

“Knippen is een ambacht die technologie nooit over gaat nemen”

René Boender op het slotevenement KOC

Per 1 augustus 2015 heeft het SBB de taken van KOC Nederland overgenomen en afgelopen juni vond het slotevent van KOC Nederland plaats. In Maarssen gaf het kunstwerk van DionV, in de kleuren van KOC Nederland én de SBB, de transitie symbolisch weer. De presentatie was in handen van Pernille La Lau en met een handdruk van beide directeurs ontstaat er vanaf nu voor alle leerbedrijven en scholen één aanspreekpunt voor de beroepspraktijkvorming.

*“Kappers zouden
acteerlessen moeten krijgen.”*

Tijdens het event werd gesproken door René Boender. Hij is als brain-agent betrokken bij de meest uiteenlopende projecten van zeer prestigieuze merken en auteur van verschillende bestsellers. René gelooft dat alles valt of staat met de kracht van communicatie. “Ik laat me inspireren door onder andere heel veel te reizen. Alles wat ik zie, probeer ik te begrijpen.”

Openingstijden

“Knippen is een ambacht. Typisch iets dat het internet nooit over zal gaan nemen. Maar om de concurrentie de baas te blijven, moet er wel meer comfort geboden worden. Wat dacht je van werken met andere openingstijden? Ik ben er echt van overtuigd dat zulke maatregelen zullen leiden tot een verhoging van de omzet.

Kappers moeten verrassen en veranderen door routines te verbreken en te denken in concepten.”

Pretty Woman

“Eigenlijk zouden kappers ook acteerlessen moeten krijgen. Dan zijn ze in staat om de klant écht het gevoel te geven dat alles om hen draait. Het beste advies dat ik aan de kappers kan geven: pampere je klanten. Geef ze het gevoel dat zij op dat moment de belangrijkste persoon op aarde zijn.

Laat ze zich de hoofdrolspeelster uit Pretty Woman voelen. Return on investment is achterhaald, return on involvement is van nu. Daar moet eigenlijk iedereen in getraind worden. Het kappersvak beheersen jullie allemaal tot in de puntjes, maar op

het gebied van aandacht voor de klant valt nog veel winst te behalen.

Vermenigvuldigen

René Boender sloot het event af met de volgende woorden: “kappers moeten niet delen, maar vermenigvuldigen. Dit kun je doen door de klant centraal te zetten en niet alleen te nemen, maar vooral te geven. Begin eens met oprechte aandacht. Geef tijdens het knippen eens een sample van een nieuw product. Dat geeft je EQ én extra fooi!”

>> René Boender

