

# Endlich selbstständig

## Die Institutsgründung Tag 1 bis 30, Teil 1 –

Mit dem Einstieg in das eigene Unternehmen ergeben sich zahlreiche neue Möglichkeiten der Selbstverwirklichung. Nicht nur wird der Traum vom eigenen Institut Realität, auch können Sie mit Ihrer Selbstständigkeit die Entwicklung Ihrer Marke bestimmen. Wie die ersten 30 Tage im eigenen Kosmetikinstitut aussehen können, beschreibt Ihnen Unternehmensberater und Akademiemitinhaber Francesco Reich.



Ein lange gehegter Traum wird wahr: **Sie gründen Ihr eigenes Kosmetikinstitut.** Vom Interior Design des Ladens über die Gestaltung der Behandlungsangebote, den Marketingauftritt und auch den Umgang mit Kunden und Personal liegt als Geschäftsführung in Ihren Händen. Natürlich hat die Selbstständigkeit auch auf das Privatleben großen Einfluss, nicht umsonst heißt es „selbst und ständig“.

Wir bestimmen unsere Tagesabläufe, die Urlaubsplanung und auch unsere Finanzplanung weitestgehend selbst. Ein Wasserrohrbruch am Sonntag? Personalausfälle am Montagmorgen? Oder Lieferanten, die ihre Preise erhöhen? Gerade zu Beginn der Selbstständigkeit ist all das Chefsache.

### PLANUNG IST ALLES

In der Selbstständigkeit stecken also, wenn sie von Anfang an gut durchdacht ist, mindestens genauso viele Chancen wie Risiken. Je besser im Vorfeld geplant wird, umso geringer fallen gewisse Risiken aus und die Chancen tragen volle Blüte!

Aber wie macht man das eigentlich, die Selbstständigkeit planen? Hals über Kopf drauflos? Ein Geschäft finden, Wände streichen und der erste Kunde kann kommen? Manchmal lesen sich Erfolgsgeschichten genau so. In der Realität empfiehlt es sich

jedoch, gründlich und mit Vorlauf zu planen. Hier wollen wir nun mal die ersten 100 Tage Selbstständigkeit betrachten.

### TAG 1 BIS 30: LOS GEHT'S!

Sie haben Ihr Geschäft eröffnet und vermutlich mit einer Eröffnungsfeier für Familie, Freunde und Nachbarn, vielleicht sogar mit Ihren ersten Kunden die Sektkorken knallen lassen. Die Ballons hängen noch an der Ladendecke, bunte Blumensträuße begrüßen Sie am ersten Morgen im eigenen Institut. Und nun?

Ganz bestimmt haben Sie schon einige Terminbuchungen verzeichnen können. Falls nicht, bietet es sich an, **die erste Woche ins Zeichen der Neukundengewinnung zu setzen.** Machen Sie sich in der ersten Woche (darüber hinaus auch) sichtbar für Nachbarschaft und Passanten. **Das bedeutet:** Ladentür auf, Licht an, Blumen vor den Eingang stellen, vielleicht können Sie sogar mit einem Kundenstopper oder einem Läufer vor dem Eingang signalisieren: „Ich bin da!“

Bestimmt kennen Sie das auch: Sie laufen regelmäßig an dunklen, unscheinbaren Geschäften vorbei, bei denen Sie sich fragen, ob diese überhaupt aktiv sind. Das darf Ihnen nicht passieren. Sofern Sie Ihr Geschäft in den Wintermonaten eröff-

nen, ist **eine ordentliche Beleuchtung** wichtig. Ein dunkler Laden, bei dem man sich als Passant fragt, ob überhaupt geöffnet ist, wirkt nicht besonders einladend.

### MIT DEM MARKETING STARTEN

Darüber hinaus lassen sich in der ersten Woche auch Ihre **regulären Marketingaktionen**, die Sie vielleicht in der Gründungsphase in Ihrem Businessplan verankert haben, planen und umsetzen. Hierbei ist es wichtig, sich **wiederkehrende Termine zu setzen**, an denen Sie „Werbung“ für sich und Ihr Institut machen wollen. Das kann zum Beispiel ein Postingplan für Social Media sein. Vielleicht stehen besondere Feiertage vor der Tür, die in Ihrer Werbung bedacht werden sollten?

Bei Geschäftseröffnungen bietet sich tatsächlich auch **einer der Werbeklassiker** an: Flyer in die Briefkästen der Nachbarschaft verteilen. Hier könnten Sie über einen Nachbar-

### WEB-TIPP



Exklusiv für Online-Abonnenten: Lesen Sie auch den Artikel „Erfolgskonzept mobile Kosmetik“, den Sie unter der **Nummer 151945** auf unserer Website finden.  
[www.beauty-forum.com/business](http://www.beauty-forum.com/business)

### MEIN TIPP



Gerade wenn das Terminbuch irgendwann immer voller wird, ist es hilfreich, sich die nächsten Marketingaktionen im Voraus fixiert zu haben.

schaftsrabatt für Behandlungen, die nicht besonders viel Produkteinsatz erfordern, nachdenken. Ansonsten sind **Kontinuität und Regelmäßigkeit** in der Werbung das A und O.

### IM WEB AUFTAUCHEN

Nutzen Sie diese Zeit auch, um sich mit Ihrer **Auffindbarkeit im Internet** zu beschäftigen. Google Maps, Social Media, aber auch die Kontaktaufnahme zu spezialisierten Buchungplattformen sind sinnvoll. Vergleichen Sie die Angebote unterschiedlicher Plattformen und deren Reichweite. Sie müssen natürlich nicht überall zu finden sein.

Aber gerade zu Beginn der Selbstständigkeit kann die **Zusammenarbeit mit Online-Plattformen** ein wichtiger Faktor für die Neukundengewinnung sein. **Das Gleiche gilt für Social Media:** Entscheiden Sie sich für ein bis maximal zwei **Social-Media-Plattformen**, auf denen Sie aktiv präsent sein wollen und können.

### KURZER ZWISCHENSTAND

In den ersten ein bis zwei Wochen Ihrer Geschäftseröffnung werden Sie sich sehr wahrscheinlich auch mit Ihrem **Kassensystem** und der Buchhaltung (vorbereitende Buchhaltung) beschäftigen.

Sofern Sie während der Gründungsphase, also in der Zeit vor der Geschäftseröffnung, keinen Businessplan erstellt haben, aus dem sich auch Ihre Preiskalkulation ergibt, ist es jetzt an der Zeit, Ihre **Eröffnungsangebote gegenzuprüfen**.

Machen Sie sich außerdem mit Ihrem Kassensystem vertraut. **Sie sehen in Ihren Kalender und stellen fest:** Woche vier der Selbstständigkeit ist fast schon vorüber? Herzlichen Glückwunsch! Die vierte Woche eignet sich hervorragend, um eine erste ehrliche Bilanz zu ziehen.

**Was ist passiert?** Was ist liegen geblieben? Gibt es Themen, die Sie bewusst „auf später“ verschieben? Wenn ja, um was geht es? Können Sie für das Thema irgendwo ein Zeitfenster blocken, um es endlich aus der Welt zu schaffen?

Vielleicht macht es sogar Sinn, zur Bewältigung der ersten Anfangsschwierigkeiten noch einmal ein Seminar oder eine **Weiterbildung** zu besuchen? Sowohl auf Kosmetikmessen als auch an den Volkshochschulen und Kosmetikschulen finden Sie fachfremde Weiterbildungen, die Sie in Ihrer Anfangsphase unterstützen können.

Das können Fächer wie **BWL, Preiskalkulation, Marketing** oder die **vorbereitende Buchhaltung** sein.

### AUF EINEN BLICK



#### Ihre To-Do's in Woche 1-4:

- Postingplan für Social Media erstellen
- Flyeraktion in der Nachbarschaft
- Türen auf, Licht an! Anwesenheit signalisieren
- Eintragung in Online-Portale
- Warensystem einpflegen
- Erste Schritte in der Buchhaltung und Kassensystem aktivieren

Auch **der Produktverkauf** ist hierbei wichtig. Wenn Sie merken, dass es Sie einiges an Überwindung kostet, Ihren Kunden im Anschluss an die Behandlung gleich noch das passende Produkt für zu Hause zu verkaufen, können Sie zum Beispiel **online eine Weiterbildung im Verkauf** besuchen.

### CHANCE ZUM KORRIGIEREN

Geschäftseröffnung, Marketing, Produkteinkauf, Controlling, Kundenbindung und Co. all das sind Themen, die ab der Geschäftseröffnung eine wichtige Rolle spielen. Hierbei ist es hilfreich, diese Themen gleich von Anfang an zu sortieren und sich **ehrlich zu hinterfragen**, wo auf lange Sicht noch **Optimierungsbedarf** bestehen könnte.

### BUCHVERLOSUNG

#### „Schatz, ich mach mich grad mal selbstständig!“

Das hat Jeannetta Kra-nepuhl zu ihrem Mann gesagt und dann kurzerhand eine Kosmetikschule übernommen.

**Gewinnen Sie den zugehörigen Ratgeber** für die einfache Existenzgründung im Beauty Business!

Schreiben Sie **bis Montag, den 16.12. eine Mail mit dem Betreff „Buchverlosung“** und Ihrer vollständigen Adresse an: [juliane.huebner@health-and-beauty.com](mailto:juliane.huebner@health-and-beauty.com) und gewinnen Sie eins von drei Exemplaren.



### MEIN FAZIT

Die Eröffnungsphase ist besonders spannend und bietet viele Chancen, sich selbst und das gewählte Konzept noch einmal zu überdenken. **Haben Sie keine Scheu, korrigierend einzugreifen**, sich selbst zu hinterfragen und in den ersten Wochen jeden Tag von vorne zu beginnen. **Jetzt ist es noch erlaubt.**

Hauptsache, Sie erscheinen jeden Tag mit einem Lächeln im Gesicht und die Ladentür steht Ihren Kunden und neugierigen Passanten weit offen. Sie wissen ja, ein chinesisches Sprichwort besagt: „Wer nicht lächeln kann, sollte kein Geschäft aufmachen.“ Und dann heißt es auch schon: Auf in die nächsten vier Wochen der Institutsgründung. □

### NÄCHSTE TEILE

**Teil 2:** Die Institutsgründung, Tag 31 bis 60

**Teil 3:** Die Institutsgründung, Tag 61 bis 100

### FRANCESCO REICH



Der Autor ist Dipl.-Kfm. Kfm. Unternehmensberater und Mitinhaber der Vital Kosmetikakademie. Sein Fokus liegt auf den Bereichen Controlling, Finanzen und Marketing in der Kosmetik- und Wellnessbranche.  
[www.vital-kosmetikakademie.de](http://www.vital-kosmetikakademie.de)