

## 1. Atmosphäre

- Herzlich willkommen in Ihrem hairfree Institut. Mein Name ist Vorname Nachname.
- Haben Sie den Weg gut gefunden, sind Sie mit dem Auto gekommen, haben Sie gut einen Parkplatz gefunden?
- Ich nehme Ihnen sehr gerne die Jacke und Ihre Tasche ab, bitte nehmen Sie noch kurz hier im Empfangsbereich Platz.
- Darf ich Ihnen einen Kaffee oder ein Wasser anbieten?
- Damit ich Sie gleich optimal beraten kann, bitte ich Sie, diesen Fragebogen auszufüllen.
- Sie können auch in die Pressemappe schauen, um noch mehr Interessantes über hairfree zu erfahren.

## 2. Kundengründung

### Vorstellung Person

#### Folie 1 - Willkommen bei hairfree

Aachen, Aachenburg, Aachen, Aachlaburn, Aargau, Bad Homburg, Bad Kreuznach, Bad Reichenhaller, Bernheim, Berlin-Steiglitz, Bismarck, Gladbach, Bingen, Böblingen, Bonn, Bremer-Sogeställe, Cave, Cham, Darmstadt, Elmberg, Darmstadt, Ditzingen, Dreieich, Dresden-Alstadt, Dresden-Neustadt, Düsseldorf, Eisenach, Erding, Efrfurt, Erlangen, Frankfurt, Freiburg, Friedrichshafen, Fürth, Göttingen, Graz, Günzburg, Hamburg-Eppendorf, Hamburg-Harburg, Hamburg-Wandsbek, Hainau, Hannover-Mitte, Heidelberg

**11 JAHRE HAIRFREE 100 Standorte**  
**ÜBER 2.000.000 BEHANDLUNGEN BISHER • 30.000 KUNDEN UND 250.000 BEHANDLUNGEN JEDES JAHR • 220 SCHULUNGSTAGE PRO JAHR • NR. 1 IN KUNDENEMPFEHLUNGEN • VON ÄRZTEN EMPFOHLEN**

Heidenheim, Heilbronn, Ingolstadt, Karlsruhe, Kassel, Kempten, Koblenz, Konstanz, Langen, Lann, Lech, Landskron, Leipzig, Lindau, Ludwigsburg, Luxemburg, Luzern, Maastricht, Mainz, Mannheim, München, Neuren, Nünch, Norderstedt, Nürnberg, Offenburg, Oldenburg, Ostfriesland, Paderborn, Paffenhofen, Pforzheim, Potsdam, Regensburg, Regensburg, Salzburg, Schwandorf, Siegen, Singen, Stuttgart-Mitte, Tulln, Trier, Tübingen, Ulm, Unterhaching, Vöhringen, Willingen-Schwenningen, Weimar, Wiesbaden, Wolfsburg, Würzburg, Zug, Zürich, Zwickau

- Einfache Wirklichkeit
- Vorstellung eigene Person
- Danke für Fragebogen 1
- Agenda

Liebe Kundin,  
herzlich Willkommen, 😊

Sie sind heute hier, um sich beraten zu lassen. Ich möchte mich gerne (nochmals) vorstellen; mein Name ist Vorname, Nachname und ich bin seit XY mit meinen Kolleginnen hier im hairfree Institut tätig (kurze Beschreibung Ihrer Tätigkeit/Erfahrung).  
Herzlichen Dank für das Ausfüllen des Fragebogens, auf diesen gehen wir noch genauer ein.  
Ich gebe Ihnen am besten einen Überblick, was Sie jetzt erwartet?!  
Ich werde Ihnen hairfree vorstellen, damit Sie wissen, wer wir sind. Dann geht es vor allem um Sie. Wir gehen auf Ihre Fragen und Wünsche ein, wir besprechen den Fragebogen und da freue ich mich ganz besonders, wenn Sie ganz offen über Ihre Erwartungen und vielleicht auch „Sorgen“ sprechen. Danach gehen wir in den Behandlungsraum, damit Sie sich davon überzeugen können, wie sanft und schonend die Behandlung abläuft und dann kommen wir hierher zurück und besprechen konkret, was Sie investieren, damit Sie sich bald nicht mehr über Ihre lästigen Härchen ärgern müssen.

Sind Sie damit einverstanden?  
Super, vielen Dank 😊



## Vorstellung hairfree

### Folie 2 - Ihre Haut in besten Händen



Bevor Sie die Alleinstellungsmerkmale nennen, fragen Sie erst einmal Ihren Kunden:

Haben Sie sich schon Gedanken gemacht zu hairfree?

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden?

Haben Sie schon Erfahrungen?

Was wissen Sie schon über hairfree?

(Super, vielen Dank. Das zeigt mir, dass Sie sich schon richtig Gedanken gemacht haben und sich mit der DHE befasst haben, sehr schön 😊 da freue ich mich besonders auf die Zeit mit Ihnen.)

Was schätzen unsere Kunden besonders an hairfree?!

Hier geht es um Sie – um Ihre Haut – um Ihre Wünsche und Ansprüche!!

Die Mitarbeiter sind Experten in der DHE. Die regelmäßige Zertifizierung schafft Sicherheit und höchste Qualität in der Anwendung. Ist das für Sie ein wichtiger Aspekt ?

Kunde: Ja, aber das sagen die anderen auch

hairfree: Wussten Sie, dass wir mit 100 Standorten marktführendes Unternehmen sind? Waren Sie schon bei anderen Anbietern,?

Haben Sie das Gefühl, dass die das auch so gut können?

Genau deshalb haben wir auch die VIP's in Behandlung, die uns ihre Haut zu 100% anvertrauen und sagen: 100% Sicherheit in der Behandlung – das bekomme ich nur bei hairfree.

Ich sehe, das ist ein wichtiger Aspekt für Sie, richtig?

Wie wichtig ist Ihnen die Technik?

Eigenes System, regelmäßige Wartung und Prüfung – für Ihre bestmögliche Behandlung.

Das bedeutet höchste Effektivität für seidig glatte Haut

Kunde: ich habe da schon mal von Verbrennungen gehört, ist das richtig?

hairfree: was genau haben Sie gehört?

unseren Kunden gibt es ein sehr sicheres Gefühl : 10 Jahre Erfahrung, medizinischer Support, 30.000 Behandlungen im Monat.

Wussten Sie, dass hairfree ein so großes Unternehmen ist? Gibt Ihnen das ein gutes, sicheres Gefühl?

Es geht um die Haut- das kostbarste Gut. Die Kooperation mit Ärzten und Krankenkassen erfüllen die medizinische, kompetente Beratung bei individuellen Fragestellungen.

Wo sehen Sie hier Ihre Vorteile?



Nachdem Sie hairfree jetzt schon etwas genauer kennen lernen konnten, möchte ich ganz gerne von Ihnen wissen: was sagen Sie dazu? was ist Ihre Meinung? Entspricht das Ihren Wünschen? was erwarten Sie auch noch?

## Vorstellung hairfree

### Folie 3 - Warum ist hairfree so beliebt?



Liebe Kundin, wenn Sie hier mal schauen sehen Sie die ganze Welt von hairfree. Wenn Sie da jetzt ganz spontan drauf schauen, was spricht Sie denn besonders an? Wussten Sie, dass wir marktführendes Unternehmen sind, mit 100 Standorten? Was interessiert Sie besonders?

Sind Sie jemand der Interesse hat an den VIP's? Sind Sie da neugierig und verfolgen Sie das in der Presse? Kennen Sie die Lilly Becker? Haben Sie das in den Medien mitverfolgt, dass Lilly Becker das „Bond Girl“ bei hairfree ist?;-) Sila Sahin sagt Ihnen das was? Unter uns, die Sila Sahin ist ja ganz behaart und wahnsinnig begeistert, dass Sie sich nicht mehr über lästige Haare ärgern muss, sondern eine perfekte, glatte Haut genießen kann. Berichte in den Medien sprechen für die Qualität von hairfree haben Sie schon einen der vielen Berichte gelesen?.. und.... finden Sie die interessant? Kunde: ja, aber so schlimm sind meine Haare nicht. Ich wollte mir das nur mal anhören und am Körper stören mich die Haare gar nicht so.

hairfree: Mariella sagt: ich habe nur Haare auf dem Kopf.. und die ist 47 Jahre 😊  
Was sagen Sie dazu?

hairfree ist nicht nur Trendsetter; die langjährige Erfahrung und die Zufriedenheit vieler Kunden, führt zu einem guten Gefühl: in besten Händen. Wie wichtig ist es für Sie, immer die beste Behandlung zu erhalten?

in der Vogue ist sogar gestanden: ohne hairfree geht es nicht mehr 😊  
schlussendlich sind 1000ende zufriedene Kunden die besten Empfehler.  
Was sagen Sie zu der Erfahrung von 100 Standorten und über 10 Jahren in Europa?

Genau deshalb haben wir die VIP's, die ganz vertrauensvoll bei uns Ihre Haut behandeln lassen und genau deshalb lieben uns unsere Kunden. 😊

## Erlaubnis abholen

Sehr schön, herzlichen Dank, ich möchte gerne ganz individuell auf Sie und Ihren Fragebogen eingehen. Dazu möchte ich Ihnen gerne einige Fragen stellen und mir ein paar Notizen machen. Ist das in Ordnung für Sie?

Kunde: ja sicher 😊

## Offene Fragen

### Folie 4 - Interessante Thesen zur Haarentfernung



Stellen Sie zum Einstieg eine allgemeine Frage:

Sie haben sich bestimmt schon Gedanken gemacht, wie es sein könnte nie mehr zu rasieren oder epilieren, was für Gedanken sind das?

Sie haben sich sicher schon vorgestellt, wie es sein wird, immer schöne, glatte Haut zu haben, was haben Sie für Vorstellungen hierzu?

Zum optimalen Einstieg die offenen Fragen zu stellen, nutzen Sie die Informationen auf dem Fragebogen.

Beispiel: Sie haben hier angekreuzt, dass Sie wöchentlich 10-12 Minuten für die HF aufwenden. Verteilt sich diese Zeit ganz regelmäßig oder Sommer wie Winter gleich?

Oder:

Die meisten Menschen geben mehr als 30.- im Monat für die Haarentfernung aus. Was denken Sie, wie viel Sie schon für Rasierer und Pflege investiert haben?

**Tipp:** einige Interessenten kreuzen viele Kästchen an, ohne sich konkrete Gedanken darüber zu machen. Wenn Sie bei einem Interessenten sehen, dass viele Areale enthaart werden, parallel dazu jedoch kein Zeitaufwand und kein Geldbetrag angekreuzt ist, machen Sie folgende Feststellung: Liebe Frau Kundin, ich sehe, dass Sie folgende Areale enthaaren und das ganze ohne Zeit- und Geldaufwand! Das Geheimnis müssen Sie mir verraten, wie Sie das schaffen!!

**Tipp:** Neben den Informationen rund um die Haarentfernung ist es wichtig und gut, persönliche Informationen Ihres Kunden zu erfahren. Das betrifft: Hobby, Job, Partnerschaft, Urlaub, Sexualität, Wünsche und Bedürfnisse.

Hören Sie gut zu, fragen Sie nach und zeigen wahres Interesse an Ihrem Kunden.

Dann können Sie ihm aufzeigen, welcher Wunsch, welches Bedürfnis mit der dauerhaften Haarentfernung tatsächlich erfüllt wird.

Stellen Sie im laufenden Gespräch folgende Fragen:

Frage	Mögliche Antwort des Kunden	Bedeutung, Wunsch
Wie bauen Sie die Haarentfernung in den Tagesablauf ein?	Morgens unter der Dusche	Aufstehen, fertig, los, Zeit sparen.
	Wenn es nötig ist	Spontanität
	Jeden Abend	Bequemlichkeit, nicht dran denken müssen.
Wie regelmäßig entfernen Sie die Haare? (täglich / saisonal)	Jeden 2. Tag	Schöne, glatte Haut – immer Spontanität, Bequemlichkeit, Selbstvertrauen.
	Im Sommer regelmäßig	Aufstehen, fertig, los. Spontan für Urlaub, Schwimmen. Spontan für Lieblingskleid.
Kommt es zu Hautreaktionen?	Pickel	Selbstvertrauen, Sicherheit, Gesundheit.
	Schatten	Selbstvertrauen, Anerkennung.
	Rötungen, Reizungen	Schöne, glatte gesunde Haut, auch souverän sein, wenn man beobachtet wird.
Seit wann entfernen Sie die Haare regelmäßig?	10 Jahre	Zeit und Geld sparen, nutzlos verschwendete Zeit.
	Seit kurzem	Investition für die Zukunft, sich etwas Gönnen, Geld sparen.
Wie oft müssten Sie die Haare entfernen, damit die Haut immer schön glatt ist?	Eigentlich mindestens 1x täglich	Sich sicher sein, Selbstvertrauen, Spontanität. Mehr Zeit für die wichtigen Dinge.
In welchen Situationen stören die Haare am meisten?	Partnerschaft	Erotik, Sexualität, Streichelweichgefühl, Schönheit, Anerkennung, Lob.
	Schwimmen	Kein Stress, spontan sein.
	Job	Beobachtet fühlen, Selbstvertrauen.
	Sport	Medizinische Aspekte, In sein, dabei sein, trendy sein.
	Eigentlich immer, ganz normal	Dazugehören, Anerkennung, dabei sein, in sein.

## Wünsche wecken

### Folie 5 - Wünsche



Liebe Kundin,

ich habe jetzt noch eine Überraschung für Sie 😊

ich bin heute Ihre Glücksfee

Sie haben bei mir heute einen Wunsch frei, den ich Ihnen erfülle.

Wenn Sie sich auf dieser Folie/Seite die Aussagen/Statements ganz in Ruhe durchlesen; was passt denn dann am besten zu Ihnen?  
was wäre Ihr allergrößter Wunsch, den ich Ihnen heute erfüllen kann?

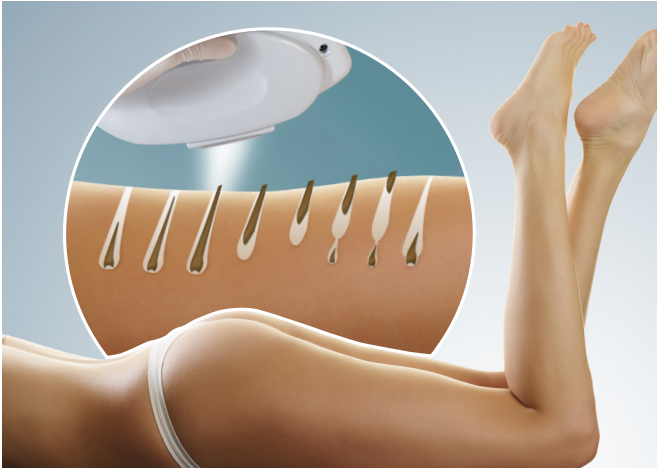
Die Antwort des Kunden zeigt Ihnen, welches Grundbedürfnis für Ihren Kunden das wichtigste ist.

Sehr schön, ich kann ihnen jetzt schon sagen, dass hairfree genau das Richtige für Sie ist.

Ich zeige Ihnen jetzt warum 😊 ok

## Präsentation 1

### Folie 6 - Wachstumszyklen der Haare



Hier sehen Sie die Haare im Querschnitt. Jedes Haar enthält den körpereigenen Farbstoff. Dieser Farbstoff nimmt das Licht, mit dem wir arbeiten, auf und leitet es in den Wurzelbereich. Genau dadurch wird das Haar so behandelt, dass es nie wieder nachwachsen kann. Das heißt, es wird behandelt, fällt aus und kommt nie mehr wieder!!!!

Wie gefällt Ihnen das? Wie hört sich das an für Sie?

Aus biologischen Gründen sind mehrere Behandlungen notwendig – auf Grund der Wachstumszyklen, die alle Haare durchlaufen. Alle Haare wachsen, fallen aus und werden wieder neu produziert.

(Geschichte: Das merken Sie jeden Tag, wenn Sie sich kämmen. Da haben Sie Haare in der Bürste! Aber Gott sei Dank wachsen die Haare ja immer wieder nach... und so ist es auch in allen anderen Körperarealen.)

Für eine erfolgreiche Behandlung nutzen wir das Haar als Verbindung bis in den Wurzelbereich. Aus diesem Grund benötigen wir mindestens 8 Behandlungen, wobei wir die einzelnen Termine optimal für Sie festlegen werden.

Auf dem Weg zur schöner glatter Haut, können Sie das Areal jederzeit rasieren. Und Sie werden merken, von Behandlung zu Behandlung wachsen die Haare langsamer und feiner nach! Einfach WUNDERBAR.

## PRÄSENTATION 2

Sie treten mit dem Kunden in den Behandlungsraum:

Lieber Kunde, hier ist unser Behandlungsraum.  
Hier können Sie sich bei jeder Behandlung in Ihrem Bademantel ganz wohl fühlen.  
Der angenehme Duft begeistert unsere Kunden und Sie genießen die entspannende Musik.  
Wie gefällt es Ihnen denn hier?

Auf dem Behandlungsstuhl werden vor dem Kunden die frischen Handtücher ausgebreitet.

Bitte nehmen Sie nun hier auf dem Behandlungsstuhl Platz

Der Kunde nimmt auf dem Behandlungsstuhl Platz.

Wir werden noch auf alle weiteren medizinischen Fragen eingehen; vorab werde ich Ihnen jetzt 3 Fragen stellen.  
Ist das OK?

- Wann waren Sie das letzte Mal in der Sonne?
- Nehmen Sie zurzeit Medikamente ein?
- Bei Frauen: Sind Sie schwanger?

Sie bedanken sich für die Antworten.

Die Testbehandlung wird nicht durchgeführt, wenn

- Eine Schwangerschaft vorliegt
- Der Kunde Medikamente nimmt, die zu einer Lichtsensibilität führen
- Die Innenseite des Unterarms in den letzten 14 Tagen der Sonne ausgesetzt war.

Herzlichen Dank.

- Die hairfree Mitarbeiterin zieht sich Handschuhe an.
- Die hairfree Mitarbeiterin setzt sich auf den Arbeitshocker.
- Der Kunde wird gebeten den Unterarm frei zu machen:

Jetzt werden Sie hairfree erleben.  
Die sensible Haut am Unterarm ist dafür optimal geeignet.

Sagen Sie dem Kunden, was er fühlen wird und er tut es.

Eine gute Behandlung erkennt man daran:

- dass Sie einen Druck verspüren oder
- dass die Behandlungsfläche kühl ist
- Am Unterarm wird mit weißem Kajal ein kleiner Bereich eingezeichnet.
- Mit einem frischen Rasierer wird der Bereich rasiert (Rasierer nach Behandlung vor dem Kunden wegwerfen).
- Mit einem Stück Klebestreifen werden die Härchen entfernt. Daraufhin reichen wir dem Kunden die Brille, (Reinigung vor dem Kunden) bevor das Gel aufgetragen wird.



Ich lege nun die Behandlungsfläche auf die Haut... Was spüren Sie?

Kunde: Ich spüre Kälte, oder ich spüre einen festen Druck.

Der Kunde verbindet das im Unterbewusstsein automatisch mit einer guten Behandlung.

99% unserer Kunden sagen: „Ich werde nicht nur die Haare los, sondern ich bin nach jeder Behandlung entspannter, ausgeruhter für den Beruf und kann den Tag durchstarten“.

Wünschen Sie sich das auch?

Danach werden 3-4 Impulse abgegeben. Das Behandlungsareal wird gereinigt und mit unseren skincare Produkten gepflegt.

Ich trage Ihnen nun unsere skincare Produkte auf. Die optimale Pflege der Haut ist heutzutage immer wichtiger. Es ist allgemein bekannt, dass medizinische Wirkstoffe zu besseren Behandlungsergebnissen führen. Mit unseren skincare Produkten wird die Haut wunderbar schön glatt und das Behandlungsergebnis optimiert. Ist Ihnen das auch wichtig?

Nun werden wir die Areale ansehen, in denen Sie die Haare entfernen.  
Ich möchte Sie bitten, Ihre Kleidung hier im Dressing Circle abzulegen.

Areale werden begutachtet, kommentiert und eventuell mit Lupenlampe genauer analysiert.  
Auf dem Formular „Areale“ werden die genauen Behandlungsflächen eingezeichnet.

Herzlichen Dank, lieber Herr Kunde. Sie können sich nun wieder ankleiden und wir gehen zurück in den Beratungsraum.

## ABSCHLUSS

### Feedback Live Erlebnis:

und wie hat Ihnen die Behandlung gefallen?

### Wiederholen der Antworten

Sie haben gesagt, Spontanität ist Ihnen wichtig und Sie legen großen Wert darauf, dass es wirklich funktioniert. Außerdem ist es Ihnen wichtig, sich für einen Partner zu entscheiden, auf den Sie sich tatsächlich verlassen können. Welcher dieser Punkte ist für Sie am wichtigsten? (= HOT BUTTON)

### Testen Sie die Kaufbereitschaft

Mhmmmm, in dem Fall ist hairfree, das Richtige für Sie!  
Ab wann wollen Sie Spontanität genießen, zu jeder Zeit?

### Erlaubnis abholen, um für mehrere Areale das Angebot zu erstellen:

Die meisten unserer Kunden entscheiden sich mit allen Wunscharealen gleichzeitig mit der Behandlung zu starten und sind darüber sehr froh. Sie sind deshalb so froh, weil sie dadurch von Anfang an die Spontanität genießen konnten. Von Kopf bis Fuß. Ist das für Sie auch interessant?

Kunde sagt ja: Angebot für alle Areale.  
Kunde sagt nein: Angebot für nur 1 Areal.

Angebot pro Areal mindestens 8 Behandlungen. Das Angebot wird auf einem hairfree Block errechnet.  
(Das Angebotsblatt wird nur verwendet, wenn es nicht zum Abschluss kommen sollte.  
Dann wird auf das Formular „Ihr Angebot“ das Angebot übertragen.)



Beispiel:

Achsel	à	110,00
Bikini	à	160,00
Oberlippe	à	70,00
<hr/>		
Gesamt	à	340,00

Damit wir das gewünschte Ergebnis erreichen, benötigen wir wie besprochen mindestens 8 Behandlungen und dazu die notwendige und wichtige Pflege

8 x 340,00	2.720,00
Skincare no°1	24,90
Skincare no°2	29,90
Sonnenschutz	24,50
<hr/>	
Gesamtpreis:	2.799,30

Nun wird der Block zum Kunden umgedreht.

## Die richtigen Worte / die optimale Präsentation

Sagen Sie nicht: Es kostet... Besser: Ihre Investition ist xy€ und dafür bekommen Sie Spontanität jeden Tag.

Dann eine ganz bewusste Pause. ( 2-3 Sekunden)

Ab wann möchten Sie ..... (hier wird der Nutzen für den Kunden genannt) haben, genießen?

## Entweder Abschluss oder Einwandbehandlung

Zahlung

Super, ich freue mich, dass Sie sich für uns entschieden haben. Ich freue mich, Sie auf dem Weg zu schöner glatter Haut zu begleiten. Sie werden sehen, wir sind der richtige Partner für Sie.

1. Die meisten unserer Kunden zahlen den Behandlungspreis in einem Einmalbetrag und freuen sich über einen Preisvorteil. Ist das für Sie auch interessant?
2. Viele Kunden nutzen im Rahmen unserer Partnerschaft unsere Serviceleistung und sind damit sehr zufrieden. Diese Serviceleistung beinhaltet, dass wir uns um die finanzielle Abwicklung kümmern. Das heißt: termingerechte Abbuchung, kostenfreie Abbuchung und 0% Zeitaufwand für Sie, ganz bequem. Unsere Kunden nutzen diesen Service sehr gerne bei uns und schätzen ihn sehr! Möchten Sie diesen Service ebenfalls zu Ihrem Vorteil nutzen?

Ich werde nun die Kundenvereinbarung ausfüllen.

Währenddessen bitte ich Sie, lieber Herr Kunde die Behandlungsinformationen zu lesen.

## Ausfüllen KV

- Haben Sie Fragen zu den Behandlungsinformationen?
- Bitte lesen Sie nun die Kundenvereinbarung.
- Haben Sie Fragen hierzu?

Dann bitte ich Sie, hier zu unterschreiben. Sie bekommen alle Unterlagen selbstverständlich in Kopie von uns mit.

### 1. Unterschrift auf KV

Ev. Erklärung und Ausfüllen RZ.

Wir machen ja eine Ratenzahlung. Diese können Sie widerrufen, falls Sie doch den Betrag in einem Einmlabetrag zahlen möchten.

### 2. Unterschrift RZ

Bitte bestätigen Sie hier noch, die Behandlungsinformationen und das Widerrufsrecht erhalten zu haben.

### 3. Unterschrift Empfangsquittung zu den Behandlungsinfos/Widerrufsrecht

Besprechung und Ausfüllen Anamnesebogen/ Fragebogen 2

Damit wir den optimalen Zeitpunkt für Ihre erste Behandlung festlegen können, möchte ich Sie nun bitten, diesen Fragebogen auszufüllen.

### 4. Unterschrift Fragebogen 2

Kunde füllt Fragebogen 2 aus und unterschreibt diesen.

### Kunde nimmt ein Medikament/ Krankheit

Vielen Dank für Ihre Angaben. Wir werden mit unserem Ärzteteam, mit dem wir zusammen arbeiten, den optimalen Termin für die 1. Behandlung festlegen.

### Kunde nimmt kein Medikament/ keine Krankheit

Wunderbar, bitte geben Sie uns Bescheid, wenn Sie ein Medikament einnehmen sollten. Wir werden dann mit unserem Ärzteteam den optimalen Behandlungstermin besprechen. Zur perfekten Vorbereitung der Haut, pflegen Sie diese bitte mit unserem Sonnenschutz.

### 5. Unterschrift auf dem Arealblatt

#### Terminvereinbarung

- Mit der heutigen Vereinbarung wird der Betrag/Anzahlung fällig und dadurch Ihr erster Behandlungstermin garantiert reserviert.
- Wie möchten Sie den Behandlungsbetrag/die Anzahlung bezahlen?  
Bar oder mit Karte? Gerne können wir den Betrag auch einmalig von Ihrem Konto abbuchen.

**Tipp:** Für das Ausfüllen des RZ lassen Sie sich am besten die EC Karte des Kunden geben, dann können Sie diese für die Anzahlung gleich durch das Gerät ziehen.

Terminvereinbarung

## VERSTÄRKER

hairfree Tasche mit Vertragsunterlagen, einem hairfree Piccolo, Magazin, Willkommensbroschüre, Empfehlungskarte, Flyer Geschenkgutschein Gummibärchen und Visitenkarte.

Die Präsentationsmappe enthält die Behandlungsinformationen, Willkommensbroschüre und den Durchschlag der unterzeichneten Kundenvereinbarung. (ev. Ratenzahlungsvereinbarung inkl. Widerrufsbelehrung)

Zusätzlich können Sie mitgeben: Kosmetikprodukte, Schuhlöffel und hairfree Schläppchen.

**Tipp:** Ein Verstärker mit viel Emotionen verhindert Kaufreue beim Kunden

Für Notizen:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---