



*Beauty Business Consulting*

## **GEWINNE PREMIUMKUNDEN**

Wie du als Kosmetikinstitut,  
Beautystudio oder Schönheitspraxis  
endlich sichtbar wirst und  
Premiumkunden von deinen  
Hochpreis-Behandlungen  
überzeugst.



# Digitale *Positionierung*

Herzlichen Glückwunsch – die Tatsache, dass du diese Zeilen liest, macht dich bereits jetzt schon zu einem Gewinner. Du hast verstanden, dass Online-Marketing längst nicht mehr nur „Nice-to-have“ ist, sondern absolute Pflicht für jeden Selbstständigen in der Beautybranche, der sein Geschäft in Zukunft wirklich ernst nimmt.

Wir haben dieses Report zusammengetragen, um dich zu inspirieren und dir anhand von 4 Fallstudien zu zeigen, wie wir einige unserer Kunden aus den Bereichen Kosmetik, Gesundheit und Ästhetik dazu gebracht haben, innerhalb von kurzer Zeit ihren Umsatz zu verdoppeln, verdreifachen oder sogar zu vervierfachen.



## Maria Strehl

Geschäftsinhaber bei Strehl Müller-Hoffmann Beauty Business Consulting

- Selbstständig seit 2007
- Ausbildung als Beautyfotografin
- Imageexperte & Social Media Experte
- zuständig für automatisierte Kundengewinnung

## Anna Franziska Müller-Hoffmann

Geschäftsinhaber bei Strehl Müller-Hoffmann Beauty Business Consulting

- Selbstständig seit 2014
- Ausbildungen im Styling und Kosmetikbereich
- langjährige Berufserfahrung im Marketing und Vertrieb
- Führungserfahrung von Mitarbeitern



## Zielgruppe dieser *Fallstudie*

Unsere digitale Unternehmensberatung ist darauf spezialisiert, Menschen oder Unternehmen mit innovativen Strategien zu mehr Premiumkunden, höheren Einnahmen und einer besseren Außenwirkung zu verhelfen.

Wir unterstützen unsere Klienten dabei, ihre Angebote neu zu strukturieren, ihre Premium Positionierung zu überarbeiten und einen digitalen Prozess zur Neukundengewinnung aufzusetzen.

### Unsere Kunden fallen in diese Kategorien:

- Kosmetikinstitut
  - Gesundheitsberater
  - Ästhetikpraxis
  - Bodyforming Studio
- In der Regel schaffen wir es, die Neukundengewinnung unserer Kunden zu verbessern, das Image auf Social Media aufzubauen, den Produktverkauf zu steigern und dein Unternehmermindset zu stärken.

# Fallstudie *Kosmetik Studio*

## mehr kosmetische Kunden durch Positionierung mit einem Coaching Programm

Unsere Kundin Caroline kam mit ihrem Kosmetikstudio im Dezember mit der Intention zu uns in die Beratung, mehr kosmetische Kunden gewinnen zu wollen. Zudem wollte sie sich spitzer spezialisieren in Richtung medizinische Kosmetik und Hautprobleme.

Sie wollte weniger Behandlungen mit geringen Wert anbieten, wie die Fußpflege und bei steigenden Umsatz weniger Stunden arbeiten. Besonders im Fokus stand für sie, ihre Arbeitszeit zu reduzieren, um endlich wieder mehr Zeit für sich und ihre Familie zu haben.

Das Ziel des Online Trainings war es, Menschen zu zeigen, wie sie Premiumkunden gewinnen und dabei weniger arbeiten bei steigenden Umsatz.

Caroline  
onkologische Fachkosmetikerin



### Ausgangssituation der Kundin:

*Die Situation der Kundin sah wie folgt aus:*

- viele Behandlungen mit geringem Wert
- keine Anfragen über Social Media
- lange Tage bei geringen Gewinn
- keine eindeutige Spezialisierung
- kaufschwache Kunden
- kaum Zeit mehr für sich und die Familie



Diese Probleme und Herausforderungen sind typisch für viele Selbstständige in der Beautybranche die jetzt bemerken, dass sie nicht da stehen, wo sie gerne stehen würden und die Zeit nutzen wollen.

# Unser 5 Schritte Plan

*zum Kundenerfolg*

**Es wurden folgende Maßnahmen beim Kunden umgesetzt**



## Außenwirkung und Image

Die Außenwirkung auf Social Media, Google und der Website wird komplett überarbeitet um ein Experten Image aufzubauen. Der sogenannte "rote Faden" entsteht. Offline schauen wir uns deine Produktpplatzierungen und Laufwege der Kunden an. Hier sollen visuelle Anreize für den Kunden entstehen. Wir überprüfen deine Sichtbarkeit bei Suchfunktionen und korrigieren die regionale Auffindbarkeit



## Positionierung durch die Zielgruppe

Die Zielgruppe wird exakt analysiert, um bei dir regional das Potenzial zu erkennen. Mit unserer Begleitung wird das richtige Leistungsspektrum erarbeitet und die Preiskalkulation angepasst. Die Kundin lernt, wie sie ganz gezielt ihre Wunschkunden anspricht und diese von ihrem Konzept überzeugt. Wir zeigen Marketinggrundlagen und wie sie es schafft zukünftig nur noch mit den Kunden zu arbeiten, die sie auch will.



## Premiumkunden über Social Media

Gemeinsam mit der Kundin werden Strategien erstellt und gezeigt, wie die Kundin Social Media ohne viel Zeitaufwand für sich nutzen kann. Dieses System ermöglicht mehr Reichweite und Sichtbarkeit auf Plattformen wie Instagram und Facebook für die Wunschielgruppe. Wir bringen ihr bei, wie sie den Algorithmus für sich nutzen kann, ohne dabei ständig ihr halbes Leben zeigen zu müssen. Die Kundin erreicht auf Social Media genau ihre Wunschkunden aus der Region. Wir erklären wie sie sich als Experte ins rechte Licht rückt und so viel Zeit mit Anfragen spart, die sich "nur" mal informieren wollen. Sie verliert ihre Unsicherheit vor dieser online Plattform und weiß nun, wie sie ihr Business und sich als Experte richtig vermarktet.

Willst du erfahren wie dieser 5 Schritte Plan für dich aussehen könnte?

Dann trage dich direkt für eine unverbindliche Beratung ein

[www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)



## Prozesse und Unternehmerrmindset

Die Kundin wird für ihre Prozesse im Unternehmen sensibilisiert und macht so alleine mit Bestandskunden schon in weniger Zeit mehr Gewinn. Die Kundenbindung wird gestärkt und man hebt sich merklich vom Wettbewerb ab. Außerdem wird ein wirtschaftliches Geldmindset aufgebaut, dass es ihr ermöglicht ihre Preiskalkulation neu zu überdenken. Der eigene Wert als Experte wird neu definiert. Die Kundin entwickelt ein Unternehmer Mindset, dass ihr hilft Entscheidungen für ihr Unternehmen zu treffen.



## schnell und einfach verkaufen

Der Kundin wird gezeigt, wie sie ohne endlos Beratungen und Druck auf ihre Kunden effizient Heimpflege verkauft und neue Kunden direkt überzeugt. Sie wird ernst genommen und erfüllt ihre Expertenrolle. Der Umsatz pro Kunde steigt und es können Arbeitsstunden reduziert werden. Zudem wird die "Angst" vor dem Verkaufen genommen und gezeigt, wie wichtig es ist, dem Kunden ohne Druck ein zufriedenstellendes Endergebnis zu präsentieren.

## Langzeitresultate der Beratung

Die Kundin hat innerhalb weniger Monate ihre Arbeitszeit pro Woche um 6 Stunden reduziert und dabei ihren Umsatz pro Kunde stark gesteigert. Sie hat sich auf Problemhautbehandlung spezialisiert und gewinnt durch ihre Positionierung auf Social Media täglich Kunden. Sie hat eine weitere Mitarbeiterin eingestellt und konnte ihren Umsatz verdoppeln.

[www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)



# Fallstudie *Kosmetik Institut*

## Mit einem professionellen Image auf Social Media zuverlässig Premiumkunden gewinnen mit einer Dauerbetreuung

Unsere Kundin Tatjana kam im Oktober mit ihrem Institut mit der Bitte zu uns, Social Media besser nutzen zu wollen und so durch eine gezielte Neukundengewinnung ihr Unternehmen zu skalieren. Social Media nutzte Tatjana zu diesem Zeitpunkt bereits sehr aktiv und wollte aber wissen, wie sie ihr eigenes Image positioniert und so bessere Erfolge erzielt, ohne viel Zeit zu verschwenden.

Sie war vorher in anderen Coaching Programmen von unterschiedlichen Anbietern und ließ sich in Sachen Marketing beraten. Trotz der Hilfe hatte sie noch nicht den richtigen Weg für sich entdeckt und wollte nun eine für sich zugeschnittene Lösung haben. Tatjana war zu diesem Zeitpunkt unsicher, ob das wie sie wirkt, richtig beim gegenüber ankommt.

Das Ziel der Dauerbetreuung war es, Tatjana zu zeigen wie sie durch ein authentisches Experten Image auf Social Media während des Lockdowns hochwertige Kunden gewinnt und ihr Business richtig skaliert.

Tatjana  
Kosmetikmeisterin und Problemhautexperte



### Ausgangssituation der Kundin:

Tatjana kam mit folgenden Zielen zu uns

- Authentisches Image
- Social Media verstehen lernen
- ohne bezahlte Werbung, Neukunden gewinnen
- stabiler Leitfaden und klare Ansagen
- repräsentative Außenwirkung und Bildsprache
- Alleinstellungsmerkmal in ihrer Region

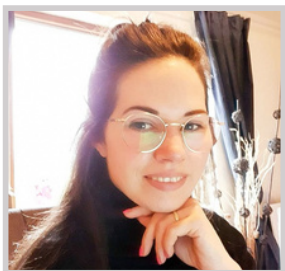
Viele dieser Probleme und Herausforderungen hören wir Tag täglich von vielen Selbstständigen in der Beautybranche, die schon einige Erfahrungen online gesammelt haben und sich nicht mehr mit den "normalen" Strategien identifizieren können. Sie nutzen die Zeit jetzt um sich um zu strukturieren.

# Image Branding auf Social Media

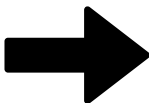
*durch Bildsprache*

## Kosmetikinstitut - Tatjana

Tatjana Persson betreibt ein Reviderm & Dermalogica Institut im Norden von Deutschland mit mehrfach 5-stelligen Monatsumsätzen. Sie präsentiert sich auf Social Media als kompetente Beautyexpertin und setzt dies, nach unserer Optimierung durch ihre Bildsprache perfekt in Szene.






Vorher



Nachher

## Folgende Schritte wurden entwickelt und umgesetzt

-  Privatfotos sowie Inhalte die ins Privatleben gehören wurden in der Außenwirkung ersetzt. Das Wohnzimmer-Gefühl verschwindet völlig.
-  Ein Farb und Stilkonzept wurde entworfen, der als Leitfaden in der Image Gestaltung gilt. Der Wohlfühl Pulli wird durch einen Kasak ausgetauscht.
-  Das Rollenbild wird kreiert, Tatjana spiegelt den Expertenstatus nach außen und präsentiert ihr Alleinstellungsmerkmal durch Professionalität.

Um bei Tatjana auf Social Media die Neukundengewinnung noch effektiver zu gestalten, musste sie in ihrer Zielgruppe ein hohes Maß an Attraktivität erzielen. Die Strategien haben bei Tatjana die Hochwertigkeit Ihres Angebotes nach außen hin gesteigert. So gewinnt sie Premiumkunden die bereit sind, ein vielfaches des Wertes zu bezahlen. Sie konnte ihren Umsatz um über 50% steigern, hat 2024 nochmal vergrößert und zudem 3 Angestellte eingestellt.

# Fallstudie *Kosmetik Praxis*

## von Kosmetikbehandlungen zu hochwertigen Behandlungskonzepten mit einer Dauerbetreuung

Unsere Kundin Kerstin ist mit ihren über 16 Jahren Berufserfahrung in der Branche fest etabliert. Sie kam mit folgenden Eckpunkten zu uns in die Beratung. In Ihrem Studio bot sie viele verschiedenen Behandlungen an, allerdings wollte sie sich auf Dauer auf Problemhaut spezialisieren. Besonders hochpreisige Behandlungskonzepte sowie Kuren war dabei im Hauptfokus.

Sie wünscht sich eine größere Bereitschaft ihrer Kunden zu hochwertigen Behandlungen und Heimpflege Konzepten. Kerstin möchte hierbei den Kunden überzeugen ohne viel Druck ausüben zu müssen oder gar auf den Kunden einzureden.

Das Ziel der Dauerbetreuung war es über Social Media eine bessere Präsenz zu erreichen und so Premiumkunden zu gewinnen. Das Image spielte dabei eine zentrale Rolle.

Kerstin

Skin&Health Expert & Kosmetikerin



### Wunschscenario der Kundin:

*Kerstin kam mit folgenden Zielen zu uns:*

- Expertenstatus beim Kunden aufbauen
- mehr Sichtbarkeit&Reichweite auf Social Media
- ein professionelles Image
- hochwertige Anfragen über Social Media
- Fokus auf hochpreisige Konzepte
- Spezialisierung im Health Bereich

Anforderungen dieser Art hören wir oft in unseren Beratungen von Selbstständigen Beautyunternehmern, die schon länger aktiv am Markt sind und bisher auf das falsche Geschäftsmodell gesetzt haben. Sie werden nicht wirklich in Ihrem Fachbereich als Experte gesehen und können so wenig Kunden von ihren Konzept überzeugen.

# Präsenz auf *Social Media* verbessern

Diese Fallstudie zeigt sehr gut, dass viele langjährige Beautyunternehmer, die schon lange am Markt existieren, kaum online in der Sichtbarkeit sind und so ihr Potenzial hochwertige Kunden zu gewinnen kaum nutzen.

Durch falsche Werbeanzeigen, werden Kunden angezogen die nicht kaufkräftig sind, einem NICHT als Stammkunden erhalten bleiben oder sich gar nicht wirklich für dein Konzept interessieren. Besonders bei Hochpreis-Treatments und Beratungen scheitern viele.

Nachdem das bestehende Leistungs- und Preisverhältnis überarbeitet wurde, bestand die Hauptaufgabe darin, einen effektiven Neukundengewinnungsprozess online aufzustellen.

## Entwickelt und umgesetzt wurden folgende Strategien



Alte Außenwirkung  
vor dem Start



Neuer Auftritt mit  
roten Faden



mehr Anfragen von  
Premiumkunden

Aufgrund der vermehrten Nachfrage von Premiumkunden, haben wir ebenfalls den Produktverkauf optimiert und konnten so eine schnelle Umsatzsteigerung erzielen. Kerstin fungiert seitdem als beispielhaftes Vorbild ihrer Kosmetikmarke.

## Langzeitresultat der Beratung

In den ersten Monaten der Startzeit konnten wir bereits den Umsatz verdoppeln und günstige Behandlungen durch hochwertige Behandlungsmethoden ersetzen. Kerstin gewinnt regelmäßig Neukunden über Social Media ist mittlerweile weit über ihre Region für ihr ganzheitliches Fachwissen bekannt.

# Fallstudie *Gesundheits Studio*

## Vertrieb verbessern und Mitarbeiter motivieren mit einem Seminar & Betreuung

Unsere Kundin Anna kam mit ihrem Gesundheitsstudio im Mai mit zwei Angestellten zu uns. Sie bat uns während der Beratung ihr zu helfen, besser zu verkaufen und dabei ihre Unsicherheit bei diesem Thema los zu werden. Ihre Mitarbeiter waren ebenfalls bei dieser Angelegenheit zurückhaltend und Anna wusste nicht, wie sie diese Problematik anpacken sollte und es schaffen kann, dass die Kunden Leistungen und Produkten gegenüber offener sind.

Sie wünscht sich einen besseren Umsatz pro Kunde und einen leichten Leitfaden ohne viel Druck, dem Kunden Leistungen anbieten zu können. Ebenfalls möchte sie, dass ihre Mitarbeiter nach den gleichen Maßstab arbeiten und sich auch in der Beratung von Leistungen verbessern.

Das Ziel der Betreuung war es Anna als Chefin zu trainieren und das ganze Team für den Verkauf zu begeistern. Das Team sollte zusammen wachsen und effektiver arbeiten.

Anna  
Fachkosmetikerin und Gesundheitsberater



### Ausgangssituation der Kundin:

*Anna kam mit folgenden Problemen zu uns:*

- so gut wie kein Verkauf
- fühlte sich selbst nicht als Experte
- Unsicher durch ständige Ausreden vom Kunden
- Neukundengewinnung in ländlicher Region
- mehr Umsatz bei gleicher Arbeitszeit
- kein effektives Team

Wünsche wie diese, hören wir oft in unseren Beratungen von Selbstständigen, die selbst unsicher bei Mitarbeiterführung sind und dann nicht in der Lage, diese Fertigkeiten an ihr Personal weiter zu geben.

# Besser verkaufen als Team

*ohne endlos Beratungen*

## Die 3 Ziele des Kunden

*Diese Ziele wurden mit dem Kunden gemeinsam erarbeitet*

### 01. LEICHTER VERKAUFEN

Genau zu wissen was du sagen musst und wie du ohne viel Druck dem Kunden die passende Heimpflege verkaufst, die er wirklich benötigt

### 02. EFFIZIENTER WERDEN

Statt dem Kunden alles zu erklären und ihn selbst zur Kosmetikerin auszubilden, soll der Produktverkauf schneller über die Bühne gehen und dabei aber genauso effektiv sein

### 03. MITARBEITER TRAINIEREN

Die verkaufsschwachen Mitarbeiter werden gezielt in ihren Stärken trainiert und lernen so selbstsicher, wie sie richtig verkaufen

## Folgende Möglichkeiten wurden umgesetzt

### ➤ einfach um zu setzende Vertriebsstrategien

Die Kundin bekommt einen Schritt für Schritt Plan, der es ihr ermöglicht, diesen sofort anzuwenden und so direkt beim ersten Kunden einen besseren Verkauf online sowie offline zu erreichen.

### ➤ Blockaden beim Verkaufen lösen

Die Kundin hat das Thema Verkauf oft außen vor gelassen, weil sie keine Lust mehr auf Ausreden hatte. Wir haben zusammen einen Plan erarbeitet, der ihr ohne viel Druck in kurzer Zeit einen guten Absatz ermöglicht.

### ➤ Schulung der Mitarbeiter im Verkauf

Zusammen mit den Mitarbeitern wurde eine Verkaufsschulung durchgeführt und Rückfragen geklärt. Das Team hatte auch im Alltag immer wieder Rückfragen zu stellen und sich über Ereignisse auszutauschen. Die Ergebnisse wurden durch uns analysiert und weiter optimiert.

## Resultat des Trainings

Die Kundin konnte ihren Umsatz nur durch Bestandskunden um 50% erhöhen und hat aufgrund der Nachfragen von Neukunden neue Mitarbeiter eingestellt, die sie ebenfalls nach dem erarbeiteten System schult.





Eine Sache musst du wissen:



Es braucht keine Vorkenntnisse, teures Equipment oder einen Bekanntheitsgrad um sein Business weiter voran zu bringen. Du solltest aber ein gelernter Experte im Beautybereich sein, eine Grundausbildung besitzen und Selbstständig mit eigenem Studio, Institut oder einer Praxis sein.

Was jedoch unabdingbar ist, ist vor allem eine Sache: Setze auf Coaches & Mentoring durch einen echten Experten, um deine Lernkurve enorm abzukürzen und in kurzer Zeit phänomenale Ergebnisse in deinem Beauty Business zu erzielen.



Egal ob dein Ziel 4, 5 oder sogar 6 stellig ist oder du einfach nur professioneller wirken möchtest, sowie für den gleichen Umsatz weniger arbeiten willst – mit großer Wahrscheinlichkeit können wir dich dabei unterstützen, deine individuellen geschäftlichen Ziele zu erreichen.

**DU WILLST MIT UNS ARBEITEN?  
LIES WEITER!**

# Starte als *Beauty Experte* durch und generiere mit einem professionellen Image auf Social Media Premiumkunden

Lerne durch unsere 1:1 Strategien wie du als Kosmetikerin, Heilpraktikerin oder Dermatologin online dein Image aufbaust und so die Kunden erreichst die du dir wünschst. Mehr als 200 erfolgreiche Kunden sind bis jetzt dabei.

**Besuche diese Seite hier und trage dich jetzt für ein unverbindliches Beratungsgespräch bei uns ein:**

➤ [www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)



## Du hast noch Fragen?

**Hier findest du die Antworten, die du suchst:**

Warum jetzt der richtige Zeitpunkt dafür ist, um als Beautyexperte richtig durchzustarten und sein Business zu skalieren?

Social Media ist durch die Digitalisierung gefragter denn je. Der Großteil der Zielgruppe findet seine Anbieter bereits über dieses Medium. Der Markt wächst seit drastisch Jahren und wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit. Wer auf Social Media richtig positioniert ist und sich von der Masse abhebt, muss sich keine Sorgen machen vom Markt gedrängt zu werden.

Das heißt du wirst in der Lage sein Kunden über Social Media zu gewinnen, aber nicht nur irgendwelche Kunden, sondern Premiumkunden für Behandlungen die du wirklich machen möchtest. Dabei wirst du dein Image professionalisieren, den Verkauf verbessern und spielend leicht deinen Umsatz steigern. Die Prozesse werden so gut laufen, dass du mit weniger Zeit mehr Ertrag hast.

## Wie sieht eine Zusammenarbeit aus?

Wir verstehen uns als erste digitale Unternehmensberater spezialisiert auf die Beautybranche. Das heißt wir arbeiten mit unseren über 200 Kunden großteils virtuell über das Internet oder in Gruppenkonstellationen in Form von Weiterbildungsseminaren oder über einen einfach zu verstehenden Memberbereich zusammen.

Die meisten unserer Kunden entscheiden sich für die Zusammenarbeit in Form eines Online-Trainings mit Ansprechpartner.

*Dieses läuft in der Regel so ab:*



### Schritt 1

Du entscheidest dich für ein unverbindliches Beratungsgespräch mit einem unserer Experten. Innerhalb dieser 45-minütigen Beratung werden wir gemeinsam einen "Schlachtplan" entwickeln, um deine Selbstständigkeit innerhalb von nur 90 Tagen drastisch nach vorne zu bringen. Der letzten Umfrage (Stand Februar 2024) nach, empfehlen 93,2% der Teilnehmer eine unverbindliche Beratung diese mindestens einer Kollegin weiter.



### Schritt 2

Wir finden heraus, ob eine Zusammenarbeit an deinem Beautybusiness sinnvoll ist und wie wir dir genau helfen können. Wir machen nur einem Drittel all der Menschen, mit denen wir sprechen, ein solches Angebot. Das auch nur dann, wenn wir absolut davon überzeugt sind, dass wir helfen und in kurzer Zeit die gewünschten Ergebnisse liefern können. Sollten wir jedoch ein solches Angebot machen, entscheiden sich fast alle Interessenten dazu, Teilnehmer an einem unserer Training-Programme zu werden.





## Schritt 3

Du wirst von deinem persönlichen Ansprechpartner bei uns im Team in dein Trainings-Programm eingecheckt und erhältst einen exklusiven Zugang zur Trainingsplattform und unseren virtuellen Live-Terminen.

Wir haben uns darauf spezialisiert selbstständige Kosmetikstudios, Beautyinstitute und Schönheitspraxen mit ihrem regionalen Unternehmen voran zu bringen. Dabei sind wir auf eine Art "System" gestoßen, welches dir erlaubt, Premiumkunden über Social Media zu gewinnen, deinen Verkauf zu verbessern und in weniger Zeit mehr Umsatz zu erwirtschaften. Um dir dieses System beizubringen, setzen wir auf eine bewährte 50:50-Mischung von e-Learning-Inhalten (z.B. Videos & Worksheets, die dir die Grundlagen unserer Strategie vermitteln) und direkter 1:1-Beratung (z.B. innerhalb von Live-Webinaren, via E-Mail, via Telefon oder via Zoom Meetings) mit einem unserer Experten, der dir bei der Umsetzung unserer Strategien hilft.

Der Vorteil liegt klar auf der Hand: Du bist nicht darauf angewiesen, dass wir vor Ort bei dir im Büro oder Zuhause auftauchen müssen, um dich beraten zu können. Somit müssen wir dir keine teuren Mann-Tage oder Reisekosten in Rechnung stellen und stehen zusätzlich quasi 24 Stunden und 7 Tage die Woche zur Verfügung, um dir Feedback zu geben und dein Geschäft voranzubringen. In der Praxis hat sich gezeigt, dass dadurch die Qualität der Beratung und die Ergebnisse im Tagesgeschäft sogar deutlich **BESSER** werden. Ergänzend kannst du zusätzlich zum Online-Training auch an Inhouse Schulungen in unserem Büro in München oder Seminar-Wochenenden in ganz Deutschland teilnehmen.



## Schritt 4

Du arbeitest gemeinsam mit unseren Experten und anderen Programm-Teilnehmern an der Umsetzung deiner Ziele und siehst sofort spürbare Ergebnisse.

Wir wissen, dass sich Selbstständige oft einsam und hilflos gegenüber ihren Zielen fühlen, besonders wenn Ergebnisse ausbleiben. Deshalb legen wir viel Wert darauf, dich mit anderen Teilnehmern unseres Trainings zu verknüpfen, sodass du die Chance hast, Erfahrungen auszutauschen und dich von den Erfolgen anderer motivieren zu lassen.

Übrigens: Wir arbeiten mit dir nicht nur an deinem Geschäft, sondern vor allem auch an deinem unternehmerischen Denken und deinem Mindset. Sollten dich mentale Blockaden davon abhalten, das Training richtig umzusetzen oder solltest du Ängste davor haben, dich sichtbar zu machen, dich mit der Technik zu beschäftigen oder mit kühlem Kopf in Verkaufsgespräche hinein zu gehen, dann können wir daran mit dir arbeiten. Wir haben insbesondere in diesen Themen in den letzten 24 Monaten sehr viel Erfahrung gesammelt.





# Schritt 5

Du wirst ein Teil der Familie und genießt unsere langfristige Unterstützung. Wir lassen unsere Kunden nicht alleine und bieten dir gerne unsere dauerhafte Begleitung an. Als erfahrene Unternehmer wissen wir, dass mit jeder neuen Stufe, die du mit deinem Unternehmen erreichst, auch neue Herausforderungen und Fragen entstehen.

Einige unserer Teilnehmer gewinnen beispielsweise in kurzer Zeit so viele Kunden, dass sie vor vollkommen neuen Herausforderungen stehen, wie z.B. dem einstellen von Mitarbeitern oder dem Aufbau von strukturierten Geschäftsprozessen, die es ihnen erlauben, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen. Mach dir bitte um diese Dinge keine Sorgen. Maria Strehl und Anna Franziska Müller-Hoffmann haben mit ihrem Team in den vergangenen 56 Monaten die Entwicklung vom Einzelkämpfer bis zum Unternehmen mit einem Expertenteam auf mehrfach 6-stelligem Jahresumsatz durchlebt und weiß genau, welche Probleme auf dich zukommen werden und wie sie zu lösen sind. Wir lassen unsere Teilnehmer nie mit ihren Problemen alleine und sind immer ansprechbar für diese.



Willst du erfahren, wie es sich anfühlt, diese Reise zu machen?

Dann bewirb dich auf ein unverbindliches Beratungsgespräch:



[www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)



## 3 gute Gründe für Strehl Müller-Hoffmann Consulting



### jahrelange Expertise

Alle Experten bei Strehl Müller-Hoffmann haben Berufe in der Beautybranche erlernt, um so genau zu wissen vor welchen Herausforderungen unsere Kunden stehen. Ebenfalls profitieren wir von den jahrelangen Marketing und Vertriebserfahrungen von Frau Müller-Hoffmann, sowie von der Expertise im Bereich Social Media und Image Gestaltung durch Frau Strehl.



### Theorie in der Praxis

Wir wissen wie schwierig es ist Marketing Strategien zu verstehen und alles umzusetzen. Daher machen wir es dir einfach und haben ein System entwickelt, dass dir alles bis in ins kleinste technische Detail erklärt. Ebenfalls findet du bei uns immer ein offenes Ohr für deine Fragen. Theorie ist super, aber nutzlos ohne Praxisumsetzung. Wir sind während der Umsetzung deiner Ziele an deiner Seite.




### individuelle Problemlösung

Nicht jeder ist gleich! Das haben wir schon früh verstanden und so kommen unsere Kunden mit den verschiedensten Herausforderungen zu uns. Wir stecken dich nicht einfach in einen 0815 Kurs und überlassen dich dann dem Schicksal. Gerade bei Themen, wo dir sonst keiner helfen kann, sind wir die richtigen Ansprechpartner. Dein Ziel erscheint unmöglich zu erreichen? Lass es uns möglich machen. Wir stehen für Umsetzung, Lösungswege und Erreichbarkeit.

*frage dich jetzt ein*



**[www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)**



Erfahre wie du jetzt mit deinem  
Kosmetikstudio, Beautyinstitut oder  
deiner Schönheitspraxis dein Business  
auf ein neues Level hebst

Buche jetzt dein unverbindliches Beratungsgespräch  
[www.beauty-business-consulting.de](http://www.beauty-business-consulting.de)

**STREHL | MÜLLER-HOFFMANN**  
BEAUTY BUSINESS CONSULTING