



**SHORE** CASE STUDY

# WAXINGSTUDIO

Mit SHORE hat Monika bereits 75% weniger Terminausfälle. Von ihren durch SHORE gewonnenen Neukunden werden bereits jetzt 3 pro Monat zu Stammkunden. Schon jetzt kann Monika eine Umsatzsteigerung von 10% verzeichnen.

# MONIKATASTEKIN

## KOSMETIK-NAGELSTUDIO

„Dank SHORE habe ich endlich eine Kundendatenbank die meine Daten übersichtlich und geordnet darstellt.“

Monika Tastekin, Geschäftsführerin Waxingstudio, Ludwigsburg



## ÜBER WAXINGSTUDIO

Ein Zufall brachte Monika zu ihrem heutigen Geschäft. Während sie zunächst eine Ausbildung zur Flugbegleiterin machte, ihre Fachhochschulreife nachholte und anschließend studierte, machte sie mit ihrer Schwester eine Ausbildung zur Nageldesignerin.

Nach ihrem Studium bekam sie ihre zwei Söhne. Mit 30 ergriff sie die Chance sich als Nageldesignerin bei einem Institut selbstständig zu machen und begann, zunächst nur für ein paar Stunden die Woche, wieder zu arbeiten. Jedoch waren ihre Kunden schnell von ihrer Arbeit begeistert, dass sie sich vor Terminen nicht mehr retten konnte.

„Für mich bedeutet Arbeiten neben der Familie meine persönliche Erfüllung. So komme ich tagsüber unter Menschen und mache etwas für mich und abends bin ich für meine Familie da.“

Als Monika begann sich weiterzubilden und auch Waxing anbieten wollte, eröffnete sie ihren eigenen Salon. „Jetzt habe ich die Möglichkeit in größeren Räumlichkeiten auch Waxing an-

bieten zu können worüber meine Kunden sehr glücklich sind.“ Mittlerweile hat sie sich weitere Ziele gesetzt. Jetzt da ihre Kinder älter werden, möchte die Kosmetikerin sich stärker auf ihr Geschäft konzentrieren. „Ich arbeite ständig an mir selbst. Ich bin mittlerweile nicht nur Nageldesignerin, sondern biete auch Waxing, permanente Haarentfernung, und Beautybehandlungen an.“

|         |                                    |
|---------|------------------------------------|
| Name    | Waxingstudio                       |
| Branche | Beauty                             |
| Produkt | Shore CRM, Online Booking, Network |
| Land    | Deutschland                        |
| Stadt   | Ludwigsburg                        |
| Größe   | 1 Mitarbeiter                      |

# DIE HERAUSFORDERUNG

Bereits durch Monikas Selbstständigkeit an einem Beautyinstitut wusste sie, welche Aufgaben in ihrem eigenen Salon auf sie zukommen würde. Ihre Kolleginnen arbeiteten dort bereits mit einer Terminbuchungssoftware und einem digitalen Terminkalender. Monika jedoch arbeitete dort und in ihrem neuen Salon mit einem händischen Kalender.

Ihr handschriftlich geführter Terminkalender war für Monika nicht nur unpraktisch in ihrem Arbeitsalltag, sie musste ihn auch immer bei sich tragen. „Mein Terminkalender war ja nicht nur schwer und unhandlich. Ich habe meine Termine auch schlecht gefunden, weil alles so unübersichtlich war.“

Jedoch war für die Unternehmerin bei Weitem schlimmer, dass sie keine eigene Kundendatenbank hatte. Die Informationen über ihre Kunden waren überall in ihrem Geschäft verteilt. „Wenn eine Kundin eine Nagellackfarbe besonders gerne hatte,

dann schrieb ich mir ihren Namen auf das Fläschchen. Das war wirklich nicht optimal, denn ich musste trotz allem nach den Farben suchen.“ Außerdem hat sie manchmal vergessen sich die Telefonnummern von Kunden aufzuschreiben, dadurch war eine spätere Terminabsprache nicht mehr möglich.

Erschwerend kam hinzu, dass sie keine geeignete Kundenansprache für ihre Zielgruppe unter 30 Jahren hatte. Sie hatte zwar eine Webseite, jedoch war sie nur telefonisch oder per E-Mail erreichbar. Sie konnte also keinen modernen Kommunikationskanal anbieten, der auch eine junge Zielgruppe ansprach.

Monika wollte jedoch, dass ihr Alltag genauso einfach ist, wie sie es von ihrer Arbeit im Beautyinstitut gewohnt war.

---

→ Händisch geführter Terminkalender

---

→ Fehlende Kundendatenbank

---

→ Dezentrale Aufbewahrung von Kundeninformationen

---

→ Verbesserungsfähige Online-Kundenansprache

# DIE LÖSUNG

Damit Monika, wie ihre Kolleginnen in ihrem alten Institut, auf eine online Buchungsfunktion und einen digitalen Terminkalender zugreifen kann, hat sie sich für SHORE entschieden. Damit hat sie zusätzlich eine Kundendatenbank ([SHORE CRM](#)) und die Partnernetzwerke ([SHORE Network](#)) erhalten.

Jetzt kann sie endlich ihre Kundendaten in einer übersichtlichen Datenbank sammeln. Dank der cloudbasierten Softwarelösung kann sie von überall darauf zugreifen. So sind alle Kundendaten auf einen Blick einsehbar und einfach zu bearbeiten. „Jetzt ist alles viel geordneter und ich muss nicht immer durch mein Geschäft laufen um die Produktinformationen für meine Kunden zusammenzutragen.“

Zudem kann sie über SHORE ihren Kunden, egal ob dieser ein Mal da war oder Stammkunde ist, Newsletter zuschicken und über aktuelle Angebote informieren.

Dank der [Online Buchung](#) bietet Monika ein zusätzliches Extra auf ihrer Webseite an, mit dem sie speziell ein junges Publikum ansprechen kann. Dadurch zeigt sie bereits durch ihren We-

bauftritt, dass sie ihr Augenmerk auf Innovation und aktuelle Trends legt.

„Zunächst war ich mir nicht sicher, ob die Kunden meines eigenen Salons das Programm annehmen würden. Doch ich wurde überrascht! Selbst die bei denen ich mir sicher war, dass sie skeptisch sein würden, waren sehr zufrieden. Besonders gut gefällt meinen Kunden die Terminerinnerung.“

Außerdem kann die Unternehmerin mit der SHORE Business App mit ihrem Smartphone nicht nur im Geschäft, sondern auch von unterwegs aus auf ihren Terminkalender zugreifen. „Jetzt habe ich die Möglichkeit, dass meine Mitarbeiter, die ich einstellen möchte, auch selbstständig auf den Terminkalender zugreifen und Termine bearbeiten können. Dadurch wird mir die Arbeit als Vermittler abgenommen.“

Mit SHORE ist Monika bereit für alle Neuerungen die sich durch die Digitalisierung von Unternehmen bieten. „SHORE ist für mich das gewisse Extra, das andere Salons noch nicht haben.“

---

→ Übersichtliche Kundendatenbank

---

→ Notizfunktion und Terminhistorie einzelner Kunden

---

→ Newsletterfunktion

---

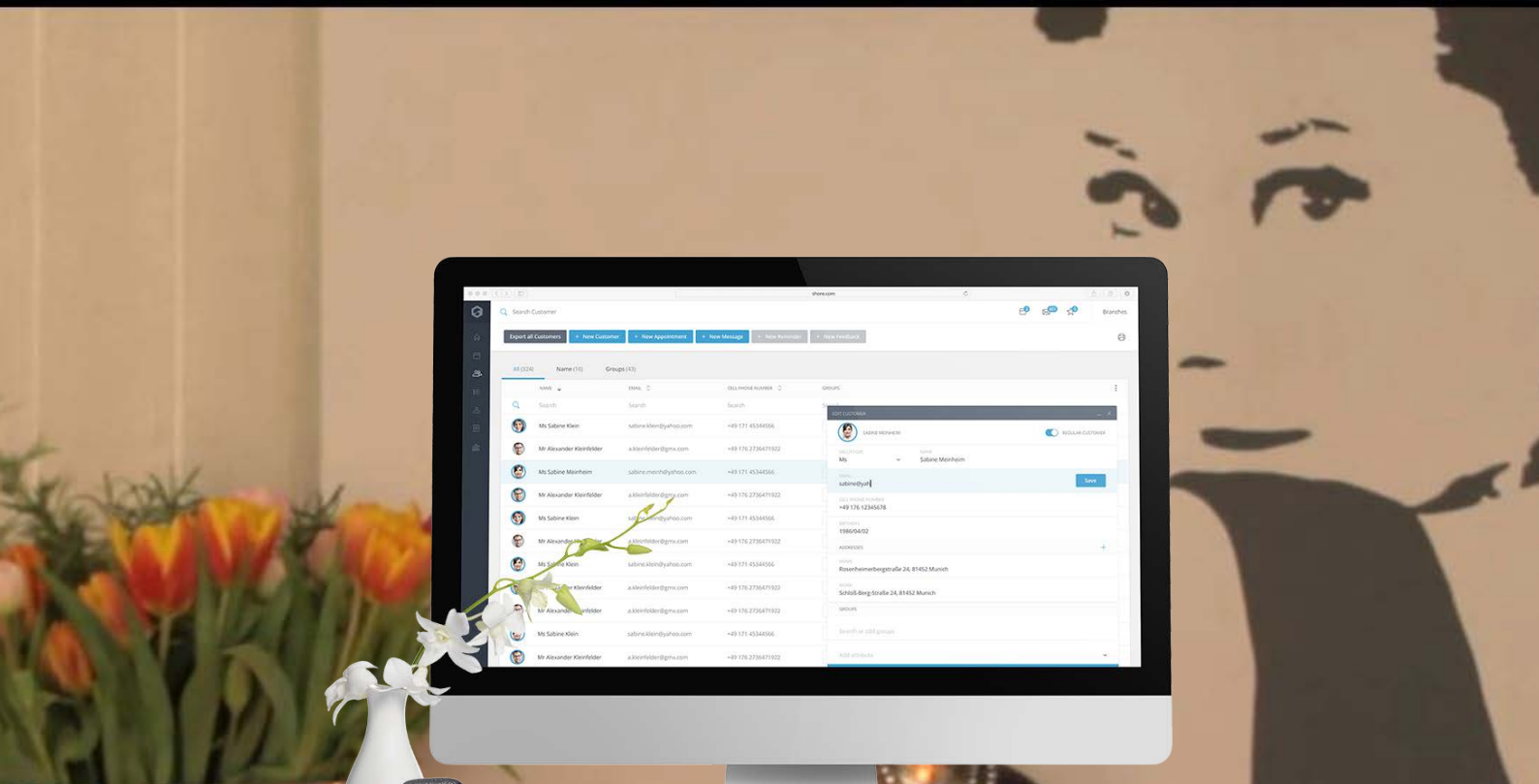
→ Cloudbasierte Softwarelösung

---

→ Moderne und innovative Kundenansprache

---

→ Erinnerungsfunktion



„SHORE ist für mich das gewisse Extra an Service, das ich meinen Kunden bieten kann. Dadurch zeige ich, dass ich innovativ bin.“

## DAS ERGEBNIS

75%

Reduktion der Terminausfälle.

3

Durch SHORE gewonnene Neukunden werden pro Monat zu Stammkunden.

10%

Höhere Umsätze durch die reduzierten Terminausfälle.

[DEMO ANFORDERN](#)