



# MIS Master-Tool: Dein 1-Seiten-Marketingplan 2026

Strategie schlägt Zufall. Nutze dieses Raster, um deine Salon-Marke innerhalb von 30 Minuten auf Kurs zu bringen.

## 1. Deine Positionierung (Der Kern)

- **Dein USP:** Was kannst du besser als der Salon drei Straßen weiter? (z.B. Blond-Spezialist, Locken-Experte, Express-Service für Business-Kunden).
- **Deine Botschaft:** Welches Gefühl kauf der Kunde bei dir? (z.B. „Endlich ich selbst sein“ oder „Luxus-Auszeit im Alltag“).

## 2. Deine Zielgruppe (Der Fokus)

- **Wer ist dein Wunschkunde?** Beschreibe ihn präzise: Alter, Beruf, Sorgen, Träume.
- **Wo hält er sich auf?** (Lokal im Viertel, auf Instagram, bei LinkedIn oder im Fitnessstudio nebenan?).

## 3. Deine Kanäle (Die Sichtbarkeit)

- **Digital:** ( ) Instagram/TikTok ( ) Google MyBusiness ( ) Eigene Website ( ) E-Mail-Newsletter.
- **Analog:** ( ) Schaufenster-Gestaltung ( ) Kooperation mit lokalen Partnern ( ) Empfehlungskarten.
- **Fokus:** Wähle maximal **drei** Kanäle, die du wirklich meisterst. Weniger ist mehr!

## 4. Die Kundenreise (Der Funnel)

- **Awareness:** Wie wird ein Fremder auf dich aufmerksam? (z.B. durch ein Reel oder lokale SEO).
- **Trust:** Warum sollte er dir vertrauen? (z.B. durch Vorher-Nachher-Galerien oder Google-Rezensionen).
- **Conversion:** Wie einfach ist die Buchung? (z.B. 24/7 Online-Termin-Tool).

## 5. Das Budget & die Ziele (Die harten Zahlen)

- **Investition:** Wie viel Geld/Zeit setzt du pro Monat ein? (Marketingbudget sollte ca. 3–5 % vom Umsatz betragen).
- **KPI (Key Performance Indicator):** Woran misst du den Erfolg? (z.B. 10 Neukunden pro Monat oder 20 % mehr Umsatz bei Bestandskunden).

## 6. Die Kundenbindung (Der Profit-Hebel)

- **Retention-Strategie:** Was tust du, damit der Neukunde zum Stammkunden wird? (z.B. Re-Booking-Rabatt beim Erstbesuch oder exklusives Kunden-Event).
-



**Insider-Tipp für den Erfolg:**

Marketing ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Ein schlechter Plan, der konsequent umgesetzt wird, schlägt jeden perfekten Plan, der in der Schublade liegen bleibt. Fang klein an: Such dir **eine** Maßnahme aus diesem Plan aus und zieh sie für 90 Tage gnadenlos durch. Mess die Ergebnisse und pass den Plan an. So baust du ein System, das für dich arbeitet, während du am Kunden steh