

Mark Hogenelst



Merel Venneman



Ilona de Blom



PRIJZEN VERLAGEN

BrainWash is er klaar voor om opnieuw de markt op te schudden. Op de vraag hoe het bedrijf dat gaat doen, antwoordt Mark: "BrainWash stond jarenlang bekend om de lage prijzen. Om die reden gaan we onze prijzen verlagen met minimaal 10%, tot zelfs 20% voor onze vaste klanten. Daarnaast gaan we ook met knip & kleur pakketten werken, eveneens tegen hele mooie prijzen." Vanaf medio april is BrainWash gestart met een landelijke campagne om de nieuwe bedragen te communiceren. Merel: "In de campagne laten we vanuit zelfvertrouwen en een grote dosis humor zien waar BrainWash voor staat, en communiceren we onze prijsverlagingen." BrainWash is extreem duidelijk over de prijzen die worden gehanteerd, en zo hoort het volgens Ilona ook te zijn: "Duidelijkheid is ontzettend belangrijk, niet alleen naar je klanten toe, maar ook binnen de organisatie. De lijntjes binnen BrainWash zijn kort. Iedereen weet wat er van hem of haar wordt verwacht en andersom. Onze medewerkers én onze klanten weten waar BrainWash voor staat, dat maakt ons sterk."

ORANJE HART

Het vergt veel zelfvertrouwen om juist in deze tijd de prijzen te verlagen. Mark legt uit: "Het is een zeer bewuste keuze. Veel salons verhogen hun prijzen omdat ze zien dat de salonomzet afneemt, maar wij willen juist de klant tegemoetkomen. Daarbij moet de organisatie natuurlijk wel staan als een huis. Alles moet kloppen, van de kwaliteit van de behandelingen tot de sfeer in de salons." En dat doet het. Iedereen binnen de BrainWash-familie heeft, zoals Merel omschrijft, een oranje hart. "Ik denk dat dat komt door onze normen en waarden. We investeren enorm veel in onze haarstylisten, omdat ze het waard zijn. Dat betaalt zich terug in hun gedrevenheid, creativiteit en grote enthousiasme. En dat straalt uiteindelijk door naar de klanten. Het maakt in die zin niet uit welke BrainWash-salon je binnenstapt."

Dat oranje hart blijkt onder meer uit de inzet van alle werknemers in de corona-periode. "We hebben het afgelopen jaar heel veel Zoom-meetings gehad met de regiomanagers en filiaalmanagers. Het was echt bijzonder om te zien op welke manier de managers en haarstylisten met de situatie omgingen. Zo werden cijfers in kaart gebracht en werden er doelstellingen besproken. Wij dachten met hen mee, maar zij ook met ons. Het heeft een enorme verbondenheid gecreëerd", aldus Lieke. Ilona vult aan: "Toen de salons hun deuren weer mochten openen, gingen ze er vol voor. Er werd in de avonden gewerkt en de salons waren alle dagen in de week geopend. Met enorm veel passie stonden ze ieder moment van de dag klaar voor hun klanten én voor BrainWash. Het was echt ongelooflijk wat ze hebben gepresteerd, daar zijn we enorm trots op."

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Het verlagen van de prijzen is niet het enige waar BrainWash zich de afgelopen tijd mee bezig heeft gehouden. "We blijven continu inspelen op de behoeften in de markt. Onze focus ligt onder andere op het innoveren in educatie en op het gebied van product. Daarnaast spelen we meer en meer in op de veranderde behoeften van de consument. Zo hebben we een online check-in ontwikkeld, zodat een klant nooit meer in de salon hoeft te wachten", aldus Mark. Merel vult aan: "BrainWash keert terug naar wat het ooit was, maar is wel modern en van deze tijd. We zijn meer dan ooit klaar voor de toekomst."

FRANCHISENEMERS

BrainWash bestaat uit dit moment alleen nog uit eigen filialen, maar daar komt dit jaar nog verandering in. Mark legt uit: "Om verder te kunnen groeien, gaan we met BrainWash ook franchisen. We staan open voor nieuwe ondernemers, maar ook voor interne medewerkers die toe zijn aan een nieuwe uitdaging. Wat belangrijk is, is dat je de juiste ambitie hebt. Wij willen dat je als franchisepartner de normen en waarden van BrainWash uitstraalt naar je medewerkers én de klanten, en tegelijkertijd toch volledig jezelf kan zijn. Want jezelf kunnen zijn, dat is waar BrainWash voor staat."

Meer informatie: *Provalliance Nederland B.V.*
Tel. 010-2845100 | www.brainwash-kappers.nl
www.provalliance.nl