

## Doelgroep Analyse

Onze doelgroep bestaat uit kapsalon zaken in nederland, uiteindelijk zal elke kapper profijt door het gebruik van de magic mirror. Door het formaat van het product zal het geen optie zijn voor de thuiskappers. De basis van het idee is dat het een vaste spiegel is de op een standaard of tegen een muur kan worden gemonteerd. Ook zullen we er rekening mee moeten houden dat we met een luxe product te maken hebben. Het product zal niet goedkoop zijn en hierdoor komen niet alle kappers er voor in aanmerking. We willen ons dan ook gaan richten op het hoger segment van kappers.

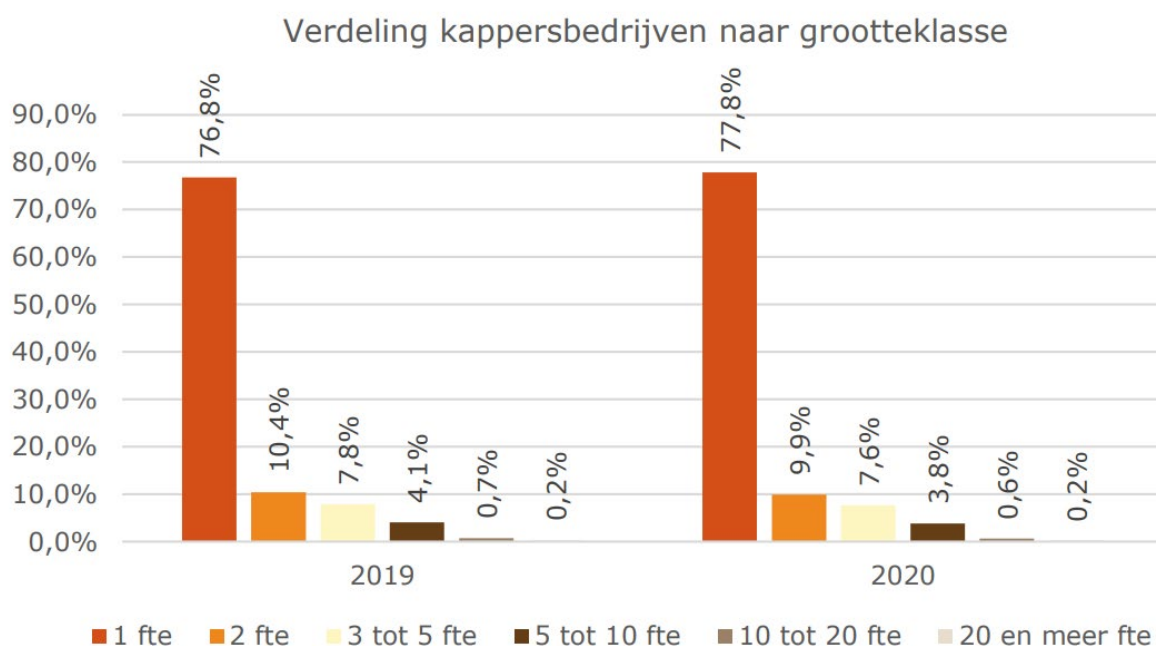
### Kappers Nederland

Uit marktonderzoek van 2023 blijkt dat er in het aantal bedrijfsvestigingen van kappers in de afgelopen paar jaar een behoorlijke groei zit. 63% van de nu bestaande kapsalons zijn in de afgelopen 13 jaar opgericht. Ook is in de kapperswereld de eenmanszaak populair het aantal kappers met een werkzaam persoon is toegenomen tot 79%. Deze cijfers gaan hand in hand met de in het algemene toename van zzp'ers in Nederland.

Momenteel staan er 32.671 bedrijfsvestigingen in nederland met als hoofdactiviteit kapper. hiervan zijn 31.449 een hoofd of zelfstandige vestiging, de overige 1,222 zijn deel van een branch. 27.617 van deze vestigingen hebben werkweken van minimaal 15 uur en zijn dus economisch actief. In deze cijfers zijn neven activiteiten niet meegeteld.

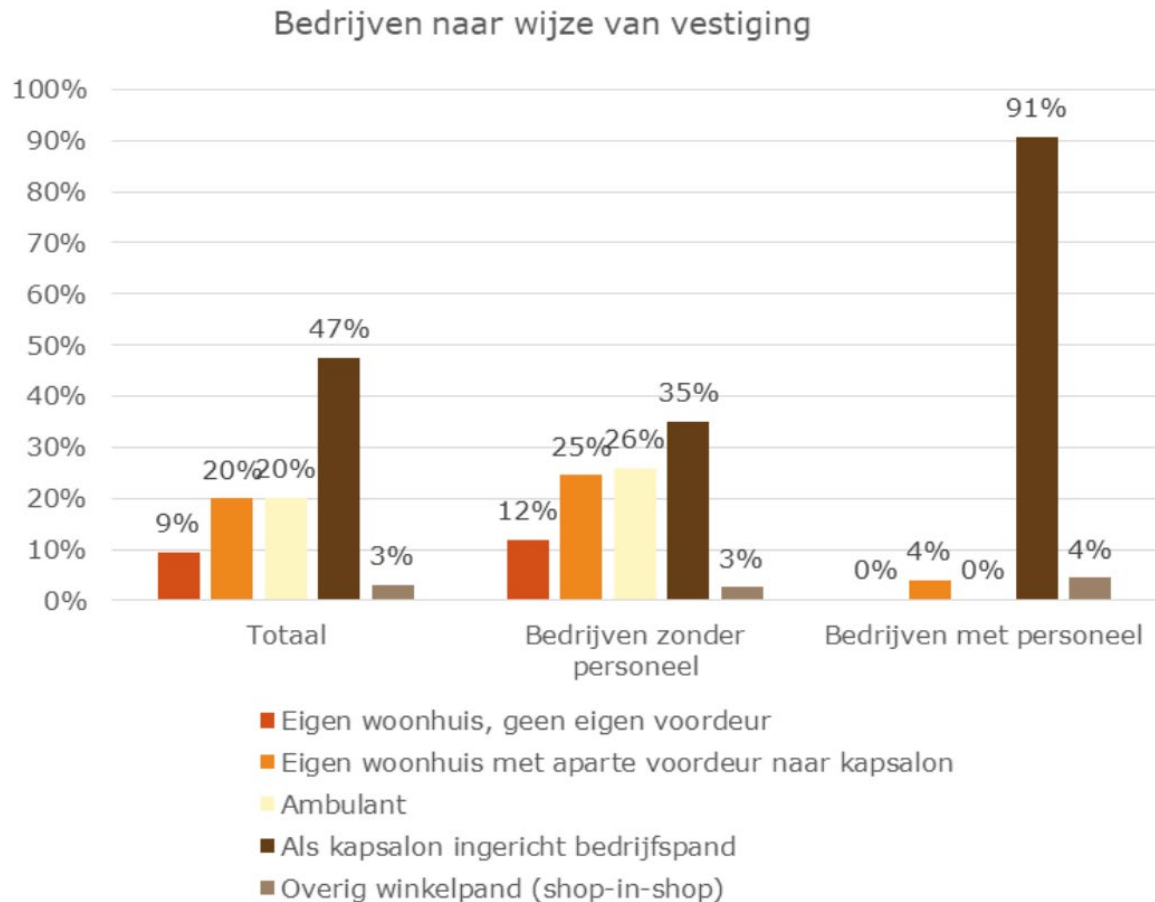
In de afgelopen 5 jaar is het aantal kappers bedrijven met 19,8 procent toegenomen.

Hieronder is een grafiek te zien waar de verdelingen van grootteklasse binnen de kappersbedrijven wordt getoond. fte(fulltime equivalent) staat voor één volledige werkweek voor één persoon.



Hier is goed te zien dat het overgrote gedeelte van de kappersbedrijven in Nederland uit een volledige werkweek aan uren maakt en dus ook voornamelijk maar één werknemer zal bevatten. Slechts 5% van alle kapperszakken heeft 3 of meer werkweken aan werk en heeft dus minimaal 3 medewerkers in dienst.

Als we verder gaan kijken naar waar de bedrijven zijn gevestigd komen we uit op de grafiek hieronder.



de grafiek laat zien dat van de kappersbedrijven in Nederland gemiddeld de helft bezit over een eigen bedrijfspand. Als we kijken naar zelfstandige kappers valt dit aantal naar 35% en bijna alle kappers bedrijven met personeel doen hun zaken vanuit een kapsalon.

De kappersbedrijven met pand hebben gemiddeld 4,3 stoelen tot beschikking, dit kunnen we ook weer splitsen in met en zonder personeel. Zonder personeel zit op 2,5 met personeel gaan het gemiddelde aantal stoelen naar 9.

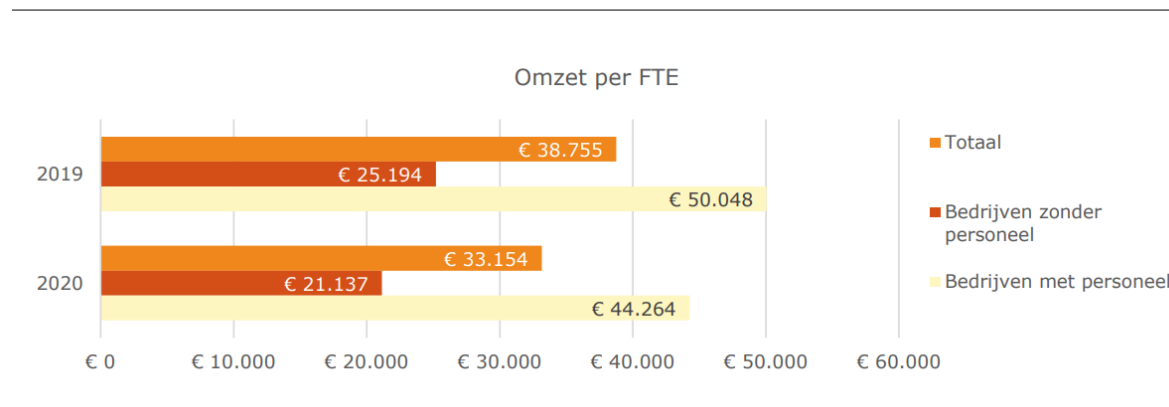
	<i>Totaal</i>		<i>Bedrijven zonder personeel</i>		<i>Bedrijven met personeel</i>	
	<i>Absoluut</i>	<i>%</i>	<i>Absoluut</i>	<i>%</i>	<i>Absoluut</i>	<i>%</i>
verkopen van kappersproducten	21898	77%	16035	72%	5864	93%
styling	19664	69%	14863	67%	4801	76%
barbier	9066	32%	6297	28%	2769	44%
aanbrengen van extensions	6050	21%	3954	18%	2096	33%
black/mixed hair	4717	17%	3734	17%	983	16%
visagie	4082	14%	2782	13%	1300	21%
schoonheidsverzorging	2536	9%	1611	7%	926	15%
pruiken en haarwerken	2301	8%	1464	7%	837	13%
manicuren	1844	6%	1098	5%	746	12%
voetverzorging/pedicure	837	3%	439	2%	398	6%
permanent make-up	430	2%	146	1%	284	5%
wellness	337	1%	146	1%	191	3%
kledingadvies	297	1%	220	1%	78	1%
zonnebank	294	1%	146	1%	148	2%
horeca	237	1%	146	1%	91	1%
(nog) andere activiteiten	996	3%	659	3%	337	5%

Buiten het standaard haren knippen houden veel kappers bedrijven zich bezig met nevenactiviteiten, dit zijn extra diensten die worden aangeboden aan de klant om de ervaring te verbeteren of om een completer

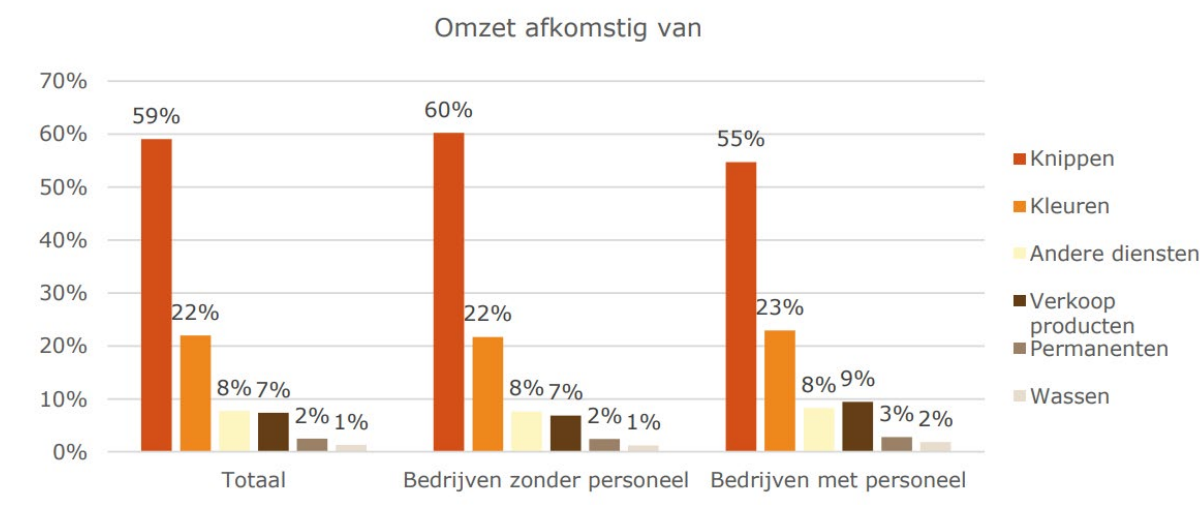
## Omzet

Ook in de omzet zit een groei, voor de corona crisis lag de gemiddelde omzet van een nederlandse kapper 24,2 procent hoger dan 5 jaar eerder. Wel is duidelijk te zien dat in 2020 de omzet een klap heeft gekregen.

figuur 32 400 - Omzet per FTE (exclusief BTW)



De omzet van de kappersbedrijven komt voornamelijk uit het daadwerkelijk knippen van de klant. de 2e grootste inkomstenbron is het kleuren van haar. het verkopen van producten staat gemiddeld op een 4e plaats maar stijgt een plek als we naar de grotere bedrijven kijken.



tabel 35 501 - Gemiddelde besteding per bezoek per bedrijf, 2020 (inclusief BTW)

	<i>Totaal</i>	<i>Bedrijven zonder personeel</i>	<i>Bedrijven met personeel</i>	<i>Verschil Bedrijven zonder personeel - Bedrijven met personeel</i>
Gemiddelde besteding	€ 41,32	€ 39,51	€ 47,46	-€ 7,95

tabel 36 502 - Gemiddelde besteding behandelingen, 2020 (inclusief BTW)

	<i>Totaal</i>	<i>Bedrijven zonder personeel</i>	<i>Bedrijven met personeel</i>	<i>Verschil Bedrijven zonder personeel en Bedrijven met personeel</i>
Wassen	€ 6,43	€ 6,36	€ 6,60	-€ 0,24
Knippen heren	€ 21,68	€ 20,44	€ 25,87	-€ 5,43
Knippen dames	€ 24,14	€ 22,37	€ 30,05	-€ 7,68
Knippen kinderen	€ 16,41	€ 15,59	€ 19,02	-€ 3,43
Drogen	€ 11,18	€ 10,08	€ 13,22	-€ 3,14
Fohnen	€ 21,45	€ 19,81	€ 26,38	-€ 6,57
Kleuren	€ 35,97	€ 34,24	€ 41,64	-€ 7,40
uitgroeibehandeling				
Kleuren highlights	€ 46,15	€ 42,49	€ 58,40	-€ 15,91

## Doelgroep

*Het bepalen van de juiste doelgroep is essentieel. Daarom bepaal je op wie je je gaat richten.*

In eerste instantie zal onze doelgroep bestaan uit kapsalon zaken in Nederland. Daarnaast kunnen we ook kijken wat we kunnen betekenen voor kale mensen die graag haar willen hebben en hoe het eruit zou zien (pruiken of haartransplantatie). 12% van alle kappers zijn high-end kappers.

### Bedrijven en vestigingen

In 2020 is in Nederland het aantal kapperszaken met 4,5% toegenomen. Momenteel (april 2021) staan in het Handelsregister van de Kamers van Koophandel 31.163 bedrijfsvestigingen in Nederland met als hoofdactiviteit "kapper" ingeschreven (SBI-code 96021), waarvan 29.911 als hoofdvestiging of zelfstandige vestiging. Hiervan zijn er meer dan 28 duizend economisch actief (minstens 15 uur per week werk). Van de bedrijven met medewerkers hebben er 1.400 een omzet van meer dan €175.000.

### Aantal kappers

Volgens het CBS was in 2017 bijna de helft van alle kappers (49%) zelfstandig. Dit zijn 22 duizend kappers. De overige kappers in 2017 (23 duizend) wordt beschreven als werknemer. Aangezien wij een relatief duur product willen verkopen, moeten wij ons niet op de zelfstandige kappers focussen. 12% van alle kappers, zijn high-end kappers. Dit betekent dat er van de 23 duizend kappers nog 2760 overblijven

### Gebruikers

Naast onze doelgroep die wij ons product willen aanbieden, moeten we ook rekening houden met alle gebruikers. De belangrijkste hiervan zullen bezoekers van kapsalons, kappers, kale mensen (pruiken, haartransplantatie). Het systeem moet gebruiksvriendelijk zijn, zodat iedereen het begrijpt. Uiteindelijk zal het beschikbaar moeten zijn voor zowel kinderen, als ouderen en alles ertussen.

### Irritaties Kappers

#### 1. Misverstanden over de wensen van de klant

Een nieuw kapsel kiezen is voor veel mensen erg lastig. Er zijn heel wat factoren om rekening mee te houden. Weet je klant eenmaal wat hij of zij wil, dan is het ook een kunst om het goed uit te leggen. Veel klanten komen aanzetten met vage termen en halve zinnen en hopen dat jij het dan wel begrijpt! Of ze beginnen in vaktermen te praten, maar weten eigenlijk niet precies wat deze termen inhouden. Jij gaat aan de slag met het idee dat je weet wat je klant wilt, maar uiteindelijk pakt het toch verkeerd uit! De schuldige? Dat ben jij natuurlijk! Misverstanden door een onduidelijke communicatie is vaak de nummer 1 frustratie onder kappers!

## 2. Inschattingsfouten door verkeerd beeld

Er neemt een man in trainingspak plaats in je stoel. Hij wil zijn haar, dat flink gegroeid is, weer mooi in model laten knippen. Je gaat vrolijk aan de slag en je vindt dat je mooi werk hebt afgeleverd. Een dag later staat deze klant strak in het pak in je salon en klaagt dat hij niet tevreden is over het kapsel. Het past niet bij zijn mooie pak en bij de hoge en representatieve functie die hij heeft binnen zijn succesvolle bedrijf. Als je deze informatie van tevoren had gekregen en je klant was komen opdagen in zijn zakelijke kleding, had dit probleem zich nooit voorgedaan. Zorg dat je weet wat je klanten willen, zodat je dit soort inschattingsfouten kunt voorkomen.

## 3. Teleurstellingen door voorbeelden uit tijdschriften

Als kapper kun je je klanten voorbeelden van kapsels in tijdschriften laten aanwijzen om duidelijk te maken wat ze graag willen. Een handig hulpmiddel, maar het kan ook tot teleurstellingen leiden. Pas op dat mensen niet verwachten dat ze er precies hetzelfde uit komen te zien. Maak je klant vooraf duidelijk dat exact hetzelfde kapsel niet mogelijk is. Je klant heeft mogelijk een andere haarsoort; dikker of dunner, meer of minder slag, de kleur is niet exact hetzelfde, etc. Het kapsel zal er altijd anders uitzien. Daarbij zijn de modellen in tijdschriften opgemaakt door make-up artists, kledingstylisten hebben zich ermee bemoeid en fotografen hebben er alles aan gedaan om het model zo mooi mogelijk op de foto te zetten. Dan hebben we het nog niet eens gehad over Photoshop! Wil je jouw klanten het hele pakket kunnen aanbieden; denk dan eens aan het volgen van de Opleiding Make-up Artist.

## 4. Dit kapsel blijft ook niet lang in model!

Het ene kapsel vraagt meer onderhoud, dan het andere. Het kan gebeuren dat je klanten klagen dat hun kapsel niet lang in model blijft zitten en dat ze om de haverklap weer terug moeten komen. Zorg dat je klanten weten wat hun te wachten staat als ze bijvoorbeeld een hip kort kapsel willen. Om dit kapsel te behouden zullen ze om de paar weken terug moeten komen. Ook kapsels die om specifieke brushing technieken vragen, kunnen problemen opleveren. Je klanten ontdekken dat ze iedere dag veel te lang met stijltang en föhn in de weer moeten om hun kapsel in model te krijgen of ze missen de handigheid om dit zelf voor elkaar te krijgen. Of wat dacht je van een pony laten knippen? Een pony moet zeker om de 2 tot 3 weken bijgeknipt worden. Zorg dat je klanten weten hoeveel onderhoud sommige kapsels met zich meebrengen.

## 5.

Als kapper krijg je er regelmatig mee te maken; mensen die onzeker en ontevreden zijn over zichzelf. Een grote frustratie voor kappers is dat deze mensen vaak van de kapper verwachten dat ze dit probleem wel even oplossen met het juiste kapsel. Het probleem is dat deze mensen zichzelf nooit echt mooi vinden. Je kunt als kapper deze mensen helpen om de kenmerken van hun gezicht die ze niet mooi vinden te camoufleren of door bepaalde mooie uiterlijke kenmerken juist te benadrukken. Onzekerheid zit veel dieper geworteld. Dit probleem kan je als kapper niet zomaar oplossen. Wil je meer inzicht krijgen in gedrag van mensen, wil je leren om je klanten beter te begrijpen en om beter met ze te kunnen communiceren, dan is deze Cursus Psychologie (basiskennis) een aanrader.

Ondanks deze veel voorkomende frustraties onder kappers, blijft het een ontzettend mooi vak. Wil je dit vak ook leren? Onze Kappersopleiding wordt gegeven door docenten met liefde voor hun vak en veel praktijkervaring!

30% van de klanten van nederlandse kapsalons kunnen gezien worden als vaste klanten, ze gaan niet naar een andere kapper en komen vaak 2x per maand langs. Veel al bestaande oplossingen voor kappers probeert dan ook dit statistiek op te verbeteren. een makkelijker reserverings systeem met accountinformatie of een klantenkaart voor het sparen van punten die dan weer in de kapsalon

gebruikt kunnen worden. Ook zijn er aanbiedingen zoals de knipbeurt binnen 2 weken is voor de helft van de prijs.

<https://www.wellnessacademie.com/5-veelvoorkomende-frustraties-kappers/>