



Haar: Mark van Westerop
 Haar assistent: Louise Vlaar
 Fotograaf: Sharon Mor Yosef
 Make-artist: Angelique Stapelbroek
 Model: Arletta (Touchemodels)
 Producten: Bumble&Bumble, HairContrast

Mark van Westerop

verschillende looks creëren. Het is een wereld van verschil of het haar met een ronde borstel wordt geföhnd of dat je het laat opdrogen. Het geeft een heel ander gevoel.”

Advies

Elke klant, die het haar laat wassen, knippen en föhnen, krijgt bij Solo een styling service op maat. Dat varieert van opföhnen tot het inzetten van krullen met de krultang. “Collega’s vragen wel eens; ‘hoe doe je dat dan? Kost het niet veel tijd?’ Maar ik heb inmiddels zoveel snelheid en routine in deze technieken ontwikkeld, dat ik deze full service kan aanbieden.” Deze zomer is chique en glamorous haar een belangrijke trend. “Door de crisis hebben mensen minder geld voor nieuwe kleding. Het haar mooi afstylen is daardoor belangrijker geworden.” Van Westerop legt uit dat je met de ‘Flat brush techniek’, een eenvoudige basistechniek om te föhnen, het haar lichtjes kan polijsten. “Het valt dan mooier, zonder dat het haar er heel ‘gekap’ uitziet.” Met de ‘Round brush techniek’ kun je nog een stap verder gaan. “Hiermee wordt het haar van de aanzet tot de punt gepolijst. Het resultaat is luchtig en volumineus haar, dat danst als je loopt.” Tijdens het afstylen worden de technieken en het productgebruik met de klant doorgenomen. “Als een klant niet weet hoe het haar in model gebracht moet worden, is je behandeling na een dag al weg. Terwijl een lange houdbaarheid van het kapsel juist zo belangrijk is voor de mate van tevredenheid en de terugkeergarantie.” Een ander bijkomend voordeel is een hogere productverkoop. “Dat is natuurlijk mooi meegenomen, maar het is bij ons geen doel op zich”, vindt Van Westerop. “Wij geven elke klant een

stappenplan mee, waarin we uitleggen welke producten we gebruikt hebben en hoe we ze hebben toegepast. Daarna is het aan de consument om daar iets mee te doen. Het is een vrijblijvend advies. Tevredenheid vind ik belangrijker. Als dat goed zit, komt de verkoop van producten vaak vanzelf.”

Educatie

Juist in economisch moeilijke tijden is het belangrijk om te blijven innoveren. “Je moet je als kapper weten te onderscheiden van anderen. Ik kies heel bewust voor kwaliteit en professionaliteit en probeer zo een toegevoegde waarde te creëren voor mijn product.” Vakmanschap begint bij een goede educatie. Het personeel van Kapsalon Solo krijgt heel het jaar twee avonden per week training. Op de ene avond staan het knippen en het kleuren centraal, op de andere avond het stylen. Van Westerop verzorgt de trainingen vaak zelf, maar laat zijn teamleden zelf ook presentaties verzorgen. “Zo krijgen ze ook ervaring met het overdragen van kennis en hoe je jezelf moet presenteren.” Zo heeft Van Westerop een sterk en gemotiveerd team om zich heen gebouwd, dat uitstekend zelfstandig kan functioneren. “Het is heel fijn om te weten dat alles gewoon loopt in de zaak, als ik er een dag niet ben. Het draait bij Solo niet alleen om Mark, maar om het hele team.”

In mei is de 8ste nieuwe B Salon in Rotterdam geopend (www.salonB.nl). Kijk voor meer info over de cursussen van B academy op: www.bacademy.nl. Meer info over Kapsalon Solo vind je op www.kapsalonsolo.nl.