



# Official Supplier to Men – Barber & Books

Håkan Ström är en välkänd profil både bland frisörer och andra medvetna människor på Söder i Stockholm. Dessutom är både Håkan och hans salong omnämnda i internationell press som ett måste att besöka när man är i Stockholm.

Håkan har en gedigen bakgrund som bland annat Top Stylist på Björn Axén, utbildningschef på Wella, och under våren 2009 började han sitt samarbete med oss på Colomer Sweden. Inspirerade från en liten Barbershop / Bookstore i Harlem öppnade Håkan och Catarina Ström Barber & Books i juni 2007. Konceptet är tydligt: allt är stilrent och klassiskt.

Håkan och kollegan Peter Mannerstål klipper, rakar och tar hand om sina manliga kunder på ett klassiskt och professionellt sätt. Catarina har flyttat sitt skrivande från hemmet samtidigt som drömmen om en liten bookstore uppfylldes. Vi är stolta över vårt samarbete med Håkan och passade på att ställa några frågor till honom för att få veta lite mer om koncept och kunder.

Hej Håkan, och tack för senast! Du höll några mycket omtyckta kurser för oss nyligen och pratade bland annat om hur man behandlar sina manliga kunder på salongen.

**Hur upplever du att det är på salongen den här tiden på året, när många frisörer säger att det är lite lugnare. Jag gissar att killar inte är så känsliga för vilken tid på året det är utan klipper sig lika ofta hela tiden, stämmer det?**

Svar: Helt rätt, killar är oftast sådana att om man säger att frisuren skall underhållas var 5:e vecka så bokar de det, och då spelar det ingen roll om det är jul eller ej, för på detta sätt kommer frisuren alltid att vara snygg och på så sätt har vi ett jämnt flöde av kunder.

**Och försäljningen av produkter till män, är den ungefär densamma också?**

Svar: Ja. Det jag har märkt när man uteslutande jobbar med killar är att deras köpbeteende är lite annorlunda än tjejers, för det första köper killar alltid nya produkter innan det har tagit slut hemma och för det andra köper de fler av varje för att ha en hemma och en på kontoret eller bilen. Man vill inte släpa runt på allt, men heller inte riskera bli utan, man vet ju aldrig vad som händer.

**I vårt yrke är vidareutbildning både bland det viktigaste och roligaste. Har du gått någon utbildning som gett Dig mycket och som du skulle vilja rekommendera andra?**

Svar: Jag har jobbat mycket med utbildning genom åren och tycker det är mycket viktigt, något som alla frisörer bör lägga stor vikt på för att hålla kompetensen på en hög nivå och på så sätt hålla en så hög lägstanivå som möjligt. Utbildning ger också möjlighet att ta del av ny teknik och kunskap. Har man varit i branschen länge och tror sig veta det mesta men aldrig vidareutbildar sig, så är risken stor att man missar en del som kan vara konkurrensavgörande i dessa tider. Att som snickare bygga hus enligt gamla metoder är ju kul för dem som gillar det och dessa metoder skall man inte glömma bort, men alla vill ju inte bo i sådana och då finns nya byggnormer att följa som ställer andra krav på teknik och material.

Själv går jag aldrig på kurs för jag hinner inte (skämt å sido) detta är tyvärr en allt för vanlig ursäkt bland många, man borde istället fråga sig om man har råd att inte gå?

Senast var för en dryg månad sedan, då var jag i Köpenhamn på en American Crew Methodkurs som jag varmt kan rekommendera - mycket pedagogisk, väldigt givande och kul, men detta med att vässa till killar ligger ju mig varm om hjärtat.

**Hur länge har du jobbat med produkterna från American Crew?**

Svar: När jag startade Barber & Books 2007 så var valet av produkter riktigt enkelt.

American Crew är det enda kompletta systemet för killar som finns på marknaden och med tanke på att vi har 98% killar hos oss så förstår ni nog att det fanns ett behov. American Crew har ett sortiment av produkter som skapades p.g.a att det fanns ett behov - såväl för oss som arbetar med dem som för våra slutkonsumenter. Det är inte en massa produkter som tagits fram och som man sedan med ansträngning försökt skapa ett behov av, och som sedan bara blir hyllvärmare.

**Vad är den första reaktionen från dina kunder när de ser/använder American Crew?**

Svar: De älskar det; trovärdigt, professionellt, pålitligt, snyggt och manligt.

**Har du några favoriter bland produkterna?**

Svar: Hela Shave-serien, Forming cream, Fiber, Pomade, Classic bodywash, mm. Den produkt som jag gillar allra mest är Shave oil och jag skulle nog kunna skriva under på att alla andra killar gör det också, men de måste veta hur den skall användas och vilka möjligheter den ger. Då kan de inte leva utan den. Jag hinner knappt beställa innan den tar slut.

**Men på försäljningshyllorna har du ju så gott som hela American Crew's sortiment, är det någon speciell tanke med det?**

Svar: Ja, att vara återförsäljare av ett varumärke är ett ansvar gentemot slutkonsumenten. Om en kund valt American Crew som varumärke och vi är återförsäljare av detta så vill jag att kunden skall hitta den produkt som han söker. Vi vill ge ett så seriöst och professionellt intryck som möjligt. Sedan är det ju så att mycket säljer mer, några skrämde produkter säljer inget. Men mycket kräver ett ansvar i kunskap, för utan produktkunskap är trovärdigheten lika med noll och ens professionalism sätts på spel.

**Du har ju en skyltning i fönstren där man enkelt ser vad det är för typ av verksamhet. Har du fått nya kunder på grund av ditt skyltning, som annars bara hade haft vägen förbi?**

Svar: Tydlighet är A och O, detta är extra viktigt när man vänder sig till män. Män har en förmåga att feka ur när osäkerhet uppstår och bara låter det passera, så att ha ett tydligt budskap utåt är givetvis viktigt, och det har skapat ett stort intresse och en nyfikenhet utan osäkerhet.

**American Crew har lanserat en färg enbart för män. Tycker du det är en viktig tjänst att kunna erbjuda män, och varför ska man inte använda sin "vanliga" färg man har på salongen?**

Svar: Kanon, givetvis skall man erbjuda sina kunder detta. Män vill precis som kvinnor också ha en snygg hårfärg men merparten är livrädda för att det skall se artificiellt ut, för täckande eller för guldigt. Många produkter på marknaden ger dessvärre detta resultat. För män gäller: hellre lite och ofta än för mycket. Så en transparent, sval och snabb behandling finns stort behov av.

**Till sist, skulle du kunna ge tips på tre saker som är viktiga att tänka på när man har män/killar som kunder?**

Svar:

1. Lyssna på kunden men försök att ta kommandot och kom med förslag på frisyrer och ideér. De flesta män har ingen aning om hur de vill ha det, bara att det ska se coolt ut. Med detta vill de ha hjälp men vågar inte fråga, skriv ut bilder på tex. coola skådisar för vem vill inte se ut som dem.
  2. Fråga aldrig vilka produkter de vill ha utan rekommendera det du anser nödvändigt och fråga därefter vilka produkter som används och varför?
- En man lutar på ditt omdöme som hantverkare och anser att du vet bäst eftersom du har det som yrke.
3. Glöm inte bort att ta upp svåra ämnen som håravfall och mjäll mm, för om du som frisör inte gör det vem ska då göra det?