

NR. 02 FEBRUAR 2021
TILLÆG: MESTERSIDER



dofk.

**FAGBLADET FOR
FRISØRER & KOSMETIKERE**

TREND
UDLAND
INSPIRATION
REPORTAGE
NYHEDER



VI HAR VUNDET DET TABTE TILBAGE

Frisørbranchen har udviklet sig i en retning, hvor frisørerne skal arbejde hårdere for at tjene penge. Produktsalget og væksten er skrumpet ind grundet den stigende nethandel. PARKs ambition er, at vinde den tabte handel tilbage og tilføre Frisøren den bedste økonomi, hånd i hånd med bæredygtighed.

Ambitionen er lykkedes! På bare 2 år er PARK blevet Danmarks største frisørkæde i mere end 45 byer, med de dygtigste frisørmestre. Fælleskabet og stordriftsfordelene har betydet, at PARK salonerne allerede har opnået betydelig vækst og overskud. For alle PARK saloner var 2020 det bedste år nogensinde – på trods af Corona.



*“Produktsalget udgør nu over en tredjedel
i min salon og dørsalg har rundet over 35.000 kr. om måneden”*

PARK By Korsvik Intercoiffure. Haderslev

*“Jeg havde aldrig forestillet mig et dørsalg
på over 50.000 kr. på bare én dag, (Black Friday) og til fuld avance”*

PARK By Style Vision. Holstebro

*“Mine piger jubler, fordi deres provision er mangedoblet
siden vi blev en del af PARK”*

PARK Styling. Kolding

*“I de 32 år jeg har været selvstændig, har vi aldrig oplevet nogen, der kan levere det hele
som PARK gør. For os er PARK ikke bare en leverandør, men en samarbejdspartner og ven.
De gør det mere spændende, sjovere og lettere at drive salon”*

PARK By Frisør Ole. Greve

PARK
styling

Skulle du have lyst til en uforpligtende snak om hvad PARK Styling kan gøre for dig, så kontakt Palle Freese på tlf. 2835 8026 eller René Piper Laursen på tlf. 2011 5844. Du kan også skrive til René på rpl@parkstyling.com.

epiic

hair care

Vi er klar – er du?

Nu lancerer vi epiic haircare - et nyt og banebrydende dansk hårplejebrand udviklet af frisører til frisører og stylist

epiic haircare er resultatet af en vision om at skabe en serie af professionelle, bæredygtige hårplejeprodukter produceret med omtanke for både mennesker og natur.

Den unikke produktserie er designet med inspiration i det helt specielle, nordiske lys og det rene og lette, skandinaviske udtryk. Smukt og enkelt.

Produkterne er sammensat af naturlige og skånsomme ingredienser, som giver den helt specielle luksuriøse SPA-følelse, der gør den daglige brug til en ekstraordinær oplevelse.



epiic haircare - for natur og miljø

- ✓ første danske brand med emballage fremstillet af OWP™ - fuldt sporbar via QR-kode
- ✓ naturlige ingredienser og helt fri for sulfater og parabener
- ✓ "Cosmos Organic"-certificering af flere produkter
- ✓ 100% vegansk og naturligvis ikke testet på dyr



epiic haircare - for din forretning

- ✓ komplet linie af high performance produkter; care, leave'in, styling og finish
- ✓ lækkert design med appel til den kvalitetsbevidste, fashionorienterede kunde
- ✓ særdeles attraktive forhandlervilkår
- ✓ stærkt uddannelsesprogram fra prisbelønnet akademi
- ✓ udvikling og aktiviteter for hele "epiic-familien"



epiic
hair care

by



INDHOLD

22 FRIHÅNDSFADE

Step-by-step gennemgang af Dennis Kattenhøj.

24 SUN-KISSED

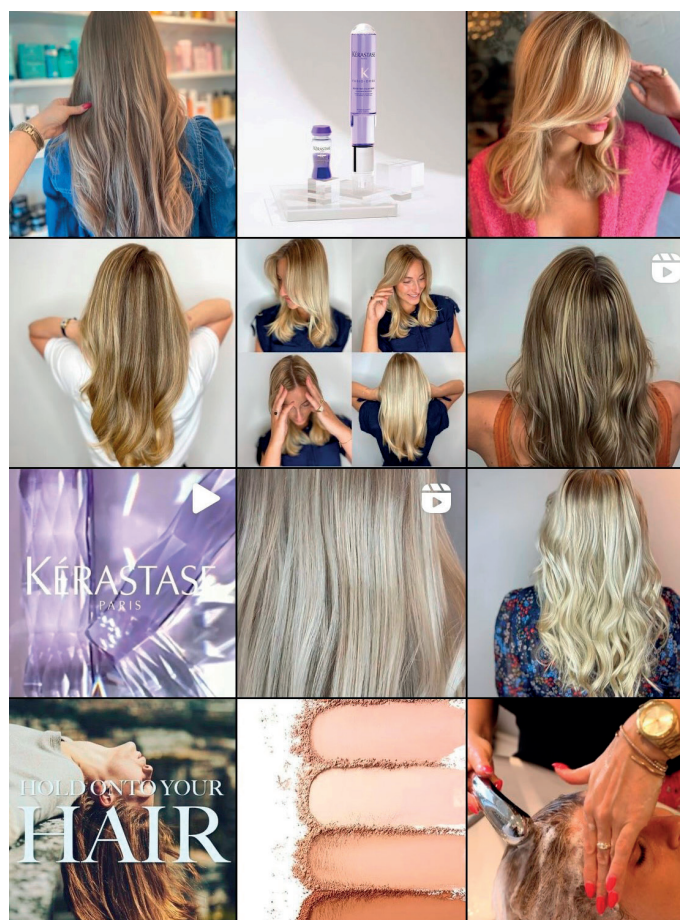
Step-by-step gjennomgang af
Minna Trontveit Jensen.

35 BRANCHENYT

Branchenyt bringer dig de seneste
produktnyheder.

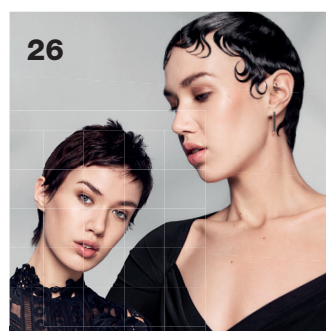
36 AKTIVITETSKALENDERT

Kalender for nationale og internationale arrangementer



12 FÅ EN INSTAGRAMPROFIL NU

"Har man som frisør ikke en profil på Instagram og Facebook allerede, skal det ske NU."



◀ *Beautiful Seduction*

Hår: Simon Hill og SESH Hair Team

Makeup: Michael Becman og Austri Vivas

Foto: Chris Bulezuik

Redaktionen/udgiver påtager sig intet ansvar for manuskripter, fotos og lign. indsendt uopfordret. Ligeledes ikke for fejl i anvisninger m.m. Tekst og fotos er beskyttet af copyright.

PENSION FOR SELVSTÆNDIGE

BEVAR FRIHEDEN

- HUSK AT SIKRE DIG SELV I TIDE!



Mister du evnen til at arbejde, er det vigtigt med forsikringer, der kan hjælpe dig! Pension for Selvstændige, der er dofk's samarbejdspartner, tilbyder forsikringer og pensionsordninger skræddersyet til selvstændige.

Book et gratis pensionstjek hos en af vores lokale pensionsrådgivere. Så ved du, hvor du står.

Ring til Pension for Selvstændige på **33 93 86 00** eller læs mere på **www.pfs.dk/dofk**

LEDER

Corona – Jeg sparker ikke nedad!

Endnu en gang har vi måttet sande, at vores fag har fået forlænget tvangslukkeperioden. Nu helt frem til den 28. februar.

Der er ingen tvivl om, at det bliver hårdere og hårdere økonomisk, og flere og flere får svært ved at klare lønudbetalingerne.

Lone Frost fra DFKF udsendte først i januar en pressemeddelelse, hvor hun opfordrer mig til "at stoppe med at sparke nedad". Lad mig lige gøre en ting helt klart! Jeg sparker ikke på alle de ansatte, som er gået med til at forhandle med arbejdsgiveren om en lønnedgang! Tværtimod! Det er vi, som arbejdsgivere meget, meget glade for. De ansatte viser virkelig, at de tager denne situation om deres arbejdsplads dybt alvorligt. Flere har ligeledes selv henvendt sig til arbejdsgiverne om, at de for at hjælpe salonerne, selv har ønsket at afvikle noget ferie i lukkeperioden.

Det er for en arbejdsgiver fantastisk, når man oplever denne hensyntagen til salonens økonomi.

MEN når Lone Frost skriver:

"Hvorfor ønsker arbejdsgiverne at forringe vilkårene endnu mere for lønmodtagerne? At sætte samfundet helt i stå? Ønsker man at skabe en ny økonomisk krise, så alle hjemsendte ikke længere kan betale deres regninger? Jeg forstår det ikke, og jeg synes, det er kortsigtet".

Så er der noget, som hun simpelthen ikke har forstået omkring hjælpepakkerne.

Jeg kunne jo starte med at spørge hende om, hvad arbejdsgiverne skal gøre, når der ikke længere er penge i kassen til at betale lønninger med? Er det ikke synd for dem? Er det ikke synd for deres familier? Er det ikke synd, at de ansatte i lige netop denne salon mister deres arbejde?

Netop ved at tage ansvar fra assistenternes side om en lønnedgang til fagets garantiløn, så er der måske chance for, at deres

arbejdsplads kan overleve dette Corona-helvede. Det er da ikke at tænke kortsigtet, tværtimod. Der kommer jo en tid efter denne nedlukning.

Alle har det hårdt i øjeblikket, men ingen tvivl om, at de saloner med mange ansatte er dem, som lider allermest. Der er et kæmpe behov for, at de bliver hjulpet. Ikke bare af hjælpepakker og politikere, men også af en fagforening, som kan se, at det er vigtigt, at vi hjælper de store sunde virksomheder i en tid, hvor staten er ved at tage livet af dem, fordi den store regning fra pandemien skubbes over på arbejdsgiverne.

Vi skal ud på den anden side med disse driftige saloner i en sådan stand, at der stadig er en masse arbejdspladser til de ansatte. Det kan både politikere og fagforening da kun være enige om.

Så lad os nu lave nogle tiltag, Lone Frost, der hjælper mine medlemmer til at bevare dine medlemmers arbejdspladser. Det må da være i alles interesse.

Er man trådt ind i lønkomensationen, så kan man ikke opsig en medarbejder pga. økonomi, da man så ryger helt ud af ordningen med ALLE medarbejdere. Derfor eksisterer den mulighed ikke lige nu. Havde vi kendt periodens længde, så er jeg sikker på, at mange opsigelser var udleveret.

Derfor kommer der her et eksempel fra det virkelige liv:

En salon har 6 ansatte. Arbejdsgiveren søger lønkomensation men har, efter at lønkomensationen er modtaget, en egenbetaling på 42.000 kr. pr. md. til sine 6 medarbejdere. Hun får 23.000 kr. i tabt omsætning (også kaldet hendes løn), hvoraf der naturligvis betales skat. Det vil sige, at der måske er 15.000 kr., som kan fratrækkes de 42.000 kr., som hun har i egenbetaling. Det betyder, at denne mester ender med at skulle finde 27.000 kr. til sine medarbejdere i en periode,



Connie Mikkelsen

Connie Mikkelsen
Formand

hvor der er nul kroner i kassen SAMTIDIG med, at hun ikke selv får løn.

Hvor længe tror man lige, at dette kan lade sig gøre? Og i denne situation er der "kun" tale om 6 medarbejdere. Vi har mange medlemmer, som har mange flere medarbejdere.

Så kære Lone Frost, når vi forsøger at forhandle lønnedgang, så er det IKKE for at "sparke nedad" på dine medlemmer. Så er det fordi, vi forsøger at tænke langsigtet – og faktisk forsøger at overleve dette helvede, som ingen af os har bedt om, og selv ved en lønnedgang til garantilønnen er der en ikke uvæsentlig egenbetaling for arbejdsgiveren.

Lad os derfor hjælpe hinanden. Det fortjener både dine og mine medlemmer. Vi skulle gerne ud på den anden side som en samlet branche.

HP

HAIR PAINT

PERMANENT COLOUR CREAM

ORGANIC
CARE COMPLEX

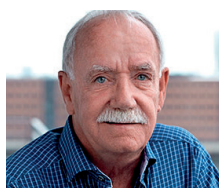


id HAIR

NYT FORBEDRET FARVESYSTEM

OP TIL 70% MINDRE AMMONIAK · CREMET FORMEL, RÆKKER LÆNGERE
KOMPATIBELT MED TIDLIGERE HAIR PAINT · GOD TIL SENSITIV HUD

VORES KONTORER



dofk SEKRETARIATET

Direktør:
John Petersen
jp@dofk.dk

Islands Brygge 26
2300 København S
Tlf.: 63 15 74 40



dofk JYLLAND

Formand:
Connie Mikkelsen
cm@dofk.dk

Dytmærskens 14, 2. th.
8900 Randers
Tlf.: 86 43 48 11



dofk KØBENHAVN

Formand:
Denis Rasmussen
dr@dofk.dk

Smallegade 10, 1. · Box 68
2000 Frederiksberg
Tlf.: 38 87 28 04



dofk FYN

Formand:
Linda Wetterstein
linda@dofk.dk

Fåborgvej 41 A
5250 Odense SV
Tlf.: 63 17 34 40



dofk SJÆLLAND

Formand:
Pia Hansen
pia@dofk.dk

Juliesmindevej 18A
4180 Sorø
Tlf.: 58 53 30 55

ANSVARSHAVENDE REDAKTØR

Connie Mikkelsen

ANSVARSHAVENDE UDGIVER

Danmarks organisation for
selvstændige frisører og kosmetikere

MATERIALEFRIST

Annoncer, artikler og læserbreve,
3 uger forud.

ANNONCESALG

Helle Jensen - helle@ff.dk
Svend Jensen - svend@ff.dk

OPLAG

FAGBLADET dofk udkommer i 4.692
eksemplarer omkring d. 15. i måneden,
alle årets måneder undtagen juli.



dofk - HÅNDVÆRKETS HUS

Islands Brygge 26
2300 København S.
Tlf: 63 15 74 40
Man - tor: kl. 9.00 - 14.30
Fredag: kl. 9.00 - 13.00
Email: dofk@dofk.dk - www.dofk.dk

REDAKTION

John Petersen - jp@dofk.dk
Svend Jensen - svend@ff.dk

FAGBLADET dofk
ISSN 2245-8700



REPROHUSET

Dueoddevej 14
7400 Herning
Tlf: 97 22 48 85
www.reprohuset.dk - www.ff.dk



FORSIDE

Hår: Viktoriia Vradii
Fotograf:
Tony Le-Britton
Make-Up:
Evgeniya Spiktorenki
Stylist: Irina Dzhus



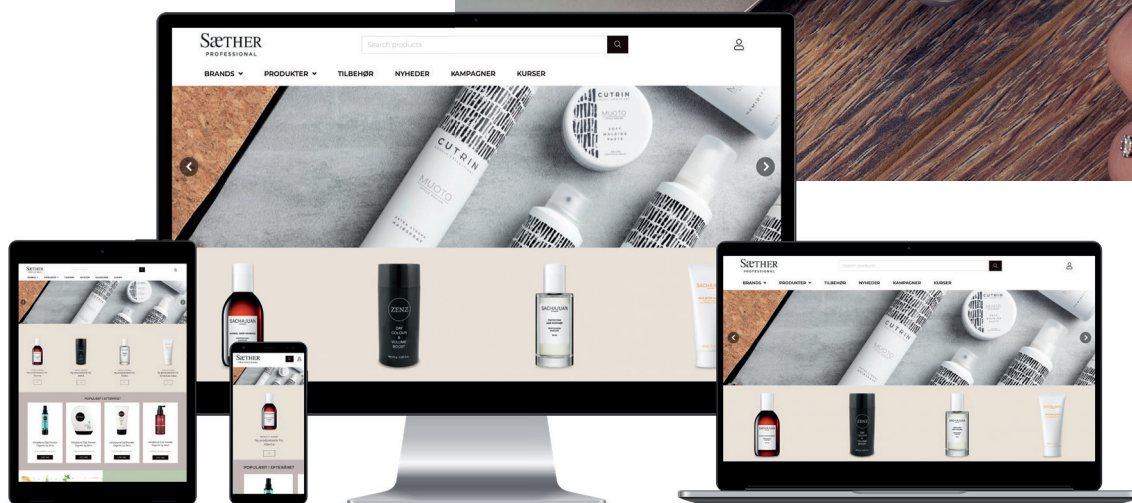
Bestil produkter til din salon døgnet rundt, året rundt på www.saetherpro.dk

Besøg Sæther Professionals nye webshop. Her kan du nemt bestille produkter på hvilket som helst tidspunkt af døgnet, hele året rundt.

Udover at bestille produkter vil du også kunne finde en masse spændende indhold herunder nyheder, kampagner og et uddannelsesunivers, hvor du kan streame inspirerende videoer med klippeteknikker, farveinspiration, styling og meget andet.

Besøg **www.saetherpro.dk**

Webshoppen går live den 15. februar 2021.



FÅ EN INSTAGRAMPROFIL NU

”Har man som frisør ikke en profil på Instagram og Facebook allerede, skal det ske NU. Og har man en profil, er NU tiden til at opdatere den og gøre den attraktiv. Det handler nemlig om at fastholde kontakten og kommunikationen med kunderne ikke mindst nu, hvor salonerne er lukket. Men husk at information, motivation og underholdning er kodeordene på de sociale medier. Herefter følger salget”, siger SoMe-ekspert Rolf Nordal.

Når salonerne i hele Danmark er lukket ned, skal der tages alternative metoder i brug i forhold til at holde kontakten og kommunikationen ved lige med de faste kunder, og måske inspirere potentielle kunder til at lave en aftale, når Corona-restriktionerne igen gør det muligt.

”Der er altid basis for at lave markedsføring via sin Facebook- og Instagramprofil. Også selvom salonerne er lukkede. Selvfølgelig skal kunderne kunne finde åbningstider og anden info. Men det er vigtigt, at du fortæller, hvorfor netop din salon er speciel, og hvad der gør den unik. Som frisør - husk altid godt billedmateriale!”. Det siger Rolf Nordal, Nordal Media. Han er ekspert i SoMe og markedsføring på de sociale medier. Man skal sørge for at have et godt profilbillede, der fanger eksisterende som nye kunders opmærksomhed, og så skal man formidle, hvilken type frisør, man er.

”Det er en rigtig god idé at vise resultater. Vis en Olaplex behandling eller en balayage og sørg for at vise transformationen fra før en klipning til efter klipningen,

“Der er altid basis for at lave markedsføring via sin Facebook- og Instagramprofil. Også selvom salonerne er lukkede.”

vis glade kunder i salonen og personalet med hænderne i håret.

”Det er vigtigt at forventningsafstemme; at vise kunden upfront, hvad hun kan forvente, når hun kommer ind i din salon. Og her skal man gøre sig klart, at Facebook og Instagram handler om at underholde, motivere og inspirere kunderne for at få dem til at følge med og dernæst at sælge”, fortæller Rolf.

”Sørg for, at de spørgsmål dine følgere måtte have, besvares i opslagene og fortæl, hvor salonen ligger, om man er økologisk frisør eller fokuserer på extensions – og vis billeder! Mange tror, man kan skrive sig ud af det. Men det er mere effektivt at dokumentere, hvad der sker i salonen med sigende billeder og en supplerende tekst. Det kan bl.a. være nye produkter, hvor man tydeliggør, hvorfor det er vigtigt for kunden”.

Rolf mener klart, at er man en mindre frisør, skal man køre den personlige stil på sine sociale medier. Er man et brand med flere saloner og har man en person, der er dedikeret til SoMe, kan man godt løfte sig ud over det og brande sig som firma og ikke som enkeltperson. Men i udgangspunktet skal man vælge at bruge sig selv og sine kunder. Spørg om du må tage før- og efterbilleder til dit SoMe, lav et såkaldt collagebillede, hvor du sætter dem sammen. Brug evt. den app, der hedder Layout og tilbyd at eftersende billederne til kunden gratis, for så lægger hun dem også op på sine SoMe-profiler, og din markedsføring bliver pludselig en service for kunden.

Netop i disse Corona-tider er det meget vigtigt at holde gang i SoMe og sørge for, at der sker noget, og læg derfor ►



Sivan Hededam fortæller, at hun i dag får 80 pct. af sine nye kunder via Instagram og de kampagner, hun kører her i samarbejde med Rolf. "Kunderne ser mine annoncer på Instagram, går videre ind og ser min profil og kontakter mig", fortæller Sivan.

gerne før- og efterbilleder op, som du har taget før nedlukningen. Har du ikke det, kan du bruge billeder af dig selv og medarbejderne med forskellige frisurer til inspiration for kunderne.

Når du lægger før- og efterbillederne op, så fortæl historien kort. "Kunden var frustreret over sit hår, vi havde en god snak, og fandt en løsning, som du kan se her". Og pludselig har du et opslag, hvor andre kan inspireres og tænke: "Jeg vil gerne have det, hun har fået". Rolf fortæller, at det handler om Softselling via sociale medier. Om at skabe en contentdel, der giver værdi, inspirerer og motiverer.

"Man skal huske, at Facebook og Instagram er underholdningsplatforme. Det glemmer mange virksomheder. Det handler om at inspirere sine kunder, så de får lyst til dine produkter, og her er frisørerne faktisk heldige, for de kan netop meget nemt give inspiration til kunderne ved at vise inspirerende transformationer af hår. Det er inspiration på højt plan og meget motiverende for kunderne".

GIV TILBUD TIL KUNDERNE

Man kan også lave annoncer på Facebook og Instagram eller Google Ads specielt i denne Coronatid, hvor kunderne ikke kommer i butikken. For det er med til at fastholde dem. Det kan være 15 pct. rabat på produktkøb eller en kupon, der giver en rabat på en klipping, når salonen åbner op igen.

"Med Google Ads kan man målrette annoncen til eksempelvis sit nærområde, så når der søges på en frisør i dit nærområde, popper du op, og faktisk er der rigtig mange mennesker, der søger frisører på den måde", forklarer Rolf, der netop hjælper frisører og andre med at optimere deres salg via de sociale medier.

Som nævnt bruges væggen på Facebook og Instagram til at motivere og inspirere og til at opbygge awareness. Det, der skal sælge, er stories - de 15 sekunders videoklip, der kun er aktive i 24 timer, før de forsvinder igen. Det betyder, at man bedre kan fjerne lidt og slå sig løs, for der er ingen fare for, at klippene bliver liggende på nettet. De forsvinder igen.

Rolf taler om en "five step"-sekvens på din story. De første fire 15-sekunders



Rolf Nordal er ekspert i markedsføring på de sociale medier. Han mener, frisørerne skal bruge denne lockdown til at få styr på deres Instagram og Facebookprofil.

"Man skal huske, at Facebook og Instagram er underholdningsplatforme. Det glemmer mange virksomheder. Det handler om at inspirere sine kunder..."

steps skal du inspirere og motivere dine kunder, og det 5. step er et 'call to action' – "Hvis du vil vide mere eller have rabatten på behandlingen eller det produkt, der er angivet, så send en besked og book en tid". - Så bliver dit salgsbudskab pakket ind i inspiration, og du undgår at blive for pushy i dit salg.

POSTS KUNDERNE KAN REGNE MED

På spørgsmålet om, hvor ofte man skal poste på Facebook og Instagram, svarer Rolf, at man skal lægge posts op max en gang om dagen, og minimum det, man har ressourcer til. Begynd med to posts om ugen, men sørg for at det så sker to gange om ugen. Det er bedre at begyn-



OISTERFORALLE

...også til salonen

**PRISER
FRA**

49,-

Inkl. moms

✓ Ingen binding

✓ Nem nummerflytning

✓ 0 kr. i oprettelse

Bestil i dag på
oister.dk/erhverv

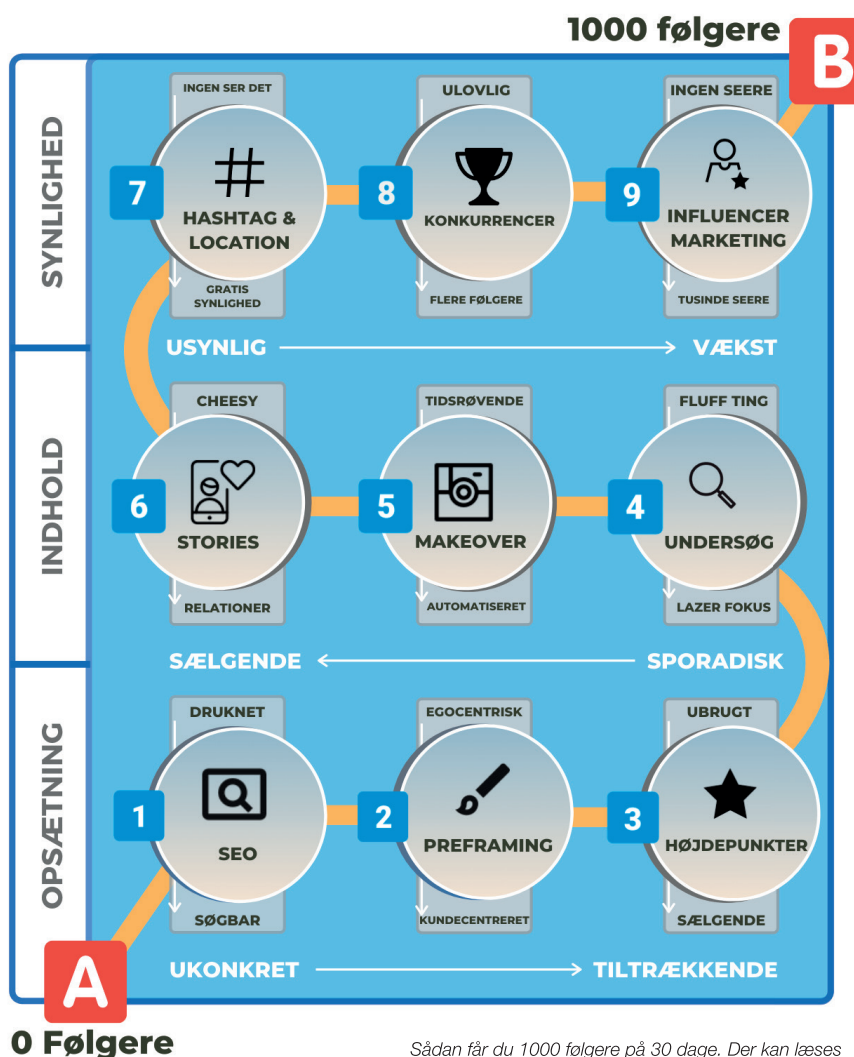
oister®

de for lavt, dyppe tæerne i de sociale medier og så udbygge, end at starte for stort. For det er vigtigt, at kunderne kan regne med dine posts. Stories kan man sagtens poste hver dag. De er i højere grad øjebliksbilleder af livet i salonen. "Mange frisørers undskyldning for ikke at være aktive på de sociale medier er, at de ikke har tid til både Instagram og Facebook. Men det tager faktisk ikke så lang tid, og det smukke er, at laver du ét post, kan det deles fra Instagram til Facebook ganske enkelt. Så er du en mindre salon så brug det samme post. Er du en kæde, så differentier dine posts. Gør hvad du har tid til. Men GØR det".

Er man lige gået i gang med at skabe sig en profil på de sociale medier, er Rolf's råd, at man bare kommer i gang og får lagt noget forskelligt op. Og tiden netop nu er perfekt til det, for rigtig mange er mere på de sociale medier i denne tid end normalt. Herefter kan man begynde at se på, hvilken type posts, der får flest likes og kommentarer.

"Aktiver dit personlige netværk. Bed dem om at like din salons profil og få skabt noget trafik på den måde, for så er man i gang", siger Rolf og han videregiver et væksthack. Bed dine kunder om at lave et billede i salonen og dele oplevelsen på Instagram, og få dem til at tagge dig. På den måde outsourcer du i princippet det at lave indhold til din Instagram og Facebook. Lav eventuelt en konkurrence – "Læg et billede op, så trækkes der lod om et gavekort til en klipning". (Husk at tilknytte et hashtag til kampagnen f.eks. #saxenhaderslevnovember og vælg et unikt hashtag, for ligger der 1000 andre billeder, har det ingen effekt.) Lægger dine kunder billeder op, så skriv til dem: "Hej Mette, det var hyggeligt at have besøg af dig forleden og fedt billede, du har lagt op. Må vi bruge dem på vores Instagram"? Får man et ja på chatten, er det en bindende aftale, (tag et screenshot for en god ordens skyld).

"En god idé er også at finde tre-fire konkurrenter, der gør det godt på SoMe og se lidt på, hvilken type indhold, de laver. Laver de før/efter billeder, viser de produkter, bruger de rabatkoder med videre. Man behøver ikke opfinde den dybe tallerken igen - lad endelig vær med at kopiere, men find karakteristika for indholdet".



Sådan får du 1000 følgere på 30 dage. Der kan læses mere på www.nordalmedia.dk

"Aktiver dit personlige netværk. Bed dem om at like din salons profil og få skabt noget trafik på den måde, for så er man i gang"

Rolf deler frisører på SoMe op i to kategorier: Dem, der slet ikke kan og dem, der gør det rigtig godt. Og hans job er at hjælpe begge grupper til at gøre det endnu bedre. Dels kører han undervisning i, hvordan man helt konkret arbejder med indhold, opsætning og som SoMe-strategi, og dels står han for annoncering på de sociale medier for en del frisører.

"Jeg har en frisørkunde Hair by Sivan Hededam i Charlottenlund, der tilbød en gratis klipning, hvis kunden købte en farve. Hun fik i december 20 nye kundehenvendelser hver til 65 kr. stykket, og hver henvendelse med en værdi af 1395

kr. på den annonce, og tjente penge. Klipningen koster godt 595 kr., farven 1395 kr., og forhåbentlig bliver kunderne faste og loyale efterfølgende med en god behandling hos Sivan", fortæller Rolf, der også står for opsamling af data i et CRM-system i forbindelse med annonceringen, så frisøren ikke selv behøver gøre det. Frisøren får derefter automatisk tilsendt en sms fra Rolf, når en ny kunde har tilmeldt sig og gerne vil kontaktes.

Sivan Hededam fortæller, at hun i dag får 80 pct. af sine nye kunder via Instagram og de kampagner, hun kører her i samarbejde med Rolf.

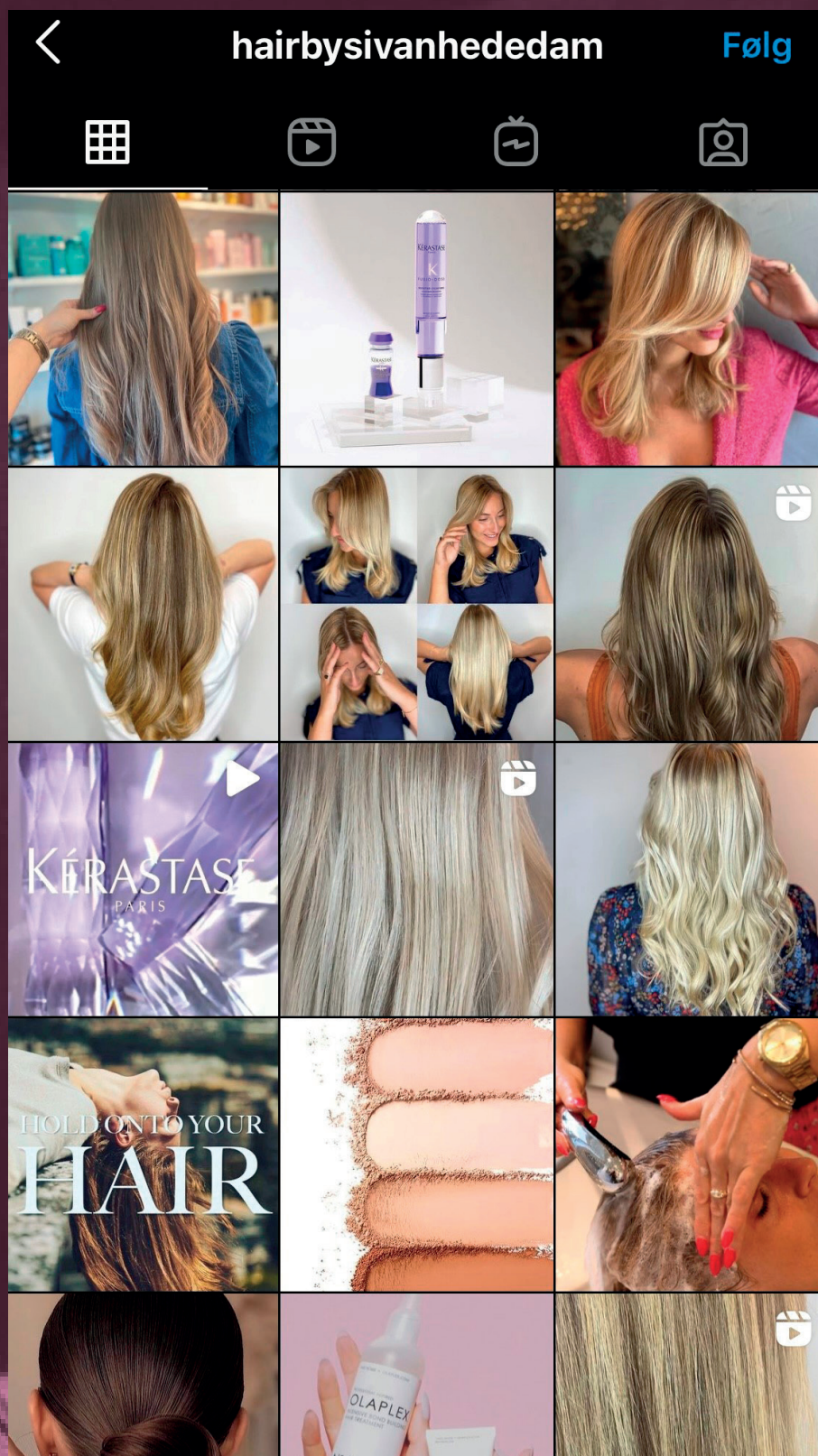
"Jeg har brugt Instagram intensivt, siden jeg blev selvstændig, og det virker. Kunderne ser mine annoncer på Instagram, går videre ind og ser min profil og kontakter mig", fortæller Sivan, der er selvlært Instagrambruger, og ifølge hende selv lærer hun stadig hele tiden. "Men det er virkelig spændende og ikke mindst, når man ser, at det giver resultater", siger hun med et smil.

INFLUENCERMARKETING – ELLER MUND TIL MUND

Influencermarketing har fået et lidt blakket ry. Men ikke desto mindre kan det være effektivt. Og når Rolf kalder det mund-til-mund metoden, er det pludselig mere tilgængeligt.

"I bund og grund handler det jo om at få en person, der har mange følgere ned i salonen, når den åbner op igen. Giv vedkommende en gratis klipning, og lad influenten dokumentere det på SoMe. Og det handler ikke om, at vedkommende skal være kendt. Har en person over 1000 følgere, er vedkommende at betegne som en influent. Det, man skal gøre op med sig selv, er, om vedkommende har ørenlyd hos salonens potentielle kunder. Er det tilfældet, behøver influenten ikke have 25.000-50.000 følgere. Det vigtigste er, at det er de rigtige". Man kan jo passende bruge nedlukningen lige nu til at finde en samarbejdspartner, og har man én i tankerne, foreslår Rolf, at man spørger ind til, hvilke tidligere samarbejder vedkommende har haft, og bed om screenshots af, hvordan det forløb.

"Bruger man Instagram som virksomhed, får man nemlig automatisk et Instagram analytics modul med, der tydeligt viser, hvad der performer bedst, hvad der er blevet set af flest, rækkevidde, hvor mange klik et opslag har fået, hvem, der er målgruppen, hvor de bor, og hvornår de er på, så man kan time sine posts med mere". Instagram Analytics er gratis, og det er gratis at koble Facebook på Instagram. Vil man 'lege' med Google Ads, mener Rolf, at man skal begynde med 500 kr. om måneden. "Der skal ikke mange nye kunder i salonen, før de er tjent ind", siger han, og foreslår, at man spørger ind til, hvor nye kunder har fundet din salon, så man får en fornemmelse af, om annonceringen på nettet virker.



Fra hairbysivanhededam på Instagram. Her er konkurrencer, kundebilleder og billeder fra salonen og Sivans arbejde, der kan inspirere andre kunder.

KEEP IT SIMPLE

Når man skal monitorere sin egen profil er Rolf's råd: 'Keep it simple'. "Brug Instagram Analytics. Her er langt de fleste af

de informationer, man skal bruge. Man kan se, hvordan indholdet performer, flest likes og kommentarer. Man kan se, hvem der ser ens stories og meget andet, og ►

man kan tracke to år tilbage. Vil man ud i noget mere avanceret, kan man bruge Ninjaletics eller Social Blade. Begge har både en gratis og en betalt version. Men det kan være lidt overvældende og ofte unødvendigt”.

Vil man tjekke hvor aktive følgerne er hos en influent/ samarbejdspartner er, anbefaler Rolf, at man ser på Phlanx. Her

”Men det er virkelig spændende og ikke mindst, når man ser, at det giver resultater”, siger hun med et smil.”

kan man se, hvor aktive følgerne er på en Instagram konto – den gennemsnitlige interaktionsscore.

Man kan også planlægge sine opslag - dog ikke stories - med hjælp fra planlægningsværktøjet Planoly. Her er de første 30 billeder, man lægger op hver måned, gratis, og de autopostes herefter på de tidspunkter, man ønsker det.

SÆT DIG I KUNDENS STED

I bund og grund handler et godt post om at sætte sig i kundens sted. Hvad vil jeg selv gerne se? Din markedsføring skal gå fra at være egocentreret til at være kundecentreret. Skab en fed oplevelse og tænk på, hvad dine kunder ville elske at se på. Det skal være autentisk og se godt ud, lyder rådet. Og skab din egen 'tone-of-voice' – den måde, du skriver til dine kunder på.

Sidst men ikke mindst foreslår Rolf, at man bruger de sociale medier til at bygge en e-mail liste op – en kundedatabase.

”Med Apples nye IOS14 opdatering forlyder det, at 50 pct. af alle de kontakter, der er registreret igennem cookies, potentielt forsvinder. Så nu er tiden til at bygge din nyhedsbrevsliste så du altid kan ramme dine kunder, når du kører en kampagne. Giv evt. folk en rabatkode, når de tilmelder sig dit nyhedsbrev.



Så brug lockdown-tiden nu på at etablere din profil på Instagram og Facebook effektivt. Gennemtænk den, tænk din målgruppe ind, find din tone-of-voice og gå i bare gang. Ifølge Rolf vil onlinesalget

i fremtiden bevæge sig mere fra hjemmesider over til SoMe-platformene, så kan man være på forkant med det, er man et godt skridt foran.

Lash Box

SKÅNSOM LØSNING FOR ALLE MED STIL!

NYHED

Lash SYSTEM

UDEN BRUG AF

✕ LIM
✕ MAGNET
✕ AKRYLATE

LASH BOX

I samarbejde med Nordic Beauty Box introducerer vi et helt nyt og innovativt produkt; Lash Box, der er **perfekt til videresalg** og at tjene nogle ekstra penge på.

Pris:
124,50,-

Vejl.uds. 249,-



MAGISK LASH-LINER

Nyudviklet produkt hvor klassiske lim og magnet løsninger er erstattet med en speciel blanding af polymerer, der får øjenvipperne til at sidde godt fast på øjenlågene.



PARTY BOX

DATE BOX

CLASSIC BOX

Pris/box:
49,50,-

Vejl.uds. 99,-

VÆLG MELLEM PARTY - DATE - CLASSIC

Lash box er et revolutionerende system med kunstige vipper som man fæstner ved hjælp af lash eyeliner. Du kan vælge mellem tre typer vipper afhængigt af lejlighed. **Vipperne kan genbruges.**

LASH BOX KIT

Alt du skal bruge til den perfekte vippe
1x kunstige vipper
(vælg mellem party, date eller everyday)
1x magnetisk eyeliner
1x eyelash applicator

Pris/kit:
199,-

Vejl.uds. 398,-



BLIV FORHANDLER!

KØB
6x LASH BOX KIT
TIL

999,-

Vælg mellem
Party
Date
Classic lashes

TRON TVEIT

KONTAKT OS FOR BESTILLING:

Tlf. 60 70 73 11

dofk mesterbrevskurser

Lederkursus

Bliv en bedre leder



Kate Sørensen, Erhvervspsykolog

På lederkurset vil du få indsigt i grundlæggende ledelse:

- Hvad skal kendetegne mit personlige lederskab?
- Hvordan vælger jeg mine kampe med omhu – og vinder?
- Hvordan vedligeholder og udvikler jeg mit vigtigste aktiv – mig selv?
- Hvordan tilpasser jeg min lederstil?
- Hvordan sikrer jeg en hensigtsmæssig kommunikation og konflikthåndtering?
- og du vil få byggestenene til at få udarbejdet din forretningsstrategi:
- Hvad er min drøm og ambition for min forretning?
- Eksekvering – hvordan får jeg ting til at ske?

Dato:	20. + 21. sept. 2021 25. + 26. okt. 2021
Pris:	8.250,00
Tilmeldingsfrist:	23. aug. 2021

Arbejdsmiljø

Bliv klædt på til opgaven



Pia Børsting, Børsting Consult

På kurset tages afsæt i praktisk viden om, hvordan arbejdsmiljø kan medvirke til trivsel og vækst blandt medarbejderne og samtidig bidrage til at øge effektiviteten i salonen. Fokus er hovedsageligt på, hvordan arbejdsmiljøarbejdet i salonen kan løses på en let tilgængelig og pragmatisk måde, blandt andet via en arbejdsmiljøhåndbog, som udleveres til deltagerne under kurset.

Som deltager får du opdateret din viden om bl.a. håndtering af arbejdsmiljøet i frisørbranchen omkring brugen af kemiske produkter, hudbelastninger, indeklima og ergonomi. Du får hjælp til gruppering af frisørprodukter og indhentning af produktatablade, ligesom du bliver klædt på til Arbejdstilsynets risikobaserede tilsyn i salonen.

Dato:	7. juni 2021
Pris:	1.750,00
Tilmeldingsfrist:	3. maj 2021

Alle kurser holdes hos dofk Jylland, Dytmærskens 14, 2. th, 8900 Randers. Tilmelding på tlf. 86 43 48 11

Tilmelding til kurserne er bindende
Mødetid dagskurser – kl. 9.30 – 17.00
Mødetid todagskurser – 1. dag kl. 9.30
til 2. dag kl. ca. 16.00 (inkl. overnatning)
Priser er inkl. fortæring, kursusmateriale
og overnatning (leder- og økonomikurser).

Ved tilmelding til kurser, over 1 dags
varighed, opkræves halvdelen af
kursusgebyret ved tilmelding, resten af
kursusgebyret opkræves senest 6 uger før
kursusets afholdelse.

Alle medlemmer i dofk kan tilmelde sig de
enkelte kurser uanset hvilken sektion man
er medlem i.

dofk udsteder kursusbevis

Læs mere på dofk.dk

Markedsføring

Lær at markedsføre din virksomhed



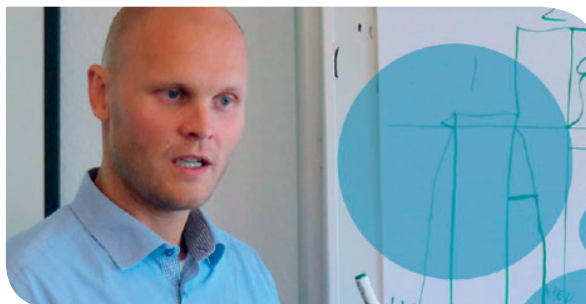
Mette Nissen Pedersen, Essens Kommunikation

Kurset i markedsføring er for selvstændige frisører og kosmetikere, der vil forbedre deres digitale kompetencer, styrke deres kunderelationer og være kendte for det, de er gode til i deres lokalmiljø. Deltagerne bliver undervist i at tiltrække nye kunder, men i den grad også i at fastholde de eksisterende kunder.

Dato: 4. okt. 2021
 Pris: 1.750,00
 Tilmeldingsfrist: 20. sept. 2021

Økonomi

Optimer driften i din virksomhed



Thomas Hedegaard, Kvist & Jensen A/S

Forøg din fortjeneste og lær at forstå dit regnskab. Regneark til bl.a. beregning af provisions løn, omsætning pr. assistent samt beregning af kostpris på dine behandlinger, vil blive gennemgået på økonomikurset.

På kurset vil der være en gennemgang af regnskabstal, bogføring, selskabsform m.m. og du vil blive klædt på til mødet med din revisor. Der vil kun være emner på dagsordenen, som er relevante for faget og som relaterer sig til din hverdag.

Dato: 14. + 15. juni 2021
 Pris: 4.100,00
 Tilmeldingsfrist: 31. maj 2021

kurser for enkeltstående

Boost din salon

- og din økonomi

v/ Thomas Hedegaard, Kvist & Jensen A/S

Dato: 1. nov. 2021
 Pris: 1.750,00
 Tilmeldingsfrist: 15. okt. 2021

Få overblik over din økonomi, og hvordan du læser og forstår dit regnskab.

Der vil blive gennemgået fordele/ulemper ved selskabsform kontra privat virksomhed samt principper for lagerstyring. På kurset vil der desuden være en kort gennemgang af lønomkostninger ved overvejelser om ansættelse af personale.

Ud over ovenstående vil der være rig mulighed for spørgsmål om stort og småt i forhold til salonens økonomi.

FRIHÅNDSFADE

STEP-BY-STEP

FØR



Model: Clas

1



Indel håret rundt så det passer med en lav sideskilning og frasorter toppen med inndelings pads.

2



Lav en høj skinfade med frihånd (uden afstandsmålere) og klip til med saks over kam.

3



Tag dine inndelings pads ud og red alt håret lige tilbage og connect nakken med toppen med saks over kam.

4



Lav en guide fra håret ved hvirvlen, som bliver øget mod pandehåret. Der efter med horisontale inddelinger. Træk håret lige op og afklip i 90 grader.

5



Udtynding med kniv ved at tage diagonale inddelinger mod fronten til begge sider.

6



Blæs alt håret op og med frihånd påfør afbøgning med frihånds teknik i pandehåret lad sidde i ca 15 min.

Værktøjsliste

Artist Nitro
Artist saks
Artist føn
Artist kam carbonline 110
Style me kam
4 stk inddelings pads
Compzor
Turbo børste
Level 10 bleach fra
Trontveit
No yellow Beize 9% fra
Trontveit
Sex on the beach
ATTITUDE spray
Angel dust ATTITUDE
Sky high ATTITUDE

7



Sex on the Beach Spray ATTITUDE i håret og føn håret tilbage. Herefter pump Angel Dust ATTITUDE I, style håret i ønsket frisure og lav det sidste finish med Sky High ATTITUDE hårlak!



EFTER

EFTER



Denis Kattenhøj

Denis arbejder til daglig ved Frisør Brinks - A Matter Of Style, hvor han har været i 10 år. Denis elsker at arbejde med herre hår og nørde i, hvordan man kan højne niveauet med herre hår, så det udskiller sig fra 'almindelig' billige klipninger. Ved at bruge de rigtige klippeteknikker, får han håret til at se nyklippet ud i længere tid. Denis arbejder ved siden af sit almindelige frisør job, som underviser og tekniker ved Trontveit på 5.år og har ansvaret for "herre afdelingen".

SUN-KISSED HÅRFARVNING

STEP-BY-STEP

STEP 1: Vi ville først fjerne den hjemmefarvede hårfarve

1



1.1 Først striber:
Vi brugte Easylayage 10 levels bleach + 9% activator sammen med Easylayage strips
10 levels bleach indeholder Plex-teknologi og det gør lysningsprocessen mere blid. Grå pigmenter i produktet gør hårfarven mere kold efter farvning.



1.2 Anden striber:
Vi lavede striber med alu-folie og ATTITUDE Plex CO1 farver 00 + 9% (1: 2)

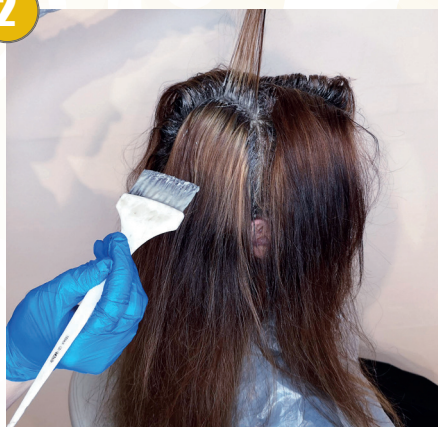
ATTITUDE farve nummer 00 er det mest fantastiske værktøj at bruge, når gammel kemisk farve skal fjernes forsigtigt fra håret. Den gør den kemiske farve ca. 1-2 niveauer lysere, men afhænger af, hvor god eller dårligt hårstrukturen er.



Det, der gør den speciel, er, at den fjerner den kemiske farve uden at gøre hårfarven gylden / gul som normal blegemiddel vil gøre. Folien gør effekten mere effektiv. Alle mellem og lange længder hår farves med 00 + 9% 1: 2 (uden folie) 00 er det mest perfekte værktøj. Uden folier vil den "rense" håret 1-1,5 toner.

STEP 2: Farve

2



Bund: ATTITUDE PLEX C01 farve 5.1 + 3% activator (kun 1 cm fra base.)
Længder : ATTITUDE PLEX C01 farver 7,91 metallic silver + 7,97 metallic violet (kun 0,5 cm) + 3% (1: 2) for at fjerne gyldne nuancer og skabe et koldt sand look. Denne blanding er et perfekt match for alle dine klienter med lyst hår eller blonde striber.



OBS. Hvis du bruger denne blanding i vådt hår, skal du huske at bruge 3%, hvis du bruger i tørt hår, skal du bruge 1,5% activator.

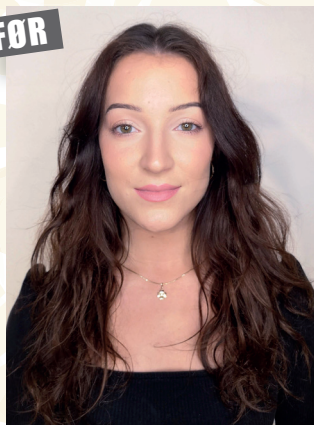
Vasket med Pure Attitude Colorful shampoo og balsam

Værktøjsliste

Farve:
Easylayage stripes
Alu-foil
Easylayage 10 Level
bleach
3% og 9% Trontveit
activator
ATTITUDE PlexC01 farve
Color bowl & brush
Farve kam

Styling:
Pure Colorful shampoo &
balsam ATTITUDE
No yellow Heat Defeat
ATTITUDE
Curls is a tube ATTITUDE
Artist 3d-styler
Sky high ATTITUDE
hairspray

FØR



Model:
Danser NIKITA LØW KRISTENSEN

3

STEP 3. Styling

Vi ønskede at skabe et blødt og feminint krøllet look, så vi brugte:

Heat defeat No more yellow ATTITUDE og Curls in a tube ATTITUDE krøllecreme I fugtigt hår. Vi tørrer med en stor rundbørste med en diameter på omkring 5 cm

Til at skabe bløde krøller i længder, brugte vi 3D styler fra Artist.

Tip! Tag en lille del af Curls in a tube ATTITUDE på dine håndflader og kram i håret for at få krøllerne mere levende. Spray håret med Sky High ATTITUDE hårspray, der får hår til at holde hele dagen på grund af specielle polymerer.

FØR



EFTER



EFTER



Minna Trontveit Jensen

Minna har arbejdet i frisørbranchen i 22 år. Hun har været international underviser de sidste 12 år. Sidste år åbnede hun sin salon Nordic Beauty Box i Klarup, hvor hun kombinerer frisør-, kosmetologi og make-up artist verdenen sammen i hverdagen. Minna elsker at krydre hverdagen i salonlivet med at inspirere andre frisører på HANDS-ON seminarer, photoshoots og frisørmesser. "Husk altid, at hvis du kan drømme det, kan du gøre det". Det er Minnas motto for at holde frisørånden oppe.



ALTERNA CAVIAR

SIDE 26 // DOFK 02 - 2021



Hair: Joana Neves & Sabrina Dijkman

Photography: Jack Eames

Make up: Sabrina Dijkman



HAIR:
CHARLIE PRICE

PHOTOGRAPHY:
JOHN RAWSON

MAKE UP:
**TAIJA PIERRE &
NICHOLA WARNE**

STYLIST:
DUANE TOPPING

IMAGES:
FPA



THE VALOR COLLECTION



Paul Falltrick Creative



Hair: Paul Falltrick Creative • Photography: Barry Jeffery • Make-up: Elizabeth Rita • Fashion: Magdalena Jacobs

Hair: Viktoriia Vradii
Photography: Tony Le-Britton
Makeup: Evgeniya Spiktorenki



GEMS

By Viktoriia Vradii



Hair: Viktoriia Vradii
Photography: Tony Le-Britton
Makeup: Evgeniya Spiktorenki



GEMS

By Viktoriia Vradii

BRANCHENYT

FEBRUAR 2021



PAUL MITCHELL® CLEAN BEAUTY

Paul Mitchell® Clean Beauty er en ny vegansk produktserie med naturlige økologiske ingredienser, som ligesom alle andre Paul Mitchell® produkter selvfølgelig er cruelty-free. Findes i 4 kategorier: Everyday, Hydrate, Smooth og Repair. Emballagen består af Bio-plast lavet på 90% sukkerrør, og er 100% genanvendelig.

Kontakt: Paul Mitchell Danmark - G&G Danmark A/S
på tlf: 39402040



REUZEL - HYDRATING FACE MOISTURIZER REUZEL - SKINCARE FOR MEN

Refresh & Restore serien med den helt nye Hydrating Face Moisturizer. Beroligende og fugtgivende ansigts creme, til alle hud typer. Booster antioxidanter og lysner svagt mørke render.

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



REUZEL - SOLID FACE WASH REUZEL - SKINCARE FOR MEN

Refresh & Restore serien med den helt nye Solid Face Wash. En nem rense stick, som man kan bruge i ansigtet og halsen, herefter tørre man efter med vand

Renser og er fugtgivende.

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



FAN PALM TORTOISE SHELL

Luksushårbørsten består af en blanding af bløde og skånsomme vildsvinehår og nylon, denne kombination stimulerer hovedbunden og transporterer hårets naturlige olier ud i længderne, samtidig med at håret får en naturlig og glansfuld finish.

Tortoise Shell fås i str. Medium.

Kontakt: ICON Hairspa A/S på tlf: 57660300



AMARO - GENTLEMAN'S TOOLS

Ny fantastisk herreserie til både skæg og hår. Flot råt look med let bulede tuber og pomader med metal låg.

Kontakt: Design Professionel på tlf: 86249055



Beautiful Seduction

Hår: Simon Hill og SESH Hair Team

Makeup: Michael Becman og Austri Vivas

Foto: Chris Bulezuik

AKTIVITETSKALENDER

FOR NATIONALE OG INTERNATIONALE ARRANGEMENTER

NOGLE ARRANGEMENTER KAN VÆRE AFLYST ELLER UDSKUDT GRUNDET
COVID-19, SÅ TJEK OP MED DE LOKALE ARRANGØRER!

EVENTS 2021

9.- 13. sept. Cosmoprof



29.-30. maj. TopHair. top-hair-international.com



Find mere information om kommende events på ff.dk/events.

SEKTION JYLLAND 2021

12.-13. juni Trekantsområdet Frisørvalg inviterer til kursus med dofk Creative i København med Jan Larsen og Finn Ellegaard. Lørdag kl. 14.00-16.00, søndag kl. 10.00-12.00. Pris kr. 1.450/Mester - kr. 1.950/ansat inkl. overnatning, morgenmad, 2-dages look and learn, middag inkl. vin/vand og frokost søndag. Tilmelding senest 10. maj 2021. Se mere på invitation sendt ud per mail.

28.-29. aug. Sektion Jylland inviterer til Ordinært Delegeretmøde på Hotel Opus Horsens, Egebjergvej 1, 8700 Horsens. Alle medlemmer har adgang og taleret. Kun de delegerede har stemmeret

SEKTION FYN 2021

9. jun. dofk Fyn afholder Ordinær Generalforsamling i Frisør og Kosmetiker Huset, Faaborgvej 41A, 5250 Odense SV kl. 19.00. En let anretning serveres kl. 18.30. Tilmelding nødvendig senest 25. maj på tlf. 63173440 eller mail fyn@dofk.dk

SEKTION KØBENHAVN 2021

7. apr. **UDSKUDT TIL EFTERÅRET** - Storytelling - foredrag og miniworkshop v/Anja Vilgaard fra Get Ajour - for alle medlemmer i dofk. Kl. 18.00-21.00 i Smallegade 10, 1. sal, Frederiksberg. Der serveres en let anretning. Til- og afmelding via appen, mail kbh@dofk.dk eller tlf 38872804.

TIDSBESTILLINGSKORT TIL SALONEN

- vælg et standard look, eller
få designet dit helt personlige kort
fx. med eget logo!

500 stk. fra

kr. 499,-

Ekskl. moms og forsendelse

SE OG BESTIL ALLE TRYKASER,
PLAKATER OG MEGET MERE PÅ FF.DK



ff.dk

BECHER'S
FRISØRUDSUGNING
www.frisorudsugning.dk

Vi renser, måler og
monterer punktud-
sugningsanlæg i hele
Danmark og sørger
for, at det opfylder
Arbejdstilsynets krav.



RENSNING & SERVICE
MÅLING & JUSTERING
SALG & MONTAGE



Rune Becher • Tlf. 23 25 85 24 • rune@frisorudsugning.dk

Slibning af frisørsakse
Salg af frisørartikler

Slibi 20 års erfaring

Vi kan slibe alle typer og mærker af frisørsakse

Tel: 20 20 18 83 • www.slibi.dk

permavent.dk

NYHED

Nyt unikt design

Vi lancerer et helt nyt design, som vil give de individuelle løsninger, unikke muligheder for et endnu bedre arbejdsmiljø.

- Mindre el-forbrug
- Effektiv udsugning
- Nemmere rengøring
- Billigere installation
- Længere holdbarhed
- Flot design

PermaVent
- for et bedre arbejdsmiljø

Havrevængt 10 • 7870 Roslev
Phone: +45 9740 6133
salg@permavent.dk • permavent.dk

NY HJEMMESIDE!

- det behøver ikke være svært...

Få en hjemmesideløsning der
fungerer på både computer,
tablets og mobil.

Systemet er nemt og du kan
selv overtage styringen når
hjemmesiden først er lavet.



Pris 4.999,-
(for dof-k medlemmer)

Prisen inkluderer: forside, op til 5 undersider og 1 kontaktformular.

ff.dk

**BESTIL OG SE MANGE FLERE GODE TILBUD TIL DIN FRISØRSALON
PÅ **FF.DK** ELLER RING TIL REPROHUSET PÅ TLF. 9722 4885**

FERIE I SKØNNE DANMARK

FRA 1. MARTS HAR ALLE DOFK MEDLEMMER MULIGHED FOR BOOKE FERIE ELLER WEEKEND I ET DOFK EJET SOMMERHUS/LEJLIGHED ET STED I DANMARK

Ferieboligerne er ejet af dofk Sjælland og dofk Jylland. Medlemmer af disse afdelinger har fortrinsret til at booke frem til 1. marts.

SPØRGSMÅL OG EVENTUEL RESERVATION:

Dofk Sjællands hus, ring 58 53 30 55

• Bornholm

Dofk Jyllands lejligheder, ring 86 43 48 11

• Gl. Skagen • Rømø

Du kan læse mere, se priser og billeder af ferieboligerne på vores hjemmeside: www.dofk.dk under medlemsfordele.



BORNHOLM

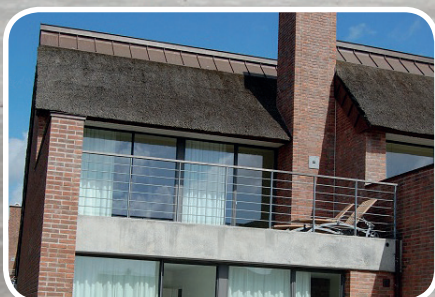
Huset er nyrenoveret. Har en dejlig opholdsstue, køkken med alt hvad man har brug for, samt opvaskemaskine. Badeværelse, 3 soveværelser med i alt seks sengepladser. Der er skiftedag: søndag.

Faciliteter bl.a.: Tv, internet og cykler.



GL. SKAGEN

Der er 4 sovepladser, fordelt på 2 værelser med en dobbeltseng i hvert værelse. Derudover er der sammenhængende køkken og stue, samt et badeværelse. Lejligheden er beliggende på 1. sal. Gåafstand til "Solnedgangspladsen" er ca. 10 min. Der er skiftedag: lørdag.



RØMØ

I naturskønne omgivelser på Rømø, ligger denne dejlige og lyse ferieejendom. Arkitekttegnet og af højeste kvalitet. Lejligheden ligger tæt på havnebyens hyggelige maritime miljø ved Vesterhavet. Der er skiftedag: lørdag.



SKAB

ff.dk

VINTERSTEMNING I SALONEN!

Trænger du til at markere den skiftende årstid fra sommer til vinter i dit gadeskilt eller i salonen, så se vores "vinterplakater".



1



2



3



4



5

GADESKILT+ 2 PLAKATER

str. 50x70 cm

PRIS KR.
1.200,-

ekskl. moms og forsendelse

Plakater i løssalg:

1 stk. kr. 325,-

2 stk. kr. 425,- pakketilbud

3 stk. kr. 585,- pakketilbud

4 stk. kr. 720,- pakketilbud

ekskl. moms og forsendelse



6

BESTIL OG SE MANGE FLERE GODE TILBUD TIL DIN FRISØRSALON
PÅ **FF.DK** ELLER RING TIL REPROHUSET PÅ TLF. 9722 4885

”Og så kan vi altid opsige dit lån.
Mod et mindre gebyr. Eller et større...”



Træt af banker, som du ikke rigtigt kan regne med?

Hvorfor altid gå ned i banken med hatten i hånden, når du kan gå online? På SMVerhvervslån.dk kan du på få minutter søge om lån til vækst og udvikling. Går dit lån igennem, bliver det til fast rente, til fair vilkår og uden ubehagelige overraskelser.

SMVerhvervslån er en online platform, hvor virksomheder med behov for penge til vækst og udvikling – bliver matchet op med virksomheder og investorer, der ønsker et bedre og mere stabilt afkast gennem udlån. Helt uden om banken - det bliver mellem jer, virksomhederne, helt bogstaveligt.

Fordele for låntagere:

- Lån fra 200.000-5 mio. DKK
- Afbetal på 6-60 måneder
- Fast rente i hele lånets løbetid
- Samme vilkår i hele perioden
- Ingen årlig genforhandling

SMVerhvervslån
- lån mellem virksomheder