

Nimbi onder de loep

Je kreeg een mail van Nimbi. Ik heb je hele bezoek aan **salon.nimbi.world** gefilmd en de video van 5 minuten beeld voor beeld uitgelezen.

Dit verslag zegt drie dingen. **Wat** ze aanbieden. **Hoe** ze het verkopen. En **wat wij ervan kunnen gebruiken**.

Wat Nimbi zegt te zijn

Geen agendaprogramma. Ze noemen zichzelf een medewerker die altijd doorwerkt.

De openingszin is: *"Nimbi wacht niet. Ze is al bezig."* En daaronder: *"Terwijl jij knipt, neemt zij op, vult ze gaten en haalt ze klanten terug. Jij ziet het alleen terug in je omzet."*

Ze verkopen dus geen software. Ze verkopen **een collega die je niet hoeft te betalen als loon**.

De zes dingen die ze beloven

ONDERDEEL	WAT HET DOET
De telefoon	Neemt op buiten openingstijd, boekt de afspraak zelf in, herkent het nummer
Online boeken	Eigen boekpagina in jouw huisstijl, dag en nacht, aanbetaling meteen geregeld
Spaarsysteem	Punten aan de kassa, na een afspraak of na een review. Brons, Zilver en Goud. Digitale spaarkaart in de wallet, verjaardagscadeau, vrienden werven
Klantdossier	Kleurformule van vorige keer, foto's van voor en na, historie en notities. Alles in één oogopslag
Cijfers	Voorspelt je maandomzet, wijst aan welke klanten je dreigt te verliezen, en zet de terugwin-actie er zelf achteraan. Per medewerker: behandelingen, bezetting, omzet, omzet per uur, hoeveel klanten terugkomen

ONDERDEEL	WAT HET DOET
Ziekmelding	Eén belletje, zij herkent het nummer. Agenda gaat dicht, invallers worden zelf gebeld of gemaïld, en de stappen van de Wet Poortwachter worden bewaakt

Hoe ze het verkopen

Dit is het interessantste deel, want dit kunnen wij morgen al gebruiken.

- **Geen enkele schermafbeelding van het programma.** Alleen kleine kaartjes met één regel erop. Bijvoorbeeld: *"21:12 Oproep buiten openingstijd, opgenomen en geboekt."* Je snapt het in één seconde.
- **Alles in de taal van de kapper.** Niet "no-show reductie", maar "gat van 13:00 tot 15:00". Niet "klantretentie", maar "Sara, 11 weken stil".
- **Verzonnen maar geloofwaardige namen.** Emma van Dijk, klant sinds 2023, 14 bezoeken. Lisa van Dam, 203 behandelingen, 84,4% bezetting.
- **Zij doet het, jij niet.** Elke zin begint bij wat Nimbi zelf doet. Jij hoeft niets.
- **Het slot neemt de laatste drempel weg.** Een demo van 30 of 60 minuten bij Michael of Tim, met de zin: *"Echte mensen, echt antwoord."* En eronder: *"Kom je van andere software? De overstap regelen wij."*

Wat wij al hebben, en wat niet

ONDERDEEL	BIJ ONS
Online boeken met eigen formulier	Hebben we (afspraakformulier op de site)
Telefoon en WhatsApp beantwoorden	Deels , Soraya doet WhatsApp, niet de telefoon
Cijfers per medewerker en per maand	Hebben we (cijfers.haartips.nl)
Gaten in de agenda vullen	Deels , de vrije-plek-bewaking draait al
Spaarsysteem met niveaus	Hebben we niet

ONDERDEEL

BIJ ONS

Klantdossier met kleurformule en foto's

Hebben we niet in deze vorm

Voorspellen wie wegblijft, met terugwin-actie

Hebben we niet

Ziekmelding en invaller regelen

Hebben we niet

Wat ik zou overnemen

- 1. De terugwin-lijst.** Dit is hun sterkste punt en wij hebben er alles voor liggen. Wij weten wie er 11 weken niet is geweest. Daar hoeft alleen een lijstje van te komen, en een berichtje.
- 2. Het klantdossier met de kleurformule.** Kleurnummers en foto's van voor en na, per klant. Dat scheelt jouw team elke dag zoekwerk en het maakt de kwaliteit gelijk bij iedereen.
- 3. Hun manier van uitleggen.** Eén kaartje, één regel, in gewone taal. Dat is precies hoe onze eigen schermen ook moeten praten.

Wat ik zou laten

Het spaarsysteem met Brons, Zilver en Goud. Mooi in een filmpje, maar het werkt alleen als het aan de kassa echt gebruikt wordt. Dat is een gewoonte, geen knop.

Overstappen op hun software. Dan geef je je agenda, je klantgegevens en je cijfers uit handen aan een partij die je nog niet kent. Wij bouwen het nu zelf en het staat op onze eigen server.

Wat ik nog niet weet

- **Wat het kost.** Er staat geen enkel tarief op de site.
- **Wie erachter zit.** Alleen twee voornamen, Michael en Tim.
- **Of het echt werkt.** Alle voorbeelden in de video zijn verzonnen namen. Er staat geen enkele echte salon als klant genoemd.

Wil je dat weten, dan is die demo van 30 minuten de enige manier. Je hoeft er niets voor te tekenen.