Quiz: je eigen salon digitaal runnen

20 meerkeuzevragen over les 1 tot en met 4 • omcirkel het juiste antwoord

Naam _____ Klas _____

1. Wat is een no-show?

- A. Een klant die te laat komt
- B. Een klant die niet komt en niet op tijd afzegt
- C. Een klant die online boekt
- D. Een klant die afzegt binnen de termijn

2. Wat is inwerktijd?

- A. De tijd om een nieuwe medewerker in te werken
- B. De pauze tussen twee afspraken
- C. De tijd dat een product, zoals kleuring, inwerkt
- D. De tijd om af te rekenen

3. Waarom plan je een buffer tussen afspraken?

- A. Om de klant langer te laten wachten
- B. Om op te ruimen of uitloop op te vangen
- C. Omdat de wet dat verplicht
- D. Om minder klanten te hoeven helpen

4. Wanneer mag een klant online kunnen boeken bij een medewerker?

- A. Altijd tijdens openingstijden
- B. Alleen op tijden dat die medewerker volgens het rooster werkt
- C. Alleen in het weekend
- D. Alleen na telefonisch overleg

5. Wat staat er in elk geval in een goede afspraakbevestiging?

- A. Datum, tijd, behandeling en hoe je kunt verzetten
- B. Alleen de prijs
- C. De privacyverklaring in zijn geheel
- D. Het rooster van de salon

6. Hoe bereken je de no-show kosten per jaar?

- A. Afspraken per week × prijs
- B. Afspraken per week × no-show% × gemiddelde prijs × weken open
- C. No-show% × 12 maanden
- D. Gemiddelde prijs × aantal medewerkers

7. Wanneer gelden annuleringsvoorwaarden?

- A. Altijd, ook als de klant ze niet kent
- B. Als de klant ze vóór het boeken kon lezen

- C. Alleen als ze op papier zijn getekend
- D. Alleen bij online boekingen

8. Welke maatregel legt een afspraak het sterkst vast?

- A. Een post op Instagram
- B. Een aanbetaling bij het boeken
- C. Een korting op de volgende afspraak
- D. Een langere behandelduur

9. Wat doe je met een plek die vrijkomt door een afzegging?

- A. Leeg laten
- B. Aanbieden aan klanten op de wachtlijst
- C. De medewerker naar huis sturen
- D. De prijs verhogen

10. Welk btw-tarief geldt voor knippen in een kapsalon?

- A. 0%
- B. 9%
- C. 19%
- D. 21%

11. Welk btw-tarief geldt voor een verkochte shampoo?

- A. 0%
- B. 9%
- C. 15%
- D. 21%

12. Knippen kost €54,50 inclusief 9% btw. Wat is de prijs exclusief btw?

- A. €49,59
- B. €50,00
- C. €45,04
- D. €53,50

13. Hoe bereken je het verwachte saldo in de kas?

- A. Geteld contant − pin
- B. Beginsaldo + contante ontvangsten − contante uitgaven
- C. Omzet van de dag
- D. Pin + contant

14. Wat doe je met een kasverschil?

- A. Aanvullen uit eigen zak
- B. Negeren als het klein is
- C. Noteren met een reden
- D. Verdelen over de medewerkers

15. Hoe lang bewaar je kassagegevens in de regel?

- A. 1 jaar
- B. 2 jaar
- C. 5 jaar
- D. 7 jaar

16. Welk gegeven is een bijzonder persoonsgegeven?

- A. E-mailadres
- B. Telefoonnummer
- C. Een gegeven over iemands gezondheid
- D. De laatste behandeling

17. Een klant vertelt iets over haar gezondheid. Wat doe je in de salon?

- A. Je zet het in de salonsoftware
- B. Je bespreekt het en schrijft het niet op in het klantdossier
- C. Je deelt het in de teamapp
- D. Je zet het op de kassabon

18. Mag je voor-en-nafoto's van een klant op Instagram zetten?

- A. Ja, altijd
- B. Alleen met aparte toestemming van de klant
- C. Ja, als het gezicht niet te zien is
- D. Alleen na 1 jaar

19. Welke manier van om reviews vragen is eerlijk?

- A. Alleen tevreden klanten vragen
- B. Een korting geven voor 5 sterren
- C. Elke klant op dezelfde manier vragen
- D. Zelf reviews schrijven

20. Waar horen klantfoto's niet thuis?

- A. In het klantdossier met toestemming
- B. In een appgroep op privételefoons
- C. Op een beveiligde klantenkaart
- D. Nergens: foto's mogen nooit

Lespakket van planobook.nl/lesmateriaal-salon. Vrij te gebruiken en aan te passen voor onderwijs; vermelding van planobook.nl wordt gewaardeerd.