Tips & Tricks Zakelijk

Beschrijving

PARTNER INFROMATIE PAGINA

Social Media tips

Marketing Tips

Account tips

Klanten tips

Tussen de artiest en de shop

default watermark

Social media tips

Social media is voor veel klanten dÃ© plek om een eerste indruk te krijgen van jouw werk. Gebruik je kanalen daarom vooral om te laten zien waar je goed in bent, welke stijlen bij je passen en waarvoor klanten bij jou terechtkunnen.

Je hoeft TattooBon daarbij niet voortdurend te promoten. Het helpt wel om af en toe zichtbaar te maken dat klanten hun TattooBon bij jou kunnen gebruiken.

Tag TattooBon wanneer het past

Heb je een leuke behandeling uitgevoerd die met een TattooBon is betaald, of deel je iets rondom je aansluiting? Tag ons dan gerust. Zo kunnen wij jouw content makkelijker terugvinden en, waar passend, delen via onze eigen kanalen.

Daarmee krijgt jouw werk extra zichtbaarheid op ons platform en kunnen potentiÃ«le klanten sneller bij jouw terechtkomen.

Content idÃ«en

Gebruik TattooBon vooral als aanleiding om content te maken die jouw eigen werk sterker presenteert. Wij hebben wat idÃ«en voor je opgezet, gebruik het in je voordeel.

- **Laat het hele verhaal zien**
  Niet alleen het eindresultaat, maar ook een stukje van het proces. Van bijvoorbeeld het ontwerp, stencil of uitzoeken van het sierraad, tot het uiteindelijke werk. Dit houdt mensen langer vast en laat beter zien wat jij als artiest toevoegt.
- **Maak van een TattooBon-klant een mini case**
  Vertel kort wat de klant cadeau heeft gekregen, waarvoor de bon is gebruikt en laat het eindresultaat zien. Dat maakt de content persoonlijker en herkenbaarder.
- **Gebruik voor- en na-content**
  Bij cover-ups, PMU, grotere projecten of piercings kan een duidelijke voor-en-na sterk werken. Het resultaat staat centraal, TattooBon hoeft alleen subtiel genoemd te worden.
- **Maak korte Reels met een sterke eerste seconde**
  Begin bijvoorbeeld direct met het eindresultaat en laat daarna een paar korte fragmenten van het proces zien. Houd het tempo hoog en voorkom lange introâ??s.
- **Laat je specialisme zien**
  Gebruik content rondom een TattooBon-behandeling om meteen duidelijk te maken waarin jij gespecialiseerd bent. Bijvoorbeeld: â??Fine line project van vandaagâ?• of â??Helix piercing betaald met een TattooBonâ?•.
- **Gebruik Stories voor beschikbaarheid**
  Heb je een last-minute plek of ruimte voor kleinere projecten? Laat weten dat TattooBon bij jou geaccepteerd wordt. Dit kan net de drempel verlagen voor iemand die al een bon heeft liggen.
- **Deel klantreacties**
  Een korte reactie van een tevreden klant die met een bon heeft betaald in combinatie met het eindresultaat werkt goed voor vertrouwen. Vraag natuurlijk altijd toestemming voordat je persoonlijke berichten deelt.
- **Werk met terugkerende formats**
  Denk aan vaste rubrieken zoals â??Project van de weekâ?•, â??Behind the scenesâ?•, â??Available designsâ?• of â??Fresh vs. healedâ?•. Dat zorgt voor herkenning en maakt content maken makkelijker.

default watermark

Houd TattooBon subtiel
Je content hoeft nooit om TattooBon te draaien. Jouw werk blijft het belangrijkste. Een tag, korte vermelding of Story-sticker is vaak al genoeg om te laten zien dat klanten hun TattooBon bij jou kunnen gebruiken, terwijl de content volledig bij jouw eigen stijl blijft passen.

Gratis promotiemateriaal

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom krijg je van ons een online promotiemateriaal pakket. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Dit bevat ten alle tijden, :

- Logoâ??s
- badges

Marketing Tips

Je aansluiting bij TattooBon kan je helpen om nieuwe klanten te bereiken. Daarom proberen we het zo makkelijk mogelijk te maken om jouw deelname zichtbaar te maken, zonder dat je daar zelf veel tijd in hoeft te steken.

Het doel is simpel: zorgen dat klanten die een TattooBon hebben, weten dat ze ook bij jou terechtkunnen.

Laat zien dat je TattooBon accepteert

default watermark

Een klant met een TattooBon zoekt vaak gericht naar een plek waar de bon besteed kan worden. Zorg daarom dat jouw aansluiting op logische plekken zichtbaar is. Hoe makkelijker klanten kunnen zien dat jouw shop of artiest TattooBon accepteert, hoe groter de kans dat ze voor jou kiezen.
Daarom kun je gebruikmaken van ons promotiemateriaal dat speciaal bedoeld is om jouw aansluiting zichtbaar te maken.

Denk bijvoorbeeld aan je website, je boekingspagina, je social media-profiel of gewoon bij de ingang van je shop met onze raamsticker.

Je hoeft TattooBon niet actief te promoten. Het gaat er vooral om dat klanten die al op zoek zijn, snel kunnen zien dat ze ook bij jou terechtkunnen.

Gratis promotiemateriaal

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom kun je bij ons gratis promotiemateriaal aanvragen. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Welke materialen beschikbaar zijn, kan per periode verschillen. Maar bevat ten alle tijden, :

- Raamsticker
- Kleine baliedisplay
- Geldigheids check en verzilver kaart (voor het snel verwerken van je bonnen)

Acount tips

Je account is jouw visitekaartje op TattooBon. Klanten gebruiken ons platform om een shop of artiest te vinden die past bij hun wensen, locatie en gewenste stijl. Hoe completer en actueler jouw profiel is, hoe makkelijker je gevonden wordt Ã©n hoe sneller een potentiÃ«le klant een goed beeld krijgt van jouw werk.

Een goed ingevuld account kost maar weinig tijd, maar kan een groot verschil maken in hoe professioneel en aantrekkelijk jouw shop of artiestenprofiel overkomt.

Zorg dat je profiel compleet is

Zorg dat je profiel zo volledig mogelijk is en houd je gegevens goed up-to-date. Verandert er iets aan je contactgegevens, website, social media, locatie of aanbod? Pas dit dan ook aan in je TattooBon-account. Zo krijgen klanten altijd de juiste informatie te zien en blijft je profiel professioneel en betrouwbaar overkomen.

default watermark

Denk daarbij aan:

- **Logo**
  Zorg voor een scherpe afbeelding van goede kwaliteit. Gebruik bij voorkeur een bestand van minimaal {{***1080 Ã? 1080 pixels}},*** zodat je logo zowel op desktop als mobiel netjes en professioneel wordt weergegeven. Kies bij voorkeur een PNG- of JPG-bestand en voorkom wazige, uitgerekte of slecht uitgesneden afbeeldingen.
- **Website**
  Voeg je actuele website toe, zodat klanten eenvoudig meer informatie over jouw shop of werk kunnen bekijken.
- **Social media accounts**
  Koppel je social media, zoals Instagram, Facebook of TikTok. Zo kunnen klanten direct meer van je werk zien.
- **Contactgegevens**
  Zorg dat je e-mailadres, telefoonnummer en andere contactmogelijkheden correct zijn. Verandert er iets? Pas dit dan ook aan in je account, Zo kunnen geÃ¯nteresseerde klanten je zonder problemen bereiken.
- **Locatie**
  Vul je juiste shopadres en plaats in, zodat klanten je goed kunnen vinden via de zoekfunctie en kaart.
- **Stijlen**
  Selecteer de stijlen die het beste bij jouw werk passen. Kies deze bewust, want ze bepalen mede bij welke zoekopdrachten jouw profiel wordt getoond. Hier leggen we verderop meer over uit.

Klanten willen vaak eerst even rondkijken voordat ze contact opnemen. Zorg er daarom voor dat ze vanaf jouw TattooBon profiel makkelijk kunnen doorklikken naar jouw website en social media om meer van je werk te bekijken.

Kies je stijlcategorieÃ«n bewust

De stijlcategorieÃ«n op je profiel helpen klanten om gericht te zoeken naar een shop of artiest die past bij het project dat zij in gedachten hebben.
Kies daarom vooral de stijlen waarin je regelmatig werkt en waarvan je goed werk kunt laten zien.

Werk je bijvoorbeeld voornamelijk in Traditional, Neo Traditional? Selecteer dan deze categorieÃ«n in plaats van zoveel mogelijk stijlen aan te vinken.

Meer categorieÃ«n betekent namelijk niet automatisch meer klanten. Een duidelijke specialisatie helpt juist om gevonden te worden door mensen die specifiek op zoek zijn naar jouw stijl en werk.

Twijfel je of een stijl bij jouw profiel past? Vraag jezelf dan af:
â??Zou ik graag willen dat iemand mij juist voor deze stijl boekt?â?•
Is het antwoord ja? Dan past die categorie waarschijnlijk goed bij jouw profiel.

Ben je een echte allrounder? Vink dan Allround aan en combineer dit met een aantal stijlcategorieÃ«n waarin je het liefst werkt of waar je het meest om bekendstaat. Zo blijft je profiel breed, maar toch duidelijk voor klanten.

default watermark

Duidelijke afspraken met klanten

Een goede behandeling begint met duidelijke afspraken. TattooBon regelt de cadeaubon en de verzilvering via ons platform, maar de behandeling zelf en de afspraken daarover worden rechtstreeks gemaakt tussen jou en de klant.

Wij kunnen een geschil tussen een klant en een shop of artiest daarom niet voor jullie oplossen. Wat we wÃ©l kunnen doen, is helpen om vooraf zoveel mogelijk duidelijkheid te creÃ«ren.

In dit onderdeel vind je praktische tips over het aannemen en verwerken van TattooBonnen, zodat zowel jij als de klant weet waar jullie aan toe zijn.

controleer de geldigheid

Controleer vÃ³Ã³r de behandeling altijd even of de TattooBon nog geldig, actief en niet eerder verzilverd is. Dit doe je eenvoudig via het TattooBon-platform.

Zo weet je vooraf zeker dat de bon gebruikt kan worden en voorkom je verrassingen bij het afrekenen.

Belangrijk: controleer de bon vooraf, maar verzilver hem pas nÃ¡ de behandeling op het moment van afrekenen.

TattooBon als aanbetaling

We raden het gebruik van een TattooBon als aanbetaling af. Het veiligst en duidelijkst is om de bon pas bij de uiteindelijke afrekening na de behandeling te verzilveren. Een verzilverde TattooBon kan namelijk

niet meer worden teruggedraaid. Wordt een afspraak later geannuleerd of verplaatst, dan kunnen we het bedrag niet opnieuw op de bon zetten.

Wil je TattooBon toch als aanbetaling accepteren?
Maak dan vooraf duidelijke afspraken met de klant over de verzilvering, annulering en eventuele gevolgen wanneer de afspraak niet doorgaat of als ze niet komen opdagen.
Leg deze afspraken bij voorkeur ook schriftelijk vast. Zo weten beide partijen vooraf precies waar ze aan toe zijn en voorkom je onnodige misverstanden.

Belangrijk! Neem nooit een TattooBon aan als aanbetaling zonder deze direct te verzilveren. Zolang de bon niet is verzilverd, blijft deze actief en kan hij tussentijds nog worden gebruikt of simpelweg uit het oog worden verloren. Ook kan de geldigheid verlopen.

Geeft de eigenaar de bon bijvoorbeeld bij ons op als verloren, dan kan de oorspronkelijke bon worden geblokkeerd en een vervangend exemplaar worden uitgegeven. De oude bon die jij als aanbetaling hebt aangenomen, is dan niet meer geldig.

Bespreek vooraf de totale prijs

default watermark

Bespreek vooraf met de klant wat de behandeling ongeveer gaat kosten. Lukt het niet om een exacte prijs te geven, geef dan in ieder geval een realistische schatting of prijsrange.

Zo weet de klant vooraf welk deel met de TattooBon kan worden betaald en of er nog een bedrag moet worden bijbetaald.

Belangrijk: een shop of artiest mag geen extra kosten boven op de afgesproken prijs rekenen omdat de klant met een TattooBon betaalt. De TattooBon-commissie is onderdeel van de afspraken tussen TattooBon en de aangesloten shop of artiest en mag niet apart aan de klant worden doorberekend.

Behandeling goedkoper dan de bon > creÃ«er dan meer omzet

Is de behandeling goedkoper dan de waarde van de TattooBon? Dan wordt de bon bij verzilvering alsnog volledig gebruikt en blijft er geen restwaarde over.

Dat kan financieel in je voordeel werken, omdat de volledige bonwaarde wordt verzilverd. We snappen dat helemaal, toch is het slim om verder te kijken dan alleen die ene afrekening. Een klant kan er namelijk ook voor kiezen de TattooBon niet te gebruiken en op zoek te gaan naar een behandeling of behandelaar waarbij de waarde beter tot zijn recht komt. Of als ze toch akkoord gaan met het vervallen van het restbedrag, met een teleurgesteld gevoel de deur uitgaan.

Zie het verschil daarom juist als een kans om mee te denken en extra omzet te creÃ«ren.

- Een voorbeeld:
  Een klant heeft een TattooBon van â?¬50 en wil een pierce behandeling van â?¬35 inclusief

standaardsieraad. In plaats van alleen de behandeling van â?¬35 af te rekenen, kun je bijvoorbeeld een luxer sieraad met een meerwaarde van â?¬25 aanbieden. De totale behandeling komt dan op â?¬60.

De klant gebruikt zijn volledige TattooBon van â?¬50 en betaalt nog maar â?¬10 zelf bij. Voor de klant voelt dat als een aantrekkelijke upgrade, terwijl jij naast de verzilverde TattooBon ook nog **â?¬10 extra omzet** realiseert.

Op die manier benut je de waarde van de TattooBon beter, bied je de klant iets extraâ??s en vergroot je tegelijk de omzet van de behandeling. Het belangerijkste, de klant gaat met een goed gevoel de deur uit en kan in een vaste klant veranderen.

Denk dus vooral mee over passende upgrades of uitbreidingen wanneer er waarde over dreigt te blijven. Dat kan zowel voor de klant als voor jouw shop of artiest een betere uitkomst zijn.

Meerdere TattooBonnen combineren

default watermark

Heeft een klant meerdere TattooBonnen, dan mogen deze gewoon samen worden gebruikt voor Ã©Ã©n behandeling.

Voor jou als shop of artiest kan dat juist interessant zijn. Meerdere bonnen bij elkaar maken het voor een klant makkelijker om te kiezen voor een grotere tattoo, uitgebreidere piercingbehandeling of permanente make-upbehandeling.

Controleer iedere TattooBon vooraf afzonderlijk op geldigheid en status. Bij het afrekenen verzilver je de bonnen Ã©Ã©n voor Ã©Ã©n via het platform. Is de totale behandeling duurder dan de gezamenlijke waarde van de bonnen? Dan betaalt de klant het resterende bedrag rechtstreeks aan jou.

Zo kan een stapel kleinere TattooBonnen uiteindelijk toch leiden tot een mooie grotere opdracht.

Duidelijke afspraken

Werk je binnen een shop met een percentageverdeling? Maak dan vooraf duidelijke afspraken over betalingen via TattooBon. De commissie van TattooBon wordt berekend over de verzilverde waarde van de bon. Wie die commissie uiteindelijk draagt, is aan jullie om onderling af te spreken.

- **De shop accepteert TattooBon, maar de artiesten niet**

  In dit geval kan de shop ervoor kiezen om de TattooBon als betaalmiddel te accepteren en de artiest volgens de normale afspraken uit te betalen. Spreek vooraf af of de shop de TattooBon commissie volledig voor eigen rekening neemt, of dat deze op een andere manier wordt verwerkt binnen jullie bestaande split of huur

- **De shop accepteert TattooBon en de artiesten gaan hiermee akkoord**

  Dan kunnen jullie samen afspreken hoe de TattooBon commissie wordt verdeeld. Je kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om de commissie volledig bij de shop te laten, volledig bij de artiest, of naar verhouding te verdelen binnen jullie bestaande betalingsafspraak.

- **De shop accepteert TattooBon niet, maar een individuele artiest wel**

  Ook dit kan, mits daar onderling duidelijke afspraken over zijn gemaakt. De artiest die TattooBon accepteert, brengt via zijn of haar eigen aansluiting natuurlijk extra omzet binnen. Dat kun je laten meewegen in de afspraak over wie de commissie draagt en of dit gedeelte mee telt met het totaal bedrag van de behandeling en hoe de opbrengst tussen artiest en shop wordt verdeeld.

Er is hierin niet Ã©Ã©n vaste juiste verdeling. Iedere shop werkt anders en heeft zijn eigen afspraken met artiesten. Het belangrijkste is dat je vooraf vastlegt:

default watermark

- wie de TattooBon accepteert
- op wiens account de bon wordt verzilverd
- wie de commissie draagt
- over welk bedrag de gebruikelijke split of huur wordt berekend
- mag een bon worden geaccepteerd als aanbetaling?

Hoe duidelijker dit vooraf is afgesproken, hoe makkelijker de afhandeling achteraf verloopt.

Social media tips

Social media is voor veel klanten dÃ© plek om een eerste indruk te krijgen van jouw werk. Gebruik je kanalen daarom vooral om te laten zien waar je goed in bent, welke stijlen bij je passen en waarvoor klanten bij jou terechtkunnen.

Je hoeft TattooBon daarbij niet voortdurend te promoten. Het helpt wel om af en toe zichtbaar te maken dat klanten hun TattooBon bij jou kunnen gebruiken.

Tag TattooBon wanneer het past

Heb je een leuke behandeling uitgevoerd die met een TattooBon is betaald, of deel je iets rondom je aansluiting? Tag ons dan gerust. Zo kunnen wij jouw content makkelijker terugvinden en, waar passend, delen via onze eigen kanalen.

Daarmee krijgt jouw werk extra zichtbaarheid op ons platform en kunnen potentiÃ«le klanten sneller bij jouw terechtkomen.

Content idÃ«en

Gebruik TattooBon vooral als aanleiding om content te maken die jouw eigen werk sterker presenteert. Wij hebben wat idÃ«en voor je opgezet, gebruik het in je voordeel.

- **Laat het hele verhaal zien**
  Niet alleen het eindresultaat, maar ook een stukje van het proces. Van bijvoorbeeld het ontwerp, stencil of uitzoeken van het sierraad, tot het uiteindelijke werk. Dit houdt mensen langer vast en laat beter zien wat jij als artiest toevoegt.
- **Maak van een TattooBon-klant een mini case**
  Vertel kort wat de klant cadeau heeft gekregen, waarvoor de bon is gebruikt en laat het eindresultaat zien. Dat maakt de content persoonlijker en herkenbaarder.
- **Gebruik voor- en na-content**
  Bij cover-ups, PMU, grotere projecten of piercings kan een duidelijke voor-en-na sterk werken. Het resultaat staat centraal, TattooBon hoeft alleen subtiel genoemd te worden.
- **Maak korte Reels met een sterke eerste seconde**
  Begin bijvoorbeeld direct met het eindresultaat en laat daarna een paar korte fragmenten van het proces zien. Houd het tempo hoog en voorkom lange introâ??s.
- **Laat je specialisme zien**
  Gebruik content rondom een TattooBon-behandeling om meteen duidelijk te maken waarin jij gespecialiseerd bent. Bijvoorbeeld: â??Fine line project van vandaagâ?• of â??Helix piercing betaald met een TattooBonâ?•.
- **Gebruik Stories voor beschikbaarheid**
  Heb je een last-minute plek of ruimte voor kleinere projecten? Laat weten dat TattooBon bij jou geaccepteerd wordt. Dit kan net de drempel verlagen voor iemand die al een bon heeft liggen.
- **Deel klantreacties**
  Een korte reactie van een tevreden klant die met een bon heeft betaald in combinatie met het eindresultaat werkt goed voor vertrouwen. Vraag natuurlijk altijd toestemming voordat je persoonlijke berichten deelt.
- **Werk met terugkerende formats**
  Denk aan vaste rubrieken zoals â??Project van de weekâ?•, â??Behind the scenesâ?•, â??Available designsâ?• of â??Fresh vs. healedâ?•. Dat zorgt voor herkenning en maakt content maken makkelijker.

default watermark

Houd TattooBon subtiel
Je content hoeft nooit om TattooBon te draaien. Jouw werk blijft het belangrijkste. Een tag, korte vermelding of Story-sticker is vaak al genoeg om te laten zien dat klanten hun TattooBon bij jou kunnen gebruiken, terwijl de content volledig bij jouw eigen stijl blijft passen.

Gratis promotiemateriaal

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom krijg je van ons een online promotiemateriaal pakket. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Dit bevat ten alle tijden, :

- Logoâ??s
- badges

Heb je een leuke behandeling uitgevoerd die met een TattooBon is betaald, of deel je iets rondom je aansluiting? Tag ons dan gerust. Zo kunnen wij jouw content makkelijker terugvinden en, waar passend, delen via onze eigen kanalen.

Daarmee krijgt jouw werk extra zichtbaarheid op ons platform en kunnen potentiÃ«le klanten sneller bij jouw terechtkomen.

Gebruik TattooBon vooral als aanleiding om content te maken die jouw eigen werk sterker presenteert. Wij hebben wat idÃ«en voor je opgezet, gebruik het in je voordeel.

default watermark

- **Laat het hele verhaal zien**
  Niet alleen het eindresultaat, maar ook een stukje van het proces. Van bijvoorbeeld het ontwerp, stencil of uitzoeken van het sierraad, tot het uiteindelijke werk. Dit houdt mensen langer vast en laat beter zien wat jij als artiest toevoegt.
- **Maak van een TattooBon-klant een mini case**
  Vertel kort wat de klant cadeau heeft gekregen, waarvoor de bon is gebruikt en laat het eindresultaat zien. Dat maakt de content persoonlijker en herkenbaarder.
- **Gebruik voor- en na-content**
  Bij cover-ups, PMU, grotere projecten of piercings kan een duidelijke voor-en-na sterk werken. Het resultaat staat centraal, TattooBon hoeft alleen subtiel genoemd te worden.
- **Maak korte Reels met een sterke eerste seconde**
  Begin bijvoorbeeld direct met het eindresultaat en laat daarna een paar korte fragmenten van het proces zien. Houd het tempo hoog en voorkom lange introâ??s.
- **Laat je specialisme zien**
  Gebruik content rondom een TattooBon-behandeling om meteen duidelijk te maken waarin jij gespecialiseerd bent. Bijvoorbeeld: â??Fine line project van vandaagâ?• of â??Helix piercing betaald met een TattooBonâ?•.
- **Gebruik Stories voor beschikbaarheid**
  Heb je een last-minute plek of ruimte voor kleinere projecten? Laat weten dat TattooBon bij jou geaccepteerd wordt. Dit kan net de drempel verlagen voor iemand die al een bon heeft liggen.
- **Deel klantreacties**
  Een korte reactie van een tevreden klant die met een bon heeft betaald in combinatie met het eindresultaat werkt goed voor vertrouwen. Vraag natuurlijk altijd toestemming voordat je persoonlijke berichten deelt.
- **Werk met terugkerende formats**
  Denk aan vaste rubrieken zoals â??Project van de weekâ?•, â??Behind the scenesâ?•, â??Available designsâ?• of â??Fresh vs. healedâ?•. Dat zorgt voor herkenning en maakt content maken makkelijker.

Houd TattooBon subtiel
Je content hoeft nooit om TattooBon te draaien. Jouw werk blijft het belangrijkste. Een tag, korte

vermelding of Story-sticker is vaak al genoeg om te laten zien dat klanten hun TattooBon bij jou kunnen gebruiken, terwijl de content volledig bij jouw eigen stijl blijft passen.

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom krijg je van ons een online promotiemateriaal pakket. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Dit bevat ten alle tijden, :

- Logoâ??s
- badges

Marketing Tips

default watermark

Je aansluiting bij TattooBon kan je helpen om nieuwe klanten te bereiken. Daarom proberen we het zo makkelijk mogelijk te maken om jouw deelname zichtbaar te maken, zonder dat je daar zelf veel tijd in hoeft te steken.

Het doel is simpel: zorgen dat klanten die een TattooBon hebben, weten dat ze ook bij jou terechtkunnen.

Laat zien dat je TattooBon accepteert

Een klant met een TattooBon zoekt vaak gericht naar een plek waar de bon besteed kan worden. Zorg daarom dat jouw aansluiting op logische plekken zichtbaar is. Hoe makkelijker klanten kunnen zien dat jouw shop of artiest TattooBon accepteert, hoe groter de kans dat ze voor jou kiezen.
Daarom kun je gebruikmaken van ons promotiemateriaal dat speciaal bedoeld is om jouw aansluiting zichtbaar te maken.

Denk bijvoorbeeld aan je website, je boekingspagina, je social media-profiel of gewoon bij de ingang van je shop met onze raamsticker.

Je hoeft TattooBon niet actief te promoten. Het gaat er vooral om dat klanten die al op zoek zijn, snel kunnen zien dat ze ook bij jou terechtkunnen.

Gratis promotiemateriaal

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom kun je bij ons gratis promotiemateriaal aanvragen. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Welke materialen beschikbaar zijn, kan per periode verschillen. Maar bevat ten alle tijden, :

- Raamsticker
- Kleine baliedisplay
- Geldigheids check en verzilver kaart (voor het snel verwerken van je bonnen)

Een klant met een TattooBon zoekt vaak gericht naar een plek waar de bon besteed kan worden. Zorg daarom dat jouw aansluiting op logische plekken zichtbaar is. Hoe makkelijker klanten kunnen zien dat jouw shop of artiest TattooBon accepteert, hoe groter de kans dat ze voor jou kiezen.
Daarom kun je gebruikmaken van ons promotiemateriaal dat speciaal bedoeld is om jouw aansluiting zichtbaar te maken.

Denk bijvoorbeeld aan je website, je boekingspagina, je social media-profiel of gewoon bij de ingang van je shop met onze raamsticker.

Je hoeft TattooBon niet actief te promoten. Het gaat er vooral om dat klanten die al op zoek zijn, snel kunnen zien dat ze ook bij jou terechtkunnen.

default watermark

We willen het voor aangesloten shops en artiesten zo makkelijk mogelijk maken om hun deelname zichtbaar te maken.

Daarom kun je bij ons gratis promotiemateriaal aanvragen. Zo hoef je zelf niets te ontwerpen en kun je direct laten zien dat toekomstige klanten hun TattooBon bij jou kunnen besteden.

Welke materialen beschikbaar zijn, kan per periode verschillen. Maar bevat ten alle tijden, :

- Raamsticker
- Kleine baliedisplay
- Geldigheids check en verzilver kaart (voor het snel verwerken van je bonnen)

Acount tips

Je account is jouw visitekaartje op TattooBon. Klanten gebruiken ons platform om een shop of artiest te vinden die past bij hun wensen, locatie en gewenste stijl. Hoe completer en actueler jouw profiel is, hoe makkelijker je gevonden wordt Ã©n hoe sneller een potentiÃ«le klant een goed beeld krijgt van jouw werk.

Een goed ingevuld account kost maar weinig tijd, maar kan een groot verschil maken in hoe professioneel en aantrekkelijk jouw shop of artiestenprofiel overkomt.

Zorg dat je profiel compleet is

Zorg dat je profiel zo volledig mogelijk is en houd je gegevens goed up-to-date. Verandert er iets aan je contactgegevens, website, social media, locatie of aanbod? Pas dit dan ook aan in je TattooBon-account. Zo krijgen klanten altijd de juiste informatie te zien en blijft je profiel professioneel en betrouwbaar overkomen.

Denk daarbij aan:

- **Logo**
  Zorg voor een scherpe afbeelding van goede kwaliteit. Gebruik bij voorkeur een bestand van minimaal {{***1080 Ã? 1080 pixels}},*** zodat je logo zowel op desktop als mobiel netjes en professioneel wordt weergegeven. Kies bij voorkeur een PNG- of JPG-bestand en voorkom wazige, uitgerekte of slecht uitgesneden afbeeldingen.
- **Website**
  Voeg je actuele website toe, zodat klanten eenvoudig meer informatie over jouw shop of werk kunnen bekijken.
- **Social media accounts**
  Koppel je social media, zoals Instagram, Facebook of TikTok. Zo kunnen klanten direct meer van je werk zien.
- **Contactgegevens**
  Zorg dat je e-mailadres, telefoonnummer en andere contactmogelijkheden correct zijn. Verandert er iets? Pas dit dan ook aan in je account, Zo kunnen geÃ¯nteresseerde klanten je zonder problemen bereiken.
- **Locatie**
  Vul je juiste shopadres en plaats in, zodat klanten je goed kunnen vinden via de zoekfunctie en kaart.
- **Stijlen**
  Selecteer de stijlen die het beste bij jouw werk passen. Kies deze bewust, want ze bepalen mede bij welke zoekopdrachten jouw profiel wordt getoond. Hier leggen we verderop meer over uit.

default watermark

Klanten willen vaak eerst even rondkijken voordat ze contact opnemen. Zorg er daarom voor dat ze vanaf jouw TattooBon profiel makkelijk kunnen doorklikken naar jouw website en social media om meer van je werk te bekijken.

Kies je stijlcategorieÃ«n bewust

De stijlcategorieÃ«n op je profiel helpen klanten om gericht te zoeken naar een shop of artiest die past bij het project dat zij in gedachten hebben.
Kies daarom vooral de stijlen waarin je regelmatig werkt en waarvan je goed werk kunt laten zien.

Werk je bijvoorbeeld voornamelijk in Traditional, Neo Traditional? Selecteer dan deze categorieÃ«n in plaats van zoveel mogelijk stijlen aan te vinken.

Meer categorieÃ«n betekent namelijk niet automatisch meer klanten. Een duidelijke specialisatie helpt juist om gevonden te worden door mensen die specifiek op zoek zijn naar jouw stijl en werk.

Twijfel je of een stijl bij jouw profiel past? Vraag jezelf dan af:
â??Zou ik graag willen dat iemand mij juist voor deze stijl boekt?â?•
Is het antwoord ja? Dan past die categorie waarschijnlijk goed bij jouw profiel.

Ben je een echte allrounder? Vink dan Allround aan en combineer dit met een aantal stijlcategorieÃ«n waarin je het liefst werkt of waar je het meest om bekendstaat. Zo blijft je profiel breed, maar toch duidelijk voor klanten.

Zorg dat je profiel zo volledig mogelijk is en houd je gegevens goed up-to-date. Verandert er iets aan je contactgegevens, website, social media, locatie of aanbod? Pas dit dan ook aan in je TattooBon-account. Zo krijgen klanten altijd de juiste informatie te zien en blijft je profiel professioneel en betrouwbaar overkomen.

Denk daarbij aan:

- **Logo**
  Zorg voor een scherpe afbeelding van goede kwaliteit. Gebruik bij voorkeur een bestand van minimaal {{***1080 Ã? 1080 pixels}},*** zodat je logo zowel op desktop als mobiel netjes en professioneel wordt weergegeven. Kies bij voorkeur een PNG- of JPG-bestand en voorkom wazige, uitgerekte of slecht uitgesneden afbeeldingen.
- **Website**
  Voeg je actuele website toe, zodat klanten eenvoudig meer informatie over jouw shop of werk kunnen bekijken.
- **Social media accounts**
  Koppel je social media, zoals Instagram, Facebook of TikTok. Zo kunnen klanten direct meer van je werk zien.
- **Contactgegevens**
  Zorg dat je e-mailadres, telefoonnummer en andere contactmogelijkheden correct zijn. Verandert er iets? Pas dit dan ook aan in je account, Zo kunnen geÃ¯nteresseerde klanten je zonder problemen bereiken.
- **Locatie**
  Vul je juiste shopadres en plaats in, zodat klanten je goed kunnen vinden via de zoekfunctie en kaart.
- **Stijlen**
  Selecteer de stijlen die het beste bij jouw werk passen. Kies deze bewust, want ze bepalen mede bij welke zoekopdrachten jouw profiel wordt getoond. Hier leggen we verderop meer over uit.

default watermark

Klanten willen vaak eerst even rondkijken voordat ze contact opnemen. Zorg er daarom voor dat ze vanaf jouw TattooBon profiel makkelijk kunnen doorklikken naar jouw website en social media om meer van je werk te bekijken.

De stijlcategorieÃ«n op je profiel helpen klanten om gericht te zoeken naar een shop of artiest die past bij het project dat zij in gedachten hebben.
Kies daarom vooral de stijlen waarin je regelmatig werkt en waarvan je goed werk kunt laten zien.

Werk je bijvoorbeeld voornamelijk in Traditional, Neo Traditional? Selecteer dan deze categorieÃ«n in plaats van zoveel mogelijk stijlen aan te vinken.

Meer categorieÃ«n betekent namelijk niet automatisch meer klanten. Een duidelijke specialisatie helpt juist om gevonden te worden door mensen die specifiek op zoek zijn naar jouw stijl en werk.

Twijfel je of een stijl bij jouw profiel past? Vraag jezelf dan af:
â??Zou ik graag willen dat iemand mij juist voor deze stijl boekt?â?•
Is het antwoord ja? Dan past die categorie waarschijnlijk goed bij jouw profiel.

Ben je een echte allrounder? Vink dan Allround aan en combineer dit met een aantal stijlcategorieÃ«n waarin je het liefst werkt of waar je het meest om bekendstaat. Zo blijft je profiel breed, maar toch

duidelijk voor klanten.

Duidelijke afspraken met klanten

Een goede behandeling begint met duidelijke afspraken. TattooBon regelt de cadeaubon en de verzilvering via ons platform, maar de behandeling zelf en de afspraken daarover worden rechtstreeks gemaakt tussen jou en de klant.

Wij kunnen een geschil tussen een klant en een shop of artiest daarom niet voor jullie oplossen. Wat we wÃ©l kunnen doen, is helpen om vooraf zoveel mogelijk duidelijkheid te creÃ«ren.

In dit onderdeel vind je praktische tips over het aannemen en verwerken van TattooBonnen, zodat zowel jij als de klant weet waar jullie aan toe zijn.

controleer de geldigheid

default watermark

Controleer vÃ³Ã³r de behandeling altijd even of de TattooBon nog geldig, actief en niet eerder verzilverd is. Dit doe je eenvoudig via het TattooBon-platform.

Zo weet je vooraf zeker dat de bon gebruikt kan worden en voorkom je verrassingen bij het afrekenen.

Belangrijk: controleer de bon vooraf, maar verzilver hem pas nÃ¡ de behandeling op het moment van afrekenen.

TattooBon als aanbetaling

We raden het gebruik van een TattooBon als aanbetaling af. Het veiligst en duidelijkst is om de bon pas bij de uiteindelijke afrekening na de behandeling te verzilveren. Een verzilverde TattooBon kan namelijk niet meer worden teruggedraaid. Wordt een afspraak later geannuleerd of verplaatst, dan kunnen we het bedrag niet opnieuw op de bon zetten.

Wil je TattooBon toch als aanbetaling accepteren?
Maak dan vooraf duidelijke afspraken met de klant over de verzilvering, annulering en eventuele gevolgen wanneer de afspraak niet doorgaat of als ze niet komen opdagen.
Leg deze afspraken bij voorkeur ook schriftelijk vast. Zo weten beide partijen vooraf precies waar ze aan toe zijn en voorkom je onnodige misverstanden.

Belangrijk! Neem nooit een TattooBon aan als aanbetaling zonder deze direct te verzilveren. Zolang de bon niet is verzilverd, blijft deze actief en kan hij tussentijds nog worden gebruikt of simpelweg uit het oog worden verloren. Ook kan de geldigheid verlopen.

Geeft de eigenaar de bon bijvoorbeeld bij ons op als verloren, dan kan de oorspronkelijke bon worden geblokkeerd en een vervangend exemplaar worden uitgegeven. De oude bon die jij als aanbetaling hebt aangenomen, is dan niet meer geldig.

Bespreek vooraf de totale prijs

Bespreek vooraf met de klant wat de behandeling ongeveer gaat kosten. Lukt het niet om een exacte prijs te geven, geef dan in ieder geval een realistische schatting of prijsrange.

Zo weet de klant vooraf welk deel met de TattooBon kan worden betaald en of er nog een bedrag moet worden bijbetaald.

Belangrijk: een shop of artiest mag geen extra kosten boven op de afgesproken prijs rekenen omdat de klant met een TattooBon betaalt. De TattooBon-commissie is onderdeel van de afspraken tussen TattooBon en de aangesloten shop of artiest en mag niet apart aan de klant worden doorberekend.

Behandeling goedkoper dan de bon > creÃ«er dan meer omzet

default watermark

Is de behandeling goedkoper dan de waarde van de TattooBon? Dan wordt de bon bij verzilvering alsnog volledig gebruikt en blijft er geen restwaarde over.

Dat kan financieel in je voordeel werken, omdat de volledige bonwaarde wordt verzilverd. We snappen dat helemaal, toch is het slim om verder te kijken dan alleen die ene afrekening. Een klant kan er namelijk ook voor kiezen de TattooBon niet te gebruiken en op zoek te gaan naar een behandeling of behandelaar waarbij de waarde beter tot zijn recht komt. Of als ze toch akkoord gaan met het vervallen van het restbedrag, met een teleurgesteld gevoel de deur uitgaan.

Zie het verschil daarom juist als een kans om mee te denken en extra omzet te creÃ«ren.

- Een voorbeeld:
  Een klant heeft een TattooBon van â?¬50 en wil een pierce behandeling van â?¬35 inclusief standaardsieraad. In plaats van alleen de behandeling van â?¬35 af te rekenen, kun je bijvoorbeeld een luxer sieraad met een meerwaarde van â?¬25 aanbieden. De totale behandeling komt dan op â?¬60.

  De klant gebruikt zijn volledige TattooBon van â?¬50 en betaalt nog maar â?¬10 zelf bij. Voor de klant voelt dat als een aantrekkelijke upgrade, terwijl jij naast de verzilverde TattooBon ook nog **â?¬10 extra omzet** realiseert.

Op die manier benut je de waarde van de TattooBon beter, bied je de klant iets extraâ??s en vergroot je tegelijk de omzet van de behandeling. Het belangerijkste, de klant gaat met een goed gevoel de deur uit en kan in een vaste klant veranderen.

Denk dus vooral mee over passende upgrades of uitbreidingen wanneer er waarde over dreigt te blijven. Dat kan zowel voor de klant als voor jouw shop of artiest een betere uitkomst zijn.

Meerdere TattooBonnen combineren

Heeft een klant meerdere TattooBonnen, dan mogen deze gewoon samen worden gebruikt voor Ã©Ã©n behandeling.

Voor jou als shop of artiest kan dat juist interessant zijn. Meerdere bonnen bij elkaar maken het voor een klant makkelijker om te kiezen voor een grotere tattoo, uitgebreidere piercingbehandeling of permanente make-upbehandeling.

Controleer iedere TattooBon vooraf afzonderlijk op geldigheid en status. Bij het afrekenen verzilver je de bonnen Ã©Ã©n voor Ã©Ã©n via het platform. Is de totale behandeling duurder dan de gezamenlijke waarde van de bonnen? Dan betaalt de klant het resterende bedrag rechtstreeks aan jou.

Zo kan een stapel kleinere TattooBonnen uiteindelijk toch leiden tot een mooie grotere opdracht.

Controleer vÃ³Ã³r de behandeling altijd even of de TattooBon nog geldig, actief en niet eerder verzilverd is. Dit doe je eenvoudig via het TattooBon-platform.

default watermark

Zo weet je vooraf zeker dat de bon gebruikt kan worden en voorkom je verrassingen bij het afrekenen.

Belangrijk: controleer de bon vooraf, maar verzilver hem pas nÃ¡ de behandeling op het moment van afrekenen.

We raden het gebruik van een TattooBon als aanbetaling af. Het veiligst en duidelijkst is om de bon pas bij de uiteindelijke afrekening na de behandeling te verzilveren. Een verzilverde TattooBon kan namelijk niet meer worden teruggedraaid. Wordt een afspraak later geannuleerd of verplaatst, dan kunnen we het bedrag niet opnieuw op de bon zetten.

Wil je TattooBon toch als aanbetaling accepteren?
Maak dan vooraf duidelijke afspraken met de klant over de verzilvering, annulering en eventuele gevolgen wanneer de afspraak niet doorgaat of als ze niet komen opdagen.
Leg deze afspraken bij voorkeur ook schriftelijk vast. Zo weten beide partijen vooraf precies waar ze aan toe zijn en voorkom je onnodige misverstanden.

Belangrijk! Neem nooit een TattooBon aan als aanbetaling zonder deze direct te verzilveren. Zolang de bon niet is verzilverd, blijft deze actief en kan hij tussentijds nog worden gebruikt of simpelweg uit het oog worden verloren. Ook kan de geldigheid verlopen.

Geeft de eigenaar de bon bijvoorbeeld bij ons op als verloren, dan kan de oorspronkelijke bon worden geblokkeerd en een vervangend exemplaar worden uitgegeven. De oude bon die jij als aanbetaling hebt aangenomen, is dan niet meer geldig.

Bespreek vooraf met de klant wat de behandeling ongeveer gaat kosten. Lukt het niet om een exacte prijs te geven, geef dan in ieder geval een realistische schatting of prijsrange.

Zo weet de klant vooraf welk deel met de TattooBon kan worden betaald en of er nog een bedrag moet worden bijbetaald.

Belangrijk: een shop of artiest mag geen extra kosten boven op de afgesproken prijs rekenen omdat de klant met een TattooBon betaalt. De TattooBon-commissie is onderdeel van de afspraken tussen TattooBon en de aangesloten shop of artiest en mag niet apart aan de klant worden doorberekend.

Is de behandeling goedkoper dan de waarde van de TattooBon? Dan wordt de bon bij verzilvering alsnog volledig gebruikt en blijft er geen restwaarde over.

Dat kan financieel in je voordeel werken, omdat de volledige bonwaarde wordt verzilverd. We snappen dat helemaal, toch is het slim om verder te kijken dan alleen die ene afrekening. Een klant kan er namelijk ook voor kiezen de TattooBon niet te gebruiken en op zoek te gaan naar een behandeling of behandelaar waarbij de waarde beter tot zijn recht komt. Of als ze toch akkoord gaan met het vervallen van het restbedrag, met een teleurgesteld gevoel de deur uitgaan.

Zie het verschil daarom juist als een kans om mee te denken en extra omzet te creÃ«ren.

- Een voorbeeld:
  Een klant heeft een TattooBon van â?¬50 en wil een pierce behandeling van â?¬35 inclusief standaardsieraad. In plaats van alleen de behandeling van â?¬35 af te rekenen, kun je bijvoorbeeld een luxer sieraad met een meerwaarde van â?¬25 aanbieden. De totale behandeling komt dan op â?¬60.

  De klant gebruikt zijn volledige TattooBon van â?¬50 en betaalt nog maar â?¬10 zelf bij. Voor de klant voelt dat als een aantrekkelijke upgrade, terwijl jij naast de verzilverde TattooBon ook nog **â?¬10 extra omzet** realiseert.

default watermark

Op die manier benut je de waarde van de TattooBon beter, bied je de klant iets extraâ??s en vergroot je tegelijk de omzet van de behandeling. Het belangerijkste, de klant gaat met een goed gevoel de deur uit en kan in een vaste klant veranderen.

Denk dus vooral mee over passende upgrades of uitbreidingen wanneer er waarde over dreigt te blijven. Dat kan zowel voor de klant als voor jouw shop of artiest een betere uitkomst zijn.

Heeft een klant meerdere TattooBonnen, dan mogen deze gewoon samen worden gebruikt voor Ã©Ã©n behandeling.

Voor jou als shop of artiest kan dat juist interessant zijn. Meerdere bonnen bij elkaar maken het voor een klant makkelijker om te kiezen voor een grotere tattoo, uitgebreidere piercingbehandeling of permanente make-upbehandeling.

Controleer iedere TattooBon vooraf afzonderlijk op geldigheid en status. Bij het afrekenen verzilver je de bonnen Ã©Ã©n voor Ã©Ã©n via het platform. Is de totale behandeling duurder dan de gezamenlijke waarde van de bonnen? Dan betaalt de klant het resterende bedrag rechtstreeks aan jou.

Zo kan een stapel kleinere TattooBonnen uiteindelijk toch leiden tot een mooie grotere opdracht.

Duidelijke afspraken

Werk je binnen een shop met een percentageverdeling? Maak dan vooraf duidelijke afspraken over betalingen via TattooBon. De commissie van TattooBon wordt berekend over de verzilverde waarde van de bon. Wie die commissie uiteindelijk draagt, is aan jullie om onderling af te spreken.

- **De shop accepteert TattooBon, maar de artiesten niet**

  In dit geval kan de shop ervoor kiezen om de TattooBon als betaalmiddel te accepteren en de artiest volgens de normale afspraken uit te betalen. Spreek vooraf af of de shop de TattooBon commissie volledig voor eigen rekening neemt, of dat deze op een andere manier wordt verwerkt binnen jullie bestaande split of huur

- **De shop accepteert TattooBon en de artiesten gaan hiermee akkoord**

  Dan kunnen jullie samen afspreken hoe de TattooBon commissie wordt verdeeld. Je kunt er bijvoorbeeld voor kiezen om de commissie volledig bij de shop te laten, volledig bij de artiest, of naar verhouding te verdelen binnen jullie bestaande betalingsafspraak.

default watermark

- **De shop accepteert TattooBon niet, maar een individuele artiest wel**

  Ook dit kan, mits daar onderling duidelijke afspraken over zijn gemaakt. De artiest die TattooBon accepteert, brengt via zijn of haar eigen aansluiting natuurlijk extra omzet binnen. Dat kun je laten meewegen in de afspraak over wie de commissie draagt en of dit gedeelte mee telt met het totaal bedrag van de behandeling en hoe de opbrengst tussen artiest en shop wordt verdeeld.

Er is hierin niet Ã©Ã©n vaste juiste verdeling. Iedere shop werkt anders en heeft zijn eigen afspraken met artiesten. Het belangrijkste is dat je vooraf vastlegt:

- wie de TattooBon accepteert
- op wiens account de bon wordt verzilverd
- wie de commissie draagt
- over welk bedrag de gebruikelijke split of huur wordt berekend
- mag een bon worden geaccepteerd als aanbetaling?

Hoe duidelijker dit vooraf is afgesproken, hoe makkelijker de afhandeling achteraf verloopt.

Vraag hier jouw gratis promo pakketen aan

Digitaal promo pakket

Fysiek promo pakket

Zakelijke support

Ben je aangesloten partner? Log in om onze directe contactgegevens voor partners te zien.

Datum aangemaakt
17 september 2026
Auteur
inkunited

default watermark