

SALON EXCELLENT
LE STRATEGIE DELLA RICCHEZZA



**MANUALE DI
GESTIONE SALON
EXCELLENT**

**COSA FARE
COME FARLO
QUANDO FARLO**

**GESTIRE ED
ORGANIZZARE
PER VINCERE**

FASE 3

DEFINISCI GLI OBIETTIVI SALON EXCELLENT

Il miglior modo per evitare risultati scontati è stabilire obiettivi limite. Per riuscire a convertire la visione in performance misurabili bisogna che questa sia tradotta in obiettivi target da raggiungere.

FORMULA OBIETTIVI S.M.A.R.T.

SPECIFICI: definisci concretamente il COSA vuoi realizzare

MISURABILI: Stabilisci un numero, un indicatore di performance che ti possa far comprendere immediatamente se hai realizzato o meno i tuoi obiettivi

AMBIZIOSI: Conoscendo i tuoi andamenti e le tue performance, cerca sempre di essere ambizioso e chiedere di più al mercato, a te stesso ed ai tuoi collaboratori.

RAGGIUNGIBILI: Ricordati sempre che gli obiettivi devono essere raggiungibili, devono essere nelle possibilità della tua organizzazione.

TEMPIFICATI: Fissa sempre una scadenza temporale, entro
Quando vuoi realizzare i tuoi obiettivi.

Ricordati che non possiamo gestire ciò che non puoi misurare e
ciò che non puoi misurare non può essere raggiunto.

DEFINISCI GLI UTILI PRIMA DI OGNI COSA

Il primo grande obiettivo dell'organizzazione SALON EXCELLENT
è quello di rendere il business del parrucchiere e dell'estetista
UTILE! Cioè produttivo, efficiente ed efficace.

Ma cosa è l'utile finale?

Da cosa è composto l'utile finale?

Per poter ottenere utili in qualsiasi attività dobbiamo:

Controllare i numeri

comprendere i processi produttivi

individuare degli indicatori

fissare gli obiettivi

Formarci, formare e guidare l'attività produttiva

Monitorare l'andamento produttivo

L'ERRORE CHE LA MAGGIOR PARTE DEI PARRUCCHIERI FA, È QUELLO DI CONCENTRARSI SUL FARE E TRASCURA IL MISURARE.

La maggior parte dei professionisti di questa categoria sono lavoratori capaci ma manager inesperti e questo mix crea diversi problemi alla produttività aziendale.

Problemi di una cattiva gestione dei numeri del negozio:

- 1) **Costi eccessivi:** Non fai un'analisi dei costi, non ottimizzi le spese, con conseguente eccessivo spreco di risorse
- 2) **Focus sulla operatività:** poco tempo per il controllo e l'analisi dei dati. Totalmente focalizzato sul one to one con le clienti
- 3) **No informatizzazione dell'azienda:** Ostinarsi a lavorare senza un gestionale o senza sistemi di analisi e controllo rallenta o rende addirittura impossibile qualsiasi ottimizzazione dei processi e della produzione.
- 4) **Consulenti scarsi o distratti:** Inadeguato supporto dei consulenti fiscali, amministrativi. (Ricordati che il costo di un consulente ignorante è sempre troppo alto.

LE DOMANDE DI UN PARRUCCHIERE MANAGER RICCO:

Quanti clienti visitano il mio negozio?

Chi sono i clienti che mi fanno più fatturato?

Quanti clienti che vengono nella mia attività converto in upselling?

Quale è il mio livello di fidelizzazione?

Quali sono i prodotti servizi più venduti?

Quali collaboratori mi producono di più?

Quanto è l'utile della mia rivendita?

Quali tipi di investimenti mi posso permettere per restare competitivo?

Qual è la reale redditività della mia azienda?

Il mio investimento è adeguatamente protetto dalle fluttuazioni del mercato?

Posso potenziare il personale?

Nessuno si può permettere di navigare a vista e non possiamo solo considerare i numeri del fatturato, ricordati che: ignoranza gestionale è una delle principali cause del fallimento delle attività di parrucchieri ed estetiste.

Come ti dicevo, l'obiettivo primario del sistema organizzativo SALON EXCELLENT è quello di aiutarti a generare utili nella tua attività, quindi parti ad inizio mese con un obiettivo di incasso preciso, in EURO che deve comprendere, come ti ho appena spiegato, anche una quota di utile.

LA VENDITA NON È SOLO QUELLO CHE VENDI. LA VENDITA EFFICACE È L'UTILE CHE TI RIMANE.

OBIETTIVI UTILI: Per definire e prevedere gli utili del tuo negozio devi tenere conto di queste fasi:

Fai il conto delle spese reali del mese
(non la media! ma quello che realmente pagherai).

Aggiungi la quota del tuo stipendio.

Aggiungi la proiezione delle tasse e dei tributi in genere.

Aggiungi la quota di utile che hai definito.

E poi definisci l'utile che vuoi ottenere.

