



COME GESTIRE IL TUO SALONE

# DA IMPRENDITORE



[WWW.ALTEREGOCONSULTING.IT](http://WWW.ALTEREGOCONSULTING.IT)



"Consapevoli oggi per diventare domani".

# TRE STRATEGIE CHIAVE PER AUMENTARE LA REDDITIVITÀ

*www.alteregoconsulting.it*

**ESSERE UN PARRUCCHIERE DI SUCCESSO  
OGGI NON SIGNIFICA PIU'  
SAPER TAGLIARE BENE O FARE UN BEL COLORE...  
QUESTO E' SCONTATO !!!**

---

**ESSERE PARRUCCHIERE DI SUCCESSO  
VUOL DIRE GUADAGNARE ALMENO**

**€ 6.000 NETTI AL MESE !!!**

**PER RAGGIUNGERE CERTI RISULTATI BISOGNA IMPA-  
RARE A GESTIRE IL SALONE DA IMPRENDITORE E NON  
PIU' DA ARTIGIANO, METTENDO IN PRATICA  
STRATEGIE VINCENTI.**

***www.alteregoconsulting.it***

# prima strategia: gestisci

## Break Even



**TEST PER CAPIRE SE  
GUADAGNERAI IN FUTURO AL-  
MENO €.6000 EURO AL  
MESE NETTI???**

**SE TI CHIEDESSI: QUALE E' IL  
TUO PUNTO DI PAREGGIO A  
GENNAIO ? E A MAGGIO ?**

Il punto di pareggio è il primo indice economico che il parrucchiere deve conoscere.

Rappresenta un dato economico che ti fa capire quanto devi incassare intanto per coprire tutte le uscite del tuo salone.

Per uscite si intende tutti i costi prodotti, formazione, pubblicità, consulenza, utenze, stipendi, interessi, affitti/leasing/mutui più tutte le tasse che si pagano durante l'anno inclusa l'iva (non è un costo ma una uscita finanziaria) e anche lo stipendio che ti vuoi dare tu a fine mese come titolare del salone.

**CONOSCI QUESTO INDICE ?**

# *prima strategia: gestisci*

**ALTRO TEST PER CAPIRE SE  
GUADAGNERAI IN FUTURO ALMENO €.6000 EURO AL  
MESE NETTI???**

**SE TI CHIEDESSI: QUANTO DI RESTA IN TASCA A FI-  
NE GENNAIO O A FINE APRILE ?**

Questo è un altro indice economico molto importante.



**NOTA IMPORTANTE:**  
Il successo di un salone non si misura dal suo fatturato.  
Il successo non si misura nemmeno da quanti dipendenti ha un salone, ma dalla sua capacità di produrre reddito !!!!

**Per misurare il grado di successo di un salone bisogna capire quanto ci resta a fine mese. Si chiama redditività !!!**

Ci sono saloni con 8 dipendenti che hanno una redditività inferiore a saloni con 3 dipendenti.

Ci sono saloni che hanno un fatturato di 600.000 euro e hanno una redditività inferiore a saloni che fatturano 150.000 euro !!!

**Tu che redditività hai? E' ALMENO PARI AL 20% DEL TUO FATTURATO ????????????????**

***www.alteregoconsulting.it***

# *prima strategia: gestisci*

**ORA INTANTO FAI QUESTO CALCOLO STRATEGICO!!!**

**SOMMA TUTTE LE TUE USCITE NEI VARI MESI  
DELL'ANNO...**

**Sai bene che ogni mese ha le sue uscite !!!**

**Per esempio le imposte !!! NOVEMBRE è un mese tragico :) ..**

**E IN PARTE ANCHE  
DICEMBRE !!!!**



Una volta che hai tutte le uscite del mese... dividi tali uscite con il numero dei giorni lavorativi e...

**SAPRAI COSI' ... IL  
PUNTO DI PAREGGIO  
GIORNALIERO DI  
QUEL MESE !!!!**

Se per es. fosse 530 euro a gennaio.. Saprai già oggi quanto devi incassare per coprire tutte le spese e poi..

Aggiungendo un 20% ... scoprirai invece il tuo obiettivo giornaliero per garantire anche una ottima redditività al salone !!!!

**PIANIFICA ADESSO... E POI ... SI PASSA ALLA SECONDA STRATEGIA...PERCHE' QUESTO OBIETTIVO NON PUOI RAGGIUNGERLO DA SOLO...**

**Nota importante !!!!**

Ovviamente gli indici economici da conoscere non sono solo questi 2.

Ce ne sono almeno altri 10 fondamentali ... ma te ne parlerò dopo... seguimi ora.. Continua e passa alla seconda strategia...

***www.alteregoconsulting.it***

# *seconda strategia: motiva*



Per raggiungere i grandi risultati economici, **TU DEVI DIVENTARE UN GRANDE LEADER IN SALONE !!!**

Non basta avere dipendenti per avere successo. Innanzitutto perché ogni dipendente deve essere visto come una risorsa (e non un costo) e, in quanto risorsa, deve generare profitto !!!!

Un calcolo che ti può aiutare a capire se hai strutturato un salone nel segno del pieno successo, è dato da questa formula:

**(NUMERO DELLE PRESENZE IN SALONE DIVISO IL NUMERO DEGLI ADDETTI) = 7.5 !!!!**

[www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)

# seconda strategia: motiva

## CHE COSA SIGNIFICA QUESTO INDICE ?

**Significa che non è possibile raggiungere il pieno successo economico se hai dipendenti che lavorano ogni giorno su meno di 7.5 clienti a testa !** Questo vuol dire che ogni addetto deve poter lavorare ogni giorno su 7 / 8 clienti. La maggior parte dei saloni invece ha un indice vicino a 5 !!!

Tutto questo è dovuto al fatto che il titolare ha assunto persone per il gusto di avere il salone pieno di dipendenti, anche se il numero dei clienti non è sufficiente per garantirsi questo lusso. Ma il vero problema è...



**IL TITOLARE E' SPESSO ACCENTRATORE E NON VUOLE FARE L'IMPRENDITORE, MA L'ARTIGIANO. VUOLE QUINDI LAVORARE TANTISSIMO CON LE MANI, INVECE DI OCCUPARSI DI GESTIONE, MARKETING E FORMAZIONE: LE TRE STRATEGIE PIU' IMPORTANTI PER GUADAGNARE €6.000 EURO NETTI AL MESE.**

Molto spesso, questo atteggiamento è mosso da paura. Non abbiamo creato un sistema tecnico trasferibile. I dipendenti si sentono bloccati e fanno il minimo indispensabile. Il titolare vuole sentirti "al centro del mondo" se no il suo salone chiude. Questo è un atteggiamento sbagliatissimo !!! Perché imbriglia il titolare ad essere artigiano a vita, dovrà sempre rincorrere il personale perché lo perderà, dovrà sempre iniziare da capo ogni volta e così il suo sogno di guadagnare tantissimo svanisce col tempo.

**ORA FATTI DELLE DOMANDE: QUANTO CREDI NEI TUOI COLLABORATORI E QUANTO LORO CREDONO IN TE ?**

**INOLTRE, CHE CLIMA C'E' IN SALONE ? CHE ATTEGGIAMENTO HANNO I COLLABORATORI VERSO I CLIENTI ? COME TI COMPORTI TU CON I TUOI COLLABORATORI E COME FAI A MOTIVARLI ???? COME PREMI IL LAVORO CHE SVOLGONO E SOPRATTUTTO QUANTO PRODUCONO I TUOI COLLABORATORI ????**

# *seconda strategia: motiva*

## **ALTRO ASPETTO IMPORTANTE....LE RIUNIONI...**

**sono un momento di enorme crescita, ma spesso vengono fatte (se vengono fatte) in modo SBAGLIATO, E RAPPRESENTANO COSI UN GRAVE DANNO !!!!**

**Lo sbaglio che si fa quando si organizza una riunione è... ELENCCARE UNA SERIE INFINITA DI COSE “CHE NON VANNO COME DOVREBBERO “ !!!**

Questo modo di condurre le riunioni porta demotivazione e frustrazione !!!!

**Le riunioni INVECE** devono essere fatte per celebrare i successi fatti nel periodo, per discutere su 1 massimo 2 punti migliorativi e poi chiudere con premi e incentivi sia di carattere psicologico che economico

**C'E' POI DA CONOSCERE LA TECNICA COMUNICATIVA AD HOC PER CONDURRE CON EFFICACIA UNA RIUNIONE... IL LINGUAGGIO.. IL MODO IN CUI SI PARLA.. IL MODO IN CUI SI**

**COINVOLGONO I DIPENDENTI FANNO LA DIFFERENZA !!!!**

**ORA FATTI DELLE DOMANDE: COME VENGONO FATTE LE RIUNIONI SE VENGONO FATTE? QUALI RISULTATI PORTANO ? CHE TIPO DI ATTEGGIAMENTO HAI NELLA RIUNIONE ? SEI PROPOSITIVO E POSITIVO O NEGATIVO E GIUDICANTE ?**

**HAI IDEA DI QUALI SONO LE STRATEGIE GIUSTE PER PORTARE A TERMINE UNA RIUNIONE DA VERO LEADER ???**

**QUANTO HAI INVESTITO PER FORMARTI SU QUESTO IMPORTANTISSIMO ASPETTO DELL'ESSERE IMPRENDITORE ???**

**Se non lo sai.. Stai con me... continua a leggere e ti darò una soluzione più avanti... ORA PASSIAMO ALLA TERZA STRATEGIA...**



# *terza strategia: vendi*



people sms  
internet network  
marketing business  
mobile banner friends  
sale online seo content  
page viral news user phone  
trends digital data  
message blog  
marketing  
future video computer  
technology www design  
sharing search music  
forums advertise  
recommendation chat  
television mailing  
communication  
social media

**SE VUOI AVERE SUCCESSO  
DEVI DEDICARE IL  
60% DEL TEMPO NEL  
MARKETING !!!!**

[www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)

# terza strategia: vendi

**TUTTI I GRANDI IMPRENDITORI E I GRANDI ESPERTI DI SVILUPPO STRATEGICO DELLE IMPRESE DI TUTTO IL MONDO SOSTENGONO CHE IN FUTURO SI SALVERANNO SOLTANTO LE IMPRESE CHE AVRANNO DEDICATO IL 60% DEL PROPRIO TEMPO/LAVORO, NEL PENSARE E NEL METTERE IN PIEDI COSTANTI ED EFFICACI STRATEGIE DI MARKETING !!!!**



**La stessa regola vale anche per i saloni di bellezza !!!**

**Invece purtroppo quasi sempre il tempo dedicato a questa attività è soltanto marginale e il budget investito in pubblicità è spesso molto vicino allo 0 !!!!**

**TI DICO SUBITO CHE OGGI NON TE LO PUOI PERMETTERE !!!**

**NON PUOI PERMETTERTI DI PENSARE DI AVERE UN FUTURO**

**COME PARRUCCHIERE SE NON DAI IMPORTANZA A QUESTO FONDAMENTALE ASPETTO STRATEGICO !!!! I TUOI CONCORRENTI SONO AGGUERRITI E CHI ARRIVA PRIMO OGGI BATTE LA CONCORRENZA.**

**Quindi.... Ricordatelo perché è fondamentale....**

**INSIEME ALLA FORMAZIONE (PRIMA RISORSA)... NON SOLO TECNICA (ABBIAMO VISTO L'IMPORTANZA DI SAPER ESSERE UN LEADER E UN OTTIMO COMUNICATORE ANCHE DURANTE LE RIUNIONI E QUINDI ANCHE SU TALI ASPETTI E' NECESSARIO FORMARSI)**

**IL MARKETING E' LA SECONDA RISORSA CHE TI PERMETTERA' DI AVERE UN FUTURO ECONOMICO PROSPERO E CHE TI PORTERA' A GUADAGNARE QUEI € 6.000 EURO NETTI AL MESE !!!!**

**[www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)**

# terza strategia: vendi

**OGGI E' POSSIBILE COMUNICARE CON BUDGET MOLTO LIMITATI GRAZIE ALLE POTENZIALITA' DEL WEB, IN MODO IMMEDIATO E GEO LOCALIZZATO , DIRETTAMENTE AL TUO POTENZIALE CLIENTE CHE VIVE E RISIEDE NELLA TUA CITTA'.**



**Il web marketing, il social media marketing e l'email marketing sono tre strumenti efficaci per aumentare il numero dei tuoi clienti.**

**Se ti sei reso conto dalla strategia n. 2 che non hai CLIENTI SUFFICIENTI PER PERMETTERTI IL NUMERO DEI DIPENDENTI CHE HAI perché la tua fiche per addetto non è 7.5, allora NON PUOI ANCORA CONTINUARE AD AVERE UNA VOCE DI BILANCIO SUL MARKETING VICINA ALLO "ZERO"**

**Siamo nell'era della LEAD GENERATION.**

**Non devi avere un sito internet. Non serve a nulla perché non ti fa guadagnare niente. Quello che devi avere è invece una LANDING PAGE, UN BLOG, UN SISTEMA AUTOMATIZZATO PER COMUNICARE CON IL TUO CLIENTE POTENZIALE E DELLE CAMPAGNE MARKETING SU FACEBOOK COSTANTI E CONTINUATIVE.**

**[www.alteregoconsulting.it](http://www.alteregoconsulting.it)**

# terza strategia: vendi

## Lead Generation



La strategia che devi mettere in piedi è quindi questa:

- 1) **CREARE UNA LANDING PAGE:** una pagina da veicolare tramite i social che chieda al potenziale cliente che la visita di lasciare la sua mail in cambio di qualche vantaggio che gli concedi.
- 2) **CREARE UN BLOG:** è l'era del **CONTENT MARKETING**. Le persone amano leggere contenuti e i contenuti ti permettono di potenziare il **TUO BRAND** e favoriscono **LA PENETRAZIONE NEL TUO MERCATO DI RIFERIMENTO**.
- 3) **EMAIL MARKETING AUTOMATICO:** un sistema di raccolta email e di pianificazione di newsletters automatiche per comunicare con il tuo potenziale cliente.
- 4) **CAMPAGNE FACEBOOK A PAGAMENTO:** Non basta avere una pagina face book. Bisogna investire anche nelle inserzioni a pagamento. La forza di questo social sta tutta nella segmentazione. E' possibile studiare campagne mirate per giovani, per persone benestanti, per persone glamour, per persone che cercano il prezzo migliore. Tutto è possibile con face book e a budget davvero molto contenuti.

Per fare tutto questo **CI VUOLE TEMPO** e **STUDIARE STRATEGIE VINCENTI**.

Ti consiglio intanto alcune accortezze utili per ottimizzare la tua pagina face book.

# terza strategia: vendi

## Le regole che devi seguire:

- 1) **l'IMMAGINE DELLA COPERTINA:** Ricordati che deve essere visibile soprattutto dallo smarphone. Il telefono ormai è lo strumento maggiormente usato per andare su face book . Per questo rispetta la dimensione della foto che deve essere 828 x 465. Su questa immagine deve esserci il tuo slogan o pay off (la differenziazione del tuo prodotto), una immagine ad alto impatto comunicativo e un invito all'azione, usando come nell'esempio anche una freccia...
- 2) **DESCRIZIONE:** nella descrizione della tua pagina face book devi assolutamente mettere il link del tuo sito landing page CON UNA EVIDENTE "call to action" ovvero un accattivante invito all'azione... Il visitatore deve essere spinto a cliccarci ...
- 3) **CALL TO ACTION:** anche qui.. Il pulsante che fornisce face book per invitare il visitatore ad una azione DEVE CONTENERE il link alla tua landing page... in tutti i modi il visitatore deve essere spinto ad andare verso la tua pagina esterna a face book.
- 4) **FAI ALMENO UNA PUBBLICAZIONE AL GIORNO:** meglio sarebbero due. Falle possibilmente dalle 12.30 alle 14.00 e/o dalle 21.00 alle 22.00. Se non hai tempo puoi programmarle. Facebook come saprai ti da anche questa possibilità. Quello che è importante però è la qualità di ciò che pubblichi. Sempre immagini ad alta definizione, parla di quello che realizzate in salone, una volta metti il link del blog, quando pubblichi un post, ma mai argomenti diversi da quelli che riguardano il tuo lavoro.



# *terza strategia: vendi*

**RIEPILOGANDO... PONI ATTENZIONE SU QUESTI ASPETTI...**

**FAI MOLTA ATTENZIONE AI CONTENUTI E ALLA QUALITA' DELLE IMMAGINI...**

**CERCA DI ESSERE COSTANTE E CONTINUATIVO NEI POST...**

**SCRIVI BLOG RICCHI DI CURIOSITA' E CONSIGLI CHE FACCIANO CRESCERE IL TUO SPESSORE PERSONALE E IL TUO BRAND...**

**CREA UNA LANDING PAGE DOVE VEICOLARE UNA OFFERTA IN CAMBIO DI UNA EMAIL...**

**METTI IN PIEDI UN SISTEMA DI EMAIL MARKETING AUTOMATICO...**



**E SOPRATTUTTO....**

**USA LE INSERZIONI A PAGAMENTO SU FACEBOOK PER FAR CONOSCERE LA TUA LANDING PAGE E IL TUO BLOG !!!!**

**DEVI INVESTIRE TRA LE € 50 / € 150 EURO AL MESE SU FACEBOOK PER AVE-**

**RE IL DOMINIO ASSOLUTO DELLA COMUNICAZIONE ONLINE NELLA TUA CITTA' ... E TUTTI, MA PROPRIO TUTTI SI ACCORGERANNO DI TE... E DEL TUO SALONE !!!! E I € 6.000 EURO NETTI AL MESE SI AVVICINERANNO...**

***www.alteregoconsulting.it***

# SEGUIRE TUTTO TI SEMBRA DIFFICILE?

CONTATTACI ADESSO  
TEL. 075.927.63.57 - [WWW.ALTEREGOCONSULTING.IT](http://WWW.ALTEREGOCONSULTING.IT)

SE STAI PENSANDO ADESSO CHE HAI LETTO  
L'EBOOK CHE GESTIRE, MOTIVARE E VENDERE SONO TRE  
STRATEGIE FONDAMENTALI PER IL SUCCESSO DEL TUO SALONE,  
MA NON HAI PROPRIO CHIARO TUTTO (non sai per esempio quali  
altri indici economici devi conoscere) E VUOI CHIARIMENTI E ALTRE  
INFORMAZIONI

ALLORA CONTATTACI AL NUMERO **075.927.63.57**  
O INVIACI UNA MAIL A [INFO@ALTEREGOCONSULTING.IT](mailto:INFO@ALTEREGOCONSULTING.IT)

OPPURE PARTECIPA AL SEMINARIO CHE SI  
TERRA' A GUBBIO IL PROSSIMO 9 GENNAIO

IN PROMO A SOLI **€ 97 EURO** CON DUE

BONUS PER CHI SI PRENOTA

ENTRO IL 2 GENNAIO 2017:

A) PAGA UNO VENITE IN DUE

B) AVRAI INCLUSO UN CHECK UP SALONE  
OMAGGIO DEL VALORE DI 390 EURO



**CLICCA  
NELL'IMMAGINE PER  
PARTECIPARE AL  
SEMINARIO**