



Come aumentare
La redditività del salone

Relatore: dott. Angelo Baldinelli

Redditività

in ambito aziendale, indica la percentuale di guadagno percepita dai soci che hanno investito nel capitale proprio dell'azienda il proprio denaro o i propri beni.

Come?

1. VISIONE DEL PROPRIO SALONE
2. CONTROLLO DEL PROPRIO SALONE
3. GUIDA DEL PROPRIO SALONE

DA ARTIGIANO AD IMPRENDITORE

VISIONE

DEI COSTI E DEI RICAVI
O MEGLIO DELLE USCITE E DELLE ENTRATE



SCARICATE IL PRIMO FILE ALLA PAGINA
WWW.ALTEREGOCONSULTING.IT/MATERIALE-CORSO

COSTI: 5 CATEGORIE

Costo del venduto

Costi fissi commerciali

Costi fissi produzione/personale

Oneri finanziari

Tasse di reddito

AZIONE: USIAMO IL FILE

RICLASSIFICHIAMO I
NOSTRI COSTI E LE
NOSTRE USCITE
FINANZIARIE

CREARE IL TEAM: PIRAMIDE DI MASLOW



- Buone condizioni di lavoro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Sentirsi coinvolti nei problemi di lavoro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Disciplina non opprimente

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Pieno apprezzamento del lavoro svolto

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Lealtà del titolare nei miei confronti

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Buon livello salariale

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Promozione e crescita insieme all'azienda

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Comprensione ed interesse verso i problemi personali

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

- Sicurezza del posto di lavoro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

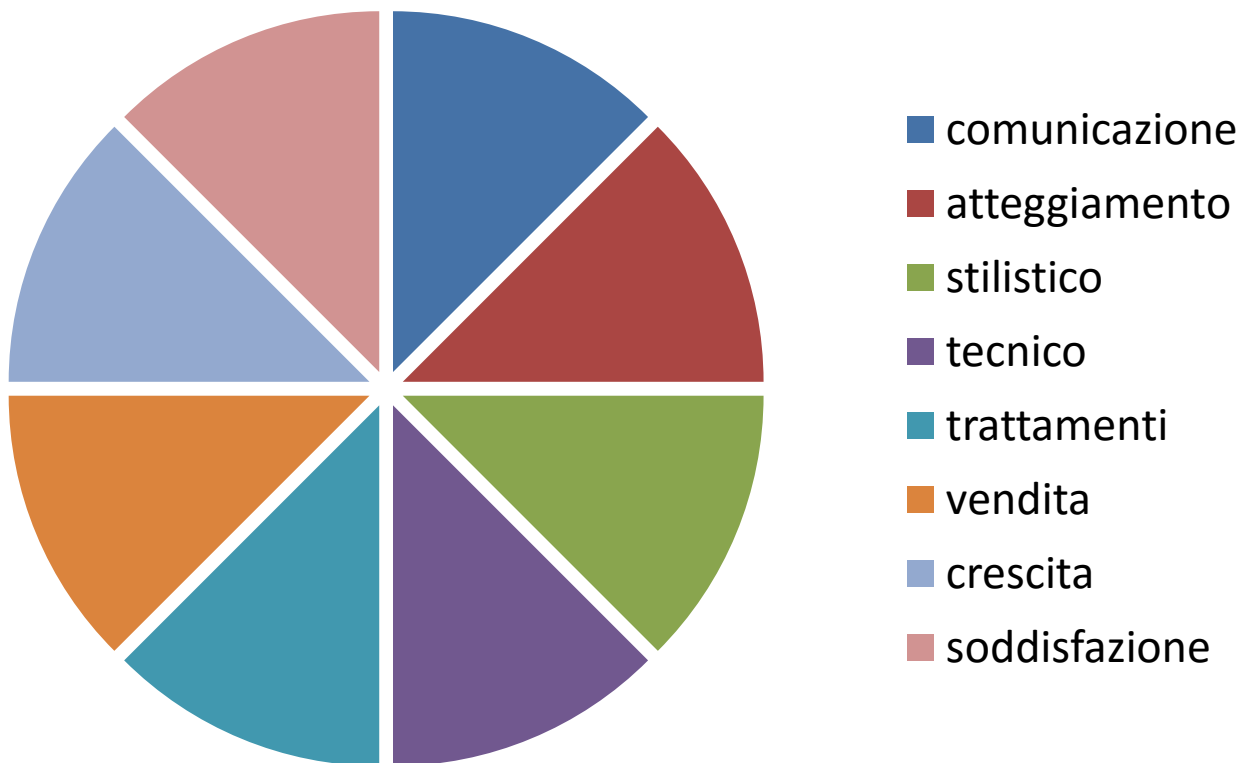
- Rendere il lavoro interessante e piacevole

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

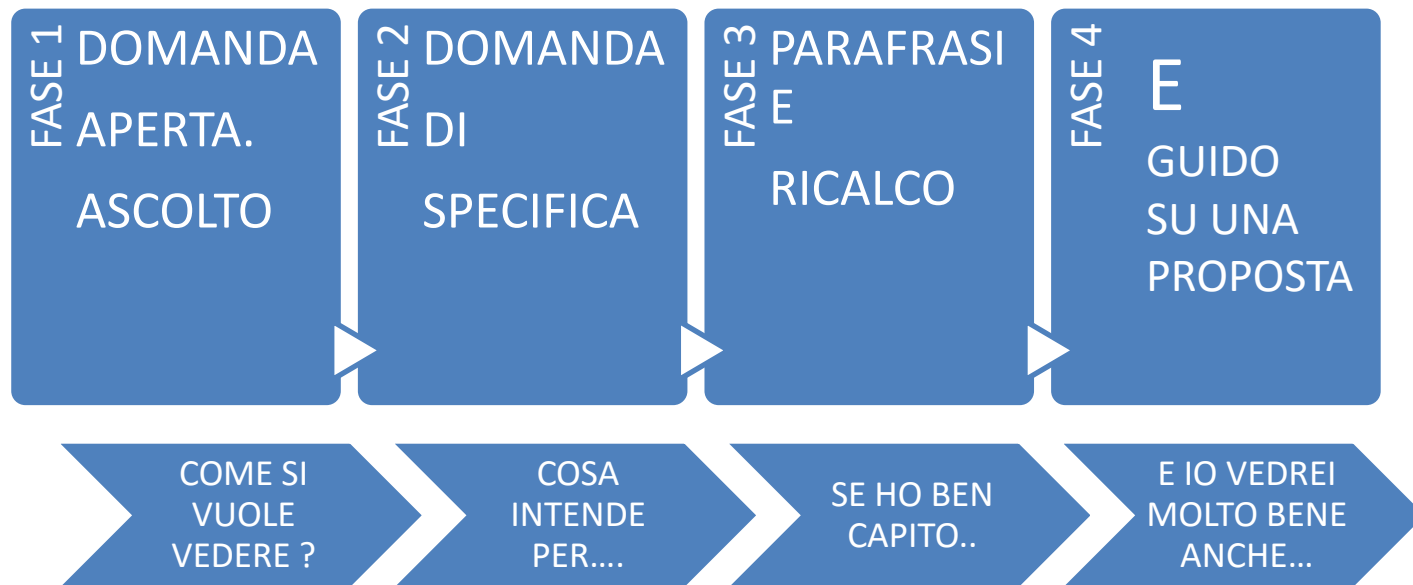
RIUNIONI DA FARE MA FATTE RISPETTANDO LE REGOLE

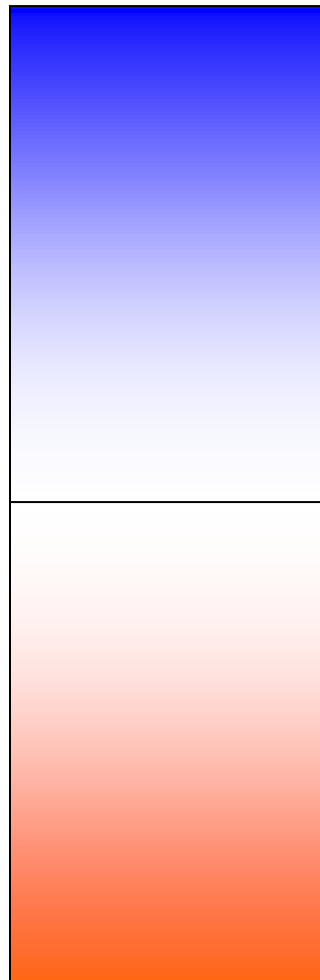


goals planning



FUNNEL DI VENDITA





Entusiasta

Allegro

Interessato

Annoiato

Arrabbiato

Apatico

**L'ATTEGGIAMENTO DEL
TITOLARE E DEL TEAM
E' FONDAMENTALE !!!**

**ENTUSIASMO = EMOZIONE +
=**

CRESCITA ECONOMICA

**Usa facebook
Landing Page
Informa con newsletter
automatizzate e blog
Proponi una offerta
con email marketing
e post su pagina facebook**



Cose da sapere per Facebook

1 – distinzione profilo / pagina

2 – pubblicare almeno 3 / 4 volte
a settimana

3 – pubblicare: video, blog,
curiosità, promo... in una parola contenuti

4 – fare inserzioni a pagamento

**L'IMPORTANZA DELLA
REALIZZAZIONE GRAFICA
DEI CONTENUTI.
APRIAMO UN PROFILO SU
WWW.CANVA.COM**

**ORA FACCIAMO
UNA INSERZIONE
A PAGAMENTO DI UN POST.
Possiamo promuovere anche
il sito, un blog, aumentare
i fan...**

-50%

ENTRO 19 GENNAIO 2017

6 MARZO

8 MAGGIO

17-18 SETT

12-13 NOV

Gestione Salone

**CORSO
GESTIONALE
ECONOMICO/FINANZIARIO**

- Un corso di una giornata per apprendere tutto ciò che si deve conoscere per leggere i numeri, per capire i punti deboli del salone, per mettere in piedi strategie di potenziamento e di crescita.

PROGRAMMA:

- calcolo del punto di pareggio

The Millionaire Marketing Sales

**CORSO DI
COMUNICAZIONE E
MARKETING**

- Un corso di una giornata per apprendere tutte le strategie più efficaci oggi nel marketing per aumentare il numero dei tuoi clienti e aumentare i servizi in salone attraverso tecniche di comunicazione efficace.

PROGRAMMA:

- come convincere un cliente a farsi

Lead Your Life

**CORSO DI
LEADERSHIP E
MOTIVAZIONE
PERSONALE**

- Un corso di 2 giornate per aumentare la propria capacità di leadership su nostri dipendenti, per aumentare la nostra capacità imprenditoriale, di autostima, di determinazione e di organizzazione di nostri risultati.

PROGRAMMA:

Master of Public Speaking

**CORSO PER
IMPARARE A
PARLARE IN
PUBBLICO**

- Un corso di 2 giornate per diventare capace di tenere in modo efficace una riunione con i propri dipendenti e per diventare un ottimo public speaker anche di fronte a platee importanti come docente.

PROGRAMMA:

- Test introduttivo:

ACCADEMIA

Grande