



alter ego

PROGRAMMA DI  
CONSULENZA GESTIONALE  
PER SALONI DI BELLEZZA

consulting




"CONSAPEVOLI OGGI PER  
DIVENTARE DOMANI"

# MISSION

02

---

**"AFFIANCARE I NOSTRI CLIENTI  
NELLA GESTIONE OTTIMALE DEL  
SALONE DA UN PUNTO DI VISTA  
FISCALE E STRATEGICO, CON  
L'OBIETTIVO DI AUMENTARE LA  
REDDITIVITA' DEL SALONE  
OTTIMIZZANDO I COSTI,  
AUMENTANDO LO SCONTINO  
MEDIO E AUMENTANDO LE  
PRESENZE IN SALONE".**



**Alter Ego Consulting** è una società di consulenza fiscale e strategica **specializzata** nella gestione e nella crescita dei saloni di bellezza.

## COME LO FACCIAMO?

- CONTABILITA' E CONTROLLO DI GESTIONE ●
- CHECK UP E PROGETTO SVILUPPO SALONE ●
- BUSINESS COACHING PER POTENZIARE IL TEAM ●
- FORMAZIONE ONLINE /OFFLINE SULLA GESTIONE ●

# contabilità

## e CONTROLLO DI GESTIONE

### PERCHE' SCEGLIERE NOI ?

- SPECIALISTI DEL SETTORE
- SEGUIAMO IL CLIENTE MENSILMENTE
- CREIAMO UN BUDGET PER NON AVERE SORPRESE A FINE ANNO
- FINALIZZIAMO IL TUTTO AL RISPARMIO FISCALE
- VISITE IN SALONE TRIMESTRALI PER IL CONTROLLO DI GESTIONE
- FORMIAMO IL CLIENTE ALLA BUONA GESTIONE FISCALE
- ANTICIPIAMO I TEMPI PER IL PAGAMENTO DELLE TASSE

### SERVIZI SVOLTI

#### **Servizi unici e specialistici che non fa il tuo commercialista**

- SISTEMA DI CARICAMENTO FATTURE ICLOUD PER UN CONTROLLO IN TEMPO REALE
- BUDGET INZIO ANNO PER NON AVERE SORPRESE A FINE ANNO CON IL FISCO
- CALCOLO DELLE IMPOSTE DA VERSARE CON NETTO ANTICIPO PER UNA GESTIONE OTTIMALE
- VISITE TRIMESTRALI PER ANALIZZARE IL BILANCIO E PORRE EVENTUALI CORRETTIVI

#### **Servizi standard**

- TUTTI GLI ADEMPIMENTI DI CARATTERE FISCALE
- GESTIONE DELLA CONTABILITA' E DELLE BUSTE PAGA

COSTI			RICAVI			
	€	% sui costi		€	% sui ricavi	
RIMANENZE INIZIALI	€ -	0%	PRESTAZIONI DI SERVIZI	€ 27.000,00	98%	
ACQUISTI PRODOTTI	€ 1.000,00	13%	VENDITA PRODOTTI	€ 200,00	2%	
ALTRI ACQUISTI	€ -	0%	RIMBORSI PER UTENZE	€ -	0%	
PUBBLICITÀ	€ -	0%	AFFITTI ATTIVI	€ -	0%	
DIPENDENTI	€ -	0%	INTERESSI ATTIVI	€ -	0%	
AFFITTI E NOLEGGI	€ 1.000,00	29%	ALTRI PROVENI	€ -	0%	
CANONI LEASING	€ -	0%	RIMANENZE FINALI	€ -	0%	
COMPENSI A TERZI	€ 1.000,00	1%	INCIDENZE FAMILIE DEI COSTI SUI RICAVI			
ASSICURAZIONI	€ -	0%	incidenza costi variabili (prodotti)	12%	20%	8%
ENERGIA ELETTRICA	€ 1.000,00	7%	incidenza spese generali fisse	49%	20%	-29%
ACQUA, GAS, SIP, ECC.	€ 1.000,00	8%	incidenza costo del personale (compresa formazione)	10%	35%	25%
AMMORTAMENTO	€ 1.000,00	3%	incidenza spese pubblicità	0%	3%	3%
INTERESSI PASSIVI	€ -	0%	incidenza oneri bancari	6%	2%	-3%
ONERI BANCARI	€ 1.000,00	6%	REDDITIVITA' SALONE	20%	20%	0%
CORSI DI AGGIORNAMENTO	€ 1.000,00	11%	PRESTAVIMENTO TITOLARE	€ 28.800,00		
ALTRI COSTI	€ 1.000,00	6%				
<b>TOTALE COSTI</b>	<b>€ 10.000,00</b>	<b>80%</b>	<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>€ 27.000,00</b>	<b>100%</b>	

<b>UTILE/PERDITA FISCALE</b>	€ 1.000,00	20% REDDITIVITA'
------------------------------	------------	------------------

# BUDGET

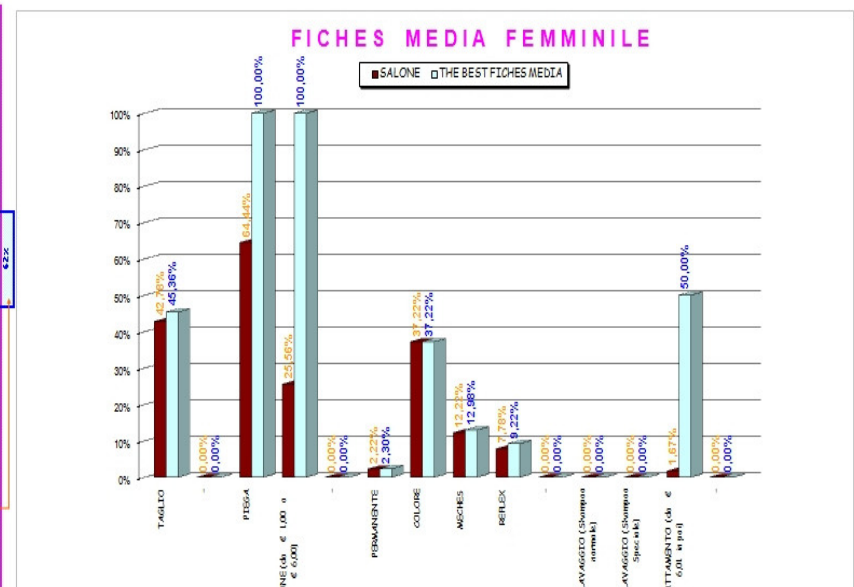
Già da gennaio il cliente avrà chiaro quello che dovrà fare da un punto di vista fiscale sia negli acquisti sia nei corrispettivi per rispettare i parametri imposti dagli studi di settore e per ottimizzare i flussi di cassa che saranno necessari per pagare le imposte nel modo congruo in base al tipo di salone e senza difficoltà legate alla liquidità

# CONTABILITA'

Attraverso il nostro sistema icloud di caricamento delle fatture e dei corrispettivi, saremo in grado di fare un controllo fiscale mensile per sapere in netto anticipo quali saranno le imposte che dovremo versare e per controllare che il budget venga confermato.

DESCRIZIONE	CORRISPETTIVI	COSTI CONT.	UTILE LORDO CONT.
entrate	€ 123.410,00		
uscite		€ 103.230,00	
incasso medio giornaliero			€ 493,64
punto di pareggio medio giornaliero			€ 412,92
redditività media giornaliera			€ 80,72

IDEALE FICHES				
FEMMINILE				
SERVIZI PARRUCCHIERIA	# SERVIZI PER ANNA PRESENZA	TARIFFE SALONE	INCASSO	
TAGLIO	45,74%	1	16,00	7,24
PIEGA	100,00%	1	16,00	16,00
LOZIONE (da 1,50 a 1,40)	100,00%	1	3,00	3,00
PERMANENTE	2,39%	1	40,00	6,92
COLORE	37,22%	1	23,50	9,75
MECHES	32,91%	1	43,35	5,63
REFLEX	4,22%	1	10,00	6,92
LAVAGGIO (23,00 max 20,00)	0,00%	1	-	-
LAVAGGIO (23,00 max 20,00)	0,00%	1	-	-
TRATTAMENTO (da 1,40 in poi)	50,00%	1	10,00	5,00
INCASSO MEDIO SERVIZI PARRUCCHIERIA FEMMINILE				47,47



# VISITA GESTIONALE

Ogni fine trimestre verremo in salone per effettuare un controllo di gestione personalizzato "one to one" in modo che il cliente acquisisca tutte le conoscenze per la buona gestione del salone e per impostare eventuali correttivi legati al budget preventivo di inizio anno.

# check up

e PROGETTO DI SVILUPPO

## PERCHE' SCEGLIERE NOI ?

- SPECIALISTI DEL SETTORE
- ANALIZZIAMO TUTTI I NUMERI DEL SALONE
- CREIAMO UN PROGETTO DI SVILUPPO PERSONALIZZATO
- ANALIZZIAMO LE POTENZIALITA' DEL TITOLARE E DEL TEAM
- ELABORIAMO UN SONDAGGIO SUI CLIENTI DEL SALONE
- ELABORIAMO DEI REPORT MENSILI CON INDICAZIONI STRATEGICHE
- CONTROLLIAMO I DATI ATTRAVERSO UN NOSTRO SISTEMA DI RACCOLTA DATI

## SERVIZI SVOLTI

### CHECK UP

- ANALISI FISCALE ED ECONOMICA DEGLI ULTIMI 2 ANNI
- ANALISI DELL'IMMAGINE E DELLE POTENZIALITA' DEL TEAM
- SONDAGGIO ONLINE PER SAPERE COSA PENSANO I CLIENTI DI NOI
- ELABORAZIONE DI UN PROGETTO DI CRESCITA SALONE PERSONALIZZATO

### PROGETTO DI SVILUPPO

- UTILIZZO DI UN SISTEMA DI RACCOLTA DATI ONLINE
- CONTROLLO ED ELABORAZIONE DI REPORT STRATEGICI E DI FORMAZIONE

## CHECK UP

---

E' uno strumento molto utile per "fotografare" la situazione economica del salone e per stabilire in modo personalizzato quali sono le strategie necessarie per aumentare la redditività del salone.

## CONTROLLO DEI DATI

Una volta realizzato il progetto personalizzato di sviluppo del salone, il cliente avrà attraverso il nostro sistema di raccolta dati, la possibilità di tenere sott'occhio tutti i parametri e tutti i più importanti indici economici del salone: dal punto di pareggio, alla fiches media, alle presenze, alle percentuali dei servizi svolti.

## REPORT MENSILE

Attraverso l'analisi dei numeri in tempo reale, i nostri consulenti elaboreranno dei report mensili con i quali verranno poi redatte delle strategie e dei format formativi per raggiungere l'obiettivo stabilito in sede di check up.



# business coaching

POTENZIARE IL TEAM

## PERCHE' SCEGLIERE NOI ?

- *SPECIALISTI DEL SETTORE*
- *ABBIAMO UN MODELLO DI COACHING COLLAUDATO DA ANNI*
- *CONOSCIAMO LE CRITICITA' SPECIFICHE DEI COLLABORATORI*
- *IL NOSTRO SISTEMA DI LAVORO E' SETTORIALE E SPECIFICO*
- *AFFIANCHIAMO IL TITOLARE ATTRAVERSO VISITE IN SALONE*
- *SUPPORTIAMO IL CLIENTE ATTRAVERSO STRUMENTI DI CRESCITA ONLINE*

## SERVIZI SVOLTI

### ANALISI DI CLIMA E DELLE COMPETENZE

- ANALISI DELLE POTENZIALITA' DEL TITOLARE E DEL TEAM
- ANALISI DELLE COMPETENZE E DELLE CRITICITA' DEL TITOLARE E DEL TEAM
- ANALISI DEL CLIMA AZIENDALE
- ANALISI DEL CODICE SALONE (ORGANIZZAZIONE)

### SESSIONI DI COACHING

- SESSIONI DI COACHING IN SALONE
- SESSIONI DI COACHING ONLINE E A DISTANZA



# HUMAN TALENT

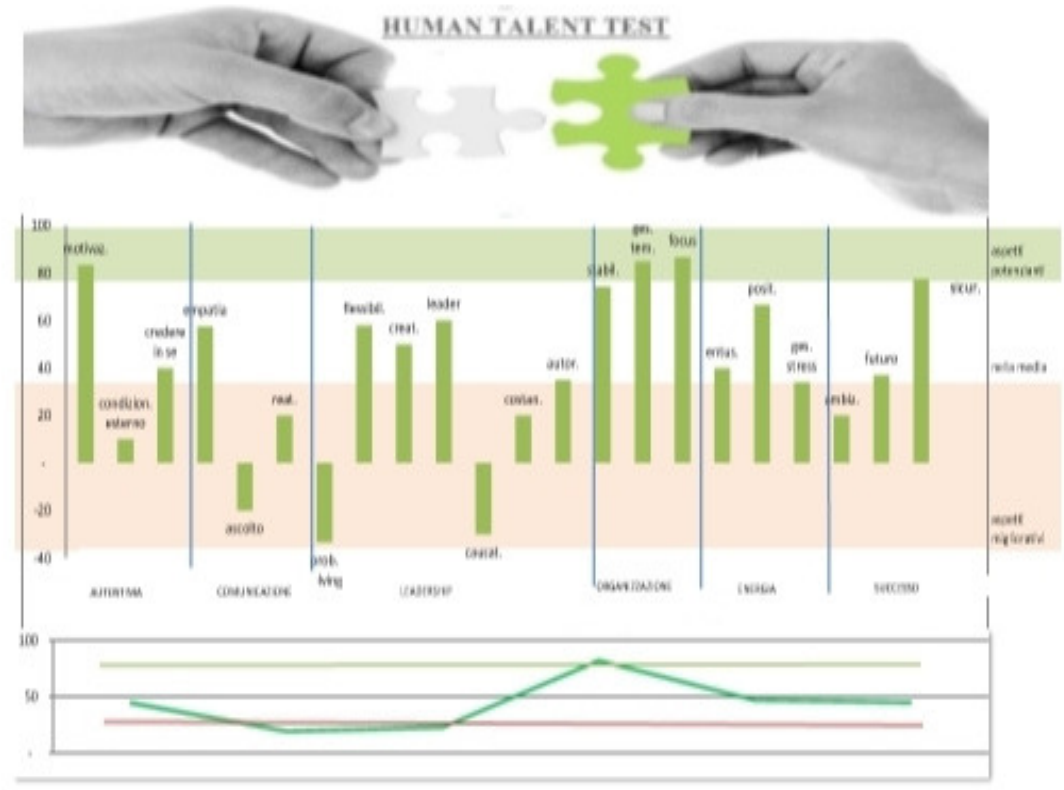
Attraverso questo test riusciamo a capire le potenzialita' del titolare. Ben 22 abilità trasversali che sono necessarie per gestire il salone da leader carismatico: comunicazione, organizzazione, motivazione, propensione al successo, leadership.

# ANALISI CLIMA E COMPET

Un salone di successo deve avere come prerogativa una squadra che lavora in piena armonia e totale collaborazione reciproca. Il clima che si respira in salone è essenziale per attrarre clienti e per aumentare i fatturati. Così le competenze necessarie per svolgere il servizio in un'ottica di qualità totale.

# SESSIONI DI COACHING

Attraverso le sessioni in salone e a distanza, i nostri coach alleneranno il titolare e il team ad elevare le proprie prestazioni lavorative ed organizzative, oltre a formare il team per migliorare la capacità comunicativa e per il titolare per potenziare la propria capacità di leadership.



www.adnospa.info

<p><b>CONSAPEVOLEZZA</b></p> <p>Il titolare deve essere consapevole delle proprie risorse umane e organizzative. Deve essere in grado di riconoscere i punti di forza e di debolezza del proprio team e di agire di conseguenza per migliorare le prestazioni.</p>	<p><b>COMUNICAZIONE</b></p> <p>Il titolare deve essere in grado di comunicare in modo efficace con il proprio team e con i clienti. Deve essere in grado di ascoltare e di comprendere le esigenze e le aspettative di tutti.</p>	<p><b>ORGANIZZAZIONE</b></p> <p>Il titolare deve essere in grado di organizzare il proprio lavoro e quello del proprio team in modo efficiente e produttivo. Deve essere in grado di definire obiettivi e di pianificare le attività.</p>
<p><b>LEADERSHIP</b></p> <p>Il titolare deve essere in grado di ispirare e motivare il proprio team. Deve essere in grado di prendere decisioni difficili e di assumersi la responsabilità delle conseguenze.</p>	<p><b>RESILIENZA</b></p> <p>Il titolare deve essere in grado di affrontare le difficoltà e le sfide con positività e determinazione. Deve essere in grado di imparare dalle esperienze e di migliorare se stesso e il proprio team.</p>	<p><b>ADATTABILITÀ</b></p> <p>Il titolare deve essere in grado di adattarsi ai cambiamenti e alle nuove situazioni. Deve essere in grado di innovare e di trovare nuove soluzioni ai problemi.</p>

# formazione manageriale

IN AULA E ONLINE

## PERCHE' SCEGLIERE NOI ?

- SPECIALISTI DEL SETTORE
- FORMIAMO I TITOLARI SULLA GESTIONE DEL SALONE
- IL NOSTRO METODO E' STUDIATO PER LA CATEGORIA
- FORMIAMO IL TITOLARE SU COMUNICAZIONE E LEADERSHIP
- FORMIAMO I COLLABORATORI PER FARLI PRODURRE DI PIU'

## SERVIZI SVOLTI

### CORSI IN AULA

- COME DIVENTARE UN PARRUCCHIERE DI SUCCESSO (GESTIONE)
- MASTER OF PUBLIC SPEAKING (COME MOTIVARE IL TEAM CON RIUNIONI)
- LEADERSHIP ECCELLENTE (COME DIVENTARE UN LEADER IN SALONE)
- COMUNICAZIONE EFFICACE (COME DIVENTARE UN CONSULENTE DI BELLEZZA)

### CORSI ONLINE

- CORSI PERSONALIZZATI DA SEGUIRE A CASA CON TEST FINALI

**CONTATTACI ADESSO**

***075.927.63.57***

**WWW.ALTEREGOCOCONSULTING.IT**