



VOX NYTT
23.september 2019

Innhold:

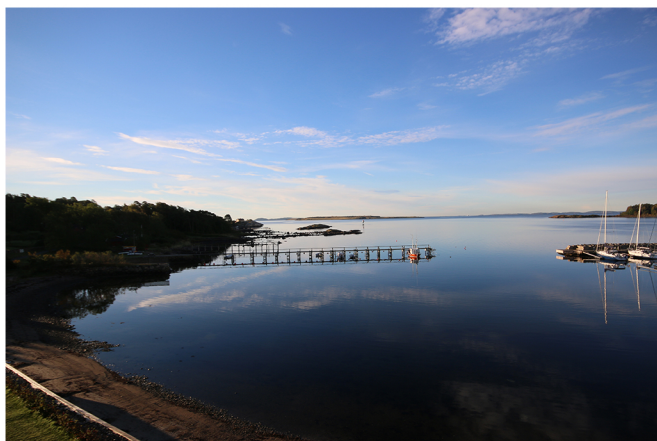
1. Ledersamling 2019
2. Leverandører & Forpliktelser
3. Nytt Brand fra Wella/Coty

VOX

1. LEDERSAMLING

For hver ledersamling vi har hatt har antallet deltakere økt og i år er intet unntak. Det er svært hyggelig. Med unntak av i fjor har vi hatt ledersamlinger sammen med Frisørkjeden Tango og da har vi naturlig nok totalt sett vært mange flere.

Selv om fristen for påmelding har «gått ut» er det fortsatt lov å melde seg på. Det viktigste for oss er at vi har «kontroll» på arrangementet og hvordan vi legger det opp. Derfor er vi avhengig av påmelding rimelig tid i forkant.



2. LEVERANDØRER OG FORPLIKTELSE

Forpliktelser

Vox Hair Concept har fra dag 1 vært tuftet på lojalitet til våre samarbeidsleverandører. Det er en forpliktelse alle dere medlemmer er bundet opp mot. Det innebærer at, etter man har inngått en forpliktende medlemsavtale med oss, ikke kan ta inn nye varemerker fra leverandører Vox Hair Concept ikke har en samarbeidsavtale med. Så er det i noen tilfeller slik at når man går inn som medlem kan det være noen utfordringer tilknyttet produkter/leverandører man har innarbeidet som vi ikke har avtale med. I slike tilfeller kan det bli gitt dispensasjoner for kortere eller lengre tid ut i fra en helhetsvurdering vi gjør.

Maria Nila

Denne «problemstillingen» har nå aktualisert seg i forbindelse med at tidligere salgssjef i Wella, Frank Rozario og flere tidligere selgere i Wella nå jobber for Maria Nila som skal inn som ny aktør på det norske markedet. De kjenner naturlig nok veldig godt til oss som aktør og dere som tidligere kunder. De er også klar over de restriksjonene vi har på leverandørsiden for «å slippe inn», noe som ble håndhevet når de jobbet i Wella hvis det skjedde «glipper» ute i salongene.

Som vi alltid gjør med leverandører som henvender seg til oss, har vi også hatt et møte med Maria Nila. Vi sjekker også andre produkter i dette segmentet, noe vi kommer tilbake til i punkt 3.

Hvorfor kan vi ikke ha avtale med alle?

Nær sagt alle leverandører ønsker å inngå samarbeid med oss. Vi har hatt som policy hele veien å ha et samarbeid med få og anerkjente leverandører med kjente varemerker. Vi har hele tiden levert større og større distribusjon (kjøpsomsetning) til dem, noe de selvsagt er fornøyd med og som gjør at vi har markedets beste betingelser hos dem.

Når vi vurderer nye leverandører er det noen ufravikelige krav vi setter for at vi i det hele tatt skal kunne gå videre i eventuelle forhandlinger:

- Ingen andre kunder skal ha høyere fakturarabatt enn oss.
- Fortjenestemargin skal minimum være opp mot 47-50% i fortjeneste.
- Vi skal kunne gi dere bonus etter gjeldene skala
- Vi utover dette ha mulighet for å kjøre kampanjer med særs gode ekstrarabatter.

Disse kravene sikrer at dere har de beste økonomiske rammene å jobbe med.

Hvis vi slipper inn noen leverandører på dårligere betingelser vil det medføre at våre eksisterende leverandører «setter foten ned» og vil be oss redusere kravene til dem også. De vil i en slik situasjon oppfatte at de må bidra, mens andre blir «gratispassasjer». Konsekvensen er at dere vil få reduserte betingelser på eksisterende leverandører.

Konsekvenser ved å ta inn leverandører og varemerker vi ikke har avtale med:

Vi forstår at det alltid er moro med nye produkter og nye varemerker enten det gjelder Maria Nila, Hufs, Fat Boy, Kevin Murphy med flere. Noen ganger blir vi litt lei av det vi har og ønsker noe nytt og spennende. Men, vi må egentlig stille spørsmålet «Hva er det kundene våre ønsker?» Et annet vesentlig spørsmål er «Hva er mest lønnsomt for min salong?»

Vi forventer at inngåtte medlemsavtaler overholdes. Dersom man allikevel velger å ta inn leverandører og varemerker vi ikke har avtale med, har vi mulighet for å helt eller delvis la være å utbetale årsbonus. I ytterste konsekvens kan man bli ekskludert. Dette er beskrevet nærmere i vår medlemsavtale.

Eventuelle spørsmål om dette kan tas opp på vår ledersamling.

3. NYTT BRAND FRA WELLA/COTY

Til nyttår lanseres et helt nytt varemerke:

weDo/
PROFESSIONAL



Dette varemerket vil ha en helt annen profil enn Wella/Coty sine øvrige merker. Produktene her er 100% vegansk og har tatt 6 år å utvikle. Prisnivå på produktene vil etter den informasjonen vi fått ligge pluss/minus 200,- i salg ut av salong. Så er øvrige betingelser med bonus etc. slik som dere kjenner. Nærmere informasjon vil komme i forbindelse med lansering.

VOX