



VOX NYTT
5. november 2019

Innhold:

1. Årets ledersamling
2. Skjermpublisering (TV)
3. Leverandørutvikling, strategi og policy
4. Leverandørendringer
5. Bruk av PC/Mac
6. Forslag til «miniseminar» 2020
7. Frisørundersøkelsen 2019
8. Salon Emotion 14.januar 2020
9. Kursmuligheter med Igor Meyer

Vedlegg:

- Avtale om skjermpublisering
- Frisørundersøkelsen 2019
- Oppdatert enkel leverandøroversikt
- Prisliste Maria Nila
- Prisliste Heidenstrøm

1. ÅRETS LEDERSAMLING



"Magisk kommunikasjon" ved Vidar Hansen fikk salens fulle oppmerksomhet fra start til slutt.



**VOXNE
★
TALENTER**

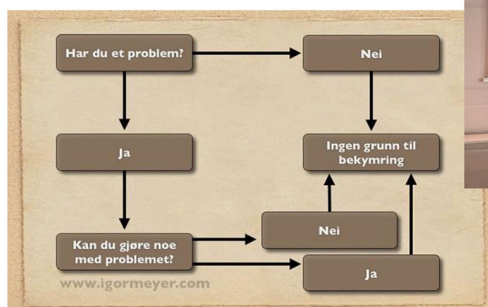
80-talls fest med Voxne Talenter ble en relativt ellevill affære

VOX



Takk for alle positive tilbakemeldinger vi har fått. Det er en glede og privilegium å kunne få lov til å ha et slikt arrangement for så fantastiske medlemmer. Her har dere blitt utfordret langt utenfor komfortsonen, stilt presis på alle innslag, m.m. og er like blide og fornøyde. Utrolig hyggelig.

Vi kommer her med noen oppsummering og tilbakemeldinger i forhold til aktuelle saker som ble meddelt på arrangementet.



2. SKJERMPUBLISERING

Når vi presenterte at vi nå også tilbyr dere medlemmer «Skjermpublisering» var responsen nærmest «elektrisk». Det er riktignok noen få løse tråder, men hvis disse lander har nærmest 100% av dere som deltok på ledersamlingen bestilt dette. Avtalen dere har signert vil bli mailet med vår kontrasignatur i løpet av denne uka.

Øystein Folvik fra Protekt IT vil ta kontakt med dere som har inngått avtale i løpet denne uka for avklare nærmere installasjonsdato m.m.



Hvorfor skjermpublisering?

En vanlig tradisjonell plakat er statisk – viser det samme budskapet hele tiden og mister dermed fort effekten.

Det skjer ikke med en digital skjerm, her vil hele tiden budskapet være i endring og dermed opprettholdes oppmerksomheten. Skjermpublisering blir derfor en verdifull markedsplattform.

Hva kan legges ut?

I prinsippet alt, men her er noen eksempler:

- Kampanjer
- Produktnyheter
- Produktinformasjon/behandlingsinformasjon
- Tips og triks
- Trender/sesong
- Modellbilder/inspirasjon
- Påminnelser – Husk å bestill time til julebordet, 17. mai etc.
- Prismeny
- Åpningstider
- Presentasjon av ansatte
- Påminnelser om kommende eventer
- Etc.

Hva kan vi tilby våre medlemmer?

Vi sørger for at de blir produsert materiell i høy kvalitet og riktig format til skjermene og ivaretar

opplasting av ønsket innhold fra dato og til dato

Kampanje – her velger man fritt blant hvilke tilbud man ønsker fra pågående kampanje– anbefaler 2-5 tilbud pr. kampanje

Aktuelle og skjermtilpassede filmsnutter på produkter/nyheter – fritt valg etter salongens sortiment

Vi lager profileringslides med logo, åpningstider, etc

Vi produserer inntil 12 valgfrie innlegg i løpet av 12 måneder

Alt dere innhold dere bestiller vi også oversendes slik at dere kan legge dette ut på SoMe

Øvrig produksjon kan også avtales - timepris

Hva blir kostnadene pr. måned?

Det vi komme an på antall skjermer og størrelse. Vi har tatt utgangspunkt i vårt priseksempel 1 stk 49 tommer skjerm.

49 tommer Samsung QMR Infoskjerm med lisens, feste, montering	Kr. 539,11
Innholdsavtale med Vox Hair Concept	Kr. 875,00
Totalt	Kr. 1 414,11 pr. måned

For nærmere informasjon om skjermstørrelser etc. kontakt:

Øystein Folvik, Protekt IT

Tlf. 476 81 414

oystein@protektit.no

3. LEVERANDØRUTVIKLING, STRATEGI OG POLICY

Kjøpsutvikling leverandører perioden 2016 – 2019

2013 - 2014 + 19,1 %

2014 - 2015 + 34,4 %

2015 - 2016 + 20,5 %

2016 - 2017 - 3,9 %

2017 - 2018 + 13,2 %

Totalt i perioden 2013-2018 109,7 %

2018 - 2019 + 10,3% (pr. 3.kvartal)

Fordeling mellom leverandørene:

	2018	Hittil 2019 (pr. 3. kvartal)	
Wella	55,2%	53,9 %	- 1,3 %
Tendenz	16,0 %	18,0 %	+ 2,0 %
Loreal PPD	15,7 %	15,1 %	- 0,6 %
Icon	5,8 %	7,0 %	+ 1,2 %
Friends	3,7 %	3,0 %	- 0,7 %
ID Hair	1,9 %	1,1 %	- 0,8%
GHD	1,6 %	1,9 %	+ 0,3 %

Kjøpsutvikling 2019 pr. 3.kvartal mot 2018 3.kvartal

Andel av totalkjøp:

Wella	+ 8,5 %	53,9 %
Tendenz	+ 26,6 %	18,0 %
Loreal PPD	+ 1,8 %	15,1 %
Icon	+ 30,1 %	7,0 %
GHD	+ 56,3 %	1,9 %
Friends	- 19,2 %	3,0 %
IDHair	- 40,2 %	1,1 %

Som dere ser ut i fra tallene er hovedtrekkene at vi øker kjøpsvolumet og til dels mye fra våre samarbeidslleverandører. Det har hele veien vært og er vår policy at vi gjør avtaler hvor vi er i stand til å levere et økt volum til våre leverandører. Derfor gjør vi ikke avtaler med alle. Det at vi tør å si nei og velge bort noe, er faktisk et suksesskriteriet for å lykkes når man driver forretningsvirksomhet. Det gjelder også for dere som driver salonger.

Vi tror det er det som gjør at vi blir oppfattet som attraktive hos leverandørene og som gjør oss i stand til å forhandle frem betingelser til beste for alle dere medlemmer. Så forplikter dere som medlemmer at dere lojalt stiller dere bak og kun kjøper fra de leverandører vi har avtale med. Det har vi klart ganske bra, men vi må erkjenne at vi har noe «rusk» i systemet som vi må få ryddet opp i nå.

Dere skal vite at vi vurderer leverandører vi ikke har avtale med hele tiden. Her må dere gjerne melde inn aktuelle leverandører som vi kan vurdere. Det som er helt sikkert er at vi aldri tar kontakt med potensielle leverandører. Den er verdens dårligste forhandlingstaktikk. De tar alltid kontakt med oss.

Hvis dere får forespørsler direkte i salongen/salongene er bare å be dem kontakte oss. Så er ikke det ensbetydende med at det blir et JA. Her er det en del kriterier vi må vurdere.

- Potensial/ behov i markedet
- Leverandørsammensetning
- Økonomi
- Kampanjer
- Bonus (Ivareta vår bonusskala)

4. LEVERANDØRENDRINGER

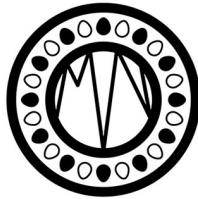
Maria Nila ble presentert som ny leverandør på ledersamlingen hvor de presenterte konseptet rundt varemerke. Dette er et 100 % vegansk varemerke som er veldig tydelig. Det er også det raskest voksende varemerke i Norden.

For dere som ønsker mer informasjon, kan dere gå inn på: marianila.com

Dere kan også kontakte Frank Rozario som er Country Manager i Norge. Han kan treffes på mobil: 406 15 600 eller på: frank.rozario@marianila.com

Når det gjelder avtalen er det verd å merke et par forutsetninger for å ta inn dette konseptet:

1. Hvis man velger å ta inn dette varemerke, må man minimum ha 27 referanser.
2. Innsalg skal ikke gå på bekostning av hovedleverandør til VHC sitt sortiment/utvalg i salongene, men fortrinnsvis erstatte produkter/ serier fra leverandører VHC ikke har samarbeidsavtale med, eller som en utvidelse av utvalget i salongen.



maria nila
STOCKHOLM



Leverandør Maria Nila AS
Postadresse: Box 24. SE250 53 Helsingborg
Besøksadresse: Villagatan 13b, 114 32 Stockholm
Telefon: 406 15 600
E-post adresse: frank.rozario@marianila.com
E-post bestilling: frank.rozario@marianila.com
Avtaleutløp: 31.12.2022

	Sortiment	Faktura rabatt	Bonus "givende"	Bonus "byggende"	Kalkyle faktor ca	Kalkulert ca brutto fortjeneste %
Avtalt fakturarabatt	Maria Nila (Minimum 27 referanser)	15 %	Ja	Ja	2,1 - 2,5	41-50 %

Fraktfri grense:	Ordre over 1.000,- eks. mva. Under gebyr på 150,- eks mva.
Betalingsbetingelser:	30 dager netto
Leveringstid:	Innen 3 arbeidsdager (mandag - Fredag)
E-post faktura	Ja

VOX

Så har vi valgt å gjøre en avtale med «Heidenstrøm» i forhold 3 ulike varemerker for å kunne dekke noen nisjer i sortimentet for dere. Her styrer dere helt selv antallet, men det er en maks grense på antall fra de ulike merkene:



nashi
A R G A N

VISION
HAIRCARE

made in sweden

new U

- Opptil 15 referanser på Vision
- Opptil 5 referanser Nashi
- Opptil 2 referanser NEWU

Dette er ikke fullt så kjente merker og dekker som nevnt noen «nisjer» hvor man på Vision hovedsakelig tenker bestselgere på styling. Produktene er av veldig god kvalitet, med gode utsalgspriser og kalkyler. Det samme gjelder Nashi som er en oljeserie. Når det gjelder NEWU er det voks i 150 ml forpakningen som bør legges på 199,- i utsalgspris.

For mer informasjon kontakt: Hans Petter Heidenstrøm mob: 930 07 878 eller hp@plheidenstrom.no

Leverandør	Petter L Heidenstrøm AS
Postadresse:	Postboks 145, 1601 Fredrikstad
Besøksadresse:	Spinnerivein 1, 1601 Fredrikstad
Telefon:	69 30 47 47
E-post adresse:	jessica@heidenstrom.no
E-post bestilling:	jessica@heidenstrom.no
Avtaleutløp:	31.12.2022

	Sortiment	Faktura rabatt	Bonus "givende"	Bonus "byggende"	Kalkyle faktor ca	Kalkulert ca brutto fortjeneste %
Avtalte fakturarabatter	Vision (maks 15 referanser)	10 %	Ja	Ja	2,2 - 2,8	44-55%
	Nashi (maks 5 referanser)	10 %	Ja	Ja	2,4 - 3,0	48-59%
	NEWU (Maks 2 referanser)	10 %	Ja	Ja	2,2	44 %
Fraktfri grense:	Ordre over 1.500,- eks. mva. Under gebyr på 150,- eks mva.					
Betalingsbetingelser:	22 dager netto					
Leveringstid:	Innen 4 arbeidsdager (mandag - Fredag)					
E-post faktura	Ja					

VOX

Så vil avtalen vi har med Friends på American Crew og Barber utgå med virkning fra og med 31.12.2019. Friends har veldig mange ulike varemerker og hadde i utgangspunktet et ønske om å gjøre disse tilgjengelig for alle Vox medlemmer. Dog er vår vurdering at det pr. i dag vil «kollidere» veldig med den leverandørsammensetning vi har, samtidig som det blir for smalt å kjøre på nevnte 2 varemerker. Begge parter er enig om det mest ryddig da utviklingen spesielt dette året har vært betydelig. I systemet vil det da være følgende tydelige «herremerker»:

SEB Man
Redken Brews
Dapper Dan



Når det gjelder ID Hair er utviklingen svært nedadgående med 40% hittil i år, men her gjelder avtalen teknisk ut 2020.

Ny leverandøroversikt vedlegg 2 for 2020 er nå lagt ut på vårt intranett.

5. BRUK AV PC/MAC

Vi må innrømme at det var en del som slet med basis kunnskap i forhold til bruk av PC. Så var det en del som trodde at man kan telefon og nettbrett i forhold til dokumenthåndtering og diverse oppgaver man bør ivareta som leder/eier.

Her er vår klare mening at man i 2019 bør bærbar PC som man bruker som backoffice i salongen og som man kan ha med seg hjem, og som nå – ta med seg på ledersamling for å lære nye ting.

6. FORSLAG TIL “MINISEMINAR” 2020

Med bakgrunn i spørsmål som fremkom under ledersamlingen vurderer vi å sette opp et «miniseminar» i Porsgrunn etter nyttår som går over 2 dager med bla. følgende innhold:

- Bruk av data generelt (Lære basiskunnskap om dokumenthåndtering, mail, Excel, Word m.m.)
- Budsjettering
- Hvordan få de ansatte til å øke behandlingsomsetningen og produksalget?
- Hvilke «verktøy» har jeg for å følge opp dette?
- Hvordan utnytte de mulighetene som ligger på vårt intranett?
- Hvordan få «en lettere frisørhverdag»? (Hvor kan jeg spare tid som kan utnyttes mer effektivt? Hvordan bør jeg jobbe med administrative oppgaver? Oppfølging av ansatte m.m.

Hvis det meldes interesse for dette innen 30.november. Det vil ikke være bindende, men gir oss en indikasjon antall som eventuelt kommer og ikke minst om det er behov for det. Hvis det er behov for det setter vi opp et program og innhenter pris på overnatting etc. Deretter sender vi ut en innbydelse med bindende påmelding.

7. FRISØRUNDERSØKELSEN 2019

Dette er en undersøkelse gjort på bestilling fra Nfvb som gir en del fakta hva kundene våre gjør og sier. Denne følger vedlagt.

8. SALON EMOTION 14. JANUAR 2020

Loreal PPD har tilbydd dere som Vox medlemmer å delta på heldagskurs med Salon Emotion som handler hele salongdriften, fremtidens salong, kundeopplevelser, forventninger, service m.m. hvor det vises til faktabasert kunnskap som er nyttig for alle som driver salonger. Kurset er gratis, men dere må ordne transport til og fra Loreal Akademiet på Sjølyst denne dagen.

Vi har allerede 6 påmeldte. Påmeldingsfrist settes til 30.november.

For eventuelle spørsmål kan dere ta kontakt med:

- Espen Johansen. Key Account Manager, mob 414 61 901 Espen.JOHANSEN@loreal.com
- Øystein Rudolfsen, Country Manager, mob 905 14 873 Øystein.RUDOLFSEN@loreal.com



9. KURSMULIGHET MED IGOR MEYER

Vi opplevde et utrolig bra og interessant foredrag at Igor på tirsdagen.

Vi mottok denne e-posten fra Igor etter ledersamlingen:

Tusen takk for oppdraget med foredrag på samlingen deres. Flott publikum!

Jeg ønsker alltid å levere på beste måte, og mottar derfor gjerne innspill og tips fra dere om eventuelle forbedringer.

I tillegg vil jeg gjerne gi medlemmene deres et tilbud;

Jeg besøker gjerne salongen deres med ett av mine foredrag (det jeg holdt, eller f.eks. «Service – en hjertesak») til spesialpris; kr 13.500,- (normalt 18.000,-). Ingen mva på «undervisning», men reisekostnader og ev hotellopphold tilkommer. Bookingen må skje innen nyttår for at tilbudet skal gjelde.

Håper dette kan være interessant for deres medlemmer!

Se info om foredragene mine på <https://www.igormeyer.com/foredrag>

Kontaktinfo:

Igor Meyer mob 91865535 post@komvidere.no

Månadens dikt

VINTERGLEDE
Dersom du vel å ikkje
Gleda deg over snøen,
Vil du ha mindre
Glede i livet
men
same mengde snø

Voss Lyrikklag