GESTIONE D'IMPRESA

DUALE 4° ANNO
LEZIONE 30/03/2020

ALLORA RAGAZZI A CHE PUNTO SIETE CON LA "COSTRUZIONE" O MEGLIO REDAZIONE DEL VOSTRO BUSINESS PLAN?
COMUNICATE A INVIARMI LE FOTO DELLE FASI CHE SICURAMENTE AVRETE COMPLETATO.

RIASSUMIAMO:

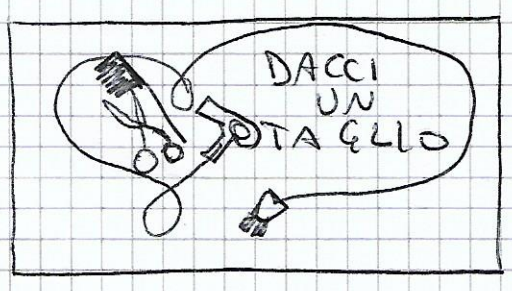
1° FASE: DESCRIZIONE

BREVE STORIA DELL'AZIENDA: CHI SIETE E PERCHE' APRITE IL VOSTRO NEGOZIO, QUALE ATTIVITA'?
PER ESEMPIO:

MI CHIAMO _____ HO ___ ANNI E APRIRO' UN NEGOZIO DI _____ A (DOVE?) ___ (VICINO?)
HO DECISO DI AVVIARE QUESTA ATTIVITA' PERCHE' _____ (HO LA PASSIONE..., VOGLIO FARE FELICI LE CLIENTI... HO STUDIATO PER QUESTO...)
HO SCELTO DI APRIRLO A (VICINO?) PERCHE' ... [?]
LA LINEA DI PRODOTTI SCELTA E' _____
IL NEGOZIO SI CHIAMERA' _____

2° FASE: LOGO E BIGLIETTO DA VISITA

FATE UN DISEGNO DEL VOSTRO BIGLIETTO DA VISITA, CON IN RILIEVO LA "RAGIONE SOCIALE" (COME SI CHIAMA) E APPUNTO UN DISEGNO CHE ATTIRI L'ATTENZIONE:



APERTO DAL ___ AL
MATTINA: ___
POMERIGGIO: ___
GIORNO DI CHIUSURA: ___
INDIRIZZO, TELEFONO, SOCIAL

IMPORTANTE!

3° FASE: SERVIZI OFFERTI

ANDATE AD ELENCARE I SERVIZI CHE SVOLGERETE:
PER ESEMPIO:

ACCONCIATORI:

1. PIEGA
2. TAGLIO
3. TRATTAMENTI
4. COLORAZIONE DEL CAPELLO
5. PERMANENTE
6. TIRAGGIO

ESTETISTA:

1. EPILAZIONE
2. MANICURE
3. PEDICURE
4. TRUCCO
5. MASSAGGIO VISO
6. MASSAGGIO CORPO

4° FASE: DESCRIZIONE DEL RAPPORTO CON IL CLIENTE

ANDATE A DESCRIVERE DAL MOMENTO IN CUI ENTRA IL VOSTRO CLIENTE FINO A QUANDO LO ACCOMPAGNATE ALL'USCITA RINGRAZIANDOLO:

- ACCOLGO IL CLIENTE FACENDOLO ACCOMODARE ecc - ecc. ecc.
- CHIEDO AL CLIENTE QUALE SERVIZIO VORREBBE, FORNENDOGLI UNA CONSULENZA (LO AIUTO A DECIDERE IN BASE AL SUO CAPELLO O PELLE
- PROCEDO AL TRATTAMENTO DECISO
- CHIEDO AL CLIENTE SE E' SODDISFATTO
- FACCIO PAGARE IL CLIENTE, LO INVOGLIO A PRENDERE APPUNTAMENTO PER LA PROSSIMA VOLTA O AD ACQUISTARE DEI PRODOTTI
- LO RINGRAZIO E LO ACCOMPAGNO ALL'USCITA SALUTANDOLO.

5° FASE: ANALISI DEL SETTORE ECONOMICO AL QUALE L'AZIENDA APPARTIENE

DOVETE ANALIZZARE IL SETTORE ECONOMICO DELLA VOSTRA ATTIVITÀ, CIOÈ L'ATTIVITÀ DI ESTETISTA E PARRUCCHIERI NEL "MOMENTO STORICO" IN CUI STAI APRENDO: È UN MOMENTO DI CRISI / OPPURE DI CRESCITA? E RISPETTO ALL'ECONOMIA IN GENERALE? RITIENI CHE IN QUESTO MOMENTO COMUNQUE LA GENTE DELLA PERSONA TI POSSA FAR GUADAGNARE? QUESTA È UNA TUA RIFLESSIONE E PROIEZIONE DELLA TUA ATTIVITÀ.

4

6° FASE: ANALISI DEL MERCATO AL QUALE L'AZIENDA SI RIVOLGE (TARGET) E STRATEGIE DI MARKETING

È CONSEGUENTE ALLA FASE PRECEDENTE MA DOVETE DESCRIVERE IL LUOGO DOVE APRITE IL VOSTRO NEGOZIO, PERCHÉ.
SOPRATTUTTO PERCHÉ AVETE SCELTO UN CERTO "TARGET" (FETTA DI MERCATO) ⇒ CHI SONO I CLIENTI? QUALI STRATEGIE DI MKT PENSI DI ADOTTARE? (PUBBLICITÀ PER FARTI CONOSCERE)
PERCHÉ PENSI DI AVERE SUCCESSO? CIOÈ QUALI SONO I TUOI PUNTI DI FORZA ⇒ VANTAGGIO COMPETITIVO ⇒ DESCRIVI LA CONCORRENZA (SE CI SONO) E I PUNTI DI DEBOLEZZA

PER ESEMPIO:

"APRIRÒ IL MIO NEGOZIO A _____ (VICINO?) IN VIA _____ NEL QUARTIERE _____ PERCHÉ _____
(HO SCELTO DI APRIRLO QUI PERCHÉ →)

GLI ABITANTI DI ____ (VICINO) O DEL QUARTIERE SONO ____ E CI SONO (TANTI O POCHI) SALONI
IL MIO TARGET SARÀ ____ (DONNE, UOMINI, ETÀ ...)
PERCHÉ ____ (NESSUNO DELLA CONCORRENZA LI SERVE ...
PER PUBBLICIZZARE IL MIO NEGOZIO USERÒ LE SEGUENTI STRATEGIE DI MKT ____
PENSO CHE IL MIO PUNTO DI FORZA SIA ____ (PER ESEMPIO IL PARCHEGGIO VICINO / STO DENTRO UN CENTRO COMMERCIALE / IN UN'AREA PEDONALE / IN UNA ZONA CON PARRUCCHIERI / ESTETISTE CHE NON SONO IN REGOLA E LAVORANO "AL NERO" QUINDI UNA QUALITÀ INFERIORE ECC. ECC. ECC.)
MA POTREI AVERE UN PUNTO DI DEBOLEZZA ____
(PER ESEMPIO L'AFFITTO ALTO / MANCA IL PARCHEGGIO LA CONCORRENZA ECC. ECC.)

H

7° FASE: STRUTTURA DEL MANAGEMENT

DEVETE SCOPRIRE PRIMA DI TUTTO SE LA VOSTRA È UNA DITTA INDIVIDUALE O UNA SOCIETÀ E PERCHÉ.
POI SE AVETE INTENZIONE DI ASSUMERE UNO O PIÙ DIPENDENTI, SCOPRENDO ANCHE LE FUNZIONI CHE DOVRANNO AVERE: MANSIONI DA SVOLGERE.

PER ESEMPIO:

4 LA MIA AZIENDA È UNA DITTA INDIVIDUALE / SOCIETÀ PERCHÉ ____
PENSO PER IL 1° ANNO DI ASSUMERE SOLO UN'APPRENDISTA (PERCHÉ COSTA MENO E LE POSSO INSEGNARE IL "MESTIERE") OPPURE UN DIPENDENTE GIÀ SPECIALIZZATO PER FARE ____ (SHAMPISTA / MANICURE ECC.) E POI NEI PROSSIMI ANNI SE IL FATTURATO AUMENTA, UN ALTRO DIPENDENTE.