




dott. Angelo

Baldinelli

SAPERE CHI SIAMO
PER PROGETTARE CHI DIVENTEREMO

IL TRIBUTARISTA DEI PARRUCCHIERI



Il **Check Up Salone** è uno strumento di analisi con il quale saremo in grado di scattare una "*fotografia*" dei principali *asset* del salone attraverso :

- UNA ANALISI ECONOMICO - FINANZIARIA
- HUMAN TALENT TEST PER IL TITOLARE
- UNA ANALISI DI CLIMA SUI COLLABORATORI
- UNA ANALISI DELLE COMPETENZE
- UNA ANALISI DELL'IMMAGINE DEL SALONE
- UN SONDAGGIO SULLA CLIENTELA DEL

**CON L'OBIETTIVO DI COSTRUIRE
UN PROGETTO DI SVILUPPO
DEL SALONE PERSONALIZZATO**



analisi economica

ANALISI FISCALE

Verrà fatta una analisi sugli indici di efficienza fiscale per capire se il salone sta pagando nel modo giusto le proprie imposte e se il bilancio rispetta le percentuali ottimali nelle varie categorie di costo.

ANALISI ECONOMICA E FINANZIARIA

Si analizzeranno tutte le percentuali legate ai servizi e alla vendita dei prodotti e si calcolerà la redditività del salone grazie al punto di pareggio.

COSTI			RICAVI		
	€	% sui ricavi		€	% 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 FAMIGLIE DEI COSTI SUI RICAVI		
ASSICURAZIONI	€ -	0%	incidenza costi variabili (prodotti)	12%	parametri ottimali 20%
ENERGIA ELETTRICA	€ 1.000,00	7%	incidenza spese generali fisse	49%	parametri ottimali 20%
ACQUA, GAS, SIP, ECC.	€ 1.000,00	8%	incidenza costo del personale (compresa formazione)	10%	parametri ottimali 35%
AMMORTAMENTO	€ 1.000,00	3%	incidenza spese pubblicità	0%	parametri ottimali 3%
INTERESSI PASSIVI	€ -	0%	incidenza oneri bancari	6%	parametri ottimali 2%
ONERI BANCARI	€ 1.000,00	5%	REDDITIVITA' SALONE	20%	parametri ottimali 20%
CORSI DI AGGIORNAMENTO	€ 1.000,00	11%	PRELIEVO TITOLARE	€ 28.800,00	
ALTRI COSTI	€ 1.000,00	5%	TOTALE RICAVI	€ 27.000,00	100%
TOTALE COSTI	€ 10.000,00	80%	TOTALE RICAVI	€ 27.000,00	100%
UTILE/PERDITA FISCALE € 7.000,00			20% REDDITIVITA'		

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
			16% 4%

ANALISI DI BILANCIO

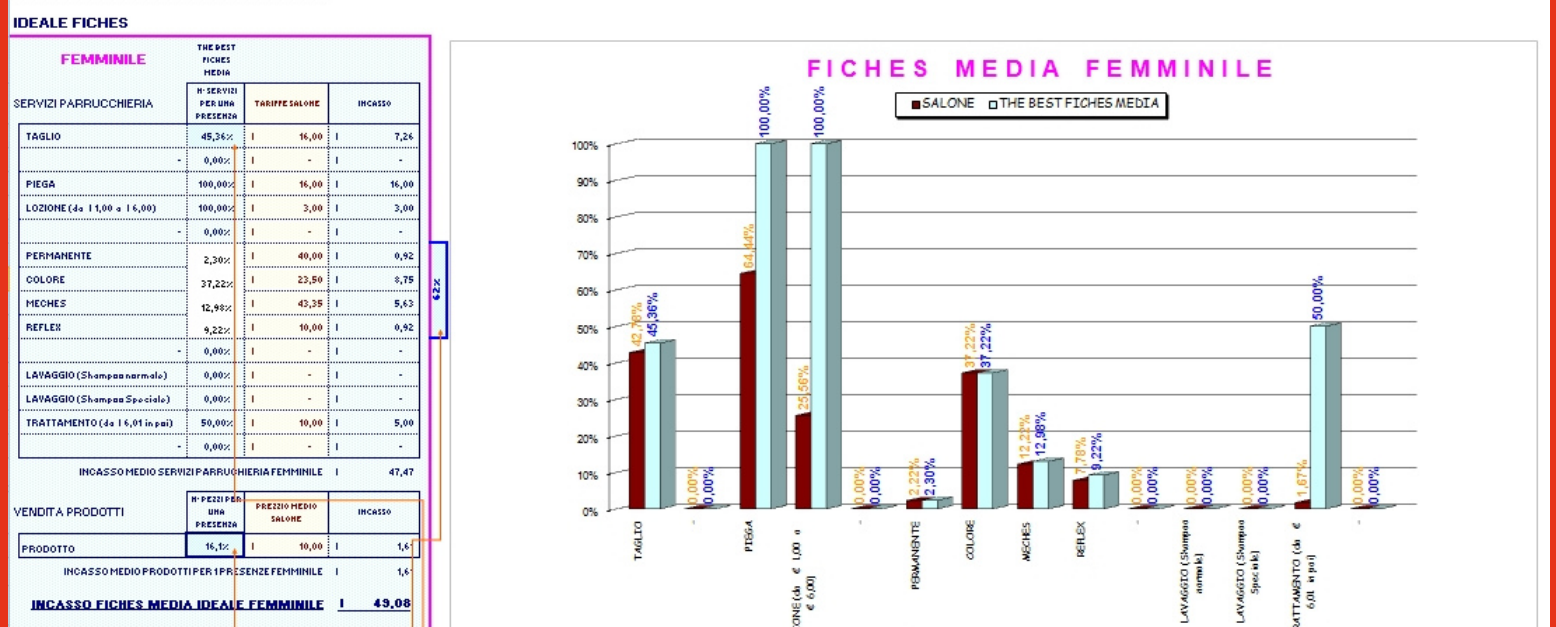
Ci sono dei parametri che devono essere rispettati per una buona gestione fiscale. Da questa analisi verranno consigliate tutte le soluzioni migliori per ottimizzare i costi da un punto di vista fiscale.

ANALISI DELLA REDDITIVITA'

Più che i fatturati, la buona salute di un salone si misura sulla propria capacità di creare redditività, ovvero la capacità di generare un flusso economico positivo, dopo aver fatto fronte a tutte le uscite.

ANALISI DELLA POTENZIALITA' ECONOMICA

Per crescere, bisogna lavorare sulla crescita di alcune percentuali legate alla fiche media e alle presenze. In questa parte chiariremo quale è il nostro potenziale di crescita e come pianificare un progetto di sviluppo personalizzato del salone.



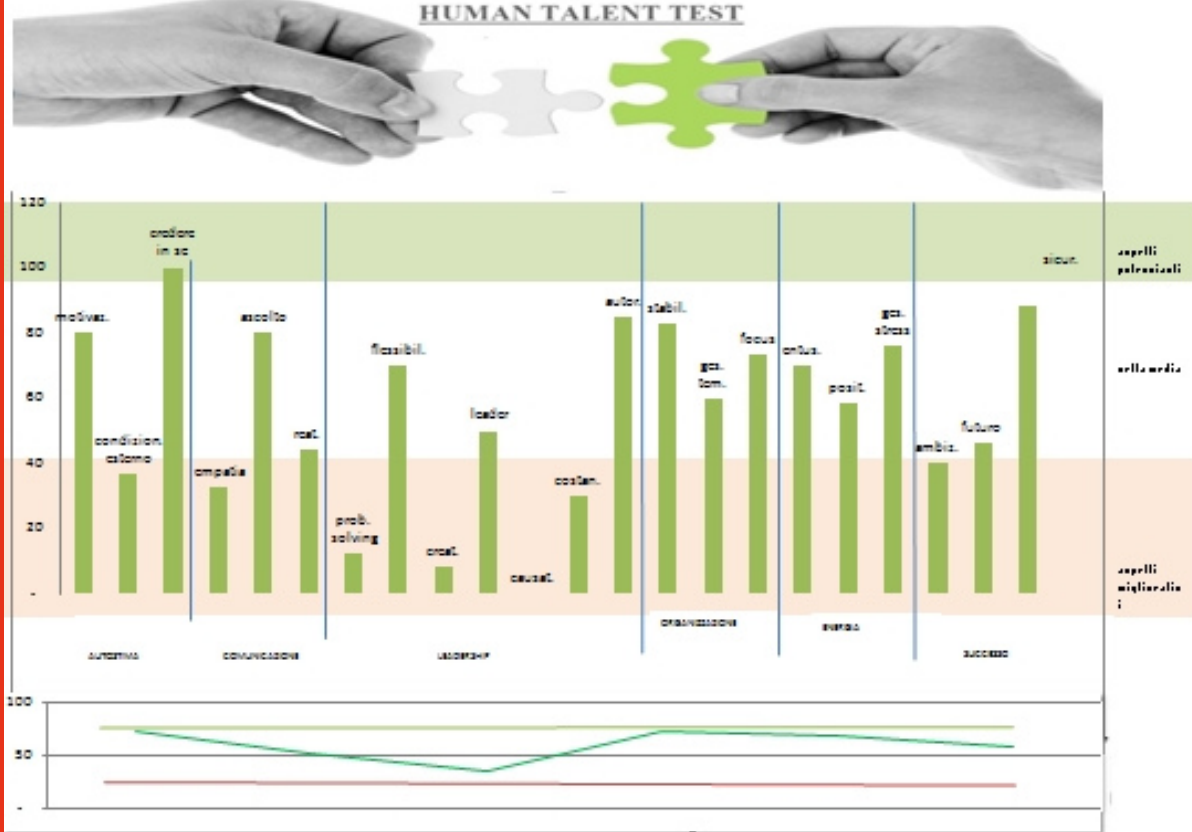


analisi

leadership

IL CAPITALE ECONOMICO DI UN
SALONE SI BASA SUL CAPITALE
UMANO DEL PROPRIO LEADER E
DEL SUO TEAM

Attraverso il nostro Human Talent
Test analizzeremo le potenzialità
attuali del titolare del salone in
merito a 22 abilità trasversali
necessarie per diventare grandi
leader ed eccellenti imprenditori
della moda capelli.



Area	Descrizione	Consigli
AUTOSTIMA	... (text describing self-esteem skills)	... (advice for improvement)
COMUNICAZIONE	... (text describing communication skills)	... (advice for improvement)
LEADERSHIP	... (text describing leadership skills)	... (advice for improvement)
ORGANIZZAZIONE	... (text describing organizational skills)	... (advice for improvement)
MOTIVAZIONE	... (text describing motivation skills)	... (advice for improvement)
PROPENSIONE AL SUCCESSO	... (text describing success orientation skills)	... (advice for improvement)

SONO SEI LE AREE DI VALUTAZIONE

- AUTOSTIMA
- COMUNICAZIONE
- LEADERSHIP
- ORGANIZZAZIONE
- MOTIVAZIONE
- PROPENSIONE AL SUCCESSO

Per ogni area e per ognuna delle 22 abilità verrà elaborato un grafico con tutti i consigli per migliorare i punti di forza del titolare e per potenziare i punti di miglioramento.



analisi del team

ANALISI DI CLIMA

Con questa analisi andremo ad indagare attraverso un questionario il clima che si respira all'interno del salone tra i vari componenti del team. Sapere la loro percezione su aspetti legati al salone, ci permette di creare un team motivato e affiatato.

ANALISI DELLE COMPETENZE

Ci sarà molto utile sapere attraverso questo test, il valore potenziale del team in merito alle proprie capacità tecniche e comunicative, con il fine di ponderare il progetto di sviluppo salone tenendo conto delle competenze acquisite fino ad oggi.



analisi

immagine

COSA STIAMO COMUNICANDO

Con questa analisi valuteremo la capacità comunicativa del salone, sia per quanto riguarda la comunicazione interna, sia per quanto riguarda la comunicazione esterna. Il marketing è alla base della crescita economica di un salone e il modo in cui abbiamo deciso di farci percepire dal mercato farà nel tempo la differenza.



ANALISI DELL'IMMAGINE VERTE SUI SEGUENTI ASPETTI:

CHIAREZZA COMUNICATIVA MISSION/VISION

CONGRUENZA TRA CHI SIAMO E COSA COMUNICHIAMO

VALUTAZIONE IMMAGINE INTERNA: TEAM

VALUTAZIONE IMMAGINE INTERNA: AMBIENTE E
MATERIALE PUBBLICITARIO

VALUTAZIONE IMMAGINE ESTERNA: SITO E SOCIAL

VALUTAZIONE IMMAGINE ESTERNA: CAMPAGNE
PUBBLICITARIE REALIZZATE

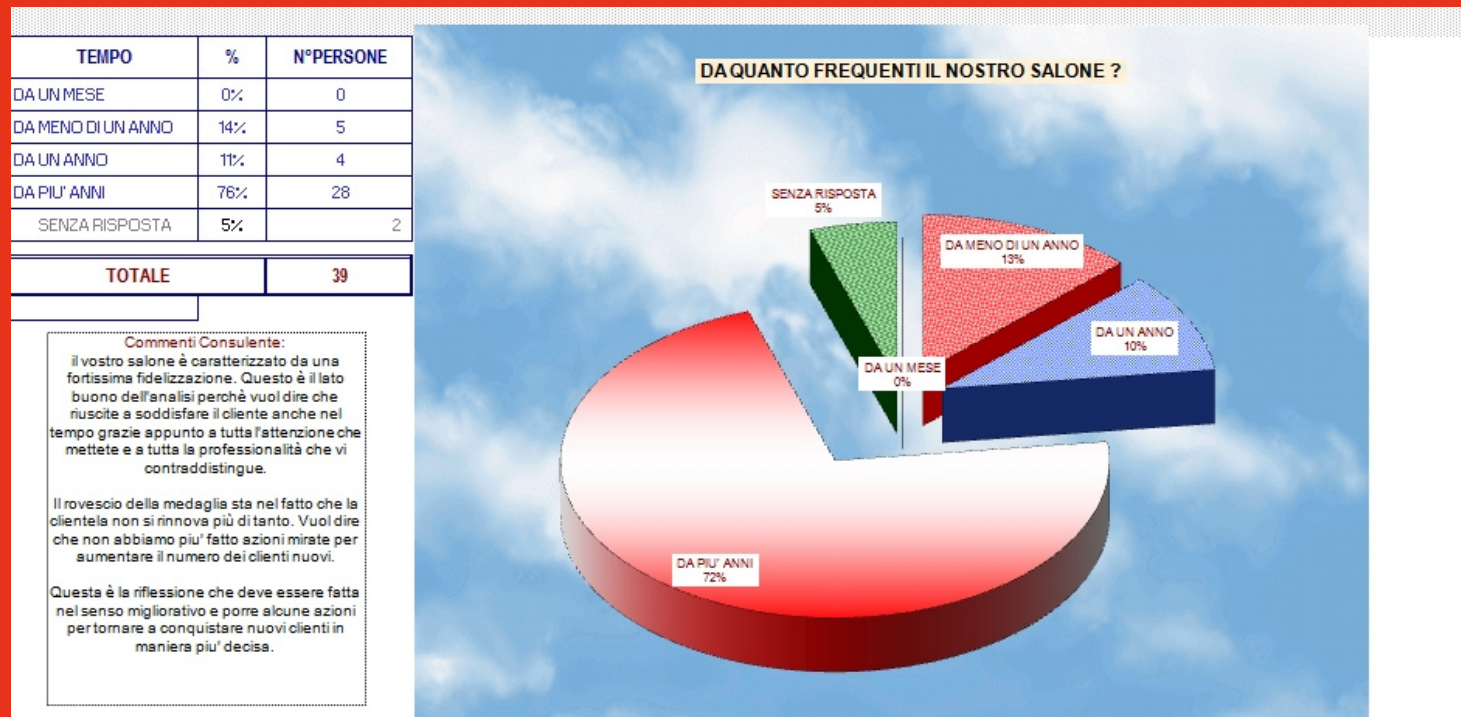


analisi

clientela

SONDAGGIO SULLA CLIENTELA DEL SALONE

Attraverso questa analisi saremo in grado di capire cosa pensano di noi i nostri clienti, oltre a capire la tipologia di clientela che frequenta il salone e il modo attraverso il quale ci hanno conosciuto. Tale analisi ci servirà per capire il grado di soddisfazione della clientela nei confronti dei nostri servizi e di come siamo valutati nel modo in cui ci interfacciamo ad essa.



IL SONDAGGIO SULLA CLIENTELA VALUTERA':

COSA PENSANO DEL TEAM

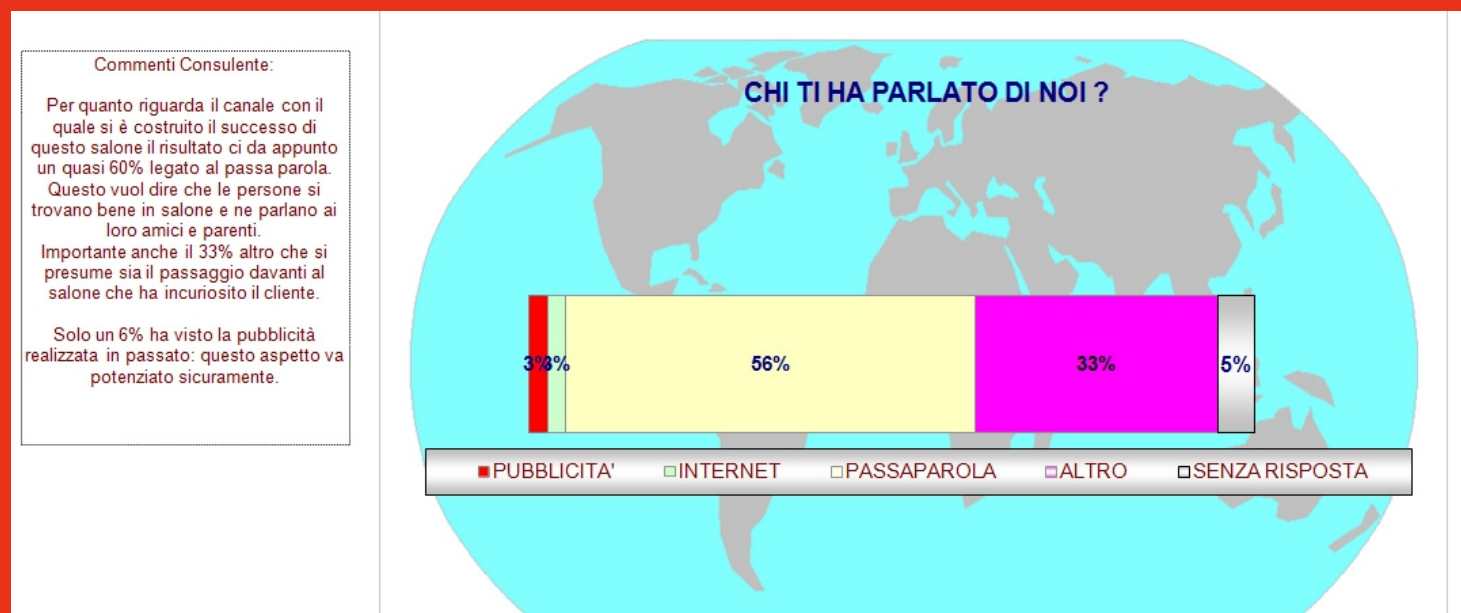
COSA PENSANO DEI SERVIZI

COSA VORREBBERO CHE NOI MIGLIORASSIMO

IL GRADO DI FIDELIZZAZIONE

LA FREQUENZA

Tante informazioni utili per ottimizzare la nostra offerta salone e per ponderare anche il progetto di sviluppo economico in merito alle percentuali di servizi ottimali in relazione alla frequenza del cliente nel nostro salone.



PROGETTO DI SVILUPPO PERSONALIZZATO

Dall'analisi economico finanziaria, da quella sulla leadership, da quella sul team, da quella sulla clientela e da quella sull'immagine del salone, avremo a disposizione tutte le informazioni per realizzare **UN PROGETTO DI SVILUPPO DEL SALONE PERSONALIZZATO**, ovvero in linea con le caratteristiche del salone oggetto dell'analisi.

**COSTRUIREMO IL VESTITO SU MISURA PER IL TUO SALONE
PROPRIO COME FA UN SARTO PER QUANTO RIGUARDA GLI ABITI**



CONTACT

ALTER EGO CONSULTING SRL
dott. Angelo Baldinelli
il tributarista dei parrucchieri dal 2004

info : +39 338 957 24 04

info@alteregoconsulting.it
info@angelobaldinelli.com