



Obdulio Sanchez

Graduado em Engenharia Química, Sanchez trabalhou por 24 anos no grupo L'Oréal nas áreas científica, industrial, marketing e comercial. Após sair da empresa, abriu uma perfumaria, onde percebeu que o treinamento dos funcionários gerava um bom retorno. Daí surgiu a idéia de criar a Avantti, empresa especializada em consultoria



CUIDE DAS INFILTRAÇÕES NO SEU SALÃO.

Algumas vezes somos procurados por empresários que desejam oferecer a suas equipes algum tipo de seminário ou palestra para melhorar a qualidade do atendimento e/ou melhorar a motivar de seus colaboradores, achando que dessa forma vão conseguir mudar a realidade do dia-a-dia do salão. Investir em treinamento e motivação é fundamental para renovar as idéias, manter a equipe ligada e focada na satisfação dos clientes. Contudo, para que essas ações não tenham apenas um efeito cosmético, é preciso avaliar a situação real do salão é, se necessário, implementar algumas correções que permitam aproveitar melhor esse investimento.

É como se alguém acreditasse que pintando uma parede ele pudesse resolver os problemas de infiltração que ela apresenta. A pintura pode até melhorar a aparência da parede por pouco tempo, mas se as causas da infiltração não forem saneadas, em breve as manchas voltarão a aparecer.

Os salões de sucesso estão trabalhando firmemente para sanear essas “infiltrações”.

Vamos dar alguns exemplos de ações que podem contribuir para o sólido desenvolvimento dos negócios.

Aumentar o nível de exigência na contratação de colaboradores. Pessoas com mais têm mais facilidade de comunicação e de compreensão de certas coisas.

Investir num programa de comunicação transparente. Colaboradores bem informados têm maior auto-estima e contribuem para um melhor desempenho dos negócios.

Dar mais abertura para que os colaboradores participem da resolução de problemas do dia-a-dia do salão, valorizando as propostas que gerem melhorias.

Trabalhar com metas comerciais que estimulem os colaboradores a investir na sua formação e no retorno dos clientes.

Simplificar a forma de remuneração, fazendo com que os colaboradores não tenham a sensação de “custear o salão”, reduzindo assim a insatisfação com os empresários.

Eliminar a mesmice do dia-a-dia, implementando um programa de animações comerciais que permita dinamizar o salão, contribuindo para um melhor desempenho das equipes, maior satisfação dos clientes.

Trabalhar com regras clara de conduta no trabalho e com um programa de avaliação de resultados, que estimule e valorize o bom desempenho dos colaboradores.

Investir em treinamento, especialmente no que se refere ao treinamento comercial, já que mais de 80% do faturamento dos salões é “comprado” pelos clientes, sem qualquer interferência dos profissionais que os atendem.

Investir num programa de relacionamento com os clientes que valorize o seu retorno.

Pense nisso, comece a sanear as “infiltrações” no seu salão e bons negócios.

Se precisar de ajuda conte conosco.

Um grande abraço, muito sucesso e até a próxima.

Obdúlio Sanchez