

**BETRIX** > DALLA GESTIONE DEL MAGAZZINO ALL'IMPLEMENTAZIONE DI PROMOZIONI PER FIDELIZZARE LA CLIENTELA: GLI ESPERTI AFFIANCANO I TITOLARI DEI SALONI A TUTTO TONDO

# Ogni giorno, al fianco dei migliori hairstylist

**F**ormazione professionale, coaching per professionisti, vendita di prodotti di altissima qualità e soluzioni di arredo per i locali: è un servizio omnicomprensivo quello offerto da Betrix sul territorio Emiliano-Romagnolo e Toscana con un team dedicato sempre al fianco dei migliori hairstylist del territorio, giorno dopo giorno. È stata un'intuizione a unire i tre soci di Betrix che, da oltre 40 anni, si è specializzata del settore dell'Haircare & Beauty. L'obiettivo è quello di occuparsi del mondo dei parrucchieri a 360° accompagnando i professionisti in ogni loro bisogno o esigenza. Così, la ricerca e la voglia di crescere ha portato Betrix al di fuori dei confini bolognesi - dove nasce - raggiungendo la leadership nelle vendite nell'intera regione per poi espandersi anche verso numero province della Toscana.

## PER IL BENESSERE

Commercializzare solo prodotti di altissima qualità permette ai clienti di Betrix di esprimersi al meglio veicolando uno specifico stile di vita da declinare nell'attività professionale quotidiana. È così che la società ha avuto modo di diventare l'azienda numero uno nella distribuzione di prodotti per la cura e la bellezza dei capelli. Fra i marchi trattati, troviamo Organic Way, Paul Mitchell, Hairmed, Insight e Kayandé, prodotti professionali per ogni esigenza specifica. L'azienda, nata negli anni Ottanta come distributrice, continua oggi questo percorso investendo nella ricerca di brand sempre all'avanguardia.

Al servizio di fornitura si affiancano quelli legati al coaching in salone: il team di Betrix si offre come punto di riferimento per garantire il benessere dei saloni locali e del proprio staff. Il servizio



ALBERTO BALLI, SPECIALISTA DELLA CONSULENZA COMMERCIALE



UNA SESSIONE SVOLTA PRESSO GROOMING HAIR SPA DI MODENA



UN MEETING DAL VIVO SVOLTO PRESSO FABIANA HAIR LAB, ATTIVITÀ NEL CUORE DI CENTO (FE)

di coaching in salone punta a ottimizzare gli spazi in magazzino discutendo con il proprietario di metodi per avere una fornitura sempre garantita senza per questo riempire il magazzino di scorte che spesso si rivelano sovradimensionate. Allo stesso modo, l'esperienza acquisita negli anni dal team di Betrix nel campo di prodotti cosmetici professionali per la cura dei capelli porta i coach del brand emiliano a una conoscenza approfondita delle linee di prodotti da implementare per un servizio sempre più professionale. Per conoscere approfonditamente le ultime uscite, in effetti, non bastano i corsi, è necessario essere affiancati da un coach che dopo averli testati personalmente possa raccontarli a dovere. In alcuni periodi, poi, gesti-

**Si investe nella ricerca di brand all'avanguardia per dare modo agli stylist di esprimersi liberamente**

re e creare nuove promozioni per i propri clienti può diventare un carico eccessivo. Per questo, i coach di Betrix aiutano il titolare del salone a fare mente locale in modo da cogliere ogni occasione per fidelizzare la propria clientela. Allo stesso modo, quando lo stress di dieci ore al giorno di lavoro inizia a pesare, spesso non si ha una mente abbastanza libera per ragionare a fondo sulle strategie di vendita per far prosperare la propria attività: anche in questo campo, i coach Betrix sono formati per dare il proprio pieno supporto. Il team di coach, dispiegato sul territorio emiliano e toscano, comprende 13 unità operative in continua espansione. Grazie al lavoro dei suoi dipendenti, Betrix ha raddoppiato il suo fatturato negli ultimi quattro anni, nonostante la situazione di crisi economica in cui versa il Paese.

Grazie al proprio team specializzato Betrix offre, inoltre, anche un servizio di arredamento personalizzato con possibilità di avere consulenza in loco e creazione dei progetti ad hoc per rinnovare e ridefinire il proprio salone.

**MANAGEMENT** > UNA SOLUZIONE STUDIATA AD HOC PER ARRIVARE A PROGRAMMARE OGNI ATTIVITÀ

## Si allenano i professionisti a ideare progetti di sviluppo

Insieme alla vendita dei prodotti e degli arredi convivono diversi servizi incentrati sulla crescita professionale del parrucchiere, come il Management System Coach (MSC), introduzione che ha segnato un'ulteriore svolta nel percorso di leadership dell'azienda grazie all'arrivo in famiglia di Simon Carnicelli.

### IL PUNTO DI SVOLTA

Si tratta di un sistema di coaching per parrucchieri studiato in esclusiva per Betrix che nasce nella suddetta azienda grazie all'ideatore Simon Carnicelli. Il sistema di gestione imprenditoriale di saloni di parrucchieri è stato progettato dopo una lunga esperienza all'interno di realtà del settore prettamente toscane. Un percorso che ha portato i titolari degli stessi a rimanere artisti ed evolversi al tempo stesso in imprenditori con successi su vari livelli, dalla sfera personale a quella professionale ed economica.

Dal 2013, con il supporto di Matteo Casarini e Vittorio Cavaliere (CEO di Betrix) il management si è continuamente evoluto perfezionandosi a livello di organizzazione, programmazione, gestione economica, produttiva e delle risorse umane. Il management ha portato per primo all'interno dei saloni la modalità di lavoro attraverso progetti di sviluppo, allenando i parrucchieri a programmare ogni attività. Da circa un



SIMON CARNICELLI, IDEATORE DEL SERVIZIO MANAGEMENT SYSTEM COACH

anno la collaborazione e lo sviluppo del Management System Coach è stata potenziata con l'entrata di un profilo altamente specializzato nella consulenza commerciale/fiscale e risorse umane, il

**L'incremento annuo nelle realtà del settore che attuano questa strategia sfiora il +15-23% in fatturato**

dottor Alberto Balli. Prerogative di MSC sono gli incontri in salone (anche via web sull'intera Penisola) e lo sviluppo dei progetti del parrucchiere o del salone stesso in maniera sartoriale e specifica. Questo ha portato ad avere risultati di grande prestigio in un intervallo temporale molto breve.

Parliamo di incrementi di fatturato dal 15% al 23%. Ad oggi, MSC conta circa 120 saloni che hanno condiviso strategie e sviluppi di questo innovativo sistema.

## I SERVIZI

### Dagli incontri formativi al progetto Parrucchieri 4.0



In affiancamento al coaching in salone, troviamo il progetto Parrucchieri 4.0, un servizio sartoriale che mira alla gestione della comunicazione online per professionisti del settore.

L'iniziativa nasce nel 2017 con un team giovane e tutto al femminile guidato da Giulia Baraldi che si occupa di comunicazione social, creazione di siti web, grafiche personalizzate e supporti di ogni tipo alla comunicazione. Il progetto viene utilizzato dai professionisti per avere una comunicazione di alto livello al passo con i tempi improntati al digital. Betrix segue già oltre 55 saloni in questo senso. In particolare, ci si occupa della gestione del piano editoriale in modo da agire in maniera del tutto organizzata e ottenere i migliori risultati. A ciò si affiancano anche i servizi di copywriting

e si offre la possibilità di avere un feed Instagram sempre curato per le proprie pagine aziendali. In questo contesto, il servizio di consulenza relativo alla comunicazione aziendale è pensato ad hoc per il mondo Hair & Beauty: il team di Giulia offre consulenze generiche o specifiche sui diversi canali social fornendo un feedback sulla situazione attuale delle pagine aziendali e alcuni consigli mirati su come procedere. Non solo coaching: gli esperti di Betrix si specializzano anche in sessioni di formazione. Sono diversi i coach Betrix che seguono quotidianamente sul territorio quei clienti che richiedono un aiuto in più dal punto di vista commerciale. In foto, il team di Betrix durante un momento dedicato alla formazione aziendale interna.