



Community Hairdressers Spirit

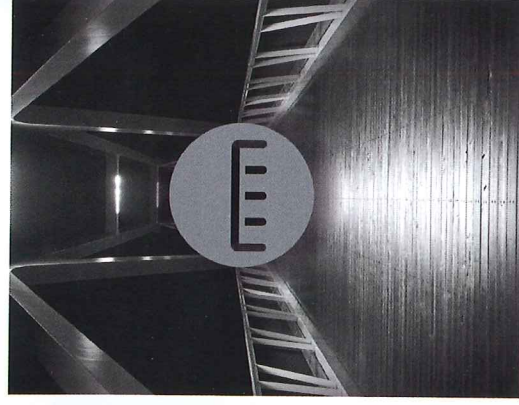
Création : mars 2017 par Patrick Ahmed

“Aucun de nous en agissant seul ne peut atteindre le succès.” Cette phrase de Nelson Mandela est le leitmotiv de cette nouvelle communauté de coiffeurs, fruit de deux ans de réflexion de Patrick Ahmed. Son expérience, il l'a forgée dans ses salons, en tant qu'ambassadeur pour des marques prestigieuses, formateur et *showman*. Aujourd'hui, ce passionné discret propose de revenir aux fondamentaux de la créativité, du management et de la qualité. “Le socle de Community, ce sont des valeurs partagées – authenticité, inspiration, dynamisme, succès... – au quotidien dans les salons, avec nos clients et nos collaborateurs”, souligne Patrick. L'offre est déclinée en trois axes (exemple offre Premium) :

60

- coiffure avec notamment un *workshop* annuel, des concours photos, 50% de réduction sur les stages Medley Academy, un stage technique et coupe... - management et qualité comprenant un audit du salon, un service assurance qualité de la société Hygiène Plus, les offres de toutes les sociétés partenaires (une dizaine, à ce jour). Avec une participation financière, des stages de développement personnel sont prévus ainsi qu'un séminaire annuel de deux jours, en novembre 2017, destination Londres ;
- communication avec des newsletters, de la visibilité sur le site Community, les réseaux sociaux, un magazine dédié à la coiffure, la mode et la culture.

Prix : 500€ HT de droit d'entrée, puis 240€ HT par mois pour l'offre Premium. Il existe une offre Excellence (tout inclus) pour les



salons avec un grand nombre de collaborateurs.

À noter : une proposition (offre Access) pour tout collaborateur dont le salon ne serait pas adhérent à la Community.

Les plus : les valeurs humanistes et de partage entre le chef d'entreprise, les collaborateurs et la clientèle. Une communication haut de gamme et une ouverture vers l'international.
www.hairdressers.community

Moncoiffeur.fr

Création : 2015 par Franck Charrier et Angélique Belliveau (groupe Hair Business)

“Aujourd'hui, 50% des patrons gagnent moins de 800 euros par mois, déplore Franck Charrier. Les premiers points d'accompagnement passent par l'informatique et un audit financier. Des indicateurs permettent de déterminer le nombre de visites manquantes et d'aider le chef d'entreprise à faire le bon choix.” Des supports qui motivent des visites sont mis en place : offre de bienvenue,

campagnes sms de fidélisation, etc., sans oublier la prise de rendez-vous en ligne ou le référencement du salon sur www.moncoiffeur.fr.

Côté coaching, grâce à des tableaux de bord, un entretien téléphonique trimestriel permet d'échanger avec le chef d'entreprise pour mesurer les performances du salon, les retours marketing. Une fois par an, en région, les collaborateurs des salons sont réunis pour des conseils en développement et animations commerciales. Et pour tous, un séminaire annuel de deux jours allie travail et convivialité. Des formations techniques coiffure complètent l'offre.

Prix : Pack Starter (accès : 249€ HT) – 191€ HT par mois pour un salon de deux collaborateurs.

Il existe un Pack Business pour un accompagnement renforcé. Offres privilégiées avec Indola et Schwarzkopf Professional. Nombre d'adhérents : 75.

Les plus : une dimension business et rentabilité de l'entreprise de coiffure. Contact : 06 88 24 99 12.

Cet article ne prétend pas être exhaustif ; d'autres groupements existent au niveau national ou régional.