

BEDRIJF IN BEELD

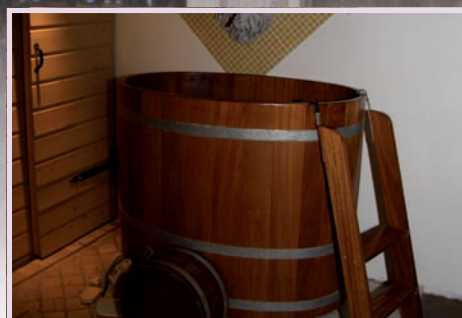
Ondernemer pur sang

Bedrijfsgegevens:
Beauty Center Cosmé - Hapert
 Jaar van oprichting: 1998
Beautiek Eindhoven - Eindhoven
 Jaar van oprichting: 2000
Landal De Lommerbergen - Reuver
 Jaar van oprichting: 2001
 Eigenaar: Cora van den Burg

Activiteiten:
 Schoonheidsbehandelingen, sauna, zonnestudio, oorkaarsen-therapie, pedicure, nagelstudio, klankschalenmeditatie, afslankstudio, massages.

Gevoerde merken in de salon:
 Osaine, Mary Cohr, Bergman

Aantal medewerkers:
 circa 15

Beautiek in Eindhoven is inmiddels bekend van tv. Regelmatig werkt de salon mee aan TV programma's. Zo zijn er onlangs opnames in de salon gemaakt door RTL Z met als thema bestedingspatronen van 55plussers. Daarnaast heeft Beautiek Eindhoven in de uitzending van Dancing on Ice de beautybehandelingen en massages gegeven aan diverse deelnemers. Landal de Lommerbergen is uiteraard geopend voor gasten van het bungalowpark maar ook voor gasten van buitenaf.

Uit ervaring blijkt dat juist de laatste twee onderdelen voor veel ondernemers probleemgebieden zijn. Deze slurpen veel tijd en geld, men heeft specifieke kennis nodig en daarnaast vinden veel schoonheidsspecialistes het niet leuk. Men is schoonheidsspecialiste geworden om mensen te helpen en daarbij nog iets te verdienen, de daarbij behorende rompslomp kan iedereen gestolen worden! Deze "rompslomp" kan door het a Ja! beauty concept voor een groot gedeelte worden opgevangen. Het concept is te verdelen in 3 stukken, die ook apart van elkaar gebruikt kunnen worden. Voorwaarde voor het succesvol toepassen van ons concept is dat alle specialistes dezelfde software gebruiken. Deze programmatuur kunt u te leasen v.a. € 25,00 per maand. Hiermee kunt u dan niet alleen uw afsprakenplanning goed organiseren, maar tevens uw marketingactiviteiten, voorraadadministratie en boekhouding optimaal bijhouden en coördineren. Verder is er een telefoondienst die niet alleen uw telefoon beantwoord (met uw salonnaam) maar ook direct boekingen in uw agenda plaatst. (meer weten www.a-ja.nl)

Boordevol ideeën

Een gesprek met Cora van den Burg is inspirerend. Cora is eigenaresse van drie succesvolle schoonheidssalons in het Zuiden van ons land en daarnaast importeur van het merk Osaine. Voor Bedrijf in Beeld komen we eens kijken of de moeilijkere tijden te merken zijn in de salons en wat de bedrijven speciaal maakt. Cora startte haar werkzame leven niet in de schoonheidsverzorging maar met een accountancy opleiding. Iets compleet anders, maar wel een geweldige achtergrond om al haar bedrijven financieel en economisch te kunnen besturen. Toch werd Cora in de schoonheidsverzorging actief. Ongetwijfeld omdat ze dat vak met de paplepel kreeg ingegoten. Haar moeder had een salon aan huis en dat heeft er zeker toe bijgedragen dat Cora ook het vak is ingerold. Samen met haar moeder is ze de salon gestart in Hapert. Inmiddels runt Cora de bedrijven samen met echtgenoot Jos.

Alles voor beauty onder één dak

"Bij de start van de salon in Hapert, al een behoorlijk aantal jaren geleden, zag ik al dat het belangrijk is alles onder één dak aan te bieden aan de consument. Kapper, nagels, gezichtsbehandelingen, enzovoorts. Deze trend zet nog steeds door. In Hapert kunnen we in een knusse omgeving toch een zeer compleet centrum bieden. Voor verzorging én ontspanning van top tot teen. Bij ons draait het nog om persoonlijke aandacht. Om dit te realiseren ontvangen wij bijvoorbeeld maximaal 12 arrangementsgasten per dag. Verder werken we met een all-inclusive formule: koffie, thee, water, vruchtensap, lunch en hapjes zijn inclusief bij alle arrangementen" vertelt Cora.

"Na de opening van de eerste salon in Hapert had ik al heel snel zoiets van ik wil groeien. Om een managementfunctie binnen je bedrijf uit te oefenen moet je ook groter worden anders lukt dat niet en valt er weinig te managen."

Crisis of niet?

"Ik vind wel dat je de crisis kunt merken. Niet dat onze omzet nu drastisch daalt, maar mensen willen zich niet vastleggen en dat maakt het vooruit plannen en maken van een volgende afspraak moeilijker. Verleden jaar waren onze arrangementen bijvoorbeeld al voor twee maanden vooruit volgeboekt. Nu willen mensen op het laatste moment boeken. Dat maakt dat we meer ad hoc moeten reageren en is lastiger met de personele bezetting. Mensen hebben minder te besteden, dat is nu eenmaal zo. Verder zijn er nog steeds weinig mannen in de salon te vinden. De media doen ons anders geloven, maar de bestellingen voor de mannenlijn zijn nog minimaal. We zullen echt de vrouwelijke klanten moeten overtuigen om hun man naar de salon te laten komen. Als de man dan eenmaal binnen is, blijft hij over het algemeen wel als vaste klant. Ik denk wel dat er toekomst is voor de city spa's in de Randstad en deze niet zoveel van een crisis zullen merken. Verder heb ik het a Ja! Beauty concept ontwikkeld om van een salon een succesvolle salon te maken en uiteraard passen we dat concept ook in onze eigen salons toe".

Zorgeloos zakendoen

Hoe sterk zijn de peilers waarop je onderneming is gebouwd? De basis om lekker te werken is niet alleen die fijne stoel en de op gedane vakkennis, maar reikt veel verder. Waarom is een klant wel of niet tevreden en komt weer bij jou in de salon terug. Het uitgangspunt hierbij is natuurlijk de vakbekwaamheid van de schoonheidsspecialiste(s) in combinatie met een kwalitatief hoogwaardige productlijn. Voor een succesvolle salon is echter meer nodig; het is een optelsom van de onderdelen:

- * product;
- * personen;
- * presentatie;
- * organisatie.

Al het goede van de zee

Het merk Osaine is ontstaan na intensieve studies over de dermatologische en cosmetische effecten van zeewier en algen. Actieve ingrediënten van bepaalde soorten zeewier hebben karakteristieke overeenkomsten met de stoffen die aanwezig zijn in de huid. Diverse testen laten zien dat het gebruik van zeewier en algen in huidverzorgingsproducten de stofwisseling van de huid verbetert. Veel nadruk in de samenstelling van de Osaineproducten ligt op het anti-aging effect. Osaine is een compact merk, dat zeer onderscheidend is omdat zowel body als gezicht compleet behandeld kunnen worden. De klanten in de salons zijn tevreden. Niet alleen over de merken waarmee gewerkt wordt. Het personeel in de salons blijft het allerbelangrijkste. "Zonder hen zou ik mijn werk niet kunnen doen" voegt Cora toe. Daarom ter afsluiting zomaar twee willekeurige reacties uit het gastenboek:

Hallo dames,
 Ik en mijn vriendin zijn er afgelopen dinsdag geweest en het was een geweldige ervaring. De meeste spa's zijn groot en onpersoonlijk en bij Beautiek Eindhoven is het een ervaring voor twee. De werknemers zijn heel attent en zorgzaam en het was een ervaring op zich! Dank jullie allemaal!

Hallo dames,
 We zijn afgelopen donderdag gezellig een dagje bij jullie geweest. We willen jullie nog even super bedanken voor de goede zorgen. Geweldig die massages en de toevoeging van mandala's tekenen was voor ons echt geweldig!



Personeel Beauty Centre Cosmé

Personeel Beautiek Eindhoven

Personeel Landalpark De Lommerbergen