

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
À LA 9^E ÉDITION

BUSINESS AWARDS HAIR
STAR DAY

2018/2019



À QUI S'ADRESSE CE CONCOURS ?

Tous les salons de coiffure, indépendants et franchisés francophones présentant un projet mis en place entre janvier 2018 et septembre 2019.

POURQUOI PARTICIPER ?

- Pour stimuler l'esprit d'entreprise dans votre salon, marquer et récompenser le travail accompli dans votre salon.
- Pour vous faire connaître et reconnaître par les professionnels de votre métier, par la presse et auprès de votre clientèle.
- Pour mettre en avant vos atouts et vous démarquer de la concurrence.

LES CATÉGORIES

1. Meilleur concept
2. Meilleur service
3. Meilleure relation client
4. Meilleure vitrine
5. Meilleure revente
6. Meilleure stratégie digitale
7. Meilleure stratégie de développement durable
8. Meilleur manager

LES DATES À RETENIR

Clôture des inscriptions : **25 octobre 2019**

Réunion du jury : **date à venir**

Cérémonie de remise des Prix : **1^{er} décembre 2019**

LE JURY

Différent chaque année, le jury est composé de professionnels et d'experts reconnus du secteur de la coiffure.

C'est lui qui détermine les nominations et les prix par catégorie, après examen des dossiers en compétition.

Les critères de vote sont les suivants :

Présentation du dossier, clarté des informations, audace, originalité, cohérence du choix de la catégorie, etc.

REMISE DE PRIX

Le palmarès des Business Awards 2019 sera dévoilé lors de la 3^e édition du Hair Star Day le **dimanche 1^{er} décembre 2019** à Paris, en présence de nombreux professionnels du secteur, avec en clôture, la remise des prix de la rédaction. Il fera l'objet d'un compte-rendu rédactionnel dans le numéro de janvier 2020, et chaque lauréat recevra un trophée, une vitrophanie et une bannière digitale.

Le magazine réalisera tout au long de l'année des articles sur les lauréats.

COMMENT PARTICIPER ?

C'est très simple, remplissez la fiche d'identité de votre salon ainsi que la fiche de la catégorie choisie (ou plusieurs selon vos souhaits).

Attention les fiches explicatives doivent être renseignées le plus précisément possible. Elles fondent la décision du jury.

JUSTIFICATIFS ET INFORMATIONS TECHNIQUES :

- **Photos, visuels :** (clé USB ou CD ou e-mail)
 - Format numérique haute définition sous jpeg
 - Et
 - Tirages papiers, flyers, encarts, échantillons, etc. (10 exemplaires maximum par élément)

- **Site internet :**

Adresse URL de votre site. Et, si possible, des captures d'écrans (en effet, entre le moment où vous nous adressez les éléments et la date de réunion du jury, des mises à jour peuvent avoir été faites).

- **Vidéo :**

Fichier Mpeg sur clé USB, DVD ou CD-Rom

- **Audio :**

Fichier Mp3, clé USB ou CD-Rom
Fiche d'identité du salon

LES DOSSIERS SONT À ENVOYER AVANT LE 25 OCTOBRE 2018

à l'adresse suivante :
COIFFURE DE PARIS / BUSINESS AWARDS
Link Media Group
Lyndia de Campos
68 rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 Paris

RENSEIGNEMENTS

Lyndia de Campos
01 84 25 63 33
ldecampos@linkmediagroup.fr

RÈGLEMENT

Article 1 : Les Business Awards organisés par le magazine Coiffure de Paris ont pour objet de valoriser les actions des coiffeurs dans leur dimension managériale et de chef d'entreprise.

Article 2 : Peuvent concourir tous les salons de coiffure, indépendants et franchisés, francophones, présentant un projet mis en place entre janvier 2018 et octobre 2019.

Article 3 : Une action ne peut être inscrite que dans une seule catégorie. En revanche, une même société ou un même individu peut présenter plusieurs actions, chacune étant référencée dans une catégorie différente. Le jury se réserve le droit de réaffecter un dossier dans une autre catégorie s'il la juge plus appropriée.

Article 4 : Un jury, constitué de professionnels et d'experts reconnus du secteur, examine l'ensemble des candidatures et vote pour élire un lauréat par catégorie indépendant et un lauréat par catégorie franchisé. Un membre du jury ne peut voter pour son salon ou pour un projet auquel il a participé.

Article 5 : Les lauréats s'engagent à respecter la stricte confidentialité du palmarès jusqu'à la cérémonie des Business Awards 2018-2019.

Article 6 : Les candidatures sont à adresser au plus tard le 25 octobre 2019 au siège social de Coiffure de Paris : Link Media Group, 68 rue du Faubourg-Saint-Honoré, 75008 Paris ou par e-mail ldecampos@linkmediagroup.fr

Article 7 : Le palmarès du Business Award bénéficie d'une large diffusion. Les lauréats pourront être sollicités par les médias. En posant leur candidature, les lauréats autorisent de fait Coiffure de Paris à exploiter tout ou partie des contenus et supports préalablement communiqués, ainsi que des reportages photos et vidéos réalisés pour l'occasion.

Article 8 : La participation aux Business Awards implique l'acceptation du présent règlement. Tout cas non prévu par celui-ci sera examiné par Coiffure de Paris.

Article 9 : Les dossiers présentés l'année dernière ne peuvent concourir à l'identique cette année.

FICHE D'IDENTITÉ DU SALON

Nom du salon : _____ Raison Sociale (si différente) : _____

Adresse : _____

C.P. : _____ Ville : _____

☐ Indépendant - de 10 salons ☐ Indépendant + de 10 salons

☐ Affilié à un groupement, si oui lequel : _____

☐ Franchisé

Site internet : _____

Nom du créateur du salon : _____

Tél. : _____ E-mail : _____

Nom du manager ou gérant du salon (si différent) : _____

Tél. : _____ E-mail : _____

■ Zone d'implantation du salon :

☐ Centre commercial ☐ Centre-ville ☐ Autre (préciser) : _____

■ Superficie du salon : _____ Partie coiffure : _____ Partie vente : _____

■ Nombre de salariés (hors apprentis/stagiaires) : _____

■ Nombre de coiffeurs : _____

■ Nombre d'apprentis (CAP+BP ; préciser) : _____

■ Nombre d'esthéticiennes : _____

■ CA annuel total : _____

■ CA annuel « Prestation coiffure » : _____

■ CA annuel « Revente » : _____

■ CA autres (Nail, esthétique...) : _____

CATEGORIES DANS LESQUELLES VOUS SOUHAITEZ CONCOURIR :

☐ 1. Meilleur concept

☐ 5. Meilleure revente

☐ 2. Meilleur service

☐ 6. Meilleure stratégie digitale

☐ 3. Meilleure relation client

☐ 7. Meilleure stratégie de développement durable

☐ 4. Meilleure vitrine

☐ 8. Meilleur manager

CATÉGORIE 1

MEILLEUR CONCEPT

Critères de notation de la catégorie : architecture, aménagement, décoration, cohérence des différents espaces/ postes de travail, astuces d'agencements, gain de place, etc.

Nom du salon : _____

■ Définissez votre concept : _____

■ Est-ce : ☐ Une création ☐ Un relooking

■ Date d'ouverture du nouveau salon : _____

■ Bénéfices clients (éclairage, confort, etc.) : _____

■ Bénéfices salariés (bien-être au travail, productivité, agencement, ergonomie, confort...):

■ Réalisation ☐ interne ☐ et/ou Agence Nom : _____

■ Coût des travaux : _____

■ Progression du CA (%) : _____ Nouveaux clients (en %) : _____

■ Avez-vous mis en place une démarche développement durable ? Si oui, laquelle ? ☐ Oui ☐ Non

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 2

MEILLEUR SERVICE

Critères de notation de la catégorie : services innovants développés dans le but d'apporter des bénéfices à la clientèle.

Nom du salon : _____

■ Résumez en quelques lignes l'offre client proposée (ex. : service de barbier, manucure, esthétique, bar à chignons, restauration sur place, boutique, etc.) : _____

■ Quels sont les points forts ? : _____

■ Quel est l'avantage concurrentiel de ce/ces (services) ? : _____

■ Bénéfices clients : _____

■ Évolution du CA (%) depuis la mise en place du service : _____

■ Budget consacré à la mise en place du service : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 3

MEILLEURE RELATION CLIENT

Critères de notation de la catégorie: programme de fidélisation de votre clientèle, outils et astuces de développement, etc.

Nom du salon : _____

■ Descriptif des actions : comment recrutez-vous **ET** fidélisez-vous les clients ? (ex. : carte de fidélité, association et/ou union de commerçants, etc.) N'hésitez pas à fournir tous documents appuyant votre descriptif (photos, vidéos, flyers, etc.), ils seront transmis au jury :

■ Progression du CA (%) : _____

■ Nombre de nouveaux clients (%) : _____

■ Bénéfices clients : _____

■ Budget annuel ou % du CA consacré au plan média (presse régionale, radio, réseaux sociaux) :

■ ☐ Réalisation interne ☐ et/ou Agence Nom : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 4

MEILLEURE VITRINE

Critères de notation de la catégorie : visibilité du fond, mise en avant des produits, éclairage aménagement, etc.

Nom du salon : _____

■ Décrivez votre vitrine :

Taille (hauteur, largeur) _____

Éléments (affiches, tarifs, etc.) _____

■ Fréquence d'aménagement : _____

■ Est-elle équipée d'un ou de plusieurs écrans ? : _____

Quel message diffuse-t-il ? : _____

■ Fréquence de mise à jour : _____

■ Qui se charge de l'aménagement de la vitrine ? : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 5

MEILLEURE REVENTE

Critères de notation de la catégorie : mettre en avant les outils, formations, et intéressements mis en place au sein du salon pour favoriser la revente de produits et/ou accessoires.

Nom du salon : _____

Nombre de salariés : _____

Nombre d'apprentis : _____

■ Marque(s) et gamme(s) proposées : _____

■ Chiffres :

Répartition du CA	Chiffre d'Affaires	Commentaire
CA annuel dont : - Prestation - Vente		
CA fiche moyenne dont : - fiche moy. homme - fiche moy. femme		

■ Les salariés et/ou apprentis sont-ils intéressés financièrement ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, quel est le pourcentage ? : _____ Autres (ex : cadeau, prime, voyage, stage, etc.) :

■ Avez-vous mis en place des challenges individuels et/ou collectifs auprès de vos collaborateurs pour booster les ventes ? :

■ Organisez-vous des animations-vente auprès de votre clientèle ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, quel(s) type(s) d'animation ? : _____

■ Proposez-vous à vos collaborateurs des formations à la revente ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, lesquelles ? : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 6

MEILLEURE STRATÉGIE DIGITALE

Critères de notation de la catégorie: dispositifs digitaux mis en place (newsletter, Facebook, Instagram, Pinterest, envoi de SMS, site internet), fréquences de mise à jour, retombées, etc.

Nom du salon : _____

■ Avez-vous un site Internet? ☐ Oui ☐ Non

- Marchand : ☐ Oui ☐ Non

- Fréquences des mises à jour : _____

- Prise de rendez-vous : ☐ Oui ☐ Non

- Commentaires clients : ☐ Oui ☐ Non

■ Avez-vous un compte Facebook pour le salon ? ☐ Oui ☐ Non

- Si oui, qui l'alimente ? : _____

- Et quelles informations postez-vous ? : _____

■ Êtes-vous présent sur d'autres réseaux sociaux (Pinterest, Instagram, etc.) ? : _____

■ Votre salon est-il référencé sur une ou plusieurs centrales de réservations (ex. : Treatwell, etc.) ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, lesquelles ? : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 7

MEILLEURE STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Critères de notation de la catégorie : mise en avant des actions menées, produits et matériels utilisés et outils mis en place (label, méthodes,...)

Nom du salon : _____

■ Quel(s) dispositif(s) de développement durable avez-vous mis en place dans votre salon (eau, recyclage, électricité, etc.) ? :

■ Budget HT consacré : _____

■ Économies réalisées et pouvez-vous les chiffrer ? (% autorisé) : _____

■ Bénéfices constatés (salariés, clients, etc.) : _____

■ Bénéficiez-vous du label « Mon coiffeur s'engage » ? ☐ Oui ☐ Non

- Et, si oui, année d'attribution et combien d'étoiles avez-vous ? : _____

■ Autres informations : _____

CATÉGORIE 8

MEILLEUR MANAGER

Critères de notation de la catégorie : descriptif des actions mises en place au cours de l'année auprès de vos salariés.

Nom du salon : _____

Nombre de collaborateurs : _____

■ Quelle est l'ancienneté de vos collaborateurs ? : _____

■ Réalisez-vous des entretiens avec vos collaborateurs ? ☐ Oui ☐ Non

A quelle fréquence : ☐ annuel ☐ mensuel ☐ individuel ☐ groupé

■ Quelle(s) formation(s) proposez-vous à vos salariés ? :

- Technique : _____

- Management : _____

- Revente : _____

- Autres : _____

■ Descriptif des formations suivies en 2017 (précisez le nombre de jours)

- gratuites : _____ payantes : _____

- coût : _____

■ Y-a-t-il un intéressement sur le CA revente pour vos salariés ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, quel pourcentage ? : _____

■ Y-a-t-il un intéressement sur le CA global du salon pour vos salariés ? ☐ Oui ☐ Non

Si oui, quel pourcentage ? : _____

■ Quel(s) type(s) d'action(s) menez-vous pour fédérer votre équipe ? (visites culturelles, salons professionnels, séminaires d'équipe, soirées, concours, etc.) : _____

■ Avez-vous aménagé un espace de convivialité pour vos collaborateurs ? : _____

■ Quel encadrement proposez-vous à vos apprentis ? : _____

