

Friseursoli für die Transformation!

Die **Idee** **Produkte** beim Verkauf mit einem minimalen Betrag zu belasten um so ein Budget für sinnvolle und nützliche Aktivitäten einzusammeln ist nicht neu. Punktesammelkonzepte wie PAYBACK u.ä. arbeiten nach dem gleichen Prinzip. Nur ergibt sich hier am Ende ein Guthaben. Warum dieses Prinzip nicht auf den Friseurmarkt übertragen um so ein Budget zusammen zu bekommen das hilft die "Transformation" der Branche professionell zu unterstützen?

Das Budget!

Wenn zum Beispiel im Jahr 500 Mio. € an Umsatz für den Verkauf von Friseurprodukten zusammen kommen und davon nur 1 % oder 5 Mio. € für die Bewältigung der Transformation des Friseurhandwerks in eine neue Entwicklungsphase eingesetzt werden, sind sinnvolle und nützliche Aktivitäten finanzier- und realisierbar.

Wenn sich Produkte für den Friseurmarkt um 1 % verteuern, kostet ein Produkt zum Beispiel statt 20,00 € dann 0,20 Cent mehr. Jeder Friseurunternehmer, jede Friseurunternehmerin beteiligt sich so indirekt am "Transformationsfonds". Buchhaltung und Gewinne geraten so sicher nicht aus den Fugen.

Die Lieferanten die sich am Projekt beteiligen, sammeln die zusätzlichen 1 % über die bezahlten Rechnungen ein und überweisen diese Einnahme in einer Summe an eine unabhängige "Transformationsgesellschaft." Die eigene Marge wird bei dieser Prozedur nicht geschmälert und der Aufwand für eine Überweisung ist gering.

Die Transformationsgesellschaft.

Das eingesammelte Budget für die Transformations-

gesellschaft wird für Services und Maßnahmen verwendet die helfen die Entwicklung des Friseurmarktes in geregelte und gute Bahnen zu lenken. Und für flankierende Aktivitäten, wie zum Beispiel die Erstellung von Studien, Erhebungen usw.

Das Management der Transformationsgesellschaft muss professionell sein. Es geht um ein selbstständiges Wirtschaftsunternehmen. 5 Mio. € im Jahr reichen um ein solches Projekt dauerhaft zu betreiben.

Mal "anders Denken"!

Ein "Friseursoli" in der beschriebenen Form hat für alle Beteiligten nur Vorteile. Die Firmen werden personell und finanziell entlastet, können sogar eigene Services auf die Transformationsgesellschaft übertragen.

Das Friseurhandwerk profitiert von professionell organisierten Services und Leistungen die preiswert, exklusiv und branchengerecht gestaltet angeboten werden können, bzw. sogar kostenlos abgegeben, bzw. zur Verfügung gestellt werden können.

Warum nicht mal "neu" und "anders" denken? Gute Idee? Einfach mal MACHEN! Nicht nach Fallstricken sondern nach Wegen wie es geht suchen!

Verlag/Vertrieb Osinski

Inhaber Diplom-Ökonom Ralf Osinski
Auf der Schützenhöhe 27
D-56170 Bendorf
V.i.S.d.P. Ralf Osinski
ralf-osinski@t-online.de
www.abschnitt.org

