

MĚSTA PROTKANÁ SÍŤI SALONŮ HAIR CITY

Kadeřnické salony se značkou HAIR CITY mají zatím krátký, ale o dynamičtější rozvoj. Od prosince loňského roku bylo otevřeno 19 salonů, z toho 3 v Praze a po jednom v dalších 5 českých a moravských v 11 slovenských městech. „Naším cílem je pokrýt síť Hair City celou Českou a Slovenskou republiku a jakou rychlostí, to záleží na šikovnosti našich kadeřníků a na zájmu klientů. Postupujeme poměrně rychle a myslím, že do konce tohoto roku bychom mohli mít 30 salonů,“ říká JANA PERINGEROVÁ, výkonná ředitelka Hair City salonů v ČR a SR. Za Hair City sice stojí proslulá značka Mod's Hair, původně francouzská, dnes mezinárodní síť zastřešující 360 kadeřnických salonů v 18 zemích světa, finální podobu však dostal tento projekt až na českém a slovenském trhu. Čím se koncept Hair City liší od běžných kadeřnických salonů?



Jaká je filozofie značky Hair City?

Za síť Hair City stojí světově známá značka Mod's Hair, jinak by se ale dalo říci, že je to úplně nový koncept, na němž je vidět silný mezinárodní vliv a lokální adaptace. Myšlenka vznikla již před několika lety na německém trhu, ale finální podobu jsme Hair City salonům dali až my. Hair City se soustředí na klientku, která hledá odpovídající péči v příjemném prostředí za dostupné ceny. Zaměřujeme se na kvalitní barvy, speciální techniky síťů Hair City, francouzské techniky foukání, profesionální a především na profesionální přístup ke klientům.

Na jakém principu salony fungují?

Jsou na první pohled rozpoznatelné, protože mají všechny stejný design, přičemž důraz je kladen především na detail a jednoduchost. Salony Hair City jsou vybaveny kvalitním italským nábytkem značky Maletti a účelovými prosvětlenými corallitovými sloupky, které zároveň slouží k ukládání pracovních materiálů. Interiéry je velmi moderní, prostý a vzdušný. Kolektivní se často zastávají, aly si ho prohlédli, a naše recepční jim hned pobouze nabízejí nový sifň či barvu. Krásný design ovšem také zavazuje ke kvalitnímu servisu. Všichni za zaměstnání jsou občasně v jednotné barevnosti a mají úsměv na tváři – což neodmyslitelně patří k profesionalitě salonu. Pokud jde o otevření doba, respektujeme otevření dobu obchodních center, v nichž se salony většinou nacházejí. To znamená sedm dní v týdnu, od 9:00 do 21:00 hodin.

Jaká je nabídka služeb a výše ceny?

Od okolních salonů či kadeřnických sítí nás výrazně odlišuje již zmíněný design a otevřená dílna. Naším cílem je ale nabídnout kvalitním klientům luxus – to znamená kvalitní službu, poskytovanou s maximální profesionalitou, za přijatelnou cenu. Nechceme jen sřítat, sřítat a zase sřítat. Chceme dělat klienty krásné, měnit je, barvit, melirovat, poradit jim v péči o vlasy.

Cena za barvení vlasů je opravdu dostupná. Dokonce jsme ji přizpůsobili stejné cenové hladině, na které se pohybují změny sřítu technikami Hair City. Sřítij je v českých salonech často podceňovanou a prodáván téměř zadarmo, na rozdílu od barvy a meliru, které jsou naopak velmi nadhodnoceny. Přitom po absolvování těchto školení kolektivní zvládnou techniky barvení za 3 dny, zatímco naučit se perikérní sřítatí trvá mnohem déle. My jsme se pokusili učinit takovou malou cenovou revolucí...

Ve kterých městech se zatím salony nacházejí?

Naším cílem je pokrýt celou Českou a Slovenskou republiku, ale zatím jsme na trhu 7 městů, takže je téměř záruk, kolik salonů jsme za tak krátkou dobu zvládli s naším malým týmem otevřít. Začali jsme v Praze, kde máme dnes 3 salony a do konce roku přibudou ještě další 3 – 4, včetně plánované vzdělávací akademie Hair City. Dále jsme v 5 českých a moravských městech a v 11 slovenských – od Bratislavy po Humenné. Prozatím jsou všechny naše salony umístěny v galeriích obchodních center.

Kde byl otevřen první salon a jak dlouho trvala příprava?

První Hair City salon jsme otevřeli v galerii Nové Butovice v prosinci loňského roku. Je krásný a velký, proto ho často využíváme také jako školicí centrum pro nové kolegy z oboru země. Šel se taková naše prozatím základna. Příprava byla dlouhá, neboť totiž pouze o jeden salon, ale o spuštění celé sítě dalších. Ten první zvládky byly nejobtížnější. Vypadlo se nám navázat spolupráci s profesionály, ať už jsou to architekti, projektanti, dodavatelé nebo naši partneři na trhu – pracujeme s profesionálními přípravky značek Matrix, Biolage a L'Oréal Professionnel. Do druhého dne jsme otevřeli 19 salonů, v srpnu přibudou další 4 a do konce roku bychom chtěli dokončit ještě několik projektů.

Jak vybíráte kadeřníky a jak probíhá jejich příprava a další vzdělávání?

Spolupracujeme s profesionálními personálními agenturami, která má vlastní poolyčky v různých regionech. Soustředujeme se na mladší kadeřníky, kteří ještě nejsou ověřenými špatnými návyky a chtějí stabilní práci s možností dalšího profesionálního růstu. Ti tvoří zhruba polovinu týmu každého salonu. Kromě toho samozřejmě vybíráme kadeřníky, kteří již mají zkušenosti, ale chtějí se dále rozvíjet. Dáváme jim prostor stát se Kadeřníky Seniory nebo dokonce Trenéry kolegy. Kadeřníci jsou pod odborným vedením nebo francouzského kolegy, uměleckého ředitele Christophera Scarfogliera, který se jim věnuje

již od vstupního školení, v jehož průběhu dotvrdíme finální podobu kadeřnického týmu každého salonu. Christopher je celý týden namířené trápit technikami sřítij, které začínají rozdělováním (separací) vlasů. Občas se kadeřníci i rozpláčí, když se pokouší znovu a znovu sahat až na hranice svých možností. Snažíme se z nich dostat to nejlepší, rozpoznat jejich talent, naučit je maximum z našich technik a před startem je rozdělit do několika skupin – Junior, Kadeřník, Senior. I v praxi jejich výkony pravidelně sledujeme, nejen z hlediska finančního přínosu pro salon, ale kontrolováme především jejich profesionální výkony, dodržování našich technik a znalost produktů.

Christopher Scarfoglier je nejen dobrý kadeřník, ale i psycholog, nezaujatý českým školstvím, systémem, zlovyky ani minulou dobou. O kvalitě se s ním nedá diskutovat, to už pochopili všichni naši kadeřníci. Dokáže v nich rozpoznat talent, takže se jim pak můžeme více věnovat. Vychovávali jsme si tak tým několika mladých nadějných kadeřníků – školitelů, kteří pracují každý ve svém lokálním salonu, ale jsou pravidelně přemísťováni do nové vznikajících. Takový školitel – Trenér Joker – dokáže předat nastupujícím kadeřníkům spoustu informací a navíc k nim velmi blízko, protože to není tak drahé, co se učil stejně jako oni.

Jaké výhody kadeřníkům nabízíte?

Nabízíme jim možnost rychlého postupu. Sledujeme jejich odbornost při různých školeních, hodnotíme znalosti produktů formou testů a odborných technik formou meziklasových zkoušek. Ve své malé mají i pohyblivou službu – bonus, v němž se měsíčně zradčí jejich výsledky. Projektoři i prošetřitelé, než i jejich platové zařazení a ohodnocení.

Máte propracovaný také systém prodeje výrobků pro domácí použití?

Poradíme a prodáme profesionálních produktů péče o vlasy má v Hair City salonech velmi důležitá místa. Přípravky mají velmi lákavý design a jsou vybaveny na nepřehlédnutelných místech. Klienti mohou vybírat ze široké škály kvalitních produktů 4 značek od jednoho dodavatele – Matrix, Biolage, Série Expert a tenoiat od L'Oréal Professionnel – samozřejmě v různých onových kategoriích. Každý zákazník najde vhodný produkt pro péči o vlasy. Náš marketing je navíc koncipován tak, aby lidé již v blízkosti salonu byli pravidelně informováni o zvýhodněných akcích a nabídkách konkrétních produktů.

Který region je zatím z hlediska působení salonů nejúspěšnější?

V období našeho přelomového rozvoje a krátké historie je předznamená hodnota jednotlivá salona. Mimo tradičně silných blávných měst, jako jsou Praha a Bratislava, mne překvapily například Trenčín, Nový



Jana Peringerová (vpravo) a Christopher Scarfogliero

Zámky nebo Ziar nad Hronom – s jakou rychlostí si tam klienti naše salony ohlíželi, a Humenné výrazným prodejem vlasové kosmetiky Biolage.

Jaké vaše další plány nejen v rámci konceptu Hair City?

Hlavním projektem, který nám stále zabírá nejvíce času, zůstává úspěšně otevřít všechny plánované salony, najít dobrý tým kadeřníků a rychle se prosadit v daných městech. Přesto jsme se zaměřili i na další projekty. Vzhledem k tomu, že budujeme komplexní systém vzdělávání, v němž kadeřníky občas učíme jejich práci téměř znovu od základů, napadlo nás zaměřit se i na talentované kadeřníčky. Z vlastní zkušenosti v oboru mohu říci, že kadeřník, který sice umí, ale nemá zájem spolupracovat, má horší výsledky než ten, který postřídá zkušenosti, ale má talent a chuť na sobě pracovat.

Ve spolupráci s asociací Chance 4 Children jsme oslovili již téměř 2 desítky dětských domovů a další jsme dětem sánci připravili se přes lano na talentové zlozvyšky do Hair City. Česká je roční věková hranice – nejprve se budou dívat, potom pomáhat, učí se a poslední 3 měsíce se budou intenzivně připravovat na sřítí pracovní poměr v Hair City. Je to nezbytný krok pro péči o vlasy. Náš marketing je navíc koncipován tak, aby se výtva a by jí ráda přijímám. Sem si stá, že když dáme těmto dětem sebejistotu a důvěru, něco je naučíme a budeme za nimi stát, je to lepší, než kdybychom jim koupili nové oblečení, vlasy nebo počítače. Naučíme pracovníka a vyvíjelávi si to životně – v normální společnosti vlastním talentem a vlastním nákladem.

Příprava: ym

Foto: Štěpánka Štejn pro Hair City a archiv