



POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Contacts de médias :

Europe et Amérique du Sud :

Anja Koch, Ambassadrice

Anja@SalonBusinessAwards.com

Amérique du Nord, Afrique du Sud et Pacifique Sud :

Lisa Brown, Ambassadrice | Directrice des programmes

Lisa@SalonBusinessAwards.com

Ce que les juges recherchent pour déterminer un gagnant des Global Salon Business Awards® !

Beverly Hills (Californie) – le 13 Septembre 2007- Au mois de mars 2008, un jury d'élite d'experts de l'industrie se réunira dans le cadre du campus de la University of California Los Angeles (UCLA) pour entamer le processus indépendant et impartial de sélection du prochain groupe de gagnants du très convoité Global Salon Business Award®. Il y a une liste définie de culture et de qualifications que les juges recherchent pour évaluer les centaines d'applications reçues par UCLA.

Des centaines de salons dans le monde entier soumettront une demande pour participer aux Global Salon Business Awards® 2008, toutefois, seuls 60 salons exceptionnels seront sélectionnés comme récipiendaires exclusifs du prix, à conditions que tous les critères soient remplis. Lors de la notation des dossiers d'inscription, les juges recherchent la crème de la crème, les salons qui non seulement démontrent un esprit d'entreprise mais qui, également, présentent un état financier solide de leur entreprise. Que votre salon génère 300 000 USD en revenus annuels ou 3 millions USD, il pourrait très bien être le prochain gagnant du Salon Entrepreneur of the Year® si le salon génère un profit, d'après l'évaluation de l'actif et du passif. La stabilité financière est l'un des quatre importants facteurs sur lesquels les candidats seront jugés, les autres étant le leadership, la philosophie du service à la clientèle, le marketing et la gestion générale.

« Le programme GSBA recherche la présence des meilleures pratiques commerciales se concentrant sur la santé financière, le leadership, le service à la clientèle, le marketing et la participation de la communauté. La taille, le clinquant et un grand nom peuvent être impressionnants mais, sans la présence des meilleures pratiques, ils n'aident absolument pas à remporter un Global Salon Business Award », a déclaré Neil Ducoff, juge des GSBA 2006 et 2008.

Satisfaire une norme financière pré-établie est crucial pour les aspects globaux des évaluations du GSBA. Une demande de salon n'arrivera à une évaluation réelle que si le salon a généré un revenu annuel d'au moins 250 000 USD ou l'équivalent en conversion de devise. Les dossiers d'inscription qui passent à la phase d'évaluation réelle seront alors notés sur la santé financière globale de leur entreprise, pas seulement sur leur revenu. Les juges veulent voir une ventilation détaillée de l'actif, du passif et des équités, à savoir un bilan. Les salons qui sont en bonne santé financière auront plus de valeur en actif qu'en passif et, par conséquent, auront une équité positive.

-Suite-

GSBA – Ce que les juges recherchent/ 2-2-2-2-2

Le deuxième aspect de la santé financière se reflète dans le compte de profits et pertes, ou de résultats. Ce document présente, dans les grandes lignes, la structure de coûts de l'entreprise dans une année donnée, en indiquant comment l'entreprise a transformé les revenus en profits. Les éléments apparaissant dans ce compte incluent les revenus, le coût des ventes et les frais généraux de fonctionnement tels que salaires, impôts, assurance, etc. En demandant aux propriétaires de salons d'identifier les montants de frais de location ou d'emprunt logement, le salaire ou la rémunération du propriétaire et les impôts, UCLA est en mesure de comparer les résultats pour tous les dossiers d'inscription.

Un autre domaine analysé est le style de leadership du salon : les juges recherchent des exemples clairs de ce qui distingue un entrepreneur de salon d'un autre. Les caractéristiques de leur entreprise qui les distinguent de la compétition. Le propriétaire du salon est-il un leader interventionniste, qui enseigne par l'exemple et motive son personnel à s'efforcer de faire de son mieux, ou est-il simplement bon à dire à son personnel ce qu'il faut faire. Les juges veulent voir un propriétaire de salon qui encourage et motive son équipe par le biais de stimulations de formation permanente, de rémunérations et d'avantages sociaux compétitifs, et en encourageant une culture qui respire le travail d'équipe, non pas simplement des professionnels indépendants travaillant sous le même toit.

La philosophie du service à la clientèle et le service à la clientèle constituent une importante partie du processus d'inscription aux GSBA. Les programmes et motivations que le salon a mis en œuvre pour motiver et retenir à la fois les nouveaux clients et sa fidèle clientèle. Autre exemple : inclure dans le dossier d'inscription une série rédigée des normes de service que le personnel et la base de clientèle connaissent. De plus, la manière dont le salon établit un contact avec la communauté. Ses pratiques et programmes sont-ils en place pour soutenir l'approche communautaire ainsi que pour développer et maintenir des relations solides et permanentes au sein de la communauté en question.

Dans la section de gestion générale d'ensemble, les juges veulent voir un plan commercial défini. Ce salon a-t-il un plan clair d'expansion et l'entreprise a-t-il continué de se développer depuis le début. En qualité de propriétaire de salon, réalise-t-il un équilibre entre le fait d'être un propriétaire d'entreprise sérieux et prospère tout en continuant à fournir son personnel et sa clientèle un environnement optimiste et artistique. Les juges veulent également voir une culture et une stratégie de marketing, nettement définies, en place. Les marques et le matériel promotionnel créés et distribués par le salon en sont des exemples. La technologie joue également un facteur clé. Les candidats voudront montrer des preuves des avancées technologiques qu'ils ont incorporées tant dans leurs stratégies de marketing que dans leurs pratiques commerciales quotidiennes, y compris le matériel et les opérations du salon.

Avec des centaines de demandes d'inscription à juger, peut-être que l'un des aspects les plus essentiels de la demande est d'être clair et concis, tout en étant puissant, et surtout de suivre minutieusement les directions, les conditions requises et les délais indiqués.

-Suite-

GSBA – Ce que les juges recherchent/ 3-3-3-3

« De nombreux gagnants préalables du GSBA ont souligné que le processus d'inscription à proprement dit avait été tellement bénéfique pour fournir une analyse approfondie de leur entreprise, en leur permettant de se concentrer sur les domaines d'amélioration, qui avait réellement été une expérience en valant la peine », a déclaré Paula Kent Meehan, présidente et fondatrice du programme GSBA.

Tous les candidats nommés soumettant leur demande et toutes les pièces jointes requises, dans les délais indiqués, participeront dans l'espoir de faire briller leur salon vedette à Hollywood (Californie, USA) le 9 juin 2008, lors du gala officiel des Awards et la présentation de gagnants 2008 dans le style véritablement Hollywood !

Les Global Salon Business Awards® sont produites par la **B.E.S.T Foundation (Business Education for Salons Today)**, organisation à but non lucratif dont la mission est de supporter le développement continu de l'industrie des salons mondiale par le développement, la reconnaissance et la croissance globales. La fondation a été formée par l'icône de la beauté et la fondatrice de Redken, Paula Kent Meehan.

Le programme biennal Global Salon Business Awards® reconnaît et honore les propriétaires de salons leaders qui ont invariablement démontré un extraordinaire succès commercial et d'entreprise dans les domaines du leadership de salon, de gestion générale, de prospérité financière, de marketing/promotion et qui contribuent à l'industrie des salons et leur propre communauté avec un impact positif durable.

[Pour de plus amples informations sur le programme des Global Salon Business Awards® ou pour participer à l'événement des Global Salon Business Forum & Awards à Hollywood, veuillez consulter le site \[www.salonbusinessawards.com\]\(http://www.salonbusinessawards.com\).](#)

#####

Dates limite du concours GSBA 2008 :

Période de nomination :	August 15, 2007 - November 30, 2007
Demande en ligne (partie 1):	August 30, 2007 - January 15, 2008
Envoyer les matériaux requis à UCLA (partie 2):	Sept 15, 2007 – Jan 31, 2008