



Voor je ligt de tweede nieuwsbrief van 2011. In deze nieuwsbrief behandelen wij de volgende onderwerpen: de voortgang van de nieuwe versie van Flexxis, onze nieuwe iPhone applicatie als uitbreiding op het afsprakenboek en ontwikkelingen omtrent 'Het Nieuwe Pinnen'. Daarnaast passeren natuurlijk de Tips & Trucs, Hein's Column en enkele andere nieuwtjes de revue.

Voortgang FlexxisASP

Zoals waarschijnlijk wel bekend is zijn wij de afgelopen twee jaar erg druk geweest met de ontwikkeling van de nieuwe versie van Flexxis: FlexxisASP. Enkele salons werken er al mee en binnenkort zullen wij gaan beginnen met het overzetten van alle salons. Dit is echter niet in één dag te realiseren en kost enige voorbereiding zoals je zult begrijpen. Hierover ontvang je binnenkort meer informatie, maar wil je daar niet op wachten en de overstap zo snel mogelijk maken in 2012, neem dan alvast contact met ons op!

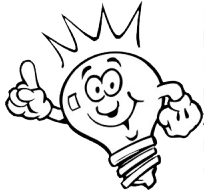


Wat zijn dan de belangrijkste veranderingen in FlexxisASP?

- Allereerst is de layout flink onder handen genomen. Flexxis is daarmee niet alleen professioneler, maar ook nóg sneller en gemakkelijker geworden;
- Nog belangrijker is de flexibiliteit van FlexxisASP. Je kunt volledig online werken, wat enorm veel voordelen met zich meebrengt, zoals ten alle tijden thuis kunnen werken in Flexxis (zonder in te moeten loggen op uw computer in de salon of backups terug te moeten zetten);
- Backups zijn niet meer nodig, die worden online gemaakt;
- Verbeterde mogelijkheden voor (online) afspraken maken;
- Updates van het programma zijn sneller beschikbaar en gaan volledig automatisch;
- Mogelijkheid tot deelname marktmonitor;
- Voor filiaalbedrijven is 'centralisatie' van alle data de grootste verandering, wat wil zeggen dat je niet meer voor iedere salon een aparte database hebt, maar één grote database waarin alle gegevens van zowel klanten (dus ook recepten en spaarpunten) als medewerkers (dus ook omzet en uren) beschikbaar zijn. Het maakt dus niet meer uit in welke salon de klant of medewerker is. De klant kan overal punten sparen en de medewerkeromzet wordt automatisch bij elkaar opgeteld als hij/zij in meerdere salons heeft gewerkt.

Dit en nog veel meer nieuwigheden en veranderingen maken FlexxisASP tot hét kappersprogramma voor uw salon(s).

Tips & Trucs



Deze keer behandelen we het rapport 'Omzet behandelingen per soort'. Met behulp van dit rapport kun je snel zien wat bijvoorbeeld je aandeel Knipomzet is ten opzichte van Kleuromzet en dit vergelijken met een vorige periode. Als de doelstelling is dat er meer gekleurd moet worden, is snel te zien of dat ook het geval is. Dit rapport vind je in FlexxisBeheer. Ga naar menu Management, kies Omz. Beh/soort. Kies vervolgens een periode (bijvoorbeeld een kwartaal) en druk dit rapport af. Hou er wel rekening mee dat dit rapport alleen goed functioneert als je aan je behandelingen de juiste

behandelsoort hebt toegekend. Controleer dus eventueel je behandellijst en maak de nodige aanpassingen. De eventuele wijzigingen werken overigens met terugwerkende kracht.

Hein's Column

Prijzen verhogen in crisistijden?

Regelmatig word ik door ondernemers gebeld met de vraag: "Moeten we onze prijzen wel verhogen en zo ja met hoeveel?" Mijn antwoord daarop is altijd kort en duidelijk namelijk: "Verhoog alleen wat je veel doet en communiceer naar de klant de verhoging in euro's en NIET in procenten." Ik heb uit mijn Analyse & Advies traject ervaren (uit het Flexxis-overzicht Behandelomzet (2) onder menu "Verkooprapporten") dat zich de volgende fenomenen voordoen:

- 1) Indien de ondernemer een indeling van behandelingen hanteert als kort-halflang, betekent dit in de praktijk in aantallen "veel-weinig-niet". Met andere woorden: de medewerkers hebben de neiging om in het voordeel van de klant af te rekenen. In bovenstaand geval bleek volgens de uitdraai dat 85 % van de klanten kort haar zou hebben.
- 2) Hetzelfde fenomeen doet zich voor bij Wassen/Knippen-/Drogen; Wassen-/Knippen/Blowen; Wassen-/Knippen/Fohnen. Ook hier is er sprake van "veel-weinig-niet".

Dit is precies de reden waarom ik in mijn lezingen/voordrachten aangeef dat de slagader van je bedrijf je laagste kniptarief is. Dit is ook de reden waarom je maar een beperkt aantal behandelingen in prijs moet verhogen. Dit leidt tot een verantwoord en succesvol prijsbeleid. Door de "bandbreedte" van de Knip-tarieven te verkleinen (dus alleen de laagste tarieven verhogen) neemt de omzet fors toe. Inmiddels heb ik door mijn begeleiding bij veel salons bereikt dat er GEEN prijsverschil meer is tussen Wassen/Knippen/



Het nieuwe pinnen

Flexxis is klaar voor 'Het Nieuwe Pinnen'. Veel salons maken inmiddels al gebruik van 'Het Nieuwe Pinnen'. Om ook gebruik te kunnen maken van 'Het Nieuwe Pinnen' moet je wel een nieuw bankcontract hebben. Weet je niet zeker of je dit al hebt, controleer dan of in het contract melding wordt gemaakt van Maestro en V PAY. Is dit niet het geval, dan heeft u geen nieuw pincontract! En LET OP: je kunt je klanten dan wel via de chip laten betalen, maar je betaalt dan per transactie zoals dat geldt bij een creditcard-betaling! Dat is natuurlijk niet de bedoeling. Zorg er dus voor dat zolang je geen nieuw pincontract hebt, je de klanten met de magneetstrip laat betalen om extra kosten te voorkomen. Meer informatie vind je ook op

www.hetnieuwepinnen.nl maar je mag ons natuurlijk ook bellen.

Helpdesk Flexxis

Ter verbetering van onze bereikbaarheid hebben wij de tijden van de helpdesk verder uitgebreid. Onze helpdesk is vanaf nu telefonisch bereikbaar vanaf 08:30 uur tot 18:00 uur. Na 18:00 uur zijn wij voor dringende gevallen bereikbaar via ons online Ticketsysteem. Dit is te vinden op www.flexxis.nl onder het menu Klantenservice. Druk in het submenu op 'Ticket toevoegen'! Wanneer je daar een bericht achterlaat en een vinkje aanzet bij 'dringend' krijgen wij automatisch een sms en zullen wij zo snel mogelijk contact met je opnemen. Zet je het vinkje niet aan, wordt er een email gestuurd die alleen binnen onze openingstijden wordt gelezen.

Wil je een snelkoppeling naar ons Ticketsysteem op je bureaublad, neem dan even contact met ons op.

Nieuw van Flexxis: Online afspraken maken App voor iPhone

Maak je al gebruik van ons afsprakensysteem? Zo ja, dan kunnen je klanten nu ook GRATIS gebruik maken van onze iPhone App. Deze App kost slechts € 495,00 en wordt in je eigen huisstijl ontwikkeld. Wil je de App al testen dan kun je een demo downloaden in de App Store. Zoek op 'flexxis'. De inloggegevens kunt u bij ons opvragen.

Hairstyle 2012

Ook aankomend jaar staat wij natuurlijk weer op de Hairstyle. Reserveer alvast 4 en 5 maart 2012 in je agenda. Meer informatie krijg je zo snel mogelijk.

TopHair nieuwsbrief

Blijf op de hoogte van het kappersvak! Meld je hier aan voor de spraakmakende, gratis nieuwsbrief van TOP HAIR en maak kans op een gratis DVD Hair Tatoos van Stephan Lenk.

[Klik hier om uw aan te melden voor de gratis nieuwsbrief!](#)

Twitter

Wil je altijd op de hoogte blijven van Flexxis. Volg ons op www.twitter.com/flexxisnl

Adresgegevens

Flexxis Nederland

Hekkehorst 1
7207 BS Zutphen
Tel: +31 (0) 575 - 572 445
Fax: +31 (0) 575 - 573 098
Email: info@flexxis.nl



Drogen en Wassen/Knippen/
Fohnen. En de klanten vinden het
prima.

Denk vervolgens ook eens na over
het moment van prijsverhoging.
We zijn gewend dit vanaf 1 januari
te doen, maar waarom niet al in
november of zelfs oktober. Er zijn
ook steeds meer salons die twee
keer per jaar verhogen;
bijvoorbeeld in oktober en in april.