

# Inflazione alta e tassi d'interesse in aumento: decisioni strategiche per parrucchiere ed estetiste

di [Luca Bianchi](#)

Publicato il 11 Marzo 2023

Le imprese stanno vivendo un momento complesso, col **ritorno dell'inflazione a due cifre** e la **rialzita dei tassi d'interesse** a livelli che non si vedevano da decenni. Quali sono le **possibili strategie** nel **settore dei servizi alla persona**?

Il 2023 è un anno che si preannuncia complesso per il mondo imprenditoriale italiano, dopo gli anni della crisi da pandemia Covid, ora la guerra fra Russia e Ucraina ed il risveglio dell'inflazione a due cifre rendono di nuovo complesso lo scenario economico, e di difficile leggibilità il futuro.

Proponiamo una **breve intervista a Gianrico Quattrocolo e Cecilia Vendemini** sulle **prospettive del 2023** appena iniziato e le possibili strategie da mettere in campo...



## Come influisce l'inflazione sulle strategie di pricing?

**D: Quali sono le possibili soluzioni di fronte agli aumenti dei prezzi?**

Il potere dei prezzi è una chiara misura della brand equity, ma è anche un chiaro indicatore della salute dell'azienda.

Non si può parlare di strategia se prima non si prende coscienza del reale impatto dell'incremento dei prezzi sulla singola (ovvero "unica") azienda e se non si fa una attenta analisi dei costi.

Detto ciò, una strategia di prezzo efficiente è fondamentale per avere un approccio più consapevole e strutturato soprattutto in situazioni di incertezza.

Analizzare i bisogni, le reazioni del mercato e dei clienti permette di pianificare il venduto (servizi da spingere in aggiunta o in alternativa alle richieste dei clienti) in modo da fare leva sulla marginalità piuttosto che subire gli eventi.

La gestione proattiva dei prezzi è molto importante da implementare per dare spazio alla crescita futura.

All'interno di essa è fondamentale stabilire e identificare le promozioni, sviluppare attività per mantenere alta la redditività e, infine, costruire un piano per l'implementazione delle innovazioni (di prodotto e/o di processo).

**D: Come vanno gestiti o adeguati i prezzi di vendita? Gli aumenti vanno tutti “scaricati” sui clienti?**

La gestione dei prezzi DIPENDE da numerosi fattori, in particolare dal livello dei prezzi applicati dall'azienda e l'incidenza delle spese che hanno subito l'incremento di prezzo, sul totale dei costi.

Chi si colloca nella fascia medio-bassa del mercato ha una redditività che (ordinariamente) è già ai limiti della sostenibilità. In questo caso, **ritoccare i listini** può essere un'occasione per migliorare la redditività, scaricando a monte le responsabilità.

Il margine di guadagno di chi ha tariffe medio-alte invece, dovrebbe risultarne colpito solo residualmente dal rincaro dei prezzi quindi sarebbe preferibile **lavorare sulla fidelizzazione** (di clienti già abituati a “spendere” e a scegliere prodotti/servizi di alta qualità) lasciano invariati i prezzi ma ponendo maggiore attenzione ai consumi.

**La clientela come sta reagendo al fenomeno inflattivo? Nel settore dei servizi alla persona i consumi forse sono sacrificabili ...**

Trattandosi di beni secondari, non connessi ad esigenze fondamentali, i consumi sono posticipabili o addirittura sacrificabili (come è accaduto durante il periodo Covid).

**Competenze avanzate** e l'ausilio di **strumenti innovativi** possono essere una leva interessante per gestire il traffico dei clienti, permettendo di sopravvivere in questo periodo di crisi e garantirsi il successo nell'immediato futuro.

In questo modo si lavora non sui bisogni ma **sui desideri dei clienti**. E il desiderio è proattivo, ovvero fa in modo che la persona si attivi per arrivare a quello che desidera.

*NDR. Avevamo parlato di [strategie di gestione dell'inflazione anche col professor Aberto Bubbio, leggi qui....](#)*

## Dall'inflazione all'aumento dei tassi d'interesse

**D: Tema strettamente connesso all'inflazione è quello dell'aumento dei tassi d'interesse, strumento utilizzato dalle banche centrali per contenere e ridurre l'inflazione. Dopo almeno un decennio di tassi vicini a quota o come ci si deve comportare di fronte ad un costo del denaro in aumento?**

Nel mondo dei servizi alla persona, essendo un cash business e avendo una marginalità medio-alta, si usano poco i soldi degli altri per finanziare l'ordinaria attività dell'azienda.

In questo momento in cui il denaro costa caro, è consigliabile finanziare con capitale proprio eventuali investimenti "straordinari" o, se non è fattibile, sarebbe meglio posticiparli.

## Il complesso rapporto coi dipendenti

**In ultimo: sembra una fase difficile nella gestione dei dipendenti e collaboratori: quali possono essere i suggerimenti?**

Oggi è difficile sia trattenere collaboratori sempre più esigenti e spesso poco disponibili a formarsi e ad aggiornare le loro competenze, sia trovarne dei nuovi.

Una chiave per avere successo nella gestione delle persone e rallentare il turnover, è il COINVOLGIMENTO.

Concetto che racchiude vari aspetti e può dare diversi benefici:

- Un dipendente entusiasta e motivato, migliora la sua performance;
- Un dipendente al quale viene riconosciuto in premio calibrato sulla sua produttività, è più propenso a dare il meglio;

- Un dipendente coinvolto sa di poter fare la differenza e la farà per il bene dell'azienda, che riconoscerà essere anche il suo.

... e una squadra composta da individui motivati – rispetto a quelli non – è:

1. più produttiva;
2. più apprezzata dai clienti;
3. molto meno soggetta a turnover;
4. meno assenteista.

Grazie a tutto questo, l'azienda ha il vantaggio di aumentare in maniera considerevole i suoi profitti.

*A cura di Gianrico Quattrocolo, Cecilia Vendemini e Luca Bianchi*

Sabato 11 Marzo 2023

*Ne parleremo a Faenza il 17 Aprile...*

## Controllo di Gestione nel settore Parrucchieri e altri servizi estetici

Il Corso si propone come approfondimento del **controllo di gestione** applicato alle attività che offrono **servizi di cura della persona**, come **parrucchieri, barbieri, centri estetici e saloni di bellezza**.

Il Corso si rivolge prevalentemente a **Commercialisti e Consulenti aziendali** che intendano apprendere e applicare i principi del controllo aziendale **direttamente sul campo**.

Il Corso si terrà infatti presso un **rinomato salone della zona**, con l'obiettivo di offrire un **caso di studio concreto** ai partecipanti, grazie anche alla comprovata esperienza del docente.

\*\*\*

**QUANDO:** Lunedì 17 aprile 2023, ore 10.00-13.00 e 14.30-17.30

**DOVE:** *Revolution Parrucchieri*. Viale Alfredo Baccarini, 21 -  
48018 Faenza (RA)

**DOCENTE:** Prof. Gianrico Quattrocolo

**Accreditamento:** richiesto per Commercialisti.

[\*\*SCARICA LA BROCHURE >\*\*](#)

[\*\*SCOPRI DI PIU' >\*\*](#)

