MULIGHETER*

September
Nr. 1 | 2. Årgang

ET KUNDEMAGASIN FRA FIXIT BUSINESS PARTNER



Vi gjør bransjen proffere.

UTVIKLER LEDERE I FREMTIDS-ORIENTERT BRANSJE



Monika Viken Leithe, H2 Ellemelle:

JEG ER BLITT DYKTIGERE TIL Å FØRE SAMTALER.

Se side 32



Camcam Hair Team:

FRA NULL TIL HUNDRE PÅ SEKS MÅNEDER.

Se side 9

fixit®

LEDER

KJÆRE KUNDE



Sommeren er for lengst forbi og høsten ligger foran oss med utfordringer og et hav av muligheter. Noe av dette kan dere lese om på de neste sidene. Vi håper magasinet vil inspirere flere av våre kunder til å utnytte flere funksjoner i FixIT / FixITOnline; slik vil verktøyet bli et styringsverktøy, og ikke bare et avansert kassaapparat.

Siden forrige magasin har vi ansatt flere medarbeidere både på support og på utvikling for å møte økende pågang og utvikle nye løsninger for våre kunder. Vi har også endret på telefonoppsettet og oppfordrer våre kunder til å bruke riktig innvalg for å komme til riktig avdeling. Les mer om vårt support løfte på neste side.

Som i fjor arrangerer vi kurs på høsten. Denne gangen skal vi innom flere byer å avholde både brukerkurs og lederkurs. Benytt sjansen til å sende nøkkelpersonell på disse kursene slik at salongen får ansatte som virkelig kan bruke programmet og kan heve kompetansen til andre medarbeidere. For tredje året på rad inviterer Odin Systemer og Coachteam ledere på Lederskolen. De forrige samlingene har vært en suksess, og mange deltakere på denne skolen har bidratt med stoff til dette magasinet. I år som tidligere begynner skolen med samlinger i Oslo, men den avsluttes med en fem dagers samling på Svalbard. Dette er en helt unik mulighet til å kombinere økt lederkompetanse og en fantastisk naturopplevelse. Lederskolen har en begrensning på 20 plasser, så her blir det første mann til mølla.

I løpet av høsten vil alle Frisørdata-kunder bli kontaktet av oss for en prat om hvordan en overgang til FixIT kan gjøres. Frisørdata er inne i sitt siste "leveår", og tiden er inne for å si takk og farvel til et program som har vært med Odin siden 1993.

Vil med dette ønske alle våre kunder en fin høst og håper magasinet vil gjøre dere litt mer kjent med oss som jobber her og hvordan andre kunder bruker våre programmer i hverdagen.



OLE MAGNUS TAULE
Salgs- & Markedssjef
Odin Systemer AS

KJÆRE FIXIT-PARTNER



TOM FURNES
Administrerende direktør
Odin Systemer AS



«Hemmeligheten med ledelse er ikke å planlegge i detalj, men å gjennomføre det planlagte.»

I skrivende stund er vi kommet godt ut i september og du begynner kanskje å se konturene av årets endelige resultater. Hvilken agenda og mål satte du for deg selv og din bedrift i 2009? Hva har du og dine medarbeidere konkret gjort i forhold til disse målene?

Odin Systemer jobber for og med Frisør-, skjønnhet- og velværebransjen. Vi er opptatt av å forstå ditt bilde av verden og gi deg inspirasjon, kunnskap og trygghet rundt hvordan du kan benytte FixIT til prestasjonsutvikling.

I årets utgave av Muligheter deler vi det mest verdifulle vi har med deg; -Våre kunder, deres mål og erfaringer underveis. Jeg blir inspirert av å lese hvordan våre kunderådgivere kommer i kontakt med så mange dyktige og spennende ledere i bransjen. Ledere som utfordrer seg selv og som lar seg utfordre. Lederne som har satt tydelig mål og jobber for at resultatene bærer frukter gjennom inkluderende lederskap, motivasjon og tydelig kommunikasjon.

Om å gå foran eller bak....
En speiderleder var på fjelltur med troppen sin da en av speiderne kom bort til ham og spurte:
- Er det viktig for en leder å være eksempel til etterfølgelse?
- Ja!?
- Men hvorfor går du da bakerst i rekken her på stien?

Lederen stoppet opp et øyeblikk:
- Vet du hvor vi skal?

Speideren nikket ivrig.
- Er stien merket?

Speideren nikket igjen. Da så lederen på ham med et lurt glimt i øyet:
- Hva trenger du da en leder til?

Når alle i bedriften vet hvor de skal og alle med trygghet vet hva som skal til for å komme dit, erfarer våre kunder at FixIT sammen med ditt lederskap blir et nødvendig og spennende verktøy på reisen mot målet.

Som samarbeidspartner er vårt løfte til deg at vi skal lytte til dine forventninger og mål. Vi skal gi deg gode og praktiske råd i bruk av FixIT-verktøy. Vi gjør dette med en ambisjon om å leve opp til vår visjon: Gjøre deg god. Det går nå mange millioner transaksjoner gjennom FixIT Online årlig, og våre kunder bruker FixIT Online i stadig større omfang. For Odin Systemer er derfor et av våre viktige mål i tiden som kommer å tilby en betydelig sikrere og raskere dataflyt mellom FixIT og FixITOnline.

I denne utgaven av Muligheter kan du lese mer om hvilke tiltak vi gjør og hva dette betyr for for deg. For øvrig finner du mange artikler og innhold på de neste sidene som vi være til nytte og inspirasjon når du skal lede og utvikle bedriften din.

Odin Systemer:

DETTE ER VÅRT SUPPORTLØFTE TIL DEG I PRAKSIS

Telefon: 55 70 70 60

Tastevalg #1 **- FixIT Brukerstøtte**
Vi har styrket vårt team og rutiner for å kunne gi deg hurtigere og bedre support. Du kan benytte vår "Ring meg tilbake" tjeneste uten å miste din plass i køen. Vi ringer deg tilbake snarest og innen 20 minutter.

Vi avtaler alltid tid for oppfølging når din sak krever behandlingstid.

Tastevalg #2 **- Bestilling av rekvista eller andre produkter og tjenester**
Du kommer direkte til vår salg- og markedsavdeling for hurtig betjening.

Tastevalg #3 **Sentralbord**
For øvrige henvendelser kommer du raskt i forbindelse med vårt sentralbord for assistanse.

Epost: support@odinsystemer.no

Garantert svar innen 2 (virke) timer på alle hverdager 9-17.

Åpningstider Partner Support:

Salong Partner: 9-17 (10-14)
Premium Partner: 9-21 (10-18)



Alexander Polden | Bjarte Rolland | Fredrik Nordbø | Victor Carlsen | Morten Mehl | Christian Bygnes

NORGE RUNDT



I denne utgaven av Muligheter har vi besøkt salonger fra hele landet. Her er et lite utvalg. I bladet kan du for øvrig lese mer om hver enkelt.



Spa-suksess i Kristiansund

C Spa, Kristiansund:

– FIXIT ONLINE ER FAKTISK EN KONKURRANSEFAKTOR

Stadig mer profesjonell drift har sikret de gode resultatene, og med FixIT og FixIT Online siden 2007 har mulighetene bare økt, sier Carina Mjønes hos C Spa i Kristiansund.

Les mer s. 15



M&E, Nesttun:

– FIXIT SKAPER VERDIFULLE AHA-OPPLEVELSER HOS DE ANSATTE

– FixIT verktøyene har gjort meg i stand til å sette ting i system og å måle mine ansatte. Målingene bidrar veldig konstruktivt på mange måter. Ikke minst bidrar de til at medarbeiderne får belyst omsetningstallene våre. De får en forståelse for og innsikt i de økonomiske sammenhengene. Kort sagt; hva som skal til for å tjene penger, sier daglig leder Morten Nordås hos M&E i Bergen.

Les mer s. 12



Bedre forståelse for driften

Hver femte bestilling via nettet

Hårsveisen, Tromsø:

– VI HAR GJORT DET LETT FOR KUNDEN Å FINNE OSS

Hårsveis'n i Tromsø begynte med FixIT i januar 08, og har hatt timebestilling på nett siden mars 08. I dag bestiller hver femte kunde time via nettet. – Det er vi svært godt fornøyd med, sier daglig leder Linda Larsen. – I salongen er faktisk timebestilling på nett blitt en "snakkis".

Les mer s. 10



Linda Larsen

Regnbuen Hårsenter, Harstad:

– FORTELLER OSS HVA VI GJØR BRA, OG HVA VI KAN GJØRE BEDRE

Til å begynne med følte jeg kanskje at kunderådgiveren min pushet oss litt, og det var litt stressende, men i ettertid ser jeg at dette kanskje var noe av det beste som skjedde i 2008. Nå vurderer jeg også å melde meg på Lederskolen til Odin, sier Stine Larsen i Regnbuen Hårsenter.

Les mer s. 27



Stine Larsen





Josefsson frisør

Josefsson, Drammen:

– KJEDELØSNING VI ER SIKRE PÅ VIL GJØRE HVERDAGEN LETTERE FOR AVDELINGSLEDERE OG FRISØRER

Det gir meg god og rask oversikt over omsetning, og vi tar ut daglige rapporter på nøkkeltall og informasjon om driften i våre avdelinger, sier administrerende direktør Nina Josefsson. – Også avdelingslederne har FixIT-verktøy som gir dem oversikt og muligheten til å opperettholde fokus på resultat.

Les mer s. 17



Nina Josefsson

Full oversikt over driften

FixIT Online:

SLIK BRUKER VI HØSTEN TIL Å BLI BEDRE

I høst lanserer Odin Systemer nye moduler og flere forbedringer på FixIT Online. Sammen med flytting av BackOffice-modulene over på FixIT Online vil du som bruker få et komplett verktøy for administrasjon, beslutningsstøtte og planlegging. Hovedfokuset til vårt nye driftsmiljø er stabilitet, forenkling og brukertilpasninger.

Kjerneområdene rundt dette er selvsagt å sikre en stabil drift og fjerne alle avvik som man opplever på enkelte av tjenestene i dag. Noen av rapportene som finnes på online i dag er relativt tunge og flere av våre tiltak iverksettes for å gi deg bedre tilgjengelighet også til disse. Analyser av bruksmønsteret hjelper oss å prioritere forbedringsområder, og å prioritere de delene av løsningen som brukes mest og de vi har mest support og opplæring på.

Nyutvikling og forbedringer på BackOffice vil skje på FixIT Online

I en overgangsfase vil vi fortløpende tilgjengeliggjøre funksjonalitet som i dag finnes i BackOffice på FixIT Online. Brukerne vil oppleve flere nye tjenester på FixITOnline i høst. Samtidig vil de ikke forsvinne på Back Office, men som bruker vil du oppleve at du "hopper" til en nettleser som blant annet bidrar til at du får mer fleksible løsninger. Online-brukere vil også oppleve at hyppigheten på "releaser" vil øke i høst, og månedlige utgivelser vil bli mer vanlig.

Nye løsninger allerede i september

Ganske umiddelbart vil alle brukere oppleve at nye tjenester og oppgraderinger av eksisterende moduler på Online blir tilgjengelig. En av de første tjenestene vi lanserer er muligheten til selv å administrere brukere på kjedenivå. Videre vil vi organisere alle rapporter annerledes, slik at du vil få en bedre brukeropplevelse. I første omgang blir dagens rapporter lagt over på ny løsning, og utover høsten vil også nye funksjoner på eksisterende rapporter og nye rapporter dukke opp i løsningen. I tillegg vil alle timevarslinger som i dag sendes direkte fra oss flyttes over på online. Dette skal sikre mer stabil drift rundt disse tjenestene og etterhvert gi deg mange spennende og forbedrede løsninger i mobilkanalen.

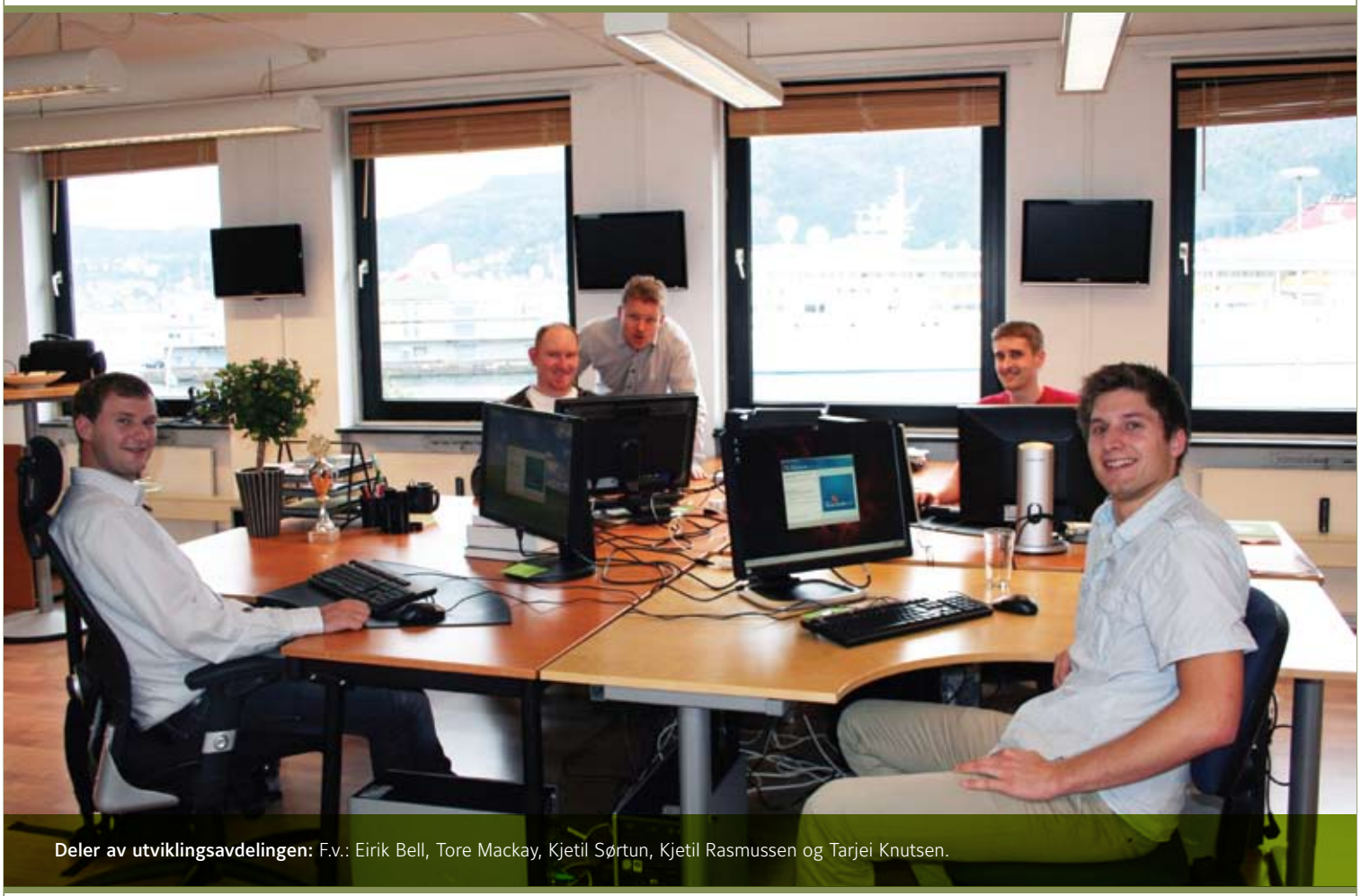
Utvidet kundetilpasning

Både med tanke på funksjonalitet i Online-løsningen og integrasjon med brukernes egne systemer, ønsker vi å tilgjengeliggjøre kundetilpassete løsninger under Online-paraplyen. Da vil administrasjonen av disse tjenestene kunne gjøres fra samme sted som du håndterer resten av funksjonene i FixIT-familien.

Odin investerer i bedre kapasitet

For Odin står et nytt driftsmiljø sentralt i høst. Det viser seg at en betydelig økning i datatrafikken har ført til noen kapasitetsproblemer. Derfor har selskapet investert i økt kapasitet og bedre driftstjenester med vår driftsleverandør.

De fleste av Odins kunder vil merke endringene ut over høsten, og vi ser frem til å levere forbedringene fortløpende de neste månedene.



Deler av utviklingsavdelingen: F.v.: Eirik Bell, Tore Mackay, Kjetil Sørtun, Kjetil Rasmussen og Tarjei Knutsen.

FIXIT PRODUKTRÅD

For å samstemme forståelse, forventninger og behov som kartlegges gjennom de forskjellige avdelingene i Odin Systemer, ble FixIT Produktråd født 1. mai 2009. Oppgaven til produktrådet er å spesifisere og prioritere listen over utviklingsaktiviteter som feilretting, forbedringer og nyutvikling.



FixIT Produktråd består av:

Fredrik Nordbø	**Kjetil Sørtun**	**Ole Magnus Taule**	**Jan Roger Jensen**	**Helge Heggernes**
Support	Utvikling	Salg og marked	Forretningsutvikling	FixIT Business Partner

FIXIT I BRUK



Hår 1-kjeden:

MONITORERER HELE VIRKSOMHETEN UANSETT HVOR VI BEFINNER OSS

Når vi benytter FixIT er det viktig å fokusere. Vi er nødt til å prioritere hvilke områder det er viktigst for oss å bruke, sier Paul Redisch Thorsen. Thorsen er gründer og eier av Hår 1-kjeden.

- Systemet favner enorme informasjonsmengder, og da kan det også lett bli uoversiktlig. Med FixIT som styringsverktøy kan vi sitte hvor vi vil, være hvor vi vil og samtidig ha tilgang på informasjonen. Fra PC'ene våre kan vi monitorere virksomheten og hele tiden være oppdatert.

- Et av våre medlemmer benyttet FixIT. Derfor tok vi kontakt med Odin Systemer, samt en konkurrent, og det hele endte med at nå bruker vi FixIT for å holde styr på alle våre 104 salonger. Vi er svært opptatt av frisørfaget, har store ambisjoner, og styrer mot en dobling av antall salonger de to neste årene. Hår 1 er en merkantil organisasjon som favner en lang rekke enkelt-merkevarer. Stikkord for virksomheten er nettverksbygging og kompetanseoppbygging.

Vi må lære å krabbe, før vi løper

- På denne måten har vi også all informasjonen tilgjengelig når vi reiser rundt og veileder alle medlemssalongene. Hver dag. Hver uke. Da er det viktig å kunne forenkle så mye som mulig. Sånn sett overleverer Odin i form av store informasjonsmengder, men gjennom diskusjoner forstår vi hverandre meget godt. Odin har vist stor forståelse for vårt behov for enkelhet.

- All tilhørighet til Hår 1 er frivillig. Vi dytter ikke løsninger ned over hodet på salongene, men Odin Systemer gjør en utmerket jobb når vi ønsker at de skal kontakte et av våre medlemmer.

- Frisører er håndtverkere med sterk fokus på faget og kundene sine. Ikke alle har solide datakunnskaper eller erfaring med data, og dette legger premissene for vår tilnærming til FixIT. Vi ser det gjerne i et to-års perspektiv, slik at vi sakte, men sikkert utvider fokuset. I dag er det kanskje viktig å optimalisere bruk av informasjon som dreier seg om omsetning pr kunde. Senere kan dette utvides til å inkludere omsetning pr time, pr uke, etc.

- I FixIT finner vi all den informasjonen vi kan drømme om, men igjen er det viktig å understreke at vi skynder oss langsomt.

Ikke frisør, men handelsmann

- Jeg synes frisørbransjen er utfordrende og svært spennede. Selv har jeg bakgrunn fra flere land innen blant annet markedsføring, og ser helt klart verdien av partnere som Odin Systemer. De er villige til å lytte, er fleksible og ydmyke. Og viktigst av alt; de er løsningsorienterte. Vi synes også det er svært viktig med en stabil stab som kjenner oss godt. Vi bygger mye av virksomheten vår på personlige relasjoner.

– Med FixIT som styringsverktøy kan vi sitte hvor vi vil, være hvor vi vil, og hele tiden være oppdatert på hele virksomheten vår.



– Allerede etter første partnersamtale startet vi med den lokale timeboken. Systemet er svært enkelt å bruke, og alle ansatte tok den nye rutinen veldig kjapt.

Helene Steinsland, Cam Cam Hair Team



Illustrasjonsfoto

Cam Cam Hair Team:

FRA NULL TIL HUNDRE PÅ SEKS MÅNEDER

Det er ikke lengre tilbake enn sist november at Helene Steinsland investerte i FixIT. – Vi hadde ikke data, og trengte noen som kunne "pushe" oss, sier Helene. I dag bruker vi både FixIT og FixIT Online. Da kan jeg gjøre mer av det jeg synes er kjekkest; å være frisør.

– Allerede etter første partnersamtale startet vi med den lokale timeboken. Systemet er svært enkelt å bruke, og alle ansatte tok den nye rutinen veldig kjapt.

– Etter noen oppfølgingssamtaler gikk vi for lønn som neste modul. Også denne kom raskt på plass og etter testkjøring i to måneder satt denne.

– Neste step var timebestilling på nett. En partnersamtale og litt oppfølging skulle til før salongen var klar til å sende ut sin første DM. Budskapet til kundene var at de nå kunne gå inn på salongens nye hjemmeside og bestille time i salongen.

Første Hår 1-salong på Vestlandet med FixIT

– Det er skikkelig artig når forretningen utvikler seg så positivt, sier Helene. – Cam Cam Hair Team var også den første salongen i Hår 1-kjeden på Vestlandet som valgte FixIT. Vi bruker stadig mer av FixIT online, som vi nå også har utvidet med intranett slik at de ansatte kan se sine tall og timelister.

– Vi skal også kvitte oss med den årlige lageropptellingen, og går nå for lagerstyring gjennom FixIT Online. Med FixIT blir vi faktisk mer effektive for hver eneste måned. Takket være rådgiveren fra Odin Systemer har alle disse prosessene gått utrolig greit, avslutter Helene.

«Med FixIT blir vi faktisk mer effektive for hver eneste måned.»

Cam Cam Hair Team

Ansatte: 6
Innehaver: Helene Steinsland
Sted: Sandnes
FixIT Partner: Premium
Bruker: Lokal timebok, timebestilling på nett, lønn, FixIT Online og Intranett
Neste steg: Lagerstyring

www.camcam.no

MEDLEM AV Hår1

FIXIT ONLINE



TIMEBESTILLING PÅ NETT BLE EN SUKSESS

Hårsveis'n i Tromsø begynte med FixIT i januar 08, og har hatt timebestilling på nett siden mars 08. I dag bestiller hver femte kunde time via nettet. – Det er vi svært godt fornøyd med, sier daglig leder Linda Larsen. – I salongen er faktisk timebestilling på nett blitt en "snakkis".

– Suksessen er ikke bare et resultat av teknologi, men også konstruktive samtaler med Odins kunderådgiver og egne gode idéer. Vi prater aktivt med kundene våre om hvordan de skal gjøre det, og når andre kunder i salongen hører at noen benytter nettet til å bestille, blir de nysgjerrige og ønsker å gjøre det samme. Jo flere som bestiller på nett, jo mer tid kan vi bruke på personlig service og behandling av kundene i salongen.

Vi har gjort det lett for kundene å finne oss

– Erfaringen er at kundene synes det er enkelt å bruke systemet. Og vi har gjort det enkelt for dem å finne oss på nett. Nå går jungeltelegrafen slik at stadig flere forenkler sin egen timebestilling.

– Nye kunder får et visittkort med informasjon om nettbestilling, og vi har synlige plakater i vinduene om at man finner oss på nettet. På Gule Sider ligger det link til hjemmesidene våre, og når de først er inne der er timebestillingen lett tilgjengelig.



Hårsveis´n

Ansatte: 4
Innehaver: Linda Larsen
Sted: Tromsø
FixIT Partner: Premium
Bruker: Timebok, lønn, FixIT Online, Timebestilling på nett
Neste steg: Lagerstyring

www.harsveisen.no



Illustrasjonsfoto

Tips!

Å komme i gang med FixIT Nettbestilling:

1. Nettsider

Du kan velge om du ønsker å benytte dagens nettsider, eller om du vil benytte Odin Systemer sin nettsideløsning.

2. Behandlinger

Definer behandlingstid på alle behandlingene og velg hvilke som skal være tilgjengelig for bestilling fra nettsidene.

3. Ansatte

Gå inn på hver av de ansatte som skal være tilgjengelig for nettbestilling, og velg ut de behandlingene som hver ansatt kan utføre. De ansatte må ha registrert arbeidstid fremover i tid for å være tilsvarende tilgjengelig for nettbestilling.

4. Enkle steg for å utføre en nettbestilling:

1. Velger behandling
2. Velger ønsket tidspunkt
3. Velger alternative tidspukt
4. Bekreft bestillingen

– Erfaringen er at kundene synes det er enkelt å bruke systemet. Og vi har gjort det enkelt for dem å finne oss på nett.

Linda Larsen
Daglig leder Hårsveis´n

FIXIT I BRUK



FRA KASSEPUNKT TIL DAGLIG LEDELSE

– FixIT har gjort butikken bedre, medarbeiderne bedre og jeg er blitt en bedre leder. Og en mer fornøyd eier. Egentlig ganske fantastisk, oppsummerer Morten Nordås.

– Da jeg begynte med timebok på nett og intranett var vi mange som fikk en bedre hverdag. Både jeg som leder og alle jentene. Når jeg ser tilbake er det fascinerende å tenke på hvordan FixIT har vært en nøkkelfaktor i vår utvikling; helt fra kassepunktet til ledelsesverktøy.

– Etter at vi startet med FixIT for fire år siden har det vært en utrolig reise med mange økonomiske oppturer. Fra starten med om lag tre og et halvt årsverk, frem til nesten seks årsverk i dag, har vi hele tiden økt omsetningen, og FixIT har vært grunn-steinen i driften.

– Etter en betydelig suksess med time-bestilling på nett, har vi nå tatt i bruk intra-nett. Dette har gitt meg en bredere kom-munikasjonsplattform som inkluderer enklere og bedre kommunikasjon med de ansatte. Jentene jobber på ulike tids-punkter, og da er det suverent når meldingssystemet på intranettet sørger for en effektiv dialog. Her hadde vi faktisk et stort problem tidligere. Nå får alle samme informasjon, samtidig, uten å være tilstede samtidig.

FixIT skaper verdifulle aha-opplevelser hos de ansatte

– FixIT verktøyene har gjort meg i stand til å sette ting i system og å måle mine ansatte. Målingene bidrar veldig kon-struktivt på mange måter. Ikke minst bidrar de til at medarbeiderne får belyst omsetningstallene våre. De får en for-ståelse for og innsikt i de økonomiske sammenhengene. Kort sagt; hva som skal til for å tjene penger.

– Hos oss har dette ført til at de ser ver-dien av sin arbeidsinnsats. Gjennom "bud-sjett-biten" i FixIT har vi skapt en for-ståelse av hva som må til for at vi skal ha en sunn drift og at bedriften må ha et visst overskudd. De ser kostnadsbildet tyde-ligere, og resultatet er faktisk at de ansatte både jobber mer og forstår mer.

Kan lede butikken uten å være i butikken

– Med FixIT trenger jeg ikke være så "hands on" som jeg har vært tidligere. Systemet kvalitetssikrer mange prosesser. Jeg kan bruke mer tid på selv å klippe eller lede forretningen på annen måte. Med FixIT kan jeg lede butikken uten å være i butikken. Hjemmefra eller på reise. Eller på ferie. Det er god butikk!

– Skal jeg komme med et ønske må det være at både vi og Odin Systemer kan få enda mer ut av sam-arbeidet og supportavtalen. Her er vi i en god dialog med Odins kunderådgiver. Vi setter stor pris på denne direkte dialogen.

– Resultatet av FixIT-verktøyene er faktisk at de ansatte både jobber mer og forstår mer.

Morten Nordås, M&E Frisørdrift, Bergen





M&E Frisør

Ansatte: 7
Sted: Nesttun, Bergen
Innehaver: Morten Nordås
FixIT Partner: Premium
Bruker: Lokal timebok, lønn, FixIT Online, Timebestilling på nett og FixiT Intranett
Neste steg: Lagerstyring

www.moge.no

FIXIT I BRUK

Zik Zak

Ansatte: 5
Sted: Ridabu
Innehaver.: Trine Nygård
FixIT Partner: Premium

Trine Nygaard hos Zik Zak:

OPPFORDRER ALLE SALONGEIERE TIL Å BYTTE UT PAPIR MED DATA

Trine Nygaard hos Zik Zak har hatt systemet i mer enn tre år, men tok for alvor i bruk FixIT og FixIT Online for ett år siden. Sammen med Odins kunderådgiver tok hun tak i systemets lønnsmodul.

– Odin anbefalte meg også å tenke driftssikkerhet, og vi landet på en leieavtale som hele tiden sikrer ny og oppdatert maskinvare i salongen. Dette får jeg uten noen ekstra kostnader, forteller Trine.

– Vi har nå kastet den gamle papirbaserte timeboken, og bruker timebok i FixIT. Bedre oversikt og enklere håndtering. Alt på ett sted.

Fokuserer på tre områder

Registrering av mobilnummer, behandlingsbesøk pr kunde og varesalgsbesøk pr kunde.
– Med henholdsvis 76, 90 og 24 prosent så langt i 2009, er det svært motiverende å spore en så tydelig og viktig fremgang, sier Trine.

– Jeg er svært glad for at jeg valgte FixIT systemet i min salong! Det er et omfattende verktøy som er veldig enkelt å bruke, helt fra start. De få gangene vi har stått fast, har vi fått veldig god og effektiv hjelp fra support.

Bytt ut papir med data

– Heldigvis rådet vår kunderådgiver oss til sette i gang med timeboken i FixIT så raskt som mulig. Det rådet fulgte vi. Timeboken i FixIT er i en travel hverdag oversiktlig, effektiv og enkel å bruke. Jeg anbefaler derfor andre salonger å bytte ut skriveboken med timeboken i FixIT.
– Vi har ennå en del å lære – selv etter mer enn tre års bruk, og jeg gleder meg til å ta i bruk flere verktøy for å forenkle min arbeidshverdag. Skulle jeg etterlyse noe, så måtte det være noe hyppigere kurs i bruk av verktøyene som er tilgjengelig for bruk på FixIT og FixIT Online.



FRISØRDATA – EN EPOKE ER OVER

I 1993 ble den første versjonen av Frisørdata installert hos Reneè salong i Holmestrand. Installeringen var epokegjørende for bransjen og inneholdt et enkelt kundekartotek og mulighet til å ta imot betaling. Etter hvert ble Frisørdata utvidet med funksjoner som timeregistrering, budsjett, provisjonsberegning og lagerstyring.

Frisørdata går nå over i historien, og FixIT overtar. De siste fem seks årene har de aller fleste salonger som benyttet Frisørdata valgt å gå over til FixIT, mens et lite knippe salonger har funnet det mest hensiktsmessig å forbli på Frisørdata-plattformen. I høst avvikles imidlertid Frisørdata, og alle salonger som bruker systemet vil motta tilbud på FixIT.

"Det var en gang"

I 2001 overtok Odin Data rettighetene til Frisørdata fra et selskap som het Bransjedata. Odin Data etablerte et datterselskap, Odin Systemer, som skulle videreutvikle Frisørdata og kun jobbe mot frisør- og velværebransjen. Odin Systemer fant tidlig ut at fremtidige krav til funksjonalitet gjorde det til en god løsning å utvikle et helt nytt program fra bunn av. Programmet fikk navnet FixIT.

Den første versjonen av FixIT ble levert i 2003 og siden den gang har all videre programutvikling skjedd i FixIT. Frisørdata har blitt vedlikeholdt siden 2003, men ingen nye funksjonaliteter er kommet til.

Siden Odin begynte å levere FixIT har flere og flere Frisørdata-kunder valgt å gå over til å bruke FixIT.

Myk overgang

Alle som bytter til FixIT sikres at Odin Systemer overfører alle kundedata, notater, varer, behandlinger og annen relevant informasjon til det nye systemet.



– FixIT Online er faktisk en konkurransefaktor som sikrer gode resultater. Her har bransjen mye å hente.

Carina Mjønes, C-Spa

C Spa, Kristiansund:

SMS-KAMPANJER GIR BETYDELIG OMSETNINGSVEKST – UMIDDELBART

– Vi åpnet våre dører i 2004, sier Carina Mjønes hos C Spa i Kristiansund. – Siden har vi hatt en både god og spennende utvikling. Stadig mer profesjonell drift har sikret de gode resultatene, og med FixIT og FixIT Online siden 2007 har mulighetene bare økt.

– FixIT Online er faktisk en konkurranse-faktor som sikrer gode resultater. Her har bransjen mye å hente. Hos oss måler vi veldig mye. For eksempel omsetning pr ansatt og salgsprosent i forhold til be-handlingsomsetning. Den siste bør ligge på mellom 45 og 50 prosent, mens jeg kan tenke meg at snittet i bransjen er på noe over 20 prosent.

– FixIT bidrar til kompetanseoverføring og svært god ressursutnyttelse. Verktøyet gir også alle våre ansatte et svært konstruktivt innblikk i bonussystemet.

– Rapportene gir oss en utrolig god over-sikt. Nå vet vi hva vi selger og hvor ofte. Vi kan sammenligne perioder, og jeg har faktisk registrert sesongvariasjoner som er meget spennende. Eksempelvis mener jeg å ha funnet ut at året alltid byr på en måned om høsten hvor omsetningen daler litt. Og jeg tror faktisk dette styres av hvor sen eller tidlig påsken har vært det samme året. Det er veldig OK for oss å kjenne til slike sammenhenger. Med FixIT kan jeg som leder ta veldig gode beslutninger.

DM-moduler og respons

– Vi vet veldig mye om hvordan kampanjene våre virker. Hvor mange SMS-mottakere som har vært i salongen for eksempel. Nylig sendte vi ut en SMS-kampanje til 2000 mottakere, og kunne logge meget høy omsetning de påfølgende dagene, forteller Carina. – Det er rett og slett råbra!

– Det neste som står for døren er timebok, lønn og lagerstyring. Odin Systemers kun-derådgiver følger oss opp, og vi ser frem til et veldig spennende år.



C Spa

Ansatte: 8
Sted: Kristiansund
Daglig leder: Carina Mjønes
FixIT Partner: Preimum
Bruker: Kasse og FixIT Online
Neste steg: Lokal timebok, lønn og Lagerstyring

www.cspa.no

Tips

Omsetningsrapport

Ønsker du å kjøre en omset-ningsrapport for å hente ut tall om salongens omsetning kan du enkelt gjøre det på FixIT Online.

1. Logg deg inn på FixIT Online
2. Klikk på **«Rapporter»**
3. Klikk på **«Omsetning»**
4. Velg rapporten du ønsker å kjøre
5. Velg parametre for rapporten
6. Klikk på knappen **«Utfør rapport»**

Har du spørsmål vedrørende rapporten, ta kontakt med din kunderådgiver, og avtal dette som tema i din neste part-nersamtale.

– I et samarbeid er det avgjørende at begge parter må ha grunnleggende bransjekunnskap.

Ole Morten Broch-Nielsen

Valgte Odin Systemer:

VAMI – STOR AKTØR INNEN PROFESJONELL SKJØNNHET

– Etter en gjennomgang av flere driftssystemer, kom Odin systemer best ut, sier administrerende direktør Ole Morten Broch-Nielsen i Vami. – Odin har vist seg å være en proaktiv og god samarbeidsparter for oss med fokus på løsninger for fremtiden.

– I et samarbeid er det avgjørende at begge parter må ha grunnleggende bransjekunnskap. I tillegg er det særdeles viktig med god kommunikasjon, og at man finner gode løsninger på kort og lang sikt. Først da kan frisøren bruke tiden på kvalitet og håndverk.

– VAMI tilrettelegger for stordriftsfordeler innen daglig drift slik at lokalt tilpassede frisører, hudpleiere, selgere og de som jobber administrativt kan ha fokus på det de skal være best på – å begeistre våre kunder og overgå deres forventninger.

VAMI skal utfordre dagens bransjemessige begrensninger, samtidig som selskapet tar hensyn til bransjens særegenheter. Våre selskaper skal gis mulighet til å knyttes opp mot hverandres ulike konsepter og profiler. Vi skal ta eierskap til både produkter, retail, utdanning og rekruttering, sier Broch-Nielsen.

Fakta

VAMI as eies av Validus AS (50%) og Midelfart Capital (50%).

VAMI as har overtatt 51% av aksjene i frisørkjeden Josefsson Frisør AS.

VAMI salonger:
- Adam og Eva (20)
- Josefsson (6)
- Face It (4)
- Komsa (1)
- Be One (1)

VAMI™



Josefsson og Vami:

KJEDELØSNING MED MANGE FORDELER

– Vami har profesjonelle eiere med mye kunnskap om kjededrift og bransjen generelt. I tillegg er vi nå blitt en del av en større enhet som sikrer oss stordriftsfordeler på drift og innkjøp. Samarbeid med gode fagfolk innen samme gruppe betyr også mye for erfaringsdeling, sier administrerende direktør Nina Josefsson.

– Vami har sammen med Odin og Visma laget en kjedeløsning som vi er sikre på vil gjøre hverdagen lettere for avdelingsledere og frisører. Det gir meg god og rask oversikt over omsetning, og jeg kan ta ut daglige rapporter på nøkkeltall og informasjon om driften i våre avdelinger. Også avdelingslederne bruker FixIT-verktøy. Det gir dem oversikt og muligheten til å opperettholde fokus på resultat. Jeg bruker daglig FixIT Online til å holde meg orientert. Systemet gir meg god og oppdatert oversikt for hele kjeden.

– Vi har vært kunde av Odin i mange år, og har i hele denne perioden jobbet strukturert med blant annet rapporter. FixIT og FixIT Online gir oss enkel tilgang til masse informasjon. Med den oversikten vi har og mulighetene vi får ved å benytte systemet hensiktsmessig, bruker vi mindre tid på kontorarbeid, og våre avdelingsledere får frigjort tid til å fokusere på medarbeiderutvikling og kundepleie.



Ny kjedeløsning gir mange fordeler

FixIT Online kjedeløsning er en spennende nyvinning, vi har nå fått en felles kundedatabase i alle avdelingene og dette gjør at vi i alle avdelinger enkelt kan finne frem

Forts. →

FIXIT KJEDEDRIFT

Forts.

opplysninger på kunder som har besøkt en av de andre avdelingene. Kundene blir derved en "Josefsson-kunde" og alle besøk innad i kjeden blir lagret på et felles kundekort. I kjedeløsningen kan vi også booke kunder i timeboken mellom avdelingene, slik at hvis en av salongene har fullt på listen, kan vi enkelt tilby kunden en time i en av de andre avdelingene. Det vil også gjøre det enklere ved kjøp og bruk av gavekort. Et gavekort kjøpt i en avdeling kan benyttes i alle de andre salongene også.

Daglig bruk viktig

– Skal jeg oppsummere den daglige nytteverdien, er god økonomisk oversikt viktig. Videre er forenklet kundeoppfølging og tilgang til kundehistorikk kritisk. Vi er veldig fornøyd med at systemet sammenfletter økonomi, rapporter, DM og timebok på nett. For oss er det sentralt å ha ett system istedenfor å bruke flere systemer. FixIT er et slikt system og samtidig et oversiktlig dataprogram som er enkelt å bruke for frisørene.

Timebok godt mottatt

– Timeboken er ønsket velkommen ute i salongene. De salongene som har hatt timeboken lenge, savner ikke papirboken. Kundene blir registrert med en gang, og de setter stor pris på timepåminnelse. Generelt sett betyr den elektroniske timebestillingen rett og slett bedre kundeoppfølging.

Vi skal vokse kontrollert

– Josefsson arbeider kontinuerlig og målrettet for å etablere stadig bedre systemer. Dette gjelder alt fra kreativitet og fagopplæring til lagersystemer. Vi har også innført Maze, et system som avdelingslederne våre begynte på i sommer som resten av frisørene begynner med i september.

– Odin Systemers rolle i et slikt scenario er å være med å tenke fremover. Odin må kunne tenke på hva morgendagen vil bringe, og være gode på oppgraderinger og kunnskap. I bunn må det ligge en grunnleggende og solid kunnskap om frisøryrket. God tilgjenglighet og support for oss som brukere er også et "must", understreker Nina Josefsson.



Vami har sammen med Odin og Visma laget en kjedeløsning som vi er sikre på vil gjøre hverdagen lettere for avdelingsledere og frisører.

Nina Josefsson
Administrerende direktør

Josefsson Frisør as

Ansatte: 85 / 6 avdelinger
Adm.Dir.: Nina Josefsson
Sted: Drammensregionen
FixIT Partner: Premium
Aktuell: Oppkjøpt av Vami AS, og stor fokus på kjededrift i 2009

www.josefsson.no

SISTE NYTT

6 PILOTSALONGER PÅ BEDRE DATANETT

Sammen med seks pilot-salonger utvikler Odin ny datanettløsning. Løsningen skal gi alle Odins kunder bedre kapasitet og sikrere nettverk. Prosjektet er et samarbeid mellom Reaktor på drift, NextGenTel som bredbåndsleverandør og Odin Systemer.

Datanett-løsningen gir ikke bare bedre kapasitet inn til salongen, men også ut fra salongen, slik at våre kunder vil oppleve forbedrete responstider både i FixIT, Online og på andre tjenester man bruker nettet til. For Odin betyr et bedre datanett sikrere og mer stabile Online-tjenester, flere muligheter, samt raskere bredbåndsforbindelser – både inn til og ut fra salongen.

For salonger som benytter VPN-løsninger betyr dette at all trafikk på den private nettverkskanalen går på et eget og sikret nett – direkte til Odins servere. Fra denne kanalen vil bare Online og tilhørende tjenester være tilgjengelige. Planlagte oppgraderinger rundt Online vil også nyte godt av dette, slik at vi kan tilby alle våre kunder stabile og gode tjenester.

Odin kan også snart tilby utvidede funksjoner og nye tjenester på de andre kanalene inn til salongen. Det vil også være mulighet til en ekstern kanal på internett via de nye Datanett-ruterne, slik at kundene våre kan gå direkte på internett uten å være tilknyttet VPN mot Odin. Båndbredden på Datanett er også betydelig forbedret fra det man har i de fleste tilfeller i dag.

I 2010 vil alle kunder bli tilbudt oppgradering til DATANETT linjer.

FRA FORSINKELSER TIL NÆRMERE SANNTIDSOPPDATERINGER



For å optimalisere informasjonsflyten til alle FixIT-kunder flytter nå Odin Systemer store mengder data til FixIT Online. Når dataene kommer til Online oppdateres databasen i sanntid, journalføres og sendes til brukerne.

Når du som FixIT-kunde leser dette, er sannsynligheten for at du allerede er over på den nye løsningen stor. Med så rask informasjonsoverføring er det også enklere for Odin å videreutvikle tjenestene på Online og tilby økt funksjonalitet.

Stabil drift viktigere enn hurtig utrulling

For å ha så stabil drift som mulig, samtidig som vi oppgraderer produksjonsmiljøet har vi valgt å ha en rolig start på utrullingen av FixIT 3.2/3.3. Når man gjør så store oppgraderinger som dette og får testet løsningen mot reelle data, oppdages alltid feil og mangler, både med nye og gamle deler av løsningen. Derfor har vi valgt å gjennomgå disse før vi tar opp nye enheter i den nye løsningen.

Siden den nye løsningen for overføring av informasjon medfører større datamengder, har Odin kjøpt inn flere nye servere for å øke kapasiteten på løsningen betydelig.

FIXIT I BRUK


Ramsvik Arna

FixIT Business Partner Ramsvik Frisør:

NÅ SYNSER VI MINDRE. OG VET MER.

Med FixIT har vi svært mye sammenlignbare data tilgjengelig i en håndvending. Det gir oss en veldig trygghet og samtidig en solid plattform for å drive god butikk. Bruken av en rekke av verktøyene som er samlet under FixIT-paraplyen er viktig for den forretningsmessige delen av driften, sier administrerende direktør Kristin Blytt Davidsen hos Ramsvik Frisør – Hordalands største frisørbedrift.

Gjennom FixIT har vi fått verktøy som hjelper oss både med dette og store deler av butikken for øvrig. I dag er Ramsvik Frisør FixIT Business Partner, og kan se tilbake på et år hvor man nesten har doblet virksomheten. – Vi har vokst fra fire til syv salonger og i tillegg har vi etablert et eget opplæringssenter i Bergen sentrum.

– Vi kan se tilbake på fjoråret som et historisk godt år med to millioner kroner på bunnlinjen. I år sår vi litt mer enn vi høster – blant annet er det første hele driftsåret med opplæringssenteret vårt, og vi har åpnet nye salonger. Likevel ligger vi godt over budsjett. Til tross for finanskrise og turbulente tider, klarer vi oss godt som kjede.



FixIT tas veldig godt imot av de ansatte.

Kristin Blytt Davidsen, Administrerende direktør i Ramsvik Frisør

FixIT er et viktig verktøy i hverdagen

– Samarbeidet med Odin Systemer er viktig for oss. Vi er veldig tilfreds med utviklingen, og ikke minst er vår egen lojalitet til systemet en suksessfaktor. Jeg bruker FixIT Online til rapporter hver eneste dag. Store deler av den videre planlegging for virksomheten beror på dette, og da er det svært viktig at alt som blir lagt inn i systemet er riktig. Gjennom Online tar jeg hyppig ut rapporter som både er med på å måle våre prestasjoner, og som i tillegg er svært arbeidsbesparende. Vil også gjerne trekke frem Intranettet som en viktig kommunikasjonsplattform for hele Ramsvik-kjeden.

Gi oss noen konkrete eksempler på rapporter som er viktige for dere.

– Nøkkeltallsrapporten er viktig. Her monitorerer vi de viktigste variablene i virksomheten. Her er det mange parametre å søke på, enkelt å sammenlikne data og å se utviklingen. Enten hos de enkelte salongene eller for virksomheten som helhet. Arbeidstimer, nye kunder, behandlinger og varesalg; både antall og omsetning.

Når det gjelder omsetning kan jeg sjekke denne til enhver tid; pr time, medarbeider og pr dag, salg og behandling. Ikke minst i budsjettsammenheng er disse rapportene viktige, og blir brukt som grunnlag for kommende års økonomiske planlegging.

Verdifullt for den ansatte

– Når en medarbeider på denne måten hver uke eller måned får innsikt i sin egen arbeidsdag og prestasjon, har vi et utmerket redskap for konstruktive samtaler og vi kan ha fokus på forbedringspotensiale. FixIT tas veldig godt imot av de ansatte. De ser helt klart hvordan dette kan forandre arbeidsdagen i positiv retning.

Viktig samspill

Samarbeidet mellom Odin Systemer, vår egen ledelse samt alle våre medarbeidere fungerer godt gjennom FixIT. Arbeidsverktøyene vi nå har, er helt nødvendige for effektiv drift i en moderne bedrift. Det er hyggelig å kunne gi en samarbeidspartner skryt, og jeg nøler ikke med å gi Odin god karakter. Vi føler samarbeidet fungerer svært godt. Vi har stadig utfordringer underveis, og Odins vilje og evne til å løse problemer er veldig viktig for oss.



Kristin Blytt Davidsen



Illustrasjonsfoto

Ramsvik Frisør

Antall salonger: 7
Adm. Dir.: Krisin Blytt Davidsen
Sted: Hordaland
FixIT Partner: Premium

www.ramsvik.no

Tips

Nøkkeltallsrapporten gir deg muligheten til å hente ut kvantitative og kvalitative data om din bedrift. For mer informasjon vedrørende nøkkeltallsrapporten se side 24.

Har du spørsmål vedrørende rapporten ta kontakt med din kunderådgiver, og avtal dette som tema i din neste partnersamtale.

FIXIT ONLINE



Karin R. Knutsen:

– EGENTLIG HAR VI IKKE NOE VALG. VI SKAL JO VÆRE KONKURRANSEDYKTIGE I ÅRENE SOM KOMMER

– FixIT er viktig for å sikre at jeg har god oversikt over arbeidsdagen min, lagerbeholdningen min, kundene mine og mine medarbeidere. Alt på ett sted gjør at vi til enhver tid vet hva som skjer i salongen, samtidig som vi er lojale overfor bruken av verktøyene. Dermed unngår vi misforståelser og alle er sitt ansvar bevisst, sier Karin R. Knutsen hos Karin R Frisører.

Karin har brukt FixIT i flere år, og tok ved inngangen av 2009 en grundig vurdering av ulike leverandører på markedet for å avgjøre hvilket system som passer hennes salong best. Konklusjonen hennes landet på FixIT. Underveis i partnerskapet har Karin tatt i bruk flere av modulene i FixIT og FixIT Online og bruker i dag funksjoner som timebok, lagerstyring og fraværsregistrering.

Må være mer enn frisør

– Tendensen i frisørbransjen nå er at det ikke lenger er tilstrekkelig å være en dyktig håndverker i frisørfaget, men det blir stadig viktigere å ha en god struktur på arbeidsplassen. Med god struktur tenker jeg først og fremst på å ha verktøy som gjør meg i stand til å effektivisere både min egen og mine medarbeideres arbeidstid, samt at ting ikke blir overlatt til tilfeldighetene.

– Nyansatte i salongen min har latt seg imponere over systemet jeg bruker i salongen. Det krever en liten omstilling å komme i gang med dataverktøy, men så snart omstillingen er gjort er det enkelt i bruk og gir en overlegen oversikt, samtidig som det åpner for helt nye muligheter med tanke på kommunikasjon med kundene.

Skal holde god fart

– Bransjen er i utvikling, og vårt mål er at denne salongen skal holde god fart i en slik utvikling. Det å ha et dataverktøy som samler alle funksjoner i ett system, kombinert med god og profesjonell oppfølging fra Odin Systemer er avgjørende. At Odin på en tillitsvekkende måte utfordrer oss i bruken av verktøyet de leverer er et viktig bidrag til en effektiv, lønnsom og konkurransedyktig salong.

– Stadig strengere krav til rapportering gjør at det blir vanskeligere å drive frisørsalong uten effektive dataverktøy, og da er det betryggende å ha en samarbeidspartner som tar dette på alvor og leverer en komplett løsning vi kan stole på.

I tiden som kommer skal Karin og hennes kunderådgiver ta tak i flere verktøy på FixIT Online, og vurdere videre fremdrift på bakgrunn av ønsker og behov de opplever at salongen har. – Samspill og gjensidig tillit er viktig for å sikre kontinuitet og utvikling.

Karin R. Frisører

Ansatte: 3
Innehaver: Karin R. Knutsen
Sted: Kristiansand
FixIT Partner: Premium
Aktuell: Effektiv salongdrift



– FixIT gjør meg i stand til å effektivisere arbeidstiden til alle medarbeidere, samt at vi ikke overlater noe til tilfeldighetene.

Karin R. Knutsen, Karin R Frisører

TIPS OG TRIKS

Nøkkeltallsrapport:

1. Logg deg inn på **www.FixITonline.no**
2. Klikk på fanen **«Rapporter»**
3. Klikk på linken **«Gå til nøkkeltallsrapport»**
4. Velg parametre for rapporten.

Valgene er mange

Som du ser så er det mange nøkkeltall å velge blant. Vi anbefaler at du tar ut en rapport på hvert enkelt nøkkeltall og ser hvor mye spennende informasjon du kan finne under hvert punkt.

Har du spørsmål vedrørende tallene som kommer frem i rapporten og hva de betyr, ta kontakt med din kunderådgiver og avtal dette som tema i din neste partnersamtale.

NØKKELTALLSRAPPORT:

Nøkkeltallsrapporten på FixIT Online er en rapport som gir deg mye og god informasjon på mange forskjellige arbeidsområder i din bedrift. Her finner du kvalitative så vel som kvantitative målinger.



TIPS OG TRIKS I FIXIT:

Gjennom året logger vi mange support henvendelser og kategoriserer de for å kunne danne oss et bilde på hva kundene lurer på. Noe henvendelser går ofte igjen, og under finner du en enkel forklaring på de funksjonene dere kunder lurer mest på.

Nullstill kassen / oppgjøret:

1. Logg deg inn under bildet ditt.
2. Velg **«oppgjør»** på venstre side.
3. Trykk på knappen **«vis sum»** nede til venstre.
4. Trykk på **«oppgjør terminal»** for å stemme av bankterminalen dersom den er integrert med FixIT. Dersom den ikke er integrert stemmer du av terminalen som vanlig.
5. Når bankterminalen er stemt av, velger du **«Utfør oppgjør».**
6. Velg **«Ja»** på meldingen om hvem som utfører oppgjøret.
7. Velg **«Fortsett»** når nattsafe pose nr kommer opp etter du har evt registrert dette.
8. Dersom det ligger kunder på vent vil disse komme frem nå. Dersom de ikke er slått ut, velg **«fullfør»** i kasse. Dersom kundene ikke skal slås ut av kassen, velg **«fortsett.»**
9. Sjekk at vekslepenger er riktig og trykk på V-tegnet nede til høyre.
10. Dere vil nå få en utskrift av oppgjøret.
11. Stemple alle ut. Velg **«Lukk»**.

Endre frisør på et innslag i kassen:

Vi får mange telefoner der en ansatt har registrert et salg/behandling på feil ansatt. Veldig ofte har da kunden betalt med bankkort. For å endre dette gjør du følgende:

1. Gå inn under bildet ditt og trykk på **«Oppgjør».**
2. Finn innslaget som er feil registrert.
3. Velg knappen **«Krediter»** nede til høyre.
4. Velg så **«Endre ansatt»**.
5. Når du kommer inn i kassebildet finner du salget som er feil ved hjelp av pilene og velger **«Korriger»**.
6. Så endrer du til riktig ansatt og bekrefter med grønn V nede til høyre.
7. Velg knappen **«Tilbake»**.
8. Da er salget registrert på riktig ansatt.

FIXIT BUSINESS PARTNER



Bliss, Gjøvik:

DM-VERKTØY OG MOBILNUMMERET TIL 8 AV 10 KUNDER GJØR UNDERVERKER

God respons på mersalg og mobilnummeret til nesten alle kundene er gull, forteller Linn Landgraff hos Bliss på Gjøvik. – Vi kjører produktkampanjer og opplever veldig god respons, og et viktig mersalg som går rett på bunnlinjen til salongen. Vi tjener kort og godt mer penger, sier Linn Lindgraff. Linn leder en salong som har oppnådd svært gode resultater gjennom å utnytte FixIT.

Bliss

Ansatte: 5
Sted: Gjøvik
Innehaver: Linn Landgraff
FixIT Partner: Premium
Bruker: Grunnleggende funksjonalitet, lokal timebok, FixIT Online, DM-aktiviteter og lagerstyring

www.blissgjovik.no

– Når leverandørene våre tar kontakt og gir oss gode tilbud på varer, kan vi med DM-verktøyet til FixIT Online "pushe" ut tilbudet på en enkel måte. Målet vårt er å samle enda flere mobilnumre og ytterligere forbedre inntjeningen vår. I tillegg til at vi tjener mer penger, viser det seg at slike tilbud også oppfattes som god kundeservice. På generelle sesongbetonte kampanjer har vi fått mange slike positive tilbakemeldinger fra kundene våre.

– Verktøyet gjør det enkelt å distribuere tilbudene våre så lenge vi ikke overdriver antall henvendelser. Vi har også, som mange andre salonger, muligheten til å dele kundelister med nærliggende virksomheter, og samarbeider for eksempel med både en hudpleiesalong og naprapat.

Vil ha flere mobilnummer

– Vårt ønsker å sikre oss flest mulig mobilnumre, og målet er 90 prosent – eller at ni av ti kunder skal bli tilgjengelige for oss på denne måten. Har vi mobilnummeret kan vi yte raskere og bedre service og ha en tettere dialog når det gjelder mange praktiske ting. For eksempel i forbindelse med uforutsette ting som påvirker timeavtale eller andre bestillinger. Jeg har flere bekjente som driver salonger uten dette verktøyet, og de lar seg lett imponere når jeg forteller om mine resultater.

God kontroll på tall og statistikker

– Generelt ønsker vi god kontroll på virksomheten vår og god oversikt over kundemassen. Det kan FixIT hjelpe oss med. Det er svært praktisk og tidsbesparende å kun forholde seg til en enkelt totalleverandør, fremfor flere leverandører som kanskje ikke samarbeider seg i mellom. Derfor valgte vi å bli FixIT Premium Partner, sier Linn.

> – I tillegg til at vi tjener mer penger, viser det seg at slike tilbud også oppfattes som god kundeservice.
>
> Linn Landgraff, Bliss, Gjøvik

Fra 20 til over 50 prosent registrerte varesalgsbesøk

– I dag har vi registrert over halvparten av alle rene varesalgsbesøk. Det gir oss en suveren historikk på hver enkelt kunde og påfølgende kundeoppfølgning blir både mer personlig og målrettet. Vi har også muligheten til å spisse DM-kampanjene våre bedre når vi registrerer disse varekjøpene.

Oppfølgning viktig

– Fremover forventer vi god oppfølging fra FixIT, slik at salongen kan videreutvikle forståelsen for bruken av systemet og rapportene som er tilgjengelig. – Oversikten FixIT og FixIT Online gir, gjør at vi jobber mer effektivt og målrettet med omsetningstall og statistikker enn vi ellers ville gjort. Nå har vi satt oss som mål å komme i gang med budsjettmodulen på FixIT Online, og dette ser vi på som spennende med tanke på økt inntjening i salongen.

Regnbuen Hårsenter, Harstad:

FORTELLER OSS HVA VI GJØR BRA, OG HVA VI KAN GJØRE BEDRE

- Vi er veldig fornøyde med muligheten FixIT har gitt oss. Vi bruker både FixIT Salongdata og FixIT Online, forteller eier og daglig leder Stine Larsen i Regnbuen Hårsenter i Harstad. – Systemet er enkelt å sette seg inn i for både gamle og nye ansatte. Dette gir oss en verdifull trygghet i hverdagen.

- FixIT Online forteller oss hva vi gjør bra og hva vi kan gjøre bedre. For eksempel er vi gode på å registrere behandlingsbesøk, men kan bli mye bedre på å registrere mobiltelefonnumre.

Seks ansatte – to PC'er

- Vi er blitt seks personer og klarer oss fint med to PC'er. Her kan alle logge seg inn. For hver dag føler jeg også at vi blir mer foroverlente på det å registrere kundenes mobiltelefonnumre. Med dem kan vi både selge mer, samtidig som kundene oppfatter det som god service.

De ansatte ser provisjonsberegningen sine

Nå kan også hver enkelt ansatt se hvor mye de tar inn. Dette kommer tydelig frem gjennom FixIT, og jeg merker tydelig at de blir motiverte av det. De jobber rett og slett mer, og salongen registrerer gode resultater på både behandling og økt mersalg på varer.

Salongen startet med FixIT i februar 2008, og har tatt i bruk nye moduler etter hvert. - For å komme godt i gang med modulene er partnersamtalene med Odin Systemer viktige. Til å begynne med følte jeg kanskje at kunderådgiveren min pushet oss litt, og det var litt stressende, men i ettertid ser jeg at dette kanskje var noe av det beste som skjedde i 2008. Nå vurderer jeg også å melde meg på Lederskolen til Odin Systemer.



Stine Larsen

Regnbuen Hårsenter

Antall ansatte: 6
Sted: Harstad
Innehaver: Stine Larsen
FixIT Partner: Premium
Bruker: Lokal timebok, lønn, Time-bestilling på nett og FixIT Online
Neste steg: Kunderegistrering og lager-styring

www.regnbuenharsenter.no

Tips!

Ønsker du å finne ut hvor mange kunder du har registrert mobil-nummeret på kan du gjøre det i nøkkeltallsrapporten på FixIT Online.

1. Logg deg inn på FixIT Online
2. Klikk på **«Rapporter»**
3. Klikk på linken **«Gå til nøkkeltallsrapport»**
4. Fyll inn parametre for rap-porten
5. Under **«Velg nøkkeltall»** krysser du av for **«Nye kunder»**
6. Klikk på knappen **«Utfør rapport»**

Har du spørsmål vedrørende rapporten, ta kontakt med din kunderådgiver, og avtal dette som tema i din neste partnersamtale.

FIXIT BUSINESS PARTNER



Inge, Helge og Bjørn i FixIT Business Partner

FixIT BUSINESS PARTNER – RÅDGIVNING SOM UTVIKLER FORRETNINGEN DIN

Bruk oss. Vi byr på tiden vår.

Hver uke har vi partnersamtaler med ledere og eiere av om lag 30 frisørbedrifter, om hvordan de driver og utvikler virksomheten sin. Disse samtalene gir oss som rådgivere en svært verdifull erfaringsbase. FixIT Business Partner er en egen avdeling i Odin Systemer med kunderådgivere som er dedikert til å følge opp og kvalitetssikre våre leveranser.

I partnersamtalene gjør Odins rådgivere seg kjent med og avdekker ønsker og behov som kunden måtte ha. Vi utformer realistiske, men ambisiøse mål i fellesskap, og planlegger tiden fremover slik at FixIT kan være med på å forenkle veien frem til målene er nådd. På denne måten bidrar vi til at verktøyene FixIT og FixIT Online virkelig kan bidra til en mer effektiv drift av salongen.

Viktig å gjøre hverandre gode

FixIT BusinessPartner er en tjeneste vi introduserte for om lag halvannet år siden. Siden da har vi fått en rekke verdifulle erfaringer gjennom vår daglige kontakt med kundene, og disse erfaringene har ført til at vi er bedre rustet enn noen gang til å komme med riktig og god hjelp. Det er viktig for Odin Systmer å understreke at målet for disse samtalene er å gjøre hverandre gode!

Hvorfor bruker Odin Systemer ressurser på å gjennomføre partnersamtaler?

Vi vet at mange av våre kunder tradisjonelt ikke har brukt så mange av mulighetene som ligger i FixIT og FixIT Online. Da vi fulgte opp noen av disse kundene og viste dem hvordan de kunne dra nytte av ubenyttet funksjonalitet i verktøyene, var tilbakemeldingene entydig positive. Dermed var tanken på en egen avdeling med kunderådgivere født. FixIT ble viktigere for kunden, og kunden ble mer fornøyd.

Kunderådgiverne våre

Helge, Bjørn og Inge gjennomfører hver uke om lag 30 partnersamtaler. Hvis du ikke har hatt en partnersamtale med din kunderådgiver, anbefaler vi deg å avtale en for å ta del i den erfaringsbasen våre rådgivere besitter. Det er du selv som bestemmer hvorvidt du ønsker å fortsette med partnersamtalene eller ikke.

Helge Heggernes

Helge er den av oss som har lengst fartstid i Odin Systemer, med snart fire år i selskapet. Han har også en lang merittliste som frisør fra tiden før han startet i Odin Systemer.

- Jeg opplever at kundene får en god fremdrift som følge av at vi gir dem konkret og effektiv oppfølging gjennom våre partner- og oppfølgingssamtaler. Stadig flere kunder prioriterer å sette av tid og fokus på samtalene. Videre føler jeg at jeg blir mye bedre kjent med kundene mine, og at dette igjen bidrar til at vi begge lærer av hverandre underveis i våre samtaler.

Bjørn Melander

Bjørn har vært i Odin Systemer siden februar 2008.

- Jeg synes det er veldig inspirerende å jobbe sammen med kunder som ser verdien av partnersamtaler. Å oppleve at kundene i tillegg kommer med positive tilbakemeldinger som følge av at de selv ser en god utvikling i salongen, er spesielt motiverende.

Inge Rå

Inge startet i Odin Systemer i mai 2008.

- Min erfaring er at det er svært mange engasjerte personer i denne bransjen, og det gjør at jeg stadig får nye utfordringer og spørsmål som jeg må ta tak i. På samme måte utfordrer jeg kundene mine til å ta tak på sin side. Denne metoden har jeg fått mye positive tilbakemeldinger på, og det er inspirerende.

Oversikt over de forskjellige Partnernivåene:

fixit Salong Partner
Alle som leier programvaren FixIT Salongdata er en FixIT Salong Partner

FixIT Salongdata
Programvare og løsninger

fixit Premium Partner
Når du leier programvaren FixIT Salongdata, FixIT Maskinvare og FixIT Online er du en Premium Partner

FixIT Salongdata
Programvare og løsninger

FixIT Maskinvare
Alt datautstyr salongen trenger

FixIT Online
Tar salongen til et helt nytt nivå

fixit Premium Partnere får
✓ Utvidet support
✓ Timebok på nett
✓ Intranett

fixit Professional Partner
Premium Partnere som tar nødvendig etterutdanning på FixIT lederskole eller salongtilpasset coaching vil kvalifisere til Proffesional Partnerskap.

FixIT Salongdata
Programvare og løsninger

FixIT Maskinvare
Alt datautstyr salongen trenger

FixIT Online
Tar salongen til et helt nytt nivå

FixIT Coach autorisasjon for salongleder
Inkludert fri bruk av coachverktøy i FixIT Online og FixIT Intranett.

	fixit Salong Partner	fixit Premium Partner	fixit Professional Partner
Partnersamtale 2 ganger pr. år	•		
Partnersamtale 4 ganger pr. år		•	•
Abonnement på FixIT Business Partner Magazine	•	•	•
Tilbud om kurs og seminar fra FixIT Business Partner utdanningsprogram	•	•	•
Utvidet support 09 – 21 (09 – 18 lørdager)		•	•
Fri bruk av Timebok på internett		•	•
Fri bruk av Intranett for medarbeidere		•	•
Egne produktseminar for Premium og Professional partnere		•	•
Verktøy for medarbeiderutvikling og vekst			•

Partnersamtaler

Vi inviterer alle FixIT-brukere til Partnersamtaler

Hva er dine forventninger og mål med Fixit? Vår misjon er å hjelpe deg til å oppnå dem. Send oss gjerne en e-post til partner@odinsystemer.no eller ring 55 70 70 60 og meld fra. Husk å oppgi hvilken salong det gjelder. FBP-tjenesten er gratis for alle våre FixIT-kunder.

Alle FixIT-kunder har fått tildelt en kunderådgiver. Er du usikker på hvem som er din kunderådgiver eller du ønsker å booke en samtale; ta kontakt.

TEAM FIXIT



TOM FURNES
Administrerende direktør



JAN ROGER JENSEN
Forretningsutvikler



EVY STRAUMØY
Regnskapsansvarlig



MORTEN FURNES
Servicemedarbeider



OLE MAGNUS TAULE
Salgs- & Markedssjef



MORTEN FREDRIKSEN
Salgskonsulent
Avd.: Salg



AXEL GRUSELI
Salgskonsulent
Avd.: Salg



HELGE HEGGERNES
Kunderådgiver
Avd.: FixIT Business Partner



INGE RÅ
Kunderådgiver
Avd.: FixIT Business Partner



BJØRN MELANDER
Kunderådgiver
Avd.: FixIT Business Partner



MORTEN MEHL
Teknikker
Avd.: Leveranse



VICTOR CARLSEN
Teknikker
Avd.: Leveranse



FREDRIK NORDBØ
Teamleder
Avd.: Support



CHRISTIAN BYGNES
Teknisk utstyr support
Avd.: Support



BJARTE ROLLAND
Supportmedarbeider
Avd.: Support



KJETIL SØRTUN
Utviklingsleder
Avd.: Utvikling



ALEXANDER POLDEN
Driftsansvarlig
Avd.: IT Drift



KJETIL RASMUSSEN
Senior utvikler
Avd.: Utvikling



SVEIN HARALD HJELLE
Senior utvikler
Avd.: Utvikling



TORE MACKAY
Webdesigner
Avd.: Utvikling



EIRIK BELL
Utvikler
Avd.: Utvikling



TARJEI KNUTSEN
Utvikler
Avd.: Utvikling

fixit®

ERFARINGER FRA LEDERSKOLEN



Monika har 14 års ledererfaring:

DENNE LEDERSKOLEN SKILLER SEG UT

– Jeg har vært på mange lederkurs tidligere. Denne lederskolen skiller seg ut, fordi det krever at du deltar med hele deg, sier Monika Viken Leithe. Monika har 14 års ledererfaring, og har gjennom Lederskolen til Odin Systemer opplevd egne valg og verdier på en ny måte.

– Jeg er mer bevisst på å dra nytte av at vi er forskjellige mennesker som jobber sammen og gjør ting på hver vår måte. At vi er forskjellige, bidrar også til at vi rekrutterer ulike kundetyper. Gjennom å bygge videre på den enkeltes personlige kvaliteter, bygger vi også samtidig en bedre salong.

Monika overtok frisørsalongen Salong 8 som 20-åring i 1995, med to ansatte på 19 kvadratmeter.
– Derfra og frem til lanseringen av et helhetskonsept innen hår, hud og velvære i november 2008, er lang. Nå er vi 12 medarbeidere på 210 kvadratmeter. En vekst i antall ansatte på 500 prosent er ikke dårlig, og enda flere kan det bli. I dag tilbyr H2 Ellemelle frisørsalong med hårspaavdeling, VIP rom for brudefrisering og imageveiledning, parfymeri, dagspa for hele kroppen og ernæring- og kostholdsveiledning.

Ansatte skal motiveres
– Ledelse er å nå mål gjennom andre, og ledelse er et utfordrende arbeidsfelt, erfarer Monika.
– Jeg har blitt dyktigere til å føre samtaler med fokus på resultat og læring og "gjøre andre gode". Motiverte medarbeidere yter mer og skaper gode resultater.

En til en samtaler krever at lederen er en god lytter
– Å bli en bedre lytter er også en viktig egenskap for en leder. Jeg har lært meg å lytte på flere nivåer. Det er også viktig å huske at når du går i dialog med en medarbeider, må du ikke ha svarene klar på forhånd. Å være en god lytter tar lengre tid, men det er tid du sparer på sikt ved å unngå konflikter, mener jeg. Det skaper tillit på arbeidsplassen at man vet man har en leder som er en god lytter. Hos H2Ellemelle har vi korte samtaler hver 14. dag med alle medarbeiderne. Da følger vi opp budsjettene hver enkelt har satt seg, og ser hva som har gått bra og hva vi bør fokusere mer på.

Har Lederskolen gjort deg mer bevisst din daglige lederrolle?
– Jeg har funnet ut at det er viktig med balanse mellom jobb og privatliv. Engasjementet for yrket mitt er nok altoppslukende og Lederskolen har hjulpet meg med å prioritere og delegere. Tror det er viktig å gjøre noe for meg selv også innimellom slik at jeg får overskudd til å gjøre noe for andre. Jeg mener jeg er blitt en mer forutsigbar og tydelig leder slik at medarbeiderne mine vet hva jeg forventer av dem til enhver tid. Det stilles spesielle krav til min evne til å ta beslutninger, samarbeide, ha oversikt, planlegge og utnytte ressurser på best mulig måte når vi er tre fagfelt som skal samkjøres.

– Det er også viktig å skape seg rom til å lede. Dette er noe jeg har fokus på. Fra høsten av har jeg som mål å frisere tre dager i uken og lede to dager. Disse dagene skal brukes til å sette sterkere fokus på medarbeiderne for å kunne utnytte deres ressurser enda bedre.

Formatet rundt Lederskolen
– Samlingene på Sjømannskolen og på Hafjell samlet gruppen veldig godt, og vi ble en sammensveiset gjeng som kunne dele erfaringer. Vi kjente hverandre ikke fra før, men alle ga av seg selv og hjalp hverandre til å mestre nye oppgaver. Gruppearbeidene var krevende og man er avhengig av at kjemien i gruppa fungerer. Vi fikk en skikkelig teamfølelse og alle fem ble godt kjent med hverandre, både på dag og kveldstid.

Nyttig at interessante og dyktige bransjefolk samles
– Vi har fått utveksle ideer, informasjon og knytte kontakter med kollegaer både fra store konsern og mindre salonger. Store og små bedrifter har mange av de samme utfordringene i hverdagen og det var nyttig å diskutere dette med interessante og dyktige bransjefolk.

– Coachene var flinke til å veksle mellom det å være coacher og veiledere. De etablerte en trygg og åpen arena for meningsutveksling. Jeg tror og opplevde at alle i gruppen følte mestring. Coachene lærte oss å jobbe systematisk for å nå nye mål gjennom skrittvise læreprosesser.

Relevante temaer i forhold til de utfordringene ledere møter i hverdagen
Både kommunikasjon, bruk av "coachende" lederstil og å lytte på flere nivåer er kompe-

– I dag viser de ansatte større forståelse for viktigheten av at vi skal fungere som et team der alle er avhengige av hverandre.

Monika Viken Leithe

H2 Ellemelle

Sted: Namsos
Innehaver: Monika Viken Leithe
FixIT Partner: Premium

www.e-m.no

-Gjennom å bygge videre på den enkeltes personlige kvaliteter, bygger vi også samtidig en bedre salong.

Monika Viken Leithe
Leder, H2Ellemelle



tanse jeg sitter igjen med. Samlingene får frem potensialet i oss selv, og bevisstgjør gode egenskaper slik at man bedre blant annet kan motivere sine medarbeidere.

Var Lederskolen verdt investeringen i tid og penger?
- I dag viser de ansatte større forståelse for viktigheten av at vi skal fungere som et team der alle er avhengige av hverandre. Alle medarbeiderne kommer i god tid for å gjøre alt klart i salongen før butikken åpner hver morgen. Trivselsmessig har vi også høstet resultater. Vi har det veldig godt på jobb og trives i hverandres selskap. Vi hjelper hverandre med å bli bedre ved å dele erfaringer og kunnskap med hverandre. Vi gjør også ting sammen utenom jobb for å bli bedre kjent med hverandre, som for eksempel hytteturer, treningskvelder, konserter etc. Dette er ting som har en veldig positiv effekt på arbeidsmiljøet.

Lederskolen har gitt ringvirkninger
- Min deltakelse har styrket engasjement og entusiasme hos oss, og har vært positivt i forhold til forståelsen av det hele tiden er mulig å utvikle seg. Vi løser oppgaver sammen, lærer å se andre sine løsninger, lærer å lytte til og ta en utfordring selv om løsningene ligger ganske fjernt for den enkelte.

Hvis du skulle anbefale deltagelse på Lederskolen 2010 for en kollega, hvilke elementer ville du da trukket frem, som de viktigste?
- Gjennom Lederskolen har Odin Systemer skapt en arena for at ledere på alle nivåer skal lede bedre. Du utvider kontaktnettverket ditt og blir kjent med andre dyktige frisører. Som leder blir du utfordret på mange områder, du lærer mye om deg selv og får flere knagger å henge ting på. Du lærer også nye lederverktøy som gjør jobben mer utfordrende og spennende.

Bygger stammekultur
- Hos H2 Ellemelle jobber vi systematisk med å bygge opp et godt arbeidsmiljø og en stammekultur. Alle medarbeiderne får tilbud om personlig coaching, en til en, samt som team. Dette gjøres for å øke bevisstheten rundt deres eget potensial, samt å gi større klarhet i egne prioriteringer og økt handlekraft. Coachingen prioriteres sterkt og jobbes kontinuerlig med i bedriften.
- Ansvarliggjøring av de ansatte har vært en viktig del av teambuildingen vår. Vi ønsker å ta vare på dyktige folk i bedriften, ved å gi dem mer ansvar og oppgaver de kan vokse på. Dette er gull verdt, og er en viktig motivasjonsfaktor for alle.

Image er alt
- Med hardt arbeid, motiverte medarbeidere og en familie som forstår at gründerskap er en livsstil, ligger mye til rette for videre vekst for H2 Ellemelle. Med slagordet "Image er alt", går H2 Ellemelle fremtiden i møte på alle felter. Målet er at vi skal skille oss ut, både ved hjelp av navn, kommunikasjon og tjenester. Vi skal være en salong som gir kundene en unik, positiv og eksklusiv opplevelse, sier Monika.

ERFARINGER OG FAKTA OM LEDERSKOLEN

AMI HÅR OG HUD



Erfaringer fra Lederskolen

– Det er blitt lettere for meg å motivere ansatte etter Lederskolen. Jeg har også fått mer system på medarbeidersamtalene. Jeg er nok mye mer bevisst på min lederrolle, og har organisert meg med et eget kontor på jobb. Jobber nå to dager i uken på kontoret, før ble det mye kveld og helgarbeid for å komme ajour.

– Lederskolen var en god investering for meg. Jeg er mye mer effektiv når jeg jobber med kontorarbeid, og jeg har mye mer kontroll på det jeg driver med. Jeg synes også det er lettere å inspirere de ansatte nå. Det er nok fordi jeg er blitt tryggere på meg selv som leder.

Ami Hår og Hud

Sted: Oslo
Innehaver: Anett Gjone
Ansatte: 11
FixIT Partner: Professional
Aktuelt: Anett deltok på FixIT Lederskolen i 2008

www.amiharoghud.no

Fakta om Lederskolen:

SKAL SKAPE EN MER PROFESJONALISERT BRANSJE

Det er nå en gang slik at det kjekkeste for mange frisører er å stå på gulvet å klippe. Likevel er bransjen i utvikling, og strengere krav til ledelse og drift preger de aller fleste.

Lederskolen til Odin Systemer bidrar til at du som frisør senker terskelen for å utøve ledelse. Vi viser deg hvordan du skiller mellom det å være leder og likevel være en god kollega. Hvordan du skaper lagfølelse, hva som skaper motivasjon og hvordan du for eksempel skal håndtere og først og fremst unngå konflikter på jobben.

Lederskolen er tatt svært godt i mot over hele landet.

Noen emner på Lederskolen

- Bevisstgjøring på at man er forskjellige
- Motivasjon av ansatte
- En til en samtaler (strukturering av dette)
- Endringsorientering
- Tid til å lede
- Samlinger på Sjømannskolen og på Svalbard
- Arbeid i grupper
- Coaching
- Plenumssamlinger
- Evalueringer og erfaringsdeling





Studio Bjerke:

HØYERE TRIVSEL OG LAVERE SYKEFRAVÆR MED LEDERSKOLEN OG FixIT

De ansatte jobber bedre og kommer ofte litt tidligere på jobb for å slappe av og prate litt før de begynner arbeidsdagen, sier Daniel Laycock.

Jeg synes vi har fått et bedre miljø på jobb, noe de ansatte også bekrefter ved at de sier at de trives bedre på jobb nå enn før.

– Lederskolen har gjort meg bevisst på at vi er forskjellige og oppfatter virkeligheten annerledes, ser ting på forskjellige måter. Dette har bevisstgjort meg på at jeg ikke kan håndtere alle situasjoner likt. Jeg har lært hvor man kan presse på for å motivere, og ser frem til å benytte anda flere av virkemidlene vi har fått tilgang til. Vi sitter nå på mange verktøy som er veldig nyttige.

"En-til-en"-samtaler gir mye

– Jeg har blant annet lært at strukturering av "en-til-en"-samtaler er viktig. Nå har vi laget en prosedyre på hva jeg skal gå igjennom, bruker lederverktøyene til å lage mål og forbedringspunkter som den enkelte skal jobbe med. Følger så den enkelte opp med oppmuntring, konstruktiv kritikk og små møter innimellom.

– Jeg merker stor forskjell i tankegangen min både når jeg er på jobb som leder og hjemme privat. Det å speile mennesker er veldig interessant; kjenne igjen de karakterene jeg har rundt meg og hvordan jeg kan behandle alle individuelt. Har også blitt flinkere til å sette av tid til å være leder, noe jeg vil jobbe mer med fremover. Er ganske fersk som leder så det er mye som er nytt og skal hentes inn, forteller Daniel.

Sara Pisaiyavong leder Studio Bjerkes andre salong, og deler veldig mange av de erfaringene Daniel har gjort seg.

– Lederskolen har definitivt bevisstgjort meg som leder. Jeg forstår de ansatte bedre og lar meg ikke frustrere av at vi er forskjellige; snarere bruke det til en fordel for salongen. Nå forstår jeg mer hvordan en leder og en ansatt tenker, og er blitt flinkere til å se helheten for salongen.

Odin har coacher som engasjerer

– Jeg synes coachene var helt fantastiske, forteller både Sara og Daniel. – De klarer å engasjere deg og å få deg til å tenke, slik at positiviteten sprer seg til alle. Samlingene var svært givende og samtidig var det veldig hyggelig å møte nye mennesker. Alt sammen var godt planlagt. Det å jobbe i grupper på den måten var nytt og spennende for oss. Vi kom oss ut av komfortsonene våre og lærte å by på oss selv; faktisk tørre å dumme seg ut litt. Ikke være redd for å prate i forsamlinger eller foran andre.

– Var litt bekymret, men det gikk kjempefint

– Det vi øvde på i starten var veldig skremmende men ble morsomt etterhvert. Temaene var mange; fra lederskap til mellommenneskelige relasjoner, samt hvordan håndtere forskjellige situasjoner. For meg var alt dette nytt, så jeg tok til meg så mye kunnskap jeg kunne. Det var godt å være i samme situasjon som alle andre, fordi det var helt nytt for oss, så man trengte ikke være nervøs i de store forsamlingene, sier Daniel. – Det var ledere i alle aldre, men med en ting til felles, at dette var nytt og spennende for alle.

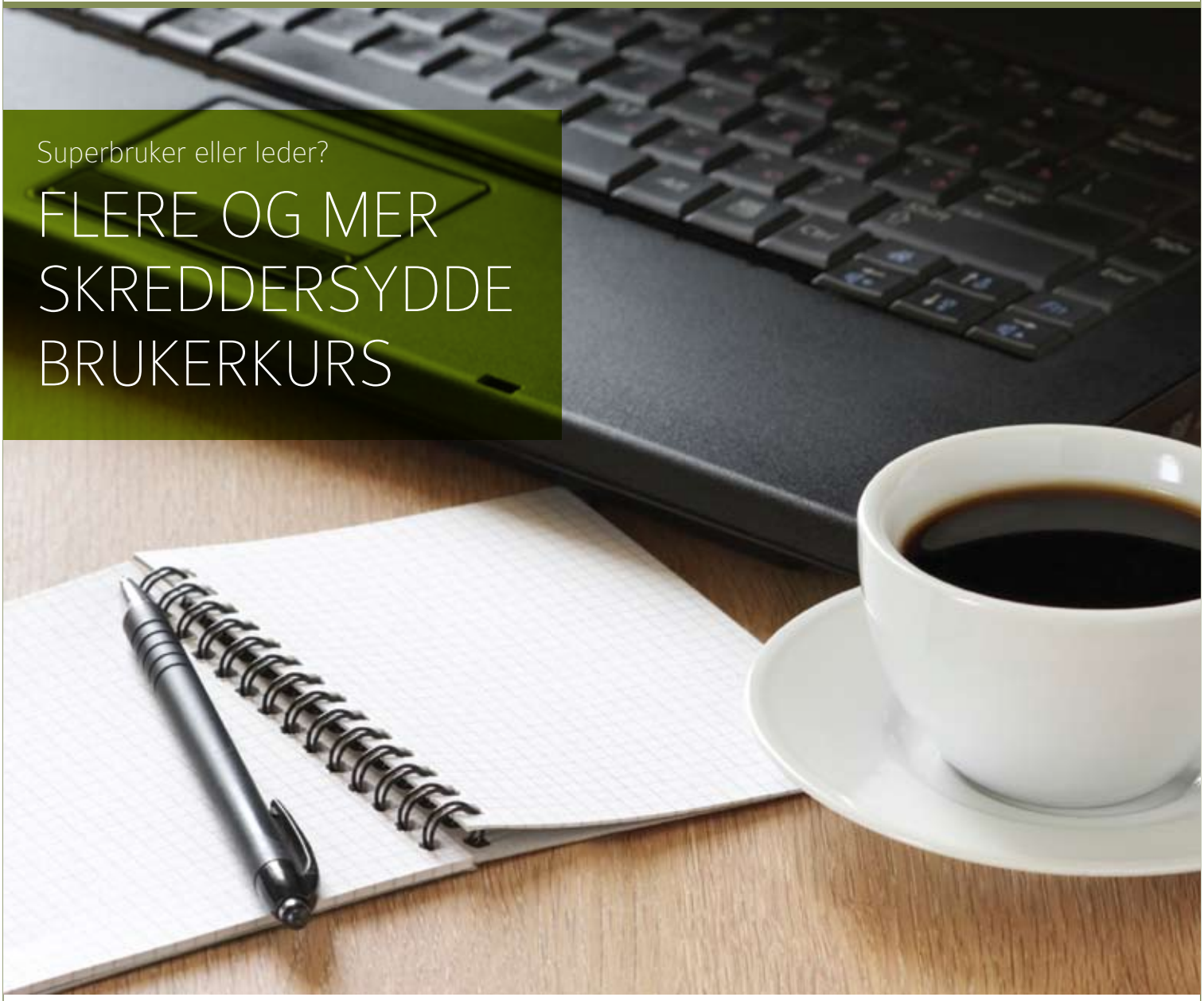
– Lederrollen er blitt mer tydelig og jeg har blitt flinkere til å gi klare svar; ikke minst ja og nei, konstaterer Sara. – Stilen min er blitt litt strengere – eller tydeligere på en positiv måte. Jeg har vokst mye både som person og leder etter å ha vært med på Lederskolen.

Studio Bjerke

Ansatte: 5 + 7
Daglige ledere: Daniel Laycock og Sara Pisaiyavong
Sted: Oslo, Stabæk
FixIT Partner: Professional
Bruker: Timebok, lønn, lagerstyring, FixIT Online, Timebestilling på nett, Intranett
Neste steg: Budsjettkommentering

www.bjerkefrisorene.no

KURS & SEMINARER HØST 2009



Superbruker eller leder?

FLERE OG MER SKREDDERSYDDE BRUKERKURS

Positive tilbakemeldinger og større etterspørsel har ført til at Odin Systemer legger til rette for brukerkurs flere steder. På denne måten imøtekommer vi ønsket om kompetanseheving for enda flere FixIT-brukere.

I år deler vi inn kursene i to kategorier; FixIT-kurs for superbrukere, og FixIT-kurs for ledere. Dette for å sikre at innholdet i kursene er relevante for deltakerne, og for å sikre oss at vi har tilstrekkelig med tid til å gå grundig gjennom de verktøyene som er aktuelle.



FIXIT SUPERBRUKER KURS:

– For dem som bruker systemet mye

FixIT Salongdata har mye funksjonalitet. Det kan være en utfordring for alle ansatte i salongen å sette seg inn i hele programmet. Vi anbefaler derfor våre partnere å utpeke en eller flere ansatte som superbrukere.

Vi tror det er optimalt at 20 til 30 prosent av medarbeiderne, inkludert daglig leder, besitter kompetansenivået til det vi kan definere som en "superbruker". En superbruker er kurset i alle moduler i FixIT Salongdata, og er en stor ressurs for salongen i videre implementering av FixIT som verktøy i salongen. Videre vil en superbruker kunne avlaste leder ved å være i stand til å ta på seg enkelte ansvarsoppgaver som leder ellers måtte ta.

I kurset legger vi vekt på riktig daglig bruk, samt funksjoner i "Backoffice" og utvidet funksjonalitet i form av verktøy som timebok, registrering av arbeidstid og fravær, lønnsmodulen, lagerstyring osv.

En spredning av kompetanse i salongen vil også sikre en mer effektiv drift og skape en tryggere omgivelse for medarbeiderne, ved at det til enhver tid finnes en superbruker i salongen.

Kurset går over to dager og inkluderer lunsj begge kursdagene. Evt. overnatting er ikke inkludert i prisen.

Påmelding

For å melde dere på FixIT-kurs for superbruker, kontakt din kunderådgiver på tlf. 55 70 70 60, eller send en e-post til: partner@odinsystemer.no med fullt navn og mobilnummer til deltakerne. Husk å få med hvilken salong det gjelder, og hvor dere ønsker å delta.

FIXIT KURS FOR LEDERE:

– Funksjonalitet for administrativ styring

FixIT som lederverktøy er et unikt produkt. Her vil vi ta for oss funksjonalitet for administrativ styring. Vi vil trene ledere i riktig bruk av de forskjellige modulene, både på FixIT Salongdata og FixIT Online. Formålet med kurset er å skape trygghet for riktig bruk, samt å peke på viktige og gode elementer som kan skape verdier for bedriften.

Dette kurset er spesielt tilpasset salongledere. Det vil også passe for medarbeidere med utvidet ansvar, som for eksempel assisterende daglig leder eller lignende.

Kurset skiller seg fra kurs for superbrukere ved å ha mindre fokus på daglig bruk av FixIT Salongdata, og gå mer i dybden på de administrative verktøyene som ligger i FixIT Salongdata og FixIT Online. Vi forklarer og viser hvordan disse verktøyene kan benyttes for å bidra til økt effektivitet og inntjening i salongen.

Kurset går over to dager og inkluderer lunsj begge dagene. Evt. overnatting er ikke inkludert.

Påmelding

For å melde deg på FixIT-kurs for ledere, kontakt din kunderådgiver på tlf. 55 70 70 60, eller send en e-post til: partner@odinsystemer.no med fullt navn og mobilnummer til deltakerne. Husk å få med hvilken salong det gjelder, og hvor dere ønsker å delta.

Når og hvor:

FixIT Superbruker kurs:

Tromsø, Rica Ishavshotell

23.sept. kl.1100-1700 (del 1)
24.sept. kl.1000-1600 (del 2)

Bergen, Rica Bergen Hotel

2.nov. kl.1000-1600 (del 1)
3.nov. kl.1000-1600 (del 2)

Oslo, Adam og Eva-skolen

2.nov. kl.1000-1600 (del 1)
3.nov. kl.1000-1600 (del 2)

Priser:

Første deltaker: 4.950,-
Påfølgende deltakere: 3.950,-
(fra samme salong/bedrift)

Når og hvor:

FixIT-kurs for ledere:

Bergen, Rica Bergen Hotel

9.nov. kl.1000-1600 (del 1)
10.nov. kl.1000-1600 (del 2)

Oslo, Adam og Eva-skolen

9.nov. kl.1000-1600 (del 1)
10.nov. kl.1000-1600 (del 2)

Priser:

Første deltaker: 4.950,-
Påfølgende deltakere: 3.950,-
(fra samme salong/bedrift)

LEDERSKOLEN 09/10

fixit® LEDERSKOLE

ØKONOMISK VEKST OG BEDRE MARGINER KREVER RIKTIG VERKTØY OG GODE LEDERE



Foto: Spitsbergen Travel

HVORDAN LEDE SEG SELV OG SINE MEDARBEIDERE TIL Å OPPNÅ ENDA BEDRE SALGSRESULTATER?

Informasjon om Lederskolen

På Lederskolen lærer du helt konkret og praktisk hvordan du kan skape de viktige positive ringvirkningene alle bedrifter er avhengige av for å skape gode resultater. Har du fornøyde medarbeidere, får du fornøyde kunder. Fornøyde kunder er gode ambassadører som igjen anbefaler nye kunder, som igjen skaper mersalg.

Om lag en tredjedel av programmet er teori og resten er ren ferdighetstrening (praktiske øvelser). Mellom samlingene er det oppgaver som skal løses i forbindelse med din vanlige arbeidsdag. Du vil umiddelbart kunne ta i bruk kommunikasjonsverktøy og se hvilke resultater dette medfører i praksis. Tre eksempler på oppgaver som kan gjennomføres mellom samlingene er; "gjennomføre en vanskelig samtale", "motivere medarbeidere" og "tydelig kommunikasjon".

Gå ikke glipp av muligheten til å delta på årets lederskole.
Begrenset antall plasser tilgjengelig.

BERIT WATTNE ANDSEM
COACH



Berit er utdannet Diplom markeds-økonom og Executive Coach. Hun har 15 års erfaring som selger, salgsleder og salgsdirektør. Hun har bred er-faring fra prosjektarbeid og styre-medlemskap. Berit har vært tilknyttet Coach Team siden høsten-06.

Berit har erfaring med gjennomføring av fusjoner, endringsledelse, rekruttering, og kompetanseutvikling i tillegg til motivasjon av selgere og resultatoppfølging i salget. Markedskommunikasjon i B2B markedet, events og research er andre områder Berit har erfaringer med. Hun har i tillegg lang erfraing fra lagidretter.

LEDERSKOLEN













PROGRAM FOR LEDERSKOLEN 09/10

Foto: Spitsbergen Travel

SAMLING 1

16. – 17. november 2009
Sjømannsskolen
Oslo

16. november: Rammer og bevisstgjøring
Etablering av trygge rammer og inndeling i basisgrupper som jobber sammen gjennom ulike deler av kurset. Bevisstgjøring av nåsituasjon og innføring i det å være en coachende leder.

17. november: Kommunikasjon og selvledelse
Hvordan kommunisere godt med mennesker rundt deg? Hvordan jobbe med gode mål? Hva er viktig for deg som leder?

SAMLING 2

11. – 12. januar 2010
Sjømannsskolen
Oslo

11. januar: Coaching i praksis
Hvordan sikre gode prioriteringer, coaching i praksis og hvordan motivere våre medarbeidere? Hva er gode tilbakemeldinger og hvordan gjør vi det?

12. januar: Lederskap og mine roller
Meg som leder samt hvordan håndtere den vanskelige samtalen?

SAMLING 3

12. – 16. februar 2010
Spitsbergen Hotel
Longyearbyen, Svalbard

Magisk Polaropphold hvor sterke bånd knyttes
Spitsbergen Hotel, Svalbards historiske hotell, ligger sentralt plassert på Haugen i Longyeardalen, med flott utsikt mot Adventfjorden og det karakteristiske Hiortfjellet. Fra hotellet har du kort vei til sentrumsområdet, severdigheter og taxfree butikker. Hotellet har bevart det historiske særpreget fra den gang det var funksjonærmesse og representasjonssted for gruveselskapet, Store Norske Spitsbergen Kullkompani.

Faglig program for 3. samling

13. februar: Team og ledelse
Hvordan etablere gode team – suksesskriterier for teamcoaching

14. februar: Konkretisering og veien videre
Hvordan opprettholde det vi nå har lært og gjennomført?
Hvordan sette pris på det vi har oppnådd?
Plan for videre oppfølging/utviklingsprosess
Hva trenger våre medarbeidere i forhold til veien videre?

LEDERSKOLEN



Gnisning av sledemeier og lyden av travle hundepoter er det eneste vi hører på ferden innover de snøkledde viddene.





Arrangementsplan 3. Samling

Fredag 12. februar

Kl. 10.00 Avreise fra Gardermoen til Longyearbyen.

Kl. 14.05 Ankomst Longyearbyen. Gruppen ønskes velkommen av en representant fra Spitsbergen Travel. Busstransport til Spitsbergen Hotel for innsjekking. Praktisk informasjon vil bli gitt, og vi gjennomgår programmet.

Kl. 15.00 Lunsj serveres i hotellets restaurant, Funktionærmessen Restaurant.

Kl. 16.00 **Kulturhistorisk møte med Longyearbyen**
Oppmøte foran hotellets hovedinngang. En lokalkjent guide tar oss med gjennom Longyearbyen og stedets spennende historie. På turen besøker vi Svalbard Museum og Galleri Svalbard. Dette er en innendørs aktivitet, og sightseeingen gjennom Longyearbyen foregår i buss. Varighet ca. 3 timer.

Kl.19.00 To-retters middag inkl. kaffe serveres i Funktionærmessen Restaurant.

Lørdag 13. februar

Kl. 07.00 Frokost serveres fra 07.00

Kl. 09.00 Lederskole i Hotellets konferanserom- Team og ledelse

Kl. 12.00 Lunsj serveres i Funktionærmessen Restaurant

Kl. 13.00 Lederskole fortsetter, servering av frukt

Kl. 18.45 Ta godt på med tøy og spaser ned til Radisson BLU Polar Hotel

Kl. 19.00 To-retters middag inkl. kaffe serveres i Brasseri Nansen på Radisson BLU Polar Hotel.

Søndag 14. februar

Kl. 07.00 Frokost serveres fra 07.00

Kl. 09.00 Lederskole i Hotellets konferanserom
- Konkretisering og veien videre

Kl. 12.00 Lunsj serveres i Funktionærmessen Restaurant

Kl. 13.00 Lederskole fortsetter, servering av frukt

Kl 16.00 **Hundesledetur og villmarksaften i Adventdalen**
Vi blir hentet på hotellet og kjørt ut til Svalbard Villmarkssenter som ligger i Adventdalen ca. 10 kilometer utenfor Longyearbyen. Hundesledekjøring har lange tradisjoner på Svalbard. Stillheten, samspillet mellom mennesker og dyr og det storslagne landskapet setter varige spor i minnet. Ved ankomst hundegården gis det påkledning og innføring i kunsten å kjøre hundespann før vi legger av gårde.

Gnisning av sledemeier og lyden av travle hundepoter er det eneste vi hører på ferden innover de snøkledde viddene. Vi kjører 2 og 2 på hvert hundespann, og deler på å kjøre sleden og sitte på. Etter kjøreturen samles vi i Barentsz'hus der vertskapet serverer reinsdyrsodd (middag), bålkaffe og hjemmebakt kake mens de byr på bilder fra turer og Svalbards historie.

Villmarkssenteret har scooterdresser og sko til en gruppe på 16-18 pax, som er maks antallet de kan kjøre med om gangen. Med flere deltagere blir det litt kortere kjøring slik at alle får deltatt. Lue, votter og varmt undertøy står deltagerne for selv. Varighet ca. 5 timer.

Mandag 15. februar (Aktivitetsdag)

Kl. 07.00 Frokost serveres fra 07.00

Kl. 09.00 **Isgrotting - en vandring i isbreens indre (halve gruppen)**
Oppmøte foran hotellets hovedinngang.
Med beltevogn reiser vi opp på Longyearbreen og i lyset fra hodelyktene tar vi oss innover smeltevannskanalene under isbreen. Fascinerende formasjoner av is og stein en opplevelse som tar pusten fra de fleste. Vi stiller med hodelykt, hjelm og erfarne guider. Du stiller med eventyrlyst, uteklær og solide vintersko.
Varighet ca. 3 timer.

Kl. 09.00 **Snøscootersafari (halve gruppen)**
Vi blir utstyrt med scooterbekledning og får innføring i sikkerhetsrutiner og kjøremåte. Vi setter kursen ut av Longyearbyen og inn i fjellområdene i nærområdet. Turen går over snødekte vidder og gjennom trange daler. Et arktisk vinterland som bare må oppleves.
Vi kjører i små grupper der vi stopper underveis og hvor guiden forteller fra Svalbards historie på mange av de interessante stedene vi passerer.
Underveis på turen serveres varm drikke og kjeks. Vi tilbakelegger totalt ca 45-50 km i løpet av dagen. Det kreves førerkort for bil eller motorsykkel for å kjøre snøscooter, og det må medbringes på turen.
Varighet ca. 3 timer.

Kl. 13.00 Lunsj serveres i Funktionærmessen Restaurant.

Kl. 14.30 Gruppene bytter aktivitetet.
De som var på isgrotting får nå kjøre scooter og de som kjørte scooter får nå være i isgrotta.

Kl. 20.00 Tre-retters middag med aperitiff, viner, kaffe & avec serveres i hotellets restaurant.

Tirsdag 16. februar

Kl. 07.00 Frokost serveres fra 07.00-10.00.
Utsjekking av rommene før kl. 11.00.
- Longyearbyens tax-free butikker er åpne fra kl 10.-17/18.00.

Kl. 12.00 Lunsj serveres i hotellets restaurant.

Kl. 13.15 Transport fra hotellet til flyplassen.

Kl. 14.45 Avreise fra Longyearbyen med ankomst Gardermoen kl. 19.05

Foto: Spitsbergen Travel / Nina Bailey



Vi setter kursen ut av Longyearbyen og inn i fjellområdene. Turen går over snødekte vidder og gjennom trange daler.





Vi reiser opp på Longyearbreen og i lyset fra hodelyktene tar vi oss innover smeltevannskanalene under isbreen.



Lederskolen 2010:

BLI MED OSS TIL SVALBARD!

Foto: Nina Bailey

FAKTA OM LEDERSKOLEN

- Dette er tredje året vi arranger FixIT Lederskole.
- Coach-utdanning på åtte dager med tre samlinger over fire måneder.
- Lederskolen arrangeres av Coach Team og Odin Systemer.
- Skolen er spesialtilpasset for ledere i Frisør-, skjønnhet- og velværebransjen.
- Deltakerene blir autorisert som FixIT Salong Coach. Salongen som deltakeren representerer kvalifiseres til Professional Partnerskap med tilgang til coachverktøy på FixIT Online.

PRIS OG PÅMELDING

Pris for Lederskolen kr. 34.900,- pr deltaker eks. mva.

Inkludert i prisen

Samling 1 og 2:	Lunsj alle dager
Samling 3:	Svalbard 4 døgn, fly t/r Gardermoen, overnatting m/helpensjon og opplevelsespakke

Påmelding:
Ring 800 FixIT (800 34 948)
post@odinsystemer.no

Ansvarlig utgiver: Odin Systemer / FixIT
Redaktør: Tore Mackay
Kontakt: tore@odinsystemer.no
Adresse: Strandgaten 223, 5004 Bergen

Vi tar forbehold om trykkfeil og endringer.

fixit®
FixIT leveres av Odin Systemer