

## PARA PUBLICACIÓN INMEDIATA

### Contactos con los medios de difusión:

#### Europa y América del Sur:

Anja Koch, Embajadora

[Anja@SalonBusinessAwards.com](mailto:Anja@SalonBusinessAwards.com)

#### América del Norte, Sudáfrica y el Pacífico Sur:

Lisa Brown, Embajadora | Administradora de Programas

[Lisa@SalonBusinessAwards.com](mailto:Lisa@SalonBusinessAwards.com)

## En qué basan su decisión los jueces para escoger al ganador del Global Salon Business Award®

Beverly Hills, California. – Septiembre 13 de 2007 – En marzo del 2008 un selecto panel de expertos en la industria se reunirá en el campus de la Universidad de California en Los Angeles (UCLA) para empezar el proceso independiente e imparcial de la selección del siguiente grupo de ganadores del muy codiciado premio Global Salon Business Award®. Los jueces cuentan con una lista definida de aspectos de la cultural empresarial y de credenciales que consideran durante la evaluación de los cientos de solicitudes que recibe UCLA.

Cientos de salones en todo el mundo presentarán solicitudes para competir en los premios Global Salon Business Awards 2008, pero sólo se seleccionará a 60 salones sobresalientes para conferirles exclusivamente el premio si reúnen todos los requisitos. En la evaluación de las solicitudes los jueces buscarán al mejor entre los mejores, salones que no sólo demostraron un espíritu empresarial sino también presentaron un estado financiero sólido en sus empresas. No importa si su salón generó ingresos anuales de \$300,000 o \$3 millones, puede ser el siguiente ganador del premio Salon Entrepreneur of the Year® si genera ganancias tomando en consideración su activo y pasivo. La estabilidad económica es uno de los cuatro factores importantes con los que se evaluará a los participantes; los otros son el liderazgo, la filosofía y comercialización del cliente y la gestión general.

"GSBA busca la presencia de las mejores prácticas comerciales que se enfoquen en salud financiera, liderazgo, servicio al cliente, comercialización y participación en la comunidad. El tamaño, oropel y un gran nombre pueden ser impresionantes, pero sin la presencia de las mejores prácticas, no ayudan para nada a ganar el premio Salon Entrepreneur of the Year®", comenta Neil Ducoff, juez de los premios GSBA en el 2006 y el 2008.

Reunir los requisitos de un estándar financiero preestablecido es crucial para los aspectos generales de la evaluación para ganar el GSBA. La solicitud el salón sólo llegará a la evaluación en vivo si el salón ha generado ingresos anuales mínimos de US\$250,000 o su equivalente en la moneda local. Una vez que los participantes pasen a la fase de evaluación en vivo, se tomará en consideración entonces la salud financiera general de la empresa y no sólo los ingresos. Los jueces desean ver un desglose detallado del activo, pasivo y participación en el capital, lo cual se denomina balance. Los salones que gozan de buena salud financiera tendrán más valor en su activo que en su pasivo, dando como resultado una participación en el capital positiva.

--continúa--

## **GSBA En qué basan su decisión los jueces / 2-2-2-2-2**

El segundo aspecto de la situación económica se refleja en el Balance de Resultados, denominado asimismo Estado de Ingresos y Gastos. Este documento describe la estructura de costes del negocio en un año concreto, indicando la manera en que el establecimiento convierte los ingresos en ganancias. Las partidas que figuran en este balance o estado incluyen ingresos, coste de ventas y gastos generales de explotación, tales como nóminas, impuestos, seguros, etc. Al solicitar a los propietarios de los salones que identifiquen las sumas destinadas a gastos de alquiler o de hipoteca, salario/remuneración del propietario e impuestos, UCLA podrá comparar los resultados económicos de todos los establecimientos participantes.

Otra área que se analiza es el estilo de liderazgo de un salón. Los jueces buscan ejemplos claros de lo que hace extraordinario al empresario de este salón en comparación con otros. Qué características tiene su empresa que le distinga de la competencia. Si el propietario de este salón es un líder práctico que predica con el ejemplo y motiva al personal para que se esfuerce por lograr lo mejor, o si sólo es bueno en decirle al personal qué hacer. Los jueces desean ver a un propietario de un salón que aliente y motive a su equipo por medio de incentivos educativos continuos, paquetes competitivos de compensación y beneficios, y fomente una cultura empresarial que exude trabajo de equipo no sólo profesionales independientes que trabajen bajo el mismo techo.

La Filosofía para atender al Cliente y el Servicio al Cliente son una parte importante del proceso para participar en los premios GSBA. Qué programas e incentivos ha implementado el salón para motivar y conservar a los clientes nuevos y a la clientela leal. Otro ejemplo es incluir en la solicitud un juego por escrito de las normas del servicio con las que están familiarizados el personal y la base de clientes. También la manera en que este salón participa en la comunidad. Si tiene prácticas y programas para apoyar su participación en actividades comunitarias y para establecer y mantener una relación fuerte y continua con la comunidad en cuestión.

En la sección global de la Gestión General, los jueces desean ver un plan comercial definido. Si este salón tiene un plan claro de expansión y si el negocio ha seguido ampliándose desde sus inicios. Si como propietario de salón está logrando el equilibrio entre ser un propietario de un negocio serio y exitoso y seguir prestando a su personal y clientela un entorno optimista y artístico. Los jueces también desean ver implementada una cultura empresarial claramente definida y una estrategia de comercialización. Algunos ejemplos de esto son los materiales de marca y de promoción que el salón cree y distribuya. La tecnología también desempeña un factor clave en esto. A los solicitantes les interesará presentar pruebas de los avances tecnológicos que han incorporado en sus estrategias de comercialización además de en sus prácticas comerciales cotidianas, incluidas las operaciones de equipo y del salón.

Con cientos de solicitudes que se deben evaluar, uno de los aspectos más cruciales de la solicitud quizá sea una presentación clara y concisa, que sea a la vez convincente, y, lo más importante, seguir completamente las instrucciones, requisitos y fechas límite indicadas.

**--continúa--**

## GSBA En qué basan su decisión los jueces / 3-3-3-3

“Muchos ganadores previos de los premios GSBA han enfatizado que el proceso de solicitud mismo fue muy útil en proveer un análisis completo de sus empresas, permitiéndoles concentrarse en que necesitaban áreas mejorarse, y que fue una experiencia realmente valiosa”, declaró Paula Kent Meehan, Presidente y Fundadora del Programa GSBA.

Todos los solicitantes nominados que presenten su solicitud y todos los documentos requeridos para las fechas límite especificadas competirán con la esperanza de que salón estrella brille en Hollywood, California, Estados Unidos, el 9 de junio del 2008, cuando se celebre la ceremonia oficial de gala de entrega de premios y se anunciarán los nombres de todos los ganadores del 2008 al gran estilo de Hollywood.

La **B.E.S.T Foundation™ (Business Education for Salons Today)**, una organización sin fines de lucro cuya misión es apoyar el desarrollo continuo de la industria mundial de los salones de belleza por medio de su promoción, reconocimiento en todo el mundo y expansión, es la entidad productora de los premios Global Salon Business Forum & Awards. La Foundation fue establecida por Paula Kent Meehan, un icono en la industria de productos de belleza y fundadora de Redken.

El programa bienal Global Salon Business Forum & Awards reconoce y honra a los propietarios de salones importantes que han demostrado tener constantemente éxito extraordinario tanto comercial como empresarial en las áreas de liderazgo del salón, gestión general, prosperidad financiera, comercialización y promoción, y que tienen un impacto perdurable y positivo en la industria de salones de belleza y en sus propias comunidades.

Si desea información adicional sobre el programa **Global Salon Business Awards®** o cómo asistir al evento de **Global Salon Business Forum & Awards** en Hollywood, visite el sitio

[www.salonbusinessawards.com](http://www.salonbusinessawards.com).

#####

### **Fechas límite del GSBA para el 2008:**

**Período de nominaciones:**

Del 15 de agosto de 2007 al 30 de noviembre de 2007

**Solicitud en línea (parte 1):**

Del 30 de agosto de 2007 al 15 de enero de 2008

**Entrega de los materiales requeridos a UCLA (parte 2):**

Del 15 de septiembre de 2007 al 31 de enero de 2008