

Gaselle - igjen. HairShop har fortsatt stor fart.



## Full speed

HairShop Frisør er kåret til Gasellebedrift for fjerde år på rad. Kåringen er gjennomført av Dagens Næringsliv, og baserer seg på regnskapsårene 2008-2011, der HairShop kunne oppvise en vekst på 198 %!

### Uformelt og hyggelig for hele familien

HairShop konseptet er fornyet, og byr på en uformell, forfriskende atmosfære, der man skal tilby en hyggelig stemning til hele familien. Salonene er plassert på trafikale knutepunkter og byr både på drop-in og timebestillinger. HairShop tilbyr et bredt produktsortiment med gode tilbud og profesjonell veiledning. Her har man tydelig truffet et segment i markedet. Veksten for HairShop viser at det enkleste ofte kan være det beste.

HairShop kan nå også feire sitt 10-års jubileum. Siden oppstarten i 2003, har frisørkonseptet vokst til 19 salonger lokalisert over hele Norge. I mars åpnes salong nr. 20 på Vestby Arena. Kjeden ble startet av Inger Ellen Nicolaisen og er et selskap i Raise Gruppen as.



### Gasellelisten er en årlig kåring utført av Dagens Næringsliv. Kriteriene for å komme med på listen er som følgende;

- Minst doblet omsetningen over fire år
- Omsetning på over en million første år
- Positivt samlet driftsresultat
- Unngått negativ vekst i noen av årene
- Vært aksjeselskap.



«Konseptet er med sin lekne og uformelle stil attraktivt for kundene og gir dem en hyggelig frisøropplevelse»

KONSERNDIREKTØR RITA K. BROCH I RAISE GRUPPEN.

## Ny frisørkjede i støpeskjeen

Carnevale er en ny frisørkjede under etablering. De presenterer seg på Hår & Skjønnhet, og interesserte kan få inputs på stand nr. 34.

- Vi vil bruke messen til å gå offensivt ut med kjedekonseptet i full bredde. Vi er på jakt etter de beste frisørsalongene i Norge som ikke er tilknyttet et kjedekonsept. Det langsiktige målet er å få den beste salongen i hver enkelt kommune som medlem. Det betyr at vi sikter mot 500 salonger på sikt. Det hårete målet er 100 i løpet av april, forteller prosjektleder Henrik Endresen.

### Satser på dybde og bredde

Carnevale er resultatet av halvannet års utviklingsarbeid. Det dreier seg ikke om et rent innkjøps-samarbeid, men et fellesskap med kurs og faglige samlinger, driftsutvikling og merkevarebygging - et komplett system for å gjøre salongene mer effektive og lønnsomme. Som faglig hovedsamarbeidspartner har man valgt å satse på L'Oréal Professional Products Division.

- Vi trengte en frisørfaglig samarbeidspartner, og L'Oréal ble et naturlig valg. Fokuset på varesalg vil også ligge på L'Oréal-pro-



CARNEVALE er utviklet av folk med bakgrunn fra kje-debygging utenfor frisørbransjen. Kjeden skal være en møteplass for de beste salongene i Norge, ifølge pro-sjektleder Henrik Endresen.

duktene, sier Henrik Endresen. Han sier medlemsprisen vil ligge på kr. 2.500 per måned, og legger til at startskuddet allerede er gått.

- Vi er stolte over å ha sikret oss Kry Frisør som medlem. Det er en salong som har markert seg positivt. Salonene er kåret til Årets Frisørbedrift tre ganger.