

# SERVICEPAKKET 2024

## MANAGEMENT | 4,5% VAN DE OMZET

### Merk en organisatie

Hizi Hair is ruim 40 jaar een succesvol kappersmerk. Gedurende deze jaren is het merk steeds sterker en groter geworden. Dit succes bereikt de organisatie doordat het zich vanuit de merkwaarden telkens succesvol weet aan te passen aan de wensen van de consumenten, medewerkers, franchiseemers en franchisegever. Vanuit de eigen expertise in combinatie met advies van externe deskundigen heeft de franchisegever hierbij, in overleg met de franchiseemers, een leidende rol. Constructief samenwerken tussen franchiseemers en franchisegever is van essentieel belang. Dit gebeurt in de franchiseraad en de commissies, maar ook door een open houding van feedback geven en vragen stellen.

De franchiseemer maakt als business partner gebruik van de Hizi Hair formule. Dit vertaalt zich onder andere in klantbehandeling, interieur, behandelingen en prijzen, aantrekkelijk werkgeverschap, opleidingsprogramma en boekingsstelsel.

### Kostenverlagingen en efficiënt werken

De franchisegever zoekt naar manieren om kosten te verlagen en efficiënt te werken voor de franchiseemer en salons. De franchisegever zet zich actief in voor scherpe collectieve afspraken, kostenverlaging en betere service bij (vaste) leveranciers.

De franchisegever zet zich actief in om huren te verlagen. Wanneer de franchisegever hierbij externe partijen inschakelt voor de huurverlaging van een

specifieke salon, dan is dit in overleg met en voor rekening van de betreffende franchiseemer.

### Management begeleiding franchiseemer

De franchiseemer krijgt begeleiding van de franchisegever, met als doel dat de franchiseemer volgens de formule werkt, hulp krijgt bij het mooier maken van mensen en een optimaal rendement behaalt, zowel op de korte als lange termijn.

De franchisemanager is vanuit de franchisegever de contactpersoon naar de franchiseemer. De franchisemanager adviseert, controleert en coacht de franchiseemer.

Per jaar hebben de franchisemanager en franchiseemer vier keer een overleg, waarbij de franchisemanager eenmaal ook een meting van de salon houdt. Een franchiseemer met meerdere salons kan hiernaast op eigen verzoek, per jaar per salon als directe begeleiding van de salonmanager, twee extra gesprekken aanvragen tussen de franchisemanager en de salonmanager. Hiernaast doet de franchisemanager vier flitsbezoeken per salon, waarna zij\* actie-, verbeter- en adviespunten vaststelt en deze beschrijft in een gespreksverslag. Het jaarplan dat de franchiseemer/salonmanager met ondersteuning van de franchisemanager voor de salon maakt, vormt het uitgangspunt tijdens de gesprekken. De franchisegever ondersteunt de franchiseemer bij het opstellen van een jaarbegroting door middel van actuele informatie in een begrotingsmodel. De franchiseemer is verantwoordelijk voor het bepalen en invullen van de begroting. De franchisemanager adviseert de franchiseemer indien gewenst.

\* Vanwege de leesbaarheid van dit document wordt over de franchiseemer, franchisemanager en klant in vrouwelijke vorm gesproken, echter geldt wat hier staat ook voor mannen.

Een nieuwe franchisenemer krijgt in het eerste jaar intensievere begeleiding in de vorm van tien begeleidingsgesprekken met de franchisemanager. De franchisenemer heeft gemiddeld een keer per jaar een gesprek met de algemeen directeur. Hierin bespreken zij de huidige situatie, korte en lange termijn plannen en feedback van de franchisenemer aan de franchisegever. Deze gesprekken worden op verzoek van de franchisenemer en/of franchisegever gehouden.

### **Financiële begeleiding franchisenemer**

Iedere franchisenemer krijgt op eigen verzoek jaarlijks een financieel analysegesprek met de business controller. Nieuwe franchisenemers hebben in de eerste drie jaar standaard dit gesprek.

Franchisenemers met een langdurig negatief werkkapitaal krijgen op initiatief van de franchisegever een uitnodiging voor een financieel analysegesprek.

Wanneer een potentiële franchisenemer interesse heeft in het kopen van een Hizi Hair salon, verstrekt de franchisegever actuele informatie over de betreffende salon in een begrotingsmodel. De business controller begeleidt de potentiële franchisenemer voor de betreffende salon in de werkwijze van dit model. De potentiële franchisenemer is zelf verantwoordelijk voor het maken van de begroting.

Wanneer een franchisenemer besluit haar salon te willen verkopen, wordt op diens verzoek een adviesverkoopprijs bepaald door de business controller aan de hand van de Discounted CashFlow-methode (DCF-methode). Wanneer de franchisenemer overweegt de salon te verbouwen en/of verplaatsen, kan de business controller een update maken met relevante informatie voor het maken van een nieuwe begroting door de franchisenemer.

### **Overlegstructuur**

We houden bij Hizi Hair de volgende overlegstructuur aan tussen franchisenemer en franchisegever. Dit staat nader uitgelegd in het Reglement Collectief Overleg en Besluitvorming, dat onderdeel uitmaakt van de franchiseovereenkomst.

**Jaarplanvergadering** – een keer per jaar: Ieder najaar presenteert het management team van Hizi Hair het plan voor het opvolgende jaar en de toekomst van de organisatie aan de franchisenemers en salonmanagers.

**Jaarplan Evaluatie** – twee keer per jaar: Het management team geeft in een presentatie een update van de plannen aan franchisenemers. Er is ruimte voor korte feedback op de plannen vanuit de franchisenemers en een rondvraag met vooraf ingediende punten.

**Franchisevergadering** – minimaal een keer per jaar: Alle franchisenemers komen bijeen om ideeën en feedback te geven aan de franchisegever. De franchisegever is hierbij niet aanwezig. Besproken punten worden via de leden van de franchiseraad ingebracht in het franchiseraadoverleg.

**Franchiseraadoverleg** – minimaal twee keer per jaar: Ideeën en feedback uit de franchisevergadering en algemene zaken worden besproken en er worden keuzes gemaakt.

**Commissies** – minimaal een keer per jaar: Overleg en keuzes over specifieke onderwerpen. Commissieleden krijgen per commissievergadering een vergoeding van € 80,00.

**Evaluatiebijeenkomst commissies** – eens per twee jaar in het even jaar: Alle commissies en de raad geven een update over de stand van zaken en de activiteiten

van de commissie worden geëvalueerd. Dit is ook het moment om een eventuele wisseling van commissieleden af te stemmen.

**Nieuwjaarsreceptie** – een keer per jaar: Een inspirerende kick-off van het jaar waarin we terugblikken op successen van het vorige jaar, de finale van Junior Talent en Hairstylist of the Year en Dé Hizi Hair salon van het jaar bekend maken. Dit evenement is voor franchisenemers en trainers uit alle salons en alle medewerkers van de genomineerde salons.

De franchisegever organiseert de bijeenkomsten en verzorgt de locatie en afhankelijk van de bijeenkomst catering, invulling met (externe) sprekers, shows of specialisten en eventuele ondersteunende materialen.

### **Feedback**

Naast de mogelijkheden binnen de overlegstructuur, heeft de franchisenemer de mogelijkheid tussentijds feedback te geven via de franchisemanager, de verantwoordelijke persoon, commissieleden, de WhatsApp groepsapp en de jaarlijkse gesprekken met de algemeen directeur. Hiernaast wordt een keer per jaar door de franchisegever via een Feeddex enquête de franchisenemer tevredenheid en medewerker tevredenheid gemeten.

### **Fee korting -0,5%**

De franchisegever houdt zoveel mogelijk relevante ontwikkelingen op het gebied van wetgeving en recht bij en communiceert de gevolgen naar franchisenemers. De franchisegever is niet aansprakelijk wanneer relevante informatie niet is opgepikt of gecommuniceerd. In 2024 verlaagt de franchisegever de totale fee die de franchisenemer over de omzet betaalt met 0,5%. Hiermee ondersteunt de franchisegever de franchisenemer in de keuze van de organisatie om

medewerkers 10% boven de cao-norm te betalen, als voorschot op de cao-verhoging per 1 juli 2024.

### **Ontwikkelingen wetgeving, markt, branche en cao**

De franchisegever houdt zoveel mogelijk relevante ontwikkelingen op het gebied van wetgeving, recht, de markt, branche en cao bij en communiceert de gevolgen naar franchisenemers. De franchisegever is niet aansprakelijk wanneer relevante informatie niet is opgepikt of gecommuniceerd.

### **Bankgarantie**

De franchisegever verstrekt de bankgarantie aan de verhuurder van het pand. Doorgaans betreft dit drie maanden huur, servicekosten en BTW. De franchisegever brengt hiervoor geen kosten in rekening bij de franchisenemer.

## **ADMINISTRATIE, KANTOOR & AUTOMATISERING | 2,5% VAN DE OMZET**

### **ADMINISTRATIE**

#### **Financiële administratie**

Het administratiekantoor verzorgt de financiële administratie. Hieronder valt:

- Het boeken van de inkomende facturen.
- Het online beschikbaar stellen van de facturen ten behoeve van controle en accordering door franchisenemer (Basecone).
- betaalbaar stellen van de goedgekeurde facturen.
- Controle op de openstaande crediteurenbetalingen.
- Indien van toepassing het opmaken, verzenden, coderen en boeken van uitgaande facturen.
- Het wekelijks uitvoeren van betalingen (een keer per week).
- Het wekelijks verwerken van de bankmutaties.

- Het maandelijks verwerken van de kasmutaties.
- Het controleren en verzorgen van de aangiften omzetbelasting en de betaling hiervan.
- Indien van toepassing gegevens verstrekken aan derden zoals Centraal Bureau voor de Statistiek, Gemeenten, Waterschappen.

### **Salarisadministratie**

Het administratiekantoor verzorgt de salarisadministratie. Hieronder valt:

- Het aanleggen van een fysiek en digitaal salarisdossier.
- Het aan- en afmelden van medewerkers naar externe instanties zoals het pensioenfonds en de Arbodienst.
- Het maandelijks verwerken van alle personeels- en loonmutaties.
- Het maken en opsturen van de loonstroken aan de franchisenemer/salonmanager.
- Het mailen van de loonstroken naar alle medewerkers.
- Het doen van aangiften loonbelasting en de betaling hiervan.
- Het verzorgen van het eindejaarwerk waaronder de jaaropgave voor de medewerkers en het aanleveren van de jaargegevens aan externe instanties.

### **Overige administratieve ondersteuning**

- Het administratiekantoor verzorgt de berekening en de controle op te ontvangen ziekengelden.
- Het administratiekantoor verzorgt maandelijks rapportages van balans en winst- en verliesrekening, stelt de jaarrekening samen, bespreekt deze op verzoek van de franchisenemer met de franchisenemer en voert alle bijbehorende werkzaamheden uit.
- De administratie wordt gedurende het jaar digitaal gearchiveerd door het administratiekantoor.

NB. Het invullen van de persoonlijke aangifte inkomstenbelasting van een franchisenemer is een dienst die het administratiekantoor aanbiedt voor eigen rekening van de betreffende franchisenemer. Deze dienst valt niet binnen het servicepakket.

### **Voorraadopname**

De franchisegever verstrekt aan de salons de mogelijkheid de jaarlijkse voorraadopname op 31 december in Hizi Totaal in te vullen. Hierna wordt de voorraadwaarde door het hoofdkantoor aan het administratiekantoor gemeld ten behoeve van de jaaradministratie.

### **HOOFDKANTOOR**

#### **Memo en Whatsapp**

Iedere week verzorgt het hoofdkantoor uit naam van de franchisegever de memo met belangrijke informatie voor franchisenemers en salon. Wanneer informatie niet bestemd is voor medewerkers, wordt in de memo een verwijzing naar een bericht op Hizi Net gemaakt. Hiernaast deelt de franchisegever specifieke informatie met franchisenemers (in sommige gevallen vooruitlopend of aanvullend op de memo) in de WhatsApp groepsapp.

#### **Handboeken**

Het handboek en de formulierenmap ondersteunen franchisenemers bij een efficiënte en effectieve bedrijfsvoering. Het hoofdkantoor houdt alle handboeken up-to-date en wijzigingen worden gecommuniceerd via de memo.

#### **E-mail**

Klachten en vragen die de klant via de website achterlaat, komen als e-mail direct terecht bij de desbetreffende salon wanneer de klant deze aangeeft. Het hoofdkantoor staat in CC van deze mails, de

franchise manager en franchisenemer in de BCC. Sollicitaties ontvangt alleen de salon rechtstreeks. Op berichten die via de website of per e-mail gericht zijn aan het hoofdkantoor, reageert het hoofdkantoor zo nodig rechtstreeks inhoudelijk op de e-mail of bevestigt deze voor ontvangst en stuurt deze door aan de salon, waarna de franchisenemer of salonmanager inhoudelijk op de e-mail reageert.

### **Opening en overname van salons**

Het hoofdkantoor verleent de franchisenemer praktische administratieve ondersteuning bij het openen van nieuwe salons en overnames.

## **AUTOMATISERING**

### **Visionplanner**

Via Visionplanner is voor franchisenemers relevante financiële- en managementinformatie van de eigen salon(s) op elk moment in te zien.

### **Hizi Totaal en Hizi Net**

De franchisegever ontwikkelt en onderhoudt digitale platformen die franchisenemer en salons ondersteunen in het efficiënt en effectief uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden volgens de merkwaarden.

Hizi Totaal is een uniek op maat gemaakt klantrelatie-, medewerker informatie- en kassasysteem. De franchisegever houdt de informatie actueel. Dit systeem is onder andere gekoppeld aan het afsprakenboek, klanttevredenheidsonderzoek en vormt daarmee een essentiële schakel in het succesvol exploiteren van een Hizi Hair salon.

Via Hizi Net en Hizi Totaal kunnen de franchisenemer, de salonmanager en medewerkers gebruik maken van diverse informatie op het gebied van nieuws voor salons, management gegevens, contactgegevens,

marketingcommunicatie- en advertentiemateriaal, formulieren, handboeken en de Hizi Hair Academy.

### **Cyberveiligheid**

Franchisegever en franchisenemer hebben de gezamenlijke taak en verantwoordelijkheid zorg te dragen voor een veilig gebruik van Hizi Totaal. De beveiliging is immers zo sterk als de zwakste schakel. De kosten voor werkzaamheden die Consor uitvoert gericht op cyberveiligheid, worden voor 50% betaald door de franchisegever en voor 50% doorbelast aan de franchisenemer. Naar schatting bedragen de kosten dit jaar ± €110 per salon voor zowel franchisegever als franchisenemer.

## **OPLEIDINGEN | 2,75% VAN DE OMZET**

### **Hizi Hair Academy cursusaanbod**

De franchisegever biedt jaarlijks vanuit het servicepakket Opleidingen een breed aanbod aan cursussen op het gebied van vaktechniek, management en communicatie aan in de Hizi Hair Academy. De cursussen die de Hizi Hair Academy jaarlijks aanbiedt vormen samen de Road to Success binnen Hizi Hair. Zie pag.16 voor de Road to Success van 2024.

### **Facilitaire ondersteuning Hizi Hair Academy**

De franchisegever organiseert de Hizi Hair Academy en haar cursussen en verzorgt de locatie, trainers, lunch en ondersteunende materialen, zoals hand-outs, presentaties, studiematerialen en (thuis)opdrachten.

### **Hizi Hair Academyplanning**

De Hizi Hair Academyplanning verschijnt twee keer per jaar op Hizi Totaal. De franchisenemer of salonmanager meldt hier medewerkers aan en af voor cursussen. Wekelijks houdt het hoofdkantoor het aantal

aanmeldingen bij; waar nodig en mogelijk zegt het hoofdkantoor cursussen af of plant zij extra cursussen in.

### **Ontwikkeling Hizi Hair Academy**

De franchisegever evalueert de Hizi Hair Academy jaarlijks en doorlopend, onder andere via het online evaluatieformulier dat de cursist invult na afloop van een training, en voert waar nodig verbeteringen door. Hizi Hair Academytrainers worden jaarlijks up-to-date gehouden, om hun skills te verbeteren en over te kunnen dragen in cursussen die professioneel en eigentijds zijn.

### **In salon opleidingsprogramma en inzet junior stylisten**

De franchisegever verstrekt in het Hizi Hair Handboek richtlijnen voor een opleidingsprogramma van junior stylisten tot haarstylisten. Hiernaast biedt de franchisegever in de Hizi Hair Academy turbotrainingen om junior stylisten snel, effectief en efficiënt in te kunnen zetten voor diverse behandelingen in de salon.

### **Status erkend leerbedrijf**

De franchisegever spant zich in om voor de gehele organisatie de status 'erkend leerbedrijf' te behouden. Door deze centrale erkenning is de franchisenemer individueel niet verplicht cursussen te volgen om deze erkenning te krijgen.

### **Hairstylist en Junior Talent of the Year**

De franchisegever organiseert en faciliteert de Hairstylist of the Year en Junior Talent of the Year verkiezing. Onderdelen hiervan zijn onder andere communicatie(materialen) over de competitie, selectie door een professionele jury, een creative day door een externe topstylist, een prepday, de finaleshow tijdens de Nieuwjaarsreceptie en prijzen voor de winnaars. Vanuit iedere salon kunnen (junior) haarstylisten meedoen aan de competitie.

## **MARKETING | 1,75% VAN DE OMZET**

### **Marketingplan**

De franchisegever stelt jaarlijks een marketingplan op, evalueert dit doorlopend en stelt waar nodig bij.

### **Marketingkalender en materialen**

Jaarlijks verschijnt twee keer de marketingkalender (voorjaar en najaar) waarin de centrale acties staan vermeld en de middelen die deze acties ondersteunen. De ondersteunende middelen worden uit het servicepakket Marketing vergoed, waaronder content voor digitale etalageschermen, e-mailcampagnes, drukwerk, nieuwsberichten op de website en social media.

### **Modebeelden, drukwerk en standaard materialen**

De franchisegever verzorgt twee keer per jaar nieuwe modebeelden in de vorm van foto- en videografie. Deze worden gebruikt op alle communicatiemiddelen van Hizi Hair, zoals digitale etalageschermen, de website, drukwerk, e-mailcampagnes, social media, advertenties etc.. De franchisenemer heeft de verantwoordelijkheid om in de salon, in communicatie-uitingen of op social media geen verouderde beelden te gebruiken waarvan de beeldrechten zijn verlopen.

De franchisegever maakt standaard (actie)materialen op, waarmee de franchisenemer zelf lokale (online) marketing(acties) kan uitvoeren. De franchisenemer laat deze materialen indien gewenst zelf op maat maken en produceren.

### **Individueel marketingadvies**

De franchisenemer kan bij de marketingafdeling incidenteel individueel marketingadvies aanvragen, in de vorm van tekstuele ondersteuning, advies over acties en communicatiematerialen of (à € 88,00 per stuk) een lokale E-newsletter. Hierbij houdt de franchisenemer

rekening met twee weken uitwerktijd door de marketingafdeling. Buiten de E-newsletters is de franchisenemer zelf (financieel) verantwoordelijk voor de opmaak, ontwikkeling en productie van materialen. Contact met betrokken partijen, zoals advertentie-aanbieders, drukkerijen, etc. verloopt altijd via de franchisenemer.

### **Verbouwing, verhuizing of nieuwe franchisenemer**

Bij een verbouwing, verhuizing of in het geval van een nieuwe franchisenemer kan de franchisenemer het marketingteam vragen om de communicatie richting klanten te voorzien in de vorm van:

- Verbouwing: E-newsletters, website, online boekingssysteem
- Verhuizing: posters beide locaties, E-newsletters, digitaal scherm, website, online boekingssysteem
- Nieuwe franchisenemer: E-newsletter

### **Interieurconcept**

De franchisegever ontwikkelt een eigentijds en toegankelijk interieurconcept voor de salons. De uitrol van het interieur naar een nieuwe of verbouwde salon is de verantwoordelijkheid van de franchisenemer. In het draaiboek staat beschreven welke onderdelen verplicht of vrije keuze zijn en welke geadviseerd worden.

### **Online afsprakensysteem**

De franchisegever beheert een uniek online afsprakensysteem, waar de klant afspraken kan boeken en per e-mail een bevestiging en reminder ontvangt. De franchisegever treft de mogelijke voorzorgsmaatregelen om dit systeem te allen tijde online beschikbaar te stellen voor klanten en salons. De franchisegever is niet aansprakelijk voor (lokale) storingen.

### **Digitale etalageschermen**

Iedere Hizi Hair salon heeft standaard een digitaal

scherm in de etalage. Kosten voor het scherm, de installatie, de ombouw en eventuele vergunning zijn voor rekening van de franchisenemer. In dit jaar ondersteunt de franchisegever de franchisenemer in de aanschaf van het eerste scherm en de ombouw per salon. De vergoeding geldt alleen op het eerste scherm in een salon en wordt vastgesteld op basis van het schermformaat en type ombouw, met een maximum van € 1.000,-. Ook neemt de franchisegever de overige kosten voor haar rekening, waaronder de licentie bij installatie en jaarlijkse fee.

De franchisegever verzorgt centrale content, die minimaal zes keer per jaar wordt geüpdatet, en wekelijkse lokale updates met betrekking tot personeel vinden en opening op zondagen. De franchisegever is niet aansprakelijk voor (lokale) storingen / problemen met een internetverbinding. De franchisegever is niet verantwoordelijk bij defecten aan hardware van het scherm of de ombouw.

### **Klanten e-mail en reviews**

Vanaf het eerste bezoek ontvangt de klant die hiervoor toestemming geeft vanuit de centrale organisatie regelmatig e-mail met acties, informatie, verjaardagscadeau voor de klant, het verlengen van de Hizi Hair Card, openingstijden rondom feestdagen, bij verbouwingen en verhuizingen etc. De franchisegever betaalt de koppeling van Feeddex voor de openbare reviewservice en de kosten voor de invoeging op de Hizi Hair website en de digitale etalageschermen.

### **Website & webshop**

De franchisegever houdt de Hizi Hair website en webshop up-to-date met informatie over salons, vacatures, reviews, nieuws, acties en producten. In 2024 investeert de franchisegever in een herlancering van de website, voorzien van een vernieuwde huisstijl.

### **Social media**

De franchisegever voert een centraal Hizi Hair social media account op Facebook, Instagram, TikTok en LinkedIn. Hier worden wekelijks posts geplaatst om (potentiële) klanten, medewerkers en de branche te bereiken en inspireren. Daarnaast worden aanvullend eventuele vragen of opmerkingen beantwoord. Op Facebook zijn alle individuele salonpagina's als winkellocatie gekoppeld aan de Hizi Hair hoofdpagina (mits de franchisenemer dit heeft aangevraagd) en worden centrale posts automatisch doorgeplaatst op de individuele salonpagina's. Wanneer een salon een eigen Instagram of TikTok account heeft, kan zij de posts van de centrale Hizi Hair account kopiëren. Video's, afbeeldingen en copy (tekst) voor social media deelt de franchisegever in de social media WhatsAppgroep voor gebruik door franchisenemer en salon. Hiernaast plaatst en updatet de franchisegever op Hizi Net minimaal twee keer per jaar algemene beelden voor gebruik op social media.

### **Online vindbaarheid en Google bedrijfspagina**

De franchisegever investeert in het optimaliseren van de vindbaarheid van Hizi Hair salons in online zoekmachines zoals Google. Hiernaast is de franchisegever verantwoordelijk voor het aanmaken van een Google bedrijfspagina voor iedere salon. De franchisenemer is verantwoordelijk voor het tijdig aanleveren van de juiste informatie, ook wanneer er wijzigingen zijn in de salongegevens. De franchisegever updatet de gegevens vervolgens in de Google bedrijfspagina en de website.

### **Flagship store**

De franchisegever investeert doorlopend in een flagshipstore, inclusief lokale content voor digitale schermen, die zorgt voor extra bereik voor het merk Hizi Hair op een high-traffic locatie.

### **Aantrekkelijke werkgever**

Door middel van de volgende actiepunten ondersteunt de franchisegever de franchisenemer in het behouden van bestaande en aantrekken van nieuwe medewerkers:

- Webinar 'Werken bij Hizi Hair'
- Betaalde social media campagnes
- Digitaal brandbook voor nieuwe medewerkers

### **Hizi Hair feest**

Wanneer het Hizi Hair feest wordt gegeven, draagt de franchisegever hieraan bij met een bijdrage van €50.000.

### **Private Label**

De franchisegever ontwikkelt in samenspraak met de productcommissie een vernieuwde Hizi Hair Productlijn, die een aanvulling zal zijn op het huidige verkoopassortiment in de salons.

### **Hizi Fashion**

De franchisegever ontwikkelt in samenspraak met de Hizi Fashion commissie Hizi Fashion items voor medewerkers. De collectie bevat zowel items die in de salon gedragen kunnen worden als bedrijfskleding, als items die buiten de salon gedragen kunnen worden.

### **Merchandise ontwikkeling**

Een aantal keer per jaar ontwikkelt de franchisegever Hizi Hair merchandise items, die kunnen worden ingezet als cadeau voor vaste klanten en/of medewerkers of verkocht kunnen worden in de salon.