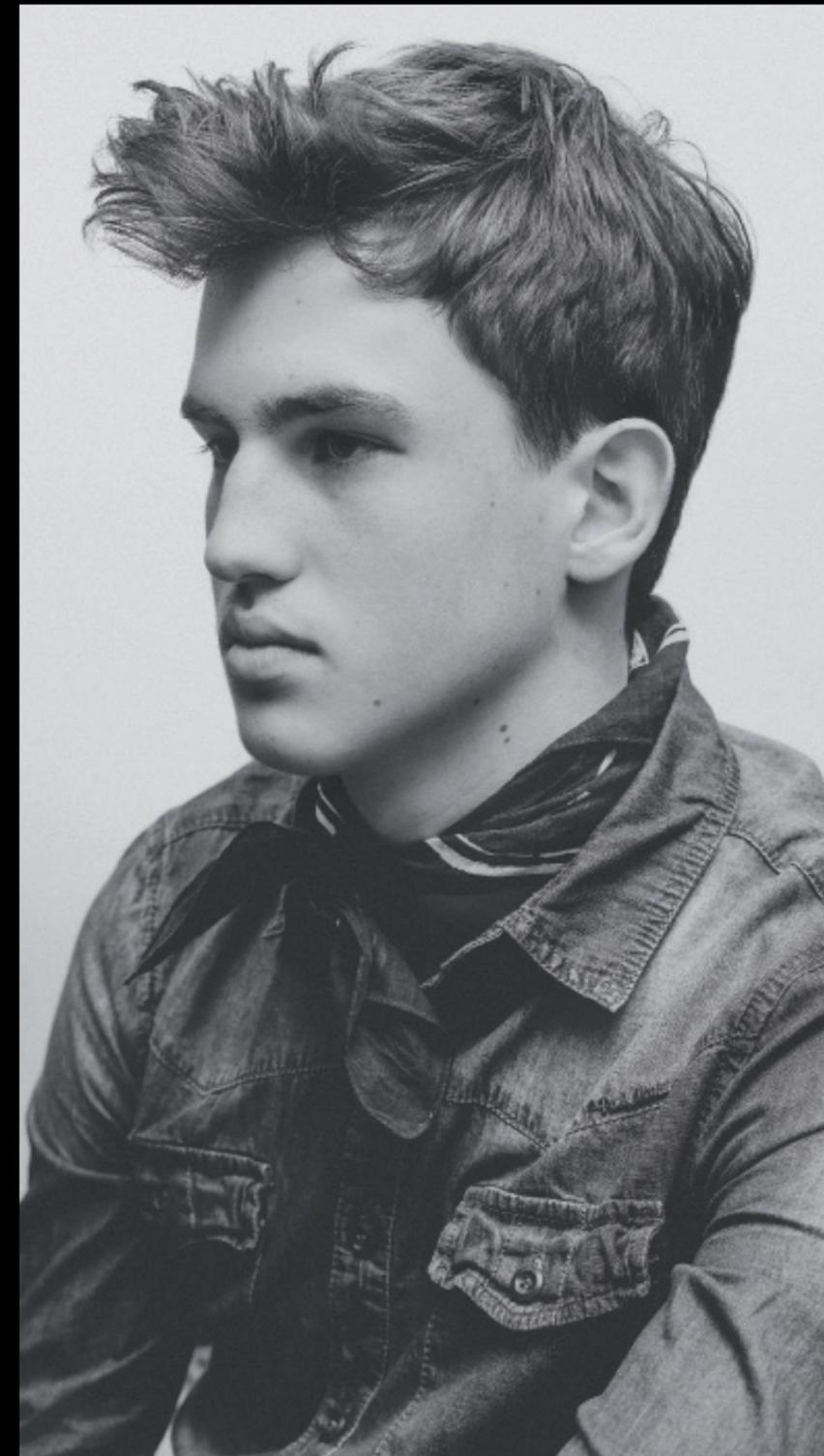


thecollection

by Roberto Dallo **R**
Pamplona
ROBERTO PELUQUEROS



Colección/Collection:
COWBOY
Peluquería/Hair:
Roberto Peluqueros
Fotografía/Photography:
Estudio Kentaro
Maquillaje/Make Up:
Roberto Peluqueros
Estilismo/Stylism:
Francisco Javier Moral



DEFINICIÓN

Con 21 años de recorrido, Roberto Peluqueros, situado en calle Esquiroz 28, de Pamplona, es un salón en el que encontrarás una atención personalizada y exclusiva. Nuestro equipo en continua formación te asesorará y guiará para una experiencia única.

INICIOS

La pasión por la peluquería me viene de pequeño. Una vecina, que nos cuidaba a mi y a mis hermanos, tenía una peluquería en casa y a mí me encantaba pasar las horas entre lacas y rulos.

FORMACIÓN

Estudí en una academia en Pamplona en el año 1984, y en estos 36 años de profesión he realizado una formación continua de la mano de los grandes referentes del mundo de la peluquería. La formación es muy importante en la filosofía de mi equipo.

PREMIOS, NOMINACIONES

2015

*Finalista español American Crew All Star
*Nominación Mejor Barbero del Año por barberos 3.0

2016

*Finalista mejor colección por barberos 3.0
*Spain country Winner American Crew All Star y finalista internacional.

2017

*Finalista mejor colección barberos 3.0
*Spain country Winner American Crew All Star y finalista internacional

2019

*Fernando Rodrigo, del equipo de Roberto Peluqueros, premio al mejor barbero revelación por Barberías con Encanto.

2020

*Fernando Rodrigo, del equipo de Roberto Peluqueros, finalista español del American Crew All Star.

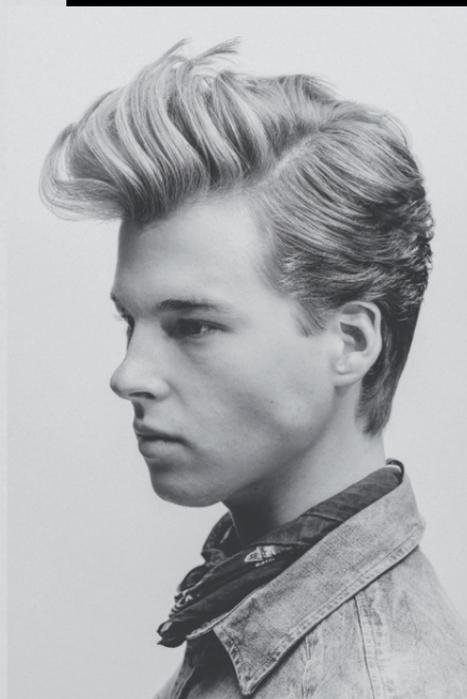
ASOCIACIONES Y GREMIOS

*Intercoffiure, Club Figaro, Barberías con Encanto, Asociación Navarra de peluquerías.

COLABORACIONES

*Estudio Kentaro, Novias Victoria Imaz
*Embajador de Sampil, tijeras y mantenimiento.

ROBERTO DALLO LAFUENTE



ENTREVISTA DE REVISTA BARBERÍAS A ROBERTO DALLO

Pamplona es un caso paradigmático en este país. Ignoro si existe tanta creatividad profesional por metro cuadrado en otra población española de mediano tamaño como sucede en Iruña. Un buen número de profesionales de la peluquería y la barbería conviven en armonía y creación, pues, en la capital de Navarra. Y nuestro protagonista ha alcanzado un protagonismo inusual sin hacer demasiado ruido...

Revista Barberías: Roberto, ¿notas la competencia en tu ciudad? Tal vez es un aliciente... ¿Se puede convivir laboralmente con tantas estrellas de la peluquería y la barbería? ¿Qué coméis, por amor de Dios?

Roberto Dallo: Para mí es una suerte tener a tan grandes profesionales y compañeros con los que "competir", no sólo en Pamplona, sino en Navarra. Competir en calidad, en servicio, en calidad humana... Es un gran aliciente para seguir creciendo, seguir ofreciendo ese algo más que nos haga destacar. Por muy buenos que sean los demás, al final es responsabilidad propia mantener esa calidad en el trabajo para tener tu propia diferenciación y que decidan los clientes dónde se sienten mejor.

¿Que qué comemos? Igual tenemos, como en Astérix y Obélix, una pócima secreta, jejejeje. Os invitamos a que ven-gáis y la degustéis.

RB: ¿Cómo te sientes? ¿Peluquero o barbero? Y ya puestos, respecto de tus clientes, ¿con qué género te sientes más relajado a la hora de trabajar?

RD: Yo personalmente trabajo en exclusiva en el sector masculino, pero no nos gusta etiquetarnos. Nos sentimos profesionales, que buscamos crear una imagen para hacer sentir a cada cliente

que es especial, hacer que se sientan bien con ellos mismo. Y eso, eso es muy grande y gratificante. Poder dedicar tu pasión a hacer sentir así a la gente.

RB: Barbería Old School, peluquería masculina con sabor a unisex..., ¿qué opinas al respecto? ¿Es mejor barbero -o barbera- el que solo trabaja hombres? ¿Cuál crees tú que será el siguiente paso evolutivo del negocio de la barbería? ¿Y de tu negocio?

RD: Cuanto más técnicas, procesos, estilos y experiencia tengamos, más facilidad vamos a tener para conseguir la imagen que queremos para nuestros clientes. Nosotros intentamos saber lo máximo posible de todo lo que abarca nuestra profesión. Luego cada uno destaca en algo concreto. En nuestro equipo nos apoyamos los unos en los otros y aprovechamos esos puntos fuertes de cada uno para ser un salón de éxito. El mundo de la barbería, creo que tiene que adaptarse a los nuevos tiempos, no cerrarse a nada, abrir la mente y saber escuchar lo que nos está pidiendo la calle y también creo que se está haciendo y muy bien. Para ser un salón de éxito no sólo vale con tener una buena técnica, tener unos VALORES como cimientos y completarse con conocimientos de gestión, marketing, visagismo, y un largo etc... Estar bien informado y hacerse con el mayor número de "herramientas" posibles. Nuestra profesión debería perfectamente tener la posibilidad de ser carrera universitaria.

RB: ¿Cómo nace el afán de crear colecciones? ¿Qué conlleva realizarlas? ¿Qué consejo darías a quien quiera iniciarse?

RD: Para mí todo empezó con los premios Fígaro. Todo lo que pude sentir allí, al lado de todos esos profesionales, de esos trabajos... Fue algo muy emocionante. Y ahí pensé lo bonito que sería formar parte de ello y poder compartir tus trabajos. Y un día te planteas, ¿y por qué no? Si no damos ese primer paso

nunca sabremos hasta dónde puedes llegar. Si nosotros hemos podido, vosotros los que estáis leyendo esto "MÁS Y MEJOR", animaros. Hay que ser consciente de cuáles son tus objetivos con una colección y valorar la capacidad de inversión que tenemos. Al principio el fin no tiene por que ser para presentar a un concurso, pero puede ayudarte a diferenciarte de los demás salones en tu ciudad, ir creando tu marca y utilizar tus imágenes en redes sociales. Desde nuestra experiencia, aprovecha esa sesión para que se te vea en tu círculo de influencia. Crear una colección es muy gratificante y un impulso creativo brutal. Y es cuando te das cuenta de todo el trabajo que hay detrás de cada imagen. Tu imagen, creada por ti.

Si necesitáis consejo para cualquier motivo, no tenéis más que llamarme.

RB: Nos hablabas de la importancia de tu equipo. Preguntamos al empresario, ¿cómo crees que va a afrontar la profesión el contar con un grupo en tiempos de crisis post-covid?

RD: Como en los equipos deportivos, uno individualmente puede llegar muy alto, pero en un equipo que rema en la misma dirección, que lo da todo por el salón, puedes llegar a donde quieras. Si tienes un equipo fuerte, empático, creativo, motivado, con ganas de seguir adaptándose a esta nueva situación y mejorando, puedes tirar de él hasta el infinito.

RB: Nos encanta hablar del pasado, de la historia, pero mucho más del futuro... Roberto, tema aparte la responsabilidad que tienen las diferentes administraciones en cuanto a ayudas e implicación se refiere, ¿crees que la industria debe arrimar el hombro? Si es así ¿de qué manera? ¿Están fabricantes, marcas y distribuidores por la labor?

RD: Si queremos conseguir algo, tiene que ser juntos. Juntos y unidos.



Las necesidades actuales, todos tenemos claro cuáles son y ahí es donde también tienen que entrar las casas comerciales y marcas. Unidos todos. Y trabajar por un futuro más digno. Conseguir un salón próspero, con más profesionalidad y más calidad para las personas que trabajan en él.

RB: Los clientes. En vuestro caso se da por obvia la premisa de comercio de proximidad, pero... ¿cómo volver a captar la necesidad de acudir más a menudo a la pelu o la barber? ¿Cómo regenerar, no ya igualar, anteriores facturaciones? ¿Subir el precio medio del ticket? ¿O encontrar la forma, el sistema, el

método de satisfacer mejor y más las necesidades de tus clientes de siempre y nuevos?

RD: Nosotros seguimos apostando por una atención personalizada y de calidad. Que los clientes no se sientan uno más en una agenda, que sientan que estás trabajando para él, no solo ese día, sino más allá. En Roberto Peluqueros potenciamos el trabajo de persona a persona, de tú a tú. De atención de un profesional ante una persona con unas necesidades y que sienta que está en buenas manos. Por supuesto que esa dedicación supone un valor económico, pero tenemos que hacer que el cliente sienta que merece la

pena. Hay que tener claro cuál es nuestro punto fuerte y que no nos de miedo darle valor que merece. En salón hay que invertir en formación, en regeneración de materiales, de mejora del local u otro mejor en el futuro y eso tiene que planificarse económicamente esas posibilidades, en la calidad de vida de las personas que trabajamos en él. Y eso hay que cobrarlo, pero siempre haciendo que el cliente lo valore. Y esa tiene que ser la razón de luchar para conseguirlo. Que podamos vivir dignamente de nuestra profesión.

RB: Y por último. La falsa leyenda que el papel contagia ha perjudicado notablemente a la industria de la información y prensa profesional escrita.

¿Crees que las revistas profesionales deben seguir con su labor?

¿Te han ayudado a lo largo de tu vida?

¿Cómo podemos seguir haciéndolo?

RD: Yo soy un enamorado de la prensa escrita, me gusta sentir el papel, el olor al pasar una página... Creo que debería llegar al cliente final y al público general más información sobre que es seguro la utilización de las revistas y que os volvamos a tener en nuestras manos. Por nuestra parte, damos las gracias por mostrarnos las creaciones de otros compañeros, hacernos llegar sus impresiones, inquietudes, consejos, maneras de hacer...

A mí me ayuda a crecer mucho como profesional y sois una parte muy importantísima de nuestro sector por poner visión y vuestro altavoz a nuestra profesión... Gracias

Gracias a ti Roberto. Salud y suerte para el futuro.

Joan Muñoz