

# Салон красоты «Лотос»



# Основные преимущества

- - Повышение эффективности управления салоном красоты или сетью салонов: вся деятельность от записи клиента до оплаты счета, как «на ладони».
- - Встроенные функции управления взаимоотношениями с клиентами.
- - Контроль работы салона или сети из любой точки земного шара через Интернет, в том числе и с помощью планшетных компьютеров или коммуникаторов.

# Основные преимущества

- - Красивый и удобный интерфейс сокращает время освоения программы и облегчает работу в дальнейшем.
- Управление персоналом: планирование и учет рабочего времени, управленческий расчет заработной платы, анализ работы персонала.
- Управление лояльностью клиентов: дисконтные карты, подарочные сертификаты, накопительные скидки, бонусные лицевые счета.

# Услуги

- -солярий
- -врачебная косметология
- -услуги визажиста
- -spa-программы
- -процедуры для лица и тела
- -ногтевой сервис
- -кафе
- -студия загара
- -разнообразие массажных методик

# Управление персоналом

- - планирование персонала (в том числе его стратегическое планирование), определение потребности в количестве и качестве сотрудников, а также времени их использования.
- - планирование кадров
- обычно рассматривают как исходную функцию кадрового менеджмента,
- поскольку по времени она опережает все другие его функции
- - оценка результатов деятельности и трудового потенциала персонала. Эта функция проявляется, прежде всего, в аттестации
- оценка результатов деятельности и трудового потенциала персонала. Эта функция проявляется, прежде всего, в аттестации
- работников, на основе которой осуществляются стимулирование, развитие
- и использование кадров, а также контроль за ними;

# Управление персоналом

- - контроль за персоналом, обеспечение дисциплины и организационного порядка. Эта функция предполагает не только воздействие на
- работников со стороны руководителей и уполномоченных должностных
- лиц, но и развитие у них самоконтроля; управление конфликтами. Имеется в виду создание в организации
- климата, исключающего возникновение деструктивных конфликтов, а
- также конструктивное, по возможности безболезненное разрешение
- конфликтов
  
- - маркетинг персонала. Его задача - обеспечение спроса на рабочие
- места на данном предприятии со стороны наиболее подготовленных
- людей, в первую очередь высококвалифицированных специалистов и
- менеджеров. При этом маркетинг бывает как внешний, ориентированный
- на привлечение работников со стороны, так и внутренний, предполагающий побуждение собственных лучших работников к профессионально-
- должностному росту и занятию наиболее важных для организации
- рабочих мест



# Маркетинг

- первое - рынок очень молод, на нем пока отсутствуют сложившиеся единые технологии подбора персонала, закупок препаратов.
- второе - зачаточный уровень менеджмента и маркетинговых технологий. Не существует регулярного менеджмента салона красоты ни в области подбора персонала, ни в области привлечения клиентов, ни в области продвижения. Эти технологии только складываются.
- третье - серьезной конкуренции на рынке пока нет. Пока салоны конкурируют не за потребителя, а за сотрудников.
- четвертое – пока не сложились четкие ценовые сегменты и стандарты обслуживания. Нет крупных профессиональных объединений и корпоративных стандартов.
- пятое - до сих пор правила игры на этом рынке во многом определялись бизнесами, существующими на незаработанные деньги, от которых не требуется отдачи прибыли от этих инвестиций (например – подарил муж, или салон создан для поддержания престижа крупной компании).

# Расчет парикмахерского зала

<b>Услуга</b>	<b>Цена, руб.</b>	<b>Время, мин.</b>	<b>Стоимость расходных материалов, руб.</b>	<b>Оплата труда специалистов, руб.</b>	<b>Доход от услуги, руб.</b>	<b>Доходность услуги, %</b>
Стрижка	600	60	40	180	380	63
Укладка	500	40	70	150	280	56
Мелирование	1000	80	120	300	580	58
Окрашивание	1200	90	150	360	690	58
Химическая завивка	950	60	90	285	575	61
Среднее значение	850	66	94	255	501	59



# Расчет доходности

Подразделение	Средняя цена за услугу, руб.	Среднее время на услугу, мин.	Кол-во рабочих мест, шт.	Максимальное кол-во услуг в смену, шт.	Максимальная выручка в смену, руб.	Максимальная стоимость расход. материалов в смену, руб.	Максимальная зарплата специалиста в смену, руб.	Максимальный доход в смену, руб.	Доходность подразделения, %
Парикмахерский зал	850	66	5	50	42 500	4700	12 750	25 050	59
Кабинет маникюра	430	78	1	8	3440	516	1032	1892	55
Кабинет педикюра	650	65	1	10	6500	845	1950	3705	57
Солярий	250	30	1	24	7000	240	700	6060	86
Косметический кабинет	1200	80	2	16	19 200	2880	4992	11 328	59

# Расчеты затрат

- • аренда – 90 000 рублей;
- • коммунальные платежи – 21 000 рублей;
- • расходы на рекламу в месяц – 15 000 рублей;
- • налоги предприятия – 6000 рублей;
- • административные расходы – 45 000 рублей;
- • хозяйственные расходы – 9000 рублей.



Спасибо за внимание