

Бизнес план салона красоты.

Подготовила: студентка 1 курса 1 группы ТЭС
Стасенко Светлана

Салон красоты как бизнес.

Создавать салоны красоты в наше время стало очень модно. Салонный бизнес относится к категории быстрорастущих. Совсем недавно, в советское время, были лишь парикмахерские. Сегодня в России более 3000 салонов красоты, оказывающих, кроме банальной стрижки, еще и разнообразные косметологические услуги.

Прибыль салона красоты

Выручка качественных современных салонов красоты в столице составляет сегодня от двадцати до пятидесяти тысяч долларов в месяц. Разумеется, имеет значение величина салона. Чем он меньше, тем меньше и прибыль, поскольку, в каждом салоне должны быть вспомогательные помещения, которые денег не приносят.



Открытие салона красоты

Салон красоты начинается с выбора процедур, которые вы собираетесь предложить клиентам. Вариантов сотни, но условно их можно разбить на три группы:

- ▪ имиджевые (парикмахерские услуги, маникюр, педикюр, загар, тату, пирсинг и т.п.);
- ▪ медицинские (коррекция недостатков лица и фигуры, омоложение, антицеллюлитные программы и т.п.);
- ▪ релаксационные (массаж, СПА, светотерапия, ароматерапия и т.п.).

Покупать или брать в аренду?

Существует масса аргументов в пользу покупки помещения под салон красоты. Вложение в недвижимость — уже выгодная инвестиция. При худшем варианте, если даже ваш салонный бизнес провалится, помещение всегда остается вашей собственностью. К тому же за два-три года аренды вы выложите арендодателю столько же, сколько потратили бы на приобретение площадей.



Конкурентное окружение.

Концепцию салона нужно скорректировать и в зависимости от конкурентного окружения. Найдите все салоны красоты в вашей трехкилометровой зоне . Посетите каждого конкурента и попросите администратора показать вам салон, запишите:

- ▪ перечень услуг;
- ▪ *прейскурант*;
- ▪ *оцените рекламную активность*;
- ▪ *оцените уровень обслуживания*;
- ▪ *оцените вежливость и обученность администратора*.

Следом нужно составить краткую характеристику каждого салона. Наложите перечень услуг вашего будущего салона на списки конкурентов и выявите однотипные процедуры, в которых, скорее всего, клиент не увидит той самой «изюминки», за которой пришел бы в новый салон.

Персонал.

Салоны делятся на мануальные и аппаратные. В первом случае все строится на «золотых ручках» мастеров. Будет хороший мастер — будут клиенты, значит, салон будет процветать. Увы, хороший мастер стоит дорого, ему порой приходится отдавать половину выручки. Плюс, многие мастера начинают работать на дому, используя салон для поиска клиентов. Выручка падает. А как только хозяин пробует поубавить аппетиты мастера, тот уходит в другой салон, окончательно уводя клиентуру.

Радикальный способ борьбы с этим злом — изначально закладывать в концепцию салона аппаратные методики, где, по сути, всю процедуру клиенту делает машина, а роль косметолога сводится к тому, чтобы выбрать нужную программу и вовремя нажимать на кнопки. Такой персонал не требует высокой квалификации, стоит недорого и легко заменяется, ведь обучиться премудростям управления самой сложной техникой можно всего за несколько часов.

Запуск и раскрутка

Если все шаги по созданию салона были правильными, то раскрутка его обойдется лишь в две-три тысячи долларов. Именно такой рекламный бюджет закладывают специалисты по созданию салонов «под ключ». Они выяснили, что лучше всего работает презентация, которая при правильном проведении обеспечивает салону до 200 постоянных клиентов.

Посмотреть на новый салон обычно приходят 150–250 человек, из которых почти все записываются на бесплатные процедуры. И теперь все зависит уже только от вас. Если клиентам понравится — ждите их снова.

Обычно затраты на создание салона красоты окупаются за срок от года до двух лет. Создание салона занимает три-четыре месяца. За это время можно выработать концепцию, «нарисовать» проект, сделать ремонт, подобрать оборудование и персонал, получить необходимые разрешения, запустить салон.

Месячный доход салона.

Услуга	Макс . кол - во в день	Плановая загрузка	Цена услуги , у.е.	Выручка в месяц , у . е .	Расход материалов , %	Расход , у.е.	Прибыль с услуги , у . е
Парикмахер 2 кресла	24	40%	15	4320	15,0%	648	3672
Маникюр / педикюр	12	30%	25	3000	15,0%	450	2550
Косметолог	8	50%	30	3600	30,0%	1080	2525
Массаж	12	30%	25	3000	5,0%	150	2850
Пилинг	12	20%	40	2880	5,0%	144	2736
Солярий	48	20%	10	2880	20,0%	576	2304
Комплекс для коррекции	20	30%	30	5400	0,5%	27	5373
УЗИ - пилинг	12	10%	30	1080	5,0%	54	1026
Обертывания	12	20%	30	2160	5,0%	108	2050
Мезотерапия	30	10%	50	4500	25,0%	1125	3375
Продажа косметики в холле	—			3000	66,0%	2000	1000
Итого :	—	В среднем 28%	—	35820	—	6362	29458