

Акылбек Даумшар

Как открыть салон красоты в Уральске

В книге описывается как открыть салон красоты

12+

**Акылбек Даумшар**  
**Как открыть салон**  
**красоты в Уральске**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=56291749](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=56291749)*

*SelfPub; 2020*

**Аннотация**

В книге описывается как открыть салон красоты в Уральске и не совершить при этом ошибок.

В индустрии красоты я оказался после очередного сокращения с работы в середине 2000-х годов, и для меня встала дилемма – мне уже почти 30 лет, а своего угла, и тем более материального достатка на свое существование я не имел. На тот момент я работал журналистом и даже дослужился до должности заместителя редактора еженедельной газеты. Все мои заработки на «чужого дядю» уходили на безбедное существование сегодня, а на безбедное существование в будущем не оставалось средств, чтобы откладывать их на завтра. По совету своего знакомого, который занимался этим пару лет и добился уже многого, я решил заняться этим бизнесом, и нисколько об этом не жалею, всю свою энергию отдал этому делу. Бизнес-плана, как такового, у меня не было, я не знал, получится у меня это или нет, стартовый капитал у меня был всего лишь 50 000 тенге. Бизнес мой заключался в том, чтобы снабжать салоны красоты и парикмахерские инструментами и аксессуарами для парикмахеров, а заодно анализируя методом проб и ошибок салонный бизнес и все что с ним связано.

Первый год построения своего дела, впрочем, как и для всех начинающих предпринимателей, пришелся трудный.

Сперва, говорят, человек работает на свое «имя», а потом «имя» работает на него. Свое дело я начинал с того, что с набитыми пакетами с инструментами для парикмахеров

(ножницы для стрижки, расчески, пенные уборы и т.д.) обходил все салоны красоты и парикмахерские г. Уральска, на тот момент их имелось чуть более ста. Так как мой визит в парикмахерскую имел прямой контакт с противоположным полом (98-99 % парикмахеров – это женщины), мне приходилось включать свое мужское обаяние и настойчивость. Где-то мне были несказанно рады, а где-то указывали на дверь, но я все равно лез через «форточку».

На публикацию своего издания меня подвигла ситуация, складывающаяся с открытием салона красоты или парикмахерской. Многие не успев открыться, закрываются в течение первых двух лет, из-за ошибок, допущенных на ранних стадиях. Чтобы исправить ситуацию, я хотел бы предостеречь написанием этой книги тех людей, кто планирует в будущем открыть свой салон красоты и завоевать «имя», которое будет работать на него и приносить материальный доход.

В книге даны практические советы для тех, кто решил открыть собственный салон красоты или парикмахерскую.

## **ОГЛАВЛЕНИЕ**

Каждая женщина должна иметь трех специалистов, которым она могла бы доверить свое здоровье и красоту. Это личные:

Гинеколог

Стоматолог

Парикмахер

Я принципиально не беру в пример мужчин, потому что знаю, что мы мужчины в своем большинстве не так как женщины следим за своим здоровьем, а тем более красотой. Это женщины могут соблюдать рецепты того или иного врача, а мы мужчины можем сорваться на 2-ой день или просто заниматься самолечением, избегая или откладывая визит к врачу на потом, авось пронесет, а зря.

В крупных городах Алматы и Астана, я много видел мужчин в салонах красоты, делающих себе маникюр и педикюр. У нас в провинциальных городах, таких как Уральск и Атырау, мужчин, делающих себе маникюр и педикюр меньшинство, и то многие из них стараются не афишировать, боясь, что их не так поймут или не то подумают. Потом многие из нас мужчин в погоне за «большим заработком» и вовсе забывают о своем здоровье, работая на вредных для здоровья производствах и месторождениях, вспоминая о своем здоровье только лишь тогда, когда приспичит по серьезному. Это женщины к какому-нибудь событию в жизни – будь то корпоратив, юбилей или свадьба у родственников, сделают себе красивую прическу, покрасят свои волосы, купят модное платье или новую обувь. Мы мужчины из трех личных специалистов ходим лишь по нужде – к урологу ходим тогда, когда нужно подлечить простатит, к стоматологу ходим тогда, когда нужно выдернуть зуб, т.е. в последней стадии, а к парикмахеру ходим лишь для того, чтобы не обрастать, а не сделать модную стрижку, а тем более покрасить волосы...

Поэтому львиную долю доходов в салоне красоты и парикмахерских оставляют женщины, которые постоянно красятся или делают себе стрижку или прическу, а что касается мужчин, то их характеризует периодичность посещения парикмахерской, как минимум один раз в месяц в любое время года – летом, осенью, зимой и весной.

Что касается женщин, то с приходом осени и зимы и с надеванием на голову головных уборов, посещение ими салонов красоты резко снижается и активизируется лишь перед Новым Годом, и затем лишь к 8-Марта, т.е. с приходом весны и снятием головных уборов.

Парикмахер – мастер, занимающийся бритьем, стрижкой, укладкой и завивкой волос. Слово "парикмахер" произошло от немецкого "perückenmacher", что означает – мастер, делающий парики.

В далеком прошлом прическа не только украшала человека, но и говорила о профессии, происхождении, национальности, семейном положении. Даже первобытные люди ухаживали за своим волосами. В древности в Ассирии, Вавилоне и Египте уже были парикмахеры.

В Европе парикмахерское искусство существовало еще тысячу лет назад. Тогда представители этой профессии, называемые цирюльниками оказывали и медицинские услуги: прикладывали пиявки, вырывали зубы, ставили банки. Цирюльник – это название парикмахера заимствовано из польского, где "cigulik"(цирюльник) восходит через латинский

"chirurgus cheirourgos", к которому восходит существительное хирург. Две эти профессии (брадобрея и лекаря) долгое время сочетались в одном лице – цирюльник.

Парикмахер – этого своего рода художник. Он должен иметь хороший вкус и стремиться прививать его клиентам. Создавая прическу, парикмахер учитывает особенности лица, направление моды, возраст клиента. Поэтому сегодня будущим парикмахерам преподают рисование и эстетику, знакомят с прическами разных времен, с историей парикмахерского искусства. Парикмахеры придумывают и новые сложные прически. Лучшие парикмахеры-модельеры демонстрируют прически на ежегодных международных конкурсах. Работа с людьми требует от парикмахера терпения, такта, уважения к разным вкусам посетителей. Парикмахеру необходимо иметь эстетический вкус, быть аккуратным и внимательным.

Парикмахер должен быть прекрасным психологом, чтобы в той или иной ситуации, будь то жизненные неурядицы или просто обсудить моду или политику со своим постоянным клиентом, т.е. знать про своего клиента от и до. Парикмахер всегда внимательно выслушает клиента, дав ему высказаться наболевшее, и затем выскажет свое мнение, став тем самым для своего клиента другом и советчиком. Поговоришь с таким мастером – и на душе становится радостнее, помотришь на себя в зеркало после модной прически, сделанной им – и на душе становится тепло и радостно.

## **ТИПЫ ПАРИКМАХЕРСКИХ**

Чем отличаются парикмахерская и салон красоты? Прежде всего сервисом предоставляемых услуг, ценой на стрижки и прически, квадратурой помещения и ремонтом, немаловажную роль так же имеет и месторасположение.

Цена на мужскую стрижку, например, в обычной парикмахерской (шаштараз) может быть в районе 800-1000 тенге, а в дорогом салоне та же стрижка может начинаться от 1500 тенге и выше, причем у одного и того же мастера, т.е. один день он может работать в шаштаразке, а на другой день выходить на работу в дорогой салон красоты. Причем в одном месте он может работать на себя, арендуя и оплачивая за кресло, а в другом он может работать на проценты.

Большую роль играет месторасположение. Обычную парикмахерскую желательно открывать в местах скопления людей – рынках и базарах, во дворах жилых домов, где он будет доступен большей части населения. Помещением может служить переоборудованная и выведенная из жилого фонда однокомнатная или двухкомнатная квартира на первом этаже. Причем надо учесть, что по новому СНиПу делать перепланировку запрещено в панельных домах, коих у нас большинство. Кроме средств на покупку недвижимости в кирпичном доме, надо иметь достаточно средств на дальнейшую перепланировку и ремонт, а также на непредвиденные расходы. У меня был случай, когда одна из моих клиенток реши-



лась переоборудовать квартиру на 1-этаже под парикмахерскую, сделав отдельный вход с улицы. Когда дело коснулось согласия жильцов-соседей на разрешение на перепланировку, кто-то дал согласие безвозмездно, кто-то запросил материальное вознаграждение за согласие в размере 100000 тенге, а бабка сверху вообще отказывалась давать согласие на перепланировку, мотивируя тем, что ей в квартиру будет доноситься шум от работающих фенов и машинок. Пришлось ей эту бабку убеждать подарками и денежными вознаграждениями, в итоге согласие жильцов ей влетело в кругленькую сумму.

Можно также арендовать готовую парикмахерскую с оборудованием, но надо учитывать тот момент, что просто так никто не сдает. Значит, либо та парикмахерская стоит не в проходном месте, либо у нее плохая репутация, что туда попросту не ходят клиенты. В любом случае, прежде чем снять готовую парикмахерскую в аренду, надо будет узнать побольше о ней.

Снять в аренду парикмахерскую с оборудованием на три парикмахерских кресла плюс маникюрным столом стоит от 100000 тенге до 200000 тенге, в зависимости от месторасположения. Снять же в аренду салон красоты обойдется от 200000 тенге до 500000 тенге, в зависимости от количества парикмахерских кресел, квадратуры помещения и изношенностью оборудования, а также самого главного – месторасположения. Как правило салоны красоты находятся в центре

города, либо в торгово-развлекательных центрах.

Обычная парикмахерская привлекает своих клиентов своими недорогими ценами на стрижку или маникюр, удобным местом расположения, как правило располагаются в жилых кварталах, либо рядом с базарами и торговыми домами. Клиентами в них в большинстве являются люди, живущие или работающие по соседству, а если рядом с базаром крупным, таким как «Мирлан» в г.Уральске, то клиентами в них будут приезжающие в город из отдаленных поселков и аулов.

Салон красоты от обычной парикмахерской будет отличаться прежде всего внешний вид, красивая рекламная вывеска, внутренний интерьер, форменная одежда сотрудников и их высокий уровень специализации. Кроме стрижек и укладки, здесь можно сделать маникюр, педикюр, тату и визаж, посетить солярий и проконсультироваться с косметологом по уходу за кожей лица и тела. Открыть такой салон будет стоить намного больше денег, чем просто парикмахерскую. Вложиться в дорогое оборудование, сделать в помещении евроремонт, нанять хорошего косметолога и мастера тату и т.д. Многие женщины с достатком предпочитают обслуживаться в красивых внешне и дорогих внутри салонах красоты, где они могут сделать красивую прическу или стрижку и проконсультироваться с мастером по поводу приобретения средств для ухода за волосами и телом.

## **ВЫБОР МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ**

От выбора места для вашей парикмахерской или салона красоты зависит 50 % успеха. В Уральске, например, есть улицы, на которых я бы не советовал открывать парикмахерскую, и тем более салон красоты, так как они являются «мёртвой зоной» для такого бизнеса. Вот эти улицы: ул. Жукова, ул. А.Молдагуловой (бывшая ул. Гвардейская), ул. М.Маметовой (бывшая ул. Мира) -отрезок улицы между пр.Достык и пр. Курмангазы (бывшая ул. Фурманова), и вообще все улицы, которые пересекают эти главные проспекты Уральска, за исключением пр. Евразии и ул. Батурина, являются «мёртвой зоной». Также не стоит открывать парикмахерскую по ул. Почиталлина и ул. Плясункова (параллельно идущим пр. Достык) от начала и до конца. Что касается спальных районов города – то это мкр. Строитель, мкр. Северо-Восток и 4 мкр, за исключением тех домов, которые расположены вдоль пр. Абулхаир хана (бывшая ул. Кутякова). Отмечу, что это чисто мое субъективное мнение !!!

Наилучший вариант для парикмахерской – это 1-2-комнатная квартира в кирпичном доме с выходом на оживленную часть улицы, а не во двор. Для салона красоты – это 3-4-комнатная квартира. Для парикмахерских существует определенная норма площади рабочего места: не менее 4-5 квадратных метра на место.

Парикмахерская должна располагаться близко к жилым домам, различным учреждениям, должен быть удобный подъезд для машин. Многие сейчас владеют своим автомо-

билем и им наверняка будет удобно оставить свое авто перед входом в парикмахерскую.

Недорогая парикмахерская будет зарабатывать на количестве обслуженных клиентов, а салон красоты – за счет наценки на услуги. От месторасположения зависит уровень клиентов и оплата услуг. Перед выбором места под аренду или покупкой помещения, желательно провести анализ конкурентной среды, проанализировать уровень дохода населения в этом районе.

Строить или снимать отдельное здание не выгодно, накладно и очень рискованно. Лучший вариант – это снять готовое помещение с правом выкупа, например, бывший магазин, сделать самому ремонт и закупить оборудование.

При аренде помещения под парикмахерскую или салон красоты надо учитывать прежде всего стоимость аренды, оплату коммунальных услуг, ремонт помещения (желательно включить в стоимость аренды), а также надо обязать арендодателя прописать в договоре аренды пункт о праве арендодателя повышать стоимость арендной платы. Если этого не сделать, то со временем вас могут поставить в известность о существенном повышении аренды.

Предпочтительно арендной платы за помещение под парикмахерскую и капризов арендодателя лучшим вариантом конечно же является покупка жилой недвижимости на 1-этаже и затем после ее перепланировки вывода ее из жилого фонда под бизнес. Во-первых, стоимость 1 или 2-комнат-

ной квартиры на 1-этаже варьируется в пределах 40-60 тысяч долларов. Зато после согласования с ГАСКом и жильцами и перепланировки ее под бизнес и с отдельным входом, стоимость ее как коммерческой недвижимости возрастает в два-три раза в зависимости от месторасположения, т.е. в случае форс-мажорных ситуаций вы вернете свои деньги в двойном – тройном размере при дальнейшей перепродаже. Во-вторых, если у вас нет денег на покупку недвижимости, то вы можете оформить ипотеку в банке. По крайней мере лучше оплачивать ипотечный кредит с расчетом на то, что спустя 5-10 лет недвижимость станет вашей собственностью, чем просто бросать деньги на ветер, оплачивая аренду помещения.

## **САНИТАРНЫЕ ПРАВИЛА**

Деятельность Салона Красоты в Республике Казахстан регулируется "Санитарно-эпидемиологическими требованиями к объектам коммунального назначения", утвержденными приказом Министра национальной экономики от 3 марта 2015 года №183. Закон определяет санитарно-эпидемиологические требования к размещению, водоснабжению, водоотведению, освещению, вентиляции и содержанию Салона Красоты. Распространяется как уже на действующие, так и на проектируемые и реконструируемые объекты.

### **ТРЕБОВАНИЯ К РАЗМЕЩЕНИЮ САЛОНА КРАСО-**

**Ты:**

Первые этажи жилых зданий при наличии изолированного от входа от жилой части и автономной системы вентиляции;

Подвальные и цокольных этажи зданий, торговые центры и комплексы без окон при условии соблюдения требований к воздухообмену помещений и параметров микроклимата;

Общественные здания (торговые центры, дома отдыха, санатории, медицинские организации).

Отделочные материалы должны иметь документы, подтверждающие в установленном порядке безопасность используемой продукции. Поверхности отделочных материалов должны быть гладкими, легко доступными для влажной уборки и устойчивыми к обработке дезинфицирующими средствами. Стены кабинета должны быть облицованы глазурованной плиткой или другими влагостойкими материалами на всю высоту помещения. Для покрытия пола используют водонепроницаемые материалы. Кроме того, покрытие должно обладать антистатическими свойствами, устойчивостью к обработке моющими и дезинфицирующими средствами и не иметь щелей и других дефектов. Потолки красят водостойкой краской или отделывают другими водостойкими материалами. В процедурном кабинете необходимо установить умывальники, оборудованные смесителями с локтевым управлением, а также локтевые дозаторы с жидким антисептическим мылом и раствором антисептиков. Если окна вы-

ходят на юг или восток, для защиты от слепящего солнца и перегрева их следует оборудовать солнцезащитными устройствами (козырьки, жалюзи).

Кабинеты для разных видов процедур должны размещаться в отдельных помещениях.

Допускается совмещение в одном помещении:

Зал парикмахерского обслуживания, помещения для мытья волос, химической завивки;

Кабинет маникюра, кабинет педикюра, кабинет по наращиванию ногтей;

Косметический кабинет с кабинетом декоративной косметики;

Помещения для посетителей : зал ожидания, гардероб для посетителей , кабинет администратора;

Подсобные кладовые , помещения для хранения дезинфицирующих, моющих средств, помещение для организации дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации инструментов;

Комната приема пищи с гардеробной для персонала при численности работников в смене менее 10 человек.

При совмещении помещения суммарная площадь должна быть не менее 9 квадратных метров.

Нормативы площадей помещений объектов по оказанию парикмахерских и косметических, косметологических услуг установлены в Приложении к Санитарным правилам.

## ТРЕБОВАНИЯ К ВЕНТИЛЯЦИИ

В Салоне Красоты вентиляция необходима для поглощения паров, влаги и пыли и восстановления свежего воздуха. Пары, влага и пыль должны вытягиваться при помощи вентиляционно-вытяжной системы, которая выводит загрязненный воздух на улицу. Самая эффективная вытяжная система для Салона – это локальная вытяжная вентиляция, которая "захватывает" загрязненный воздух до того, как он начинает циркулировать по Салону. Выводится такой за пределы Салона, на улицу. Также должна быть предусмотрена возможность естественного проветривания. При размещении процедурного кабинета в жилом здании, у него должна быть отдельная система вентиляции.

Один раз в год проводится проверка эффективности работы, текущий ремонт, а также очистка и дезинфекция систем механической приточно-вытяжной вентиляции и кондиционирования.

Для кабинета не подходят:

маникюрные столы с встроенной вентиляцией. Такая конструкция эффективна, если только загрязненный воздух выводится наружу;

вентилятор. Его не рекомендуется ставить на рабочий стол или рядом с рабочим местом, так как он способствует циркуляции мелких частиц пыли.

## ТРЕБОВАНИЯ К ОСВЕЩЕНИЮ

Во всех помещениях Салона Красоты должно быть естественное и искусственное освещение. Минимальный коэф-



фициент естественной освещенности в маникюрных и педикюрных кабинетах должен быть не ниже 1,5%, в остальных производственных помещениях не ниже 1%. Для общего искусственного освещения используются светодиодные, люминесцентные лампы. Светильники общего освещения помещений, размещенные на потолках, должны быть со сплошными (закрытыми) рассеивателями.

На всех рабочих местах маникюрных и педикюрных кабинетов, кабинетов декоративной косметики должно быть предусмотрено комбинированное освещение (общее и местное). На рабочих местах в помещениях парикмахерских допускается применение общего освещения.

### ТРЕБОВАНИЯ К ОТОПЛЕНИЮ

Отопительные нагревательные приборы в процедурных кабинетах размещают у наружных стен под окнами. Они должны иметь гладкую ровную поверхность, исключаящую воздействие моющих и дезинфицирующих растворов. При устройстве ограждений отопительных приборов следует обеспечить свободный доступ для текущей эксплуатации и уборки. Влажность в помещении не должна превышать 60%, температура воздуха находиться в пределах 22-26 С.

Соблюдение Санитарных правил при проектировании Салона Красоты, а также при дальнейшем осуществлении деятельности Мастерами и персоналом обеспечит безопасность выполняемых процедур и будет являться гарантом успеха и процветания Салона Красоты!

## ОСНАЩЕНИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

После того, как вы найдете помещение и сделаете там ремонт, вам за полмесяца до открытия надо будет заказать оборудование для вашей парикмахерской или салона красоты. У нас рынок парикмахерского оборудования насыщен товаром китайского производства, которая в два-три раза дешевле европейского аналога. И если вы хотите открыть парикмахерскую эконом-класса, то китайское оборудование вполне сойдет.

Необходимый перечень оборудования для парикмахерской эконом-класса на 3-4 места для парикмахеров включает:

Парикмахерская мойка.

Стоимость ее на рынке Казахстана стартует от 100 тысяч тенге, китайского производства. В зависимости от выбранной модели цена может достигать и до 1000 долларов.

Кресла на гидравлике.

Должны быть удобными и для клиента, и для парикмахера. Кресла бывают с наклонной спинкой, подставкой для ног, подголовником, разных цветов и гамм. Цены на кресла китайского производства начинаются от 200 долларов и выше. В среднем кресла обходятся в 250-300 долларов. Например, кресла итальянского производства «Cerriotti» обходятся гораздо дороже, минимум 600 долларов.

Зеркала.

Профессиональные зеркала с тумбочкой и подставкой для ног в среднем обходятся в 400-500 долларов, производства Китай. Дешевле, конечно, обойдется обратиться в фирмы и магазины, занимающиеся нарезкой зеркал и подобрать ее по размеру. Но нужно будет учесть один нюанс – внизу под зеркалом надо будет установить подставку для ног, чтобы клиенты, садясь на кресло, не пачкали стену под зеркалом своей обувью.

Троллеры (тележки для инструментов).

Китайские тележки можно приобрести от 100 до 200 долларов, в зависимости от качества. Бывают пластмассовыми, комбинированными (пластмассово-металлическими), с гнездами для фена и электроприборов.

Сушуар или климазон.

Сушуар нужен для подсушивания волос и термической укладки. Климазон используется как для сушки, так и для ускоренных процессов окраски и перманента. Воздействие осуществляется с помощью инфракрасных ламп. Сушуар и климазон, китайского производства, можно приобрести за 200-300 долларов, на ножках и на штативе, а те модели, которые крепятся к стене или потолку, будут стоить дороже.

Стерилизатор.

Необходим для стерилизации и обработки инструментов. Бывают ультрафиолетовые или температурные, или комбинированные. Цена – 10 тысяч тенге на самый простой вариант – выдвижной, в виде хлебницы.

Инструменты и расходные материалы.

К ним относятся – фены, машинки для стрижки волос, плойки, щипцы, ножницы и расчески для стрижки волос, зажимы и бигуди, бритвы и полотенца и т.д. На этих инструментах экономить не стоит, и уже фены и машинки китайского производства не подойдут.

Основные торговые марки электроприборов, ножниц и расчесок: Oster, Moser, Kiepe, Jaguar, Parlux, EuroStil, Babyliss.

Все это можно приобрести в специализированных магазинах для парикмахеров. Также, обычно инструменты с собою приносят мастера.

Подытожив все вышеперечисленное, сделаем выводы. Итак, чтобы открыть парикмахерскую эконом-класса на 3-4 места, вам понадобится для закупки оборудования 300000-400000 тенге. Если вы захотите оснастить его итальянским оборудованием или турецким, то это обойдется вам в два-три раза дороже. Окупаемость средств, вложенных в оборудование для парикмахерской, в среднем составляет от 6 до 18 месяцев.

## **ПОДБОР ПЕРСОНАЛА**

Квалифицированный персонал – важная составляющая успешности вашего бизнеса. Профессионализм, вежливость и привлекательность вашего персонала – аспекты, которые непосредственно будут влиять на ваш успех. Идти будут в

первую очередь не в само помещение, а к конкретному мастеру, поэтому стоит потратить время на поиски и привлечение настоящих профессионалов в своем деле. Имеет значение все – опыт работы, наличие сертификатов, коммуникабельность человека и комфортность при общении с будущим сотрудником также играет большую роль. Можно переманить знакомого парикмахера из другой парикмахерской, сделав для него более выгодные условия. Также можно подать объявление в интернете.

Идеальный вариант взять на работу знакомых парикмахеров с наработанной клиентурой. Для этого нужно предложить выгодные условия аренды парикмахерского кресла или большой процент выручки от каждой стрижки. Зато вся его клиентура перейдет в ваше заведение, прибыль начнет поступать быстрее, соответственно быстрее окупятся затраты.

При приеме на работу незнакомых людей, необходимо поверить дипломам и проверить в деле. Период окупаемости парикмахерской будет дольше, так как на раскрутку потребуются время. Смотрите предыдущий опыт работы, если нужно звоните туда и спрашивайте отзывы о работнике. Обращайте внимание на возраст, умение общаться, квалификацию, энтузиазм. Все имеет значение, ведь нужно будет общаться с людьми.

Зарплату персоналу нужно разделить на две части: постоянную и переменную. Лучше всего работает схема, в которой оклад небольшой, а вот проценты от выручки значитель-

но весомее, т.е. первая часть дает понять, что с голоду человек не умрет, но для того, чтобы нормально зарабатывать, а не читать журналы, нужно работать и общаться с клиентами, тогда сумма от процента будет больше. Однако полновесный рабочий день продуктивно отработать весьма трудно. Поэтому график работы мастеров необходимо сделать плавающим – 2х2 дня.

Первый год работы салона красоты, когда только нарабатываешь клиентов и само место. Многие парикмахеры, когда мало «залетных» клиентов, кочуют из салона в салон, когда не хотят насиживать место, таких обычно называют «кукушками». Я советовал бы хозяйке салона красоты взять на работу новичков, тех кто только-только закончил курсы парикмахеров и имеет небольшой опыт, отправить их на курсы повышения квалификации, предварительно заключив с ними договор – отработка два-три года после посещения курсов и в течение действия этого договора, постоянно раз в год, обычно в зимнее время после Нового Года (январь-февраль) отправлять их на повышение квалификации. Обычно новички все схватывают на лету и гоняются за всем новым и креативным.

В итоге, при приеме на работу новичков и заключением с ними договоров, вы избавитесь от головной боли в поиске парикмахеров и сотрудников для своего салона.

Также вы можете у себя в салоне сдавать в аренду отдельно кресла парикмахера и столики для маникюра работникам

ногтевого сервиса, или целые кабинеты массажистам, косметологам или мастерам тату и визажистам.

В среднем сдача одного кресла в аренду обходится в 30-35 тысяч тенге в месяц, кабинета от 50 до 100 тысяч тенге. Причем, при сдаче кресел или кабинета в аренду, вы получаете стабильный приход денег, несмотря на сезон, отсутствие клиентов и т.п., чего не скажешь о мастерах, которых вы приняли на работу под проценты.

Мастер, спустя время, как набьет свою клиентуру, предварительно записав их телефоны, может уйти от вас с этими клиентами, ведь работа в салоне прежде всего связана с людьми, а люди всегда могут договориться между собой. Допустим, мастер работает на вас под 40-50% от выручки, т.е. стрижка стоит 2000 тенге, например. Мастер получает от этих 2000 заработанные 800-1000 тенге. Записав координаты этого клиента, мастер в обход салона может договориться с клиентом, что он может ту же самую прическу сделать на дому у себя или приехав к нему всего лишь за 1500 тенге. В итоге и мастеру и клиенту хорошо, мастеру досталась сумма больше, чем он мог заработать, работая у вас, а клиенту – что он смог сэкономить четверть суммы. В результате мастер настолько обрстет своей клиентурой, что подумывает о том, что не открыть ли ему свою парикмахерскую, и вместе с его уходом с ним уходит и ваша клиентура.

Поэтому я бы советовал тем, кто принимает к себе на работу персонал под проценты, в обязательном порядке заклю-

чать с ними договор на год минимум, который мастер обязан отработать в вашем салоне, и который в дальнейшем можно будет продлевать по соглашению сторон.

Форма для сотрудников вашего салона желательна, но не обязательна. Мне лично нравится, когда в салоне все одеты на один лад, как это практикуется в салоне красоты «Альбина» на пр. Достык в Уральске. У них мастера одеты в один цвет – красный, и обязательное ношение специальной рабочей формы всеми сотрудниками салона, включая администратора на ресепшн. Ношение на работе формы помогает работникам настраиваться на деловой лад, да к тому же работа парикмахеров связана с использованием красителей и химии, которые попадают на одежду или тело, нанося вред.

## **НЕОБХОДИМЫЕ АКССУАРЫ В САЛОНЕ**

Если вы уже определились с классностью своего салона, то вам необходим будет запас красителей для волос, химической завивки волос, осветлителей и оксидантов, а также средств по уходу за волосами в виде шампуней, бальзамов и масок для волос и т.д. Можно это все поместить на полочку, а лучше при входе в салон устроить небольшой магазинчик.

Цены на популярные бренды красителей и косметики для волос варьируются от эконом-класса до бизнес-класса. Естественно, чем дороже краска для волос, тем она качественнее. Желательно, если у вас позволяют средства, покупайте для салона две-три марки красителя, от дешевого до дорогого



сегмента, чтобы у ваших клиентов был выбор, краситься подешевле или подороже. Специализированные магазины для парикмахеров торгуют оптовыми ценами для салонов красоты, а в розницу для простых клиентов у них уже цена другая. Учитывайте это при продаже у себя в салоне и смело можете накидывать сверху оптовой цены 50-100%. Стоимость же косметических средств, которыми вы будете торговать, должна быть включена в прейскурант цен вашего салона, и их оплата обязательно должна проходить через кассу.

Клиенты обычно с охотой покупают то, что ему индивидуально советует мастер для его типа волос и строения кожи головы.

Контроль прихода и расхода косметических средств должен вести администратор или управляющий салона красоты документировано, с учетом накладных от поставщика и тетради записи выдачи для работы конкретным мастером. Для этого администратор ведет предварительную запись клиентов и тех, кто уже делает окрашивание.

Помимо косметики в салоне также потребуются расходные материалы: многоразовые и одноразовые полотенца, одноразовые целлофановые пеньюары для клиента, перчатки, шапочки, воротнички для шеи клиента под пеньюар, одноразовые и многоразовые простыни для массажа и косметологи и т.д.

Если на вас работают мастера, то вы можете их снабжать также машинками для стрижки волос, ножницами и фена-

ми для сушки, плойками и электро-утюжками. Мастера, которые у вас просто арендуют кресла или кабинет, а также имеющие опыт, как правило приносят свои инструменты, и уходя из салона забирает, потому что это было куплено им на его личные средства. К тому же, если вы снабжаете всеми инструментами своих мастеров, то учтите нашу ментальность, когда люди у нас не умеют бережно относиться к тому, что ими не куплено на собственные деньги и что ему лично не принадлежит. В итоге вы можете получить печальные последствия в виде: быстрого выхода из строя электроприборов, кражи и изнашиваемости расчесок и расходных материалов, поломанных и деформированных ножниц. Обычно достаточно уронить на пол с высоты рук ножницы для стрижки волос, как они деформируются и тупятся, и для их настройки в рабочее состояние требуется мастер, а это время и деньги. Ведь профессиональные ножницы для стрижки, в зависимости от закаленности и типа стали, а также в зависимости от производителя и бренда, стоят от 5000 до 200000 тенге.

Индивидуализм в отношении вещей – нормальное явление! Его не стоит стесняться, потому что человек имеет право на личное пространство и личные вещи – прошли времена коммунальных квартир и общежитий с одним полотенцем на всю комнату. Но кроме того, современный человек обладает пониженным иммунитетом и даже представить себе не может сколько самого разного рода бактерий и микробов готовы этим воспользоваться.

Мысли о том, сколько всякой заразы можно подцепить в общественных местах, могут испортить любую мечту о походе в салон красоты. Представим себе кресло парикмахера и количество голов, которые к нему прислонялись! Жирные и сухие волосы, кожа с себореей и аллергическими высыпаниями, мелкие чешуйки перхоти, которые прилипли к изголовью. Всего этого можно и не представлять, если знать, что в салоне красоты используют одноразовый мягкий инвентарь – одноразовые простыни, салфетки, пеньюары и воротнички под шею клиента.

Меня коробит лично, когда я до сих пор встречаю, когда экономя, некоторые парикмахеры вместо одноразовых воротничков (жабо) под пеньюар для шеи клиента используют многоразовые полотенца, салфетки и даже туалетную бумагу, а могут и сам грязный и засаленный от пота пеньюар надеть вам на шею. Пресекайте на корню такое, если увидите такое у себя в салоне ведь это может отбить от желания обслуживаться у вас привередливых клиентов.

Кроме одноразовых аксессуаров вам потребуются как минимум три смены рабочего белья для мастеров и клиентов. Комплект белья для клиента состоит из пеньюара, салфетки и двух полотенец. Почему именно три комплекта спросите вы? А потому что один комплект может находиться в работе, второй чистый и третий в стирке. Для стирки вашего белья вы должны заключить договор с прачечной (кстати, этот договор об обслуживании с прачечной при проверке у вас мо-

жет законно потребовать СЭС, ныне он именуется как Департамент по защите прав потребителей). Пришедшие для проверки сотрудники этого департамента имеют право проверить стерильность белья и инструментов, наличие стерилизатора для обработки многоразовых инструментов – ножниц, расчесок и т.д. Причем у сотрудника ногтевого сервиса, если он у вас имеется, требуется отдельный стерилизатор для обработки маникюрных принадлежностей – пилочек, кусачек, ножниц и т.п.

Требования по стерильности здесь ничем не отличаются от требований, употребляемых в медицине, т.е. очень жесткие. Если вы отдаете парикмахерское белье в прачечную, держите в запасе дополнительные комплекты, так как прачечная может вовремя не вернуть заказ!

## **УСЛУГИ, ЛИЦЕНЗИРУЕМЫЕ В САЛОНЕ КРАСОТЫ**

Лицензирование вызывает много вопросов у новичков салонного бизнеса. Бытовые услуги обязательному лицензированию не подлежат, а к ним прежде всего относятся – косметические процедуры, проводимые в салонах красоты. Этот вид деятельности включает:

- гигиенический массаж лица и шеи;
- наложение масок;
- гигиеническая чистка кожи лица;
- наложение искусственных ресниц;

– коррекция бровей пинцетом, окрашивание бровей и ресниц;

– декоративный макияж;

– дизайн зоны бикини без использования воскоплава;

– смягчающие и тонизирующие ванночки и массаж ног.

Косметические услуги не включают в себя:

– Проведение медицинского осмотра, назначение исследований и лечения, удаления недостатков и патологий (фурункулов, папиллом и т.п.);

– Использование каких бы то ни было аппаратов (воскоплава, д`арсонваля, аппарата УЗ-чистки и т.п.);

– Использование инъекционных и иных методик, связанных с нарушением целостности кожного покрова (введение «Ботокса» и иных инъекционных препаратов, выполнение татуажа, УЗ-чистки, пирсинга, в том числе прокола мочек ушных раковин и т.д.);

– Назначение препаратов и выписывание рецептов на препараты для самостоятельного использования.

Не требует лицензирования и деятельность кабинета общеукрепляющего массажа, гигиенический массаж лица и шеи.

В данном сегменте не допускаются:

– Процедуры лечебного, в том числе детского массажа, выполняемые в учреждениях с наличием лицензии на виды деятельности «Лечебный массаж» и «Физиотерапия» (для аппаратных видов массажа);

– УЗ-коспециальные виды массажа, выполняемого врачами (гинекологический, проктологический массаж, прямой массаж сердца и т.п.);

– Мануальная терапия, выполняемая невропатологом, травматологом или ортопедом;

Также к не лицензируемым видам эстетических услуг мы отнесем весь спектр ногтевого сервиса, педикюр и парикмахерские услуги.

Наличие медицинской лицензии требуют несомненные лидеры эстетических услуг: терапевтическая косметология и лечебный массаж.

Косметолог со специализацией «Сестринская косметология» выполняет все услуги, перечисленные для косметики, плюс:

– медицинский массаж;

– мануальные техники, связанные с нарушением кожного покрова (механическая чистка лица, удаление жировых кист, депиляция, пирсинг и пр.);

– щадящие аппаратные методики (УЗ-чистка, броссаж, парафинотерапия);

– поверхностные химические пилинги;

– программы праздничного ухода для лица и тела (шоколадное обертывание, парафанго, стоун-терапия и др.).

Косметолог со специализацией «Терапевтическая косметология» выполняет все перечисленные выше услуги, плюс:

– медицинский осмотр, назначение исследований, лече-

ние и удаление недостатков и патологии, назначение препаратов и выписывание рецептов на препараты для самостоятельного использования;

- инъекционные техники (внутрикожное, подкожное, внутримышечное введение терапевтических препаратов);
- сложные аппаратные методики (татуаж, дермабразия, термаж, электро- и фотоэпиляция, электро- или лазерная деструкция доброкачественных новообразований);
- срединные и глубинные химические пилинги.

Этот вид деятельности не допускает хирургических манипуляций, так как они относятся к виду медицинских услуг «Хирургическая косметология», которые требуют иного образования специалистов, особого оснащения кабинета и других специальных мер.

Лечебный массаж также требует наличия медицинской лицензии. В кабинете лечебного массажа могут осуществляться все виды массажа, кроме:

- Узкоспециального массажа, выполняемого врачами (гинекологический, проктологический массаж, прямой массаж сердца и т.д.);
- И мануальной терапии, выполняемого неврологом, травматологом или ортопедом).

Распространено заблуждение, что клиентами косметологов являются исключительно женщины. Это не так. Мужчина в салоне красоты тоже может получить процедуры по восстановлению и релаксации, уходу за кожей лица и тела, ле-

чебного массажа.

Мужчинам не менее, чем женщинам важно чувствовать себя бодрым, здоровым, ухоженным. Я лично сам часто пользуюсь такой услугой у косметолога, как пилинг лица и лечебный массаж на все тело два раза в год.

Чем более высокий уровень предоставленных услуг, тем больше клиентов будет у салона красоты. На опыте знакомых скажу, что плохой салон посещаешь единожды, а если же салон хороший – становишься постоянным клиентом, приводишь с собой знакомых или же просто рекомендуешь его всем.

## **КАК ПРИВЛЕЧЬ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ В ВАШ САЛОН КРАСОТЫ**

Итак, вы открыли свой салон красоты недавно и думаете над тем, что сделать, чтобы привлечь к вам как можно больше клиентов?

За все время существования этого бизнеса опробовано довольно много различных способов. Многие из них ведут к успеху и процветанию. Если вы действующий парикмахер и у вас есть как минимум 50-100 постоянных клиентов, которые обслуживаются только у вас, то вы можете всех их обзвонить или оповестить лично. Заблаговременно и сообщив о своем местоположении.

Какая-то часть из постоянных клиентов, тем более если ваш салон окажется в другом районе города, может от вас



уйти, но большая часть все-таки останется. Но перед вами все равно возникнет вопрос о привлечении новых клиентов в свой салон, из тех людей, кто живет или работает недалеко от вашего салона красоты.

Привлечение клиентов в салон красоты с помощью рекламы.

Конечно же ни для кого не секрет, что реклама является одним из самых значимых и результативных методов по привлечению клиентов. Это и телевизионная реклама, и объявления по радио, это рекламные баннеры и плакаты. Можно нанять группу промоутеров. Они каждый день будут выдавать прохожим листовки с описанием услуг, предоставляемых в вашем салоне, цен на них и другой информацией, которая может заинтересовать потенциальных клиентов. Можно обойти самой рядом стоящие учебные заведения, офисы и магазины и т.п. Реклама в автобусах и на остановках, прилегающих к вашему местонахождению тоже будет иметь значение, так как эти места отличаются высокой проходимостью людей. Всем известно, что реклама дело конечно выигрышное, но затратное.

Оформление салона красоты.

Необходимо также ответственно подойти к оформлению главного входа в ваш салон. Яркая стильная вывеска с красивым названием, оформленное со вкусом крыльцо в каком-нибудь интересном стиле. Можно выбрать восточный мотив. Мне, например, у нас в городе нравится вывеска

«Студия красоты «Сакура», буквы которой чем-то напоминают японские иероглифы, так как название «Сакура» символизирует вид цветущего в Японии дерева.

Необязательно, что все это потребует крупных финансовых вложений. Можно сделать все скромно, но мило. Ведь вряд ли тех, кто проходит мимо вашего детища, привлечет обшарпанная дверь и повисшая наискось вывеска.

Отдельная дилемма у вас возникнет с тем, как назвать свой салон красоты. Если вы известный стилист, то вы можете назвать его в честь себя самой. Название салона должно отвечать его концепции и быть притягательным для потенциальных клиентов. Для того чтобы название было притягательным, этих клиентов необходимо для начала представлять. Например, вы делаете молодежный салон, следовательно, и название должно быть понятно в молодежной среде. Если вы открываете парикмахерскую, куда будут приходить в основном люди постарше и без особых требований и причуд, то и название должно быть таким же простым и незамысловатым. Также можете дать название своему салону в честь какого-либо известного актера или актрисы, или известного всем бренда косметики для волос.

Наличие парковки.

Кроме прочего, еще одним достоинством является наличие, пусть совсем маленькой, парковки. Бывает такое, что заинтересованные люди хотят попасть в ваш салон хотя бы просто за консультацией и не обнаружив места рядом, где

можно было бы припарковаться, проедут мимо. Особенно это касается центральных и главных улиц.

Проведение акций и скидок.

Еще один метод привлечения клиентов – различные акции. И не обязательно их проводить под праздники. Например, для тех, кто привел с собой клиента – скидка 10-20% или просто после дорогого окрашивания у вас в салоне – маникюр в подарок. Может быть на время акции и скидок вы и не выручите огромных денег, но о вашем салоне узнают и заговорят. Постоянным вашим клиентам необходимо завести скидочную карту.

Новинки, то чего нет у конкурентов.

Нужно заинтересовать клиентов какими-либо новыми услугами, которые не предоставляются в других салонах. Это, например, ламинирование и экранирование волос, ампулы для лечения выпадения волос или для роста волос, бикини-дизайн и т.д.

Также раздавайте всем, кто вошел в ваш салон, свои визитки.

Огромным плюсом будет, если тех, кто приходит к вам, встречать вежливый администратор, красивый и уютный интерьер. Кофе или чай, предложенный вежливо тем, кто пришел раньше записи или ожидает своей очереди, будет приятным дополнением.

Вот, пожалуй, все рекомендации по привлечению в свой салон клиентов и если допустим вопрос парковки решить

невозможно, то сделать уникальный дизайн салона, набрать квалифицированный персонал и проводить постоянные скидки и акции вполне вам по силам.

Для успешного бизнеса в сфере услуг необходимо набрать свой костяк постоянных клиентов, а все это делается со временем и при условии профессионализма ваших работников.

На моей памяти каждый второй из вновь открывшихся салонов красоты и парикмахерских закрывается в течение года или после прежде всего из-за непрофессионализма работников, местоположения салона и последнее из-за классности, то есть открытие дорогого салона в спальном и не денежном районе.

Надеюсь, что вас это все не коснется!

## **БАРБЕРШОП – МУЖСКАЯ ПАРИКМАХЕРСКАЯ НОВОЕ ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ**

Если вы хотите открыть чисто мужскую парикмахерскую, в которой будут обслуживаться только мужчины, то можно открыть барбершоп.

Мы, мужчины – такой контингент клиентов, которые, вне зависимости от времени года, минимум один раз в месяц, ходим стабильно подстригаться. Кто-то из мужчин, кто следит за собой, делает даже маникюр и педикюр, а также обслуживается у косметолога, в том числе и я. И если на Западе чисто мужские салоны красоты были всегда, то у нас в Казахстане это в диковинку.

Название barbershop возникло на основании существо-

вавшей на юге Старой Америки традиции музицирования небольших самодеятельных ансамблей. «Барбершоп» в переводе означает «музыка цирюлен». Этот стиль был популярен в Англии в XVI-XVII вв. Известный английский поэт Мильтон писал, что на Стенах цирюлен непременно висела лютя или кифара в ожидании очередного посетителя. Бродячие имели репутацию прекрасных исполнителей.

Стиль «барбершоп», возродившийся в начале XX века в Америке, сейчас переживает бурный расцвет во всем мире.

Резко возникшее внимание мужчин к институтам красоты и тщательному уходу за собой, «бородатый тренд», нежелание слушать женские разговоры в салоне, а также и многие другие факторы не могли не сложиться в единую мозаику, не спровоцировав волну интереса к истинно мужским занятиям, таким как посещение барбершопов. Тысячи мужчин по всему миру забыли, что такое безопасная бритва и с холодным взглядом викинга отправляются в мужские цирюльни бриться опасным лезвием и наслаждаться отточенной техникой барбера.

Барбершоп – это не просто мужская парикмахерская, барбершоп – место, в котором можно соприкоснуться с традициями лучших цирюлен прошлого века, почувствовать себя членом закрытого мужского клуба и пообщаться с другими.

Барбершопы вернули мужчинам наслаждение салонного бритья и парикмахерского искусства, которое мы неоднократно наблюдаем в старых черно-белых фильмах. Основ-

ная функция такого мужского салона – представление качественных услуг брадобрёя (здесь исключительно работают мастера-мужчины), которых вы не найдёте ни в каком другом заведении.

Барбершоп – именно то заведение, где вас превратят как минимум в Харви Спектера, харизматичного и уверенного в себе Нью-Йоркского адвоката из сериала «Suits». Это своего рода некий ритуал, который должен попробовать хоть раз в жизни каждый мужчина.

Стоит заметить, что возрождение барбершопов началось совсем недавно. Конец XIX – начало XX веков – время расцвета цирюлен для мужчин.

Посещение барбершопа тогда была еженедельной, а для кого-то и ежедневной традицией, но в 1904 году появляется безопасная бритва Gillette, что лишает владельцев барбершопов немалого количества клиентов.

Дешевая и доступная новинка быстро завоевала сердца мужчин и популярность барбершопов резко упала. К концу прошлого века парикмахерские открывают свои двери для всех и мужчины стригутся по соседству с женщинами в бигуди.

К счастью, сейчас все сполна наелись культом молодости, и мужчины желают воспроизводить впечатление сильных мира сего, что и спровоцировало второе рождение мужских цирюлен. За последние несколько лет барбершопы открылись в каждом крупном городе постсоветского простран-

ства, в том числе и в Алматы, Астане и Актобе. Скоро это все дойдет и до нас. При этом они разделились на «классические» парикмахерские, где вы сможете сделать стрижку, побриться и пройти процедуру грунинга (ухода за бородой), а также на мужские салоны, где помимо вышеназванных процедур можно сделать маникюр, педикюр и другие косметологические процедуры.

У нас в Уральске чисто мужской парикмахерской в плане просто подстричься является парикмахерская «Селена» на проспекте Достык в районе остановки кинотеатра имени Юрия Гагарина. Также чисто мужской зал есть в 2-этажном здании ШАРМ в районе центрального рынка на втором этаже, а также раньше была в здании Дома быта на улице Курмангазы.

Один из самых канонических барбершопов находится в Лондоне. Truefitt&Hill – барбершоп, берущий свое начало аж в 1805 году и заслуживший название старейшей цирюльни в мире. Этот барбершоп первых дней обслуживал не только британскую аристократию, но и всю королевскую семью. В свое время постоянными клиентами лондонского салона были Оскар Уайльд, Чарльз Диккенс, Фрэнк Синатра, Уинстон Черчилль и многие другие лица мировой истории.

Truefitt&Hill до сегодняшних дней соблюдает все традиции парикмахерского искусства и выпускает собственную линейку традиционных парфюмов, принадлежностей и косметики для бритья, которая ценится во всем мире.

Не зря многие владельцы современных барбершопов рассказывают, что вдохновляются именно историей и работой Truefitt&Hill.

Если вам вдруг захочется открыть чисто мужской салон красоты – барбершоп, то вы будете одним из первых, кто откроет его у нас в Уральске. Может быть и я буду в числе ваших постоянных клиентов.

## **КАК ОТКРЫТЬ САЛОН КРАСОТЫ: НА СВОИ СРЕДСТВА ИЛИ ВЗЯТЬ КРЕДИТ?**

Организацию салона красоты обычно начинают те, кто имеет образование парикмахера, работника ногтевого сервиса, визажиста или косметолога и имеющие самостоятельный опыт работы. Я бы советовал тем, кто хочет открыть свой салон красоты, иметь опыт работы в этой среде, как минимум 50 постоянных клиентов и если открываться, то лучше всего на свои сбережения, а не взятые в кредит. Как говорил полководец Суворов, что «Каждый солдат мечтает стать генералом», так и каждый парикмахер должен мечтать о том, чтобы стать хозяином и владельцем своего салона, и работать на себя, а не на кого-то. Я знаю много примеров того, что начинающий парикмахер начинал с того, что первое время бесплатно стриг всех желающих, чтобы набить руку, а теперь почти все они имеют свою парикмахерскую и салон красоты. Также и вам стоит, если вы парикмахер, занять свою клиентуру, прежде чем начать салонный бизнес. Если



вы не парикмахер, то вам будет гораздо сложнее. Но одной хорошей и востребованной специальности мало для организации бизнеса. Нужны прежде организаторские способности и стартовый капитал.

Для того, чтобы открыть салон красоты вам прежде всего понадобятся:

Помещение;

Оборудование;

Расходные материалы;

Персонал;

Предпринимательские навыки;

Деньги, которые в первое время будете только вкладывать и вкладывать.

А теперь подробно распишем все это по порядку. Прежде всего нужно определить класс салона, который вы хотите создать, и от этого отталкиваться при выборе помещения. Если это будет простая парикмахерская, то под это пойдет 1-комнатная квартира на 1-этаже жилого дома, переоборудованного под бизнес. Если у вас есть средства, то желательно эту квартиру сначала купить, а затем переоборудовать. Но учтите то, что вам для этого придется побегать несколько месяцев по инстанциям и уговаривать соседей сверху и по бокам на их разрешение. Можно просто снять готовое для бизнеса помещение с отдельным входом.

Практика показывает, что наиболее рентабельны не элитные салоны красоты, а парикмахерские, рассчитанные на

менее состоятельных клиентов, принадлежащих к среднему классу. Начав с малого, вы имеете все шансы впоследствии выйти на более высокий уровень, когда настанет время и позволят доходы. Проведите ревизию своих финансовых возможностей. Рассчитывая на свои собственные сбережения ваши стартовые возможности будут ограничены.

Для покупки оборудования я бы посоветовал для начала купить б/у или не дорогое китайского производства, а со временем, если дела пойдут в гору, приобрести новое и солидное оборудование. Составьте смету расходов, включив в нее затраты на аренду помещения, покупку оборудования, зарплату наемным работникам. Не забудьте про расходные материалы, без которых салону красоты трудно будет обойтись.

Отдельно просчитайте затраты на заработную плату персонала, платежи в пенсионный фонд и социальные отчисления на себя и работников, а также налоговые отчисления. Не забудьте и про более мелкие текущие платежи: оплату коммунальных услуг. Особенно зимой за отопление придется платить огромные средства.

Прежде чем приниматься за организацию салона, оцените свой «внутренний потенциал», обладаете ли вы необходимыми деловыми качествами и предпринимательской хваткой.

Бизнес в любой сфере требует не только владения специальными знаниями и умениями в выбранной сфере деятельности, но и организаторских навыков, которыми владеет далеко не каждый хороший специалист.

Надо предусмотреть в своих планах возможности стороннего инвестирования, даже если и не планируете им воспользоваться на начальном этапе. Это может быть и кредит в банке или займ у своих родных или друзей. Будьте готовы к тому, что на первых порах вам придется работать без вознаграждения.

Отталкиваясь от финансовой стороны организации салона, надо будет составить бизнес-план. Он потребуется вам, если вы захотите взять кредит в банке на раскрутку вашего салона. Обычно требуется два-три года для полной окупаемости салона красоты.

Когда вы обрисуете для себя полную картину тех ресурсов, которых потребует открытие салона красоты, примите окончательное решение и приступайте к осуществлению задуманного. Даже небольшая парикмахерская, потребовавшая минимальных начальных вложений, может со временем превратиться в шикарный салон красоты с постоянными клиентами.

Салон красоты в наше время все чаще пользуется спросом населения. Если вспомнить, то в начале 90-х и даже в конце 90-х прошлого столетия, их даже и не было. Самый первый элитный салон красоты у нас в Уральске открылся в конце 90-х, если память мне не изменяет, «Имидж Студия Талап» в районе остановки «Детская больница» по улице Кутякова (ныне Абулхаир хана). А до этого в Уральске было не больше десяти парикмахерских на весь город. Это сейчас у нас

в Уральске более 150-ти парикмахерских и салонов красоты вместе взятых, а в советское время их вообще было мало. Тогда не было заграничных технологий. Парикмахеры работали по старинке. Маникюр, педикюр и стрижка. Вот весь спектр услуг, который оказывался в советских парикмахерских.

Сейчас в салонах красоты подход к клиенту совсем другой. Все новшества в этой сфере благодаря интернету и выездным семинарам уже давно применяются на практике. Все зависит от классности и элитности салона. Спа-процедуры, солярий, раньше об этом мы даже и не мечтали. Для нас загар был только от солнца, а спа-процедуры могла заменить обычная баня. Но время идет и не стоят на месте все новшества в индустрии красоты.

Теперь модницы не обходят салон красоты стороной. Любой каприз за их деньги.

Работа в салоне красоты потребует от вас идти на всевозможные хитрости, чтобы привлечь клиентов к себе в заведение.

Главное в любом деле это доходность предприятия. Надо до открытия салона красоты найти себе поставщиков косметических препаратов, до этого решения прежде всего придется определиться – это будет не дорогой или элитный бренд, чтобы работа приносила радость, а не вопрос: чем все это делать?

Набрать клиентов в салон красоты тоже очень хлопотная

задача. Какие специалисты должны работать в салоне, какие вакансии сделать в штатном расписании, на что обратить внимание при приеме на работу.

Работа в салоне красоты для заполнения штата требует таких профессионалов, как парикмахер и стилист, сотрудник ногтевого сервиса, визажист и косметолог. Необходим также администратор салона. Если вас это не затруднит, то на первое время можете стать и администратором и управляющим в одном лице, чтобы лучше контролировать все у себя в салоне с самого начала. Если у вас не получится быть самой администратором, то наймите ее со стороны, но ни в коем случае, чтобы это была ваша родственница или подруга. Там, где деньги – не бывает друзей и подруг, но это вы можете понять только со временем. Администратор – это правая рука хозяина заведения, который следит за всей работой.

Координация работы и организация труда в наше время очень необходимая вещь. Обязательно нужно уточнить оплачиваемость каждого специалиста. Произвести расчет цены его услуг, чтобы профессионал своего дела работал с гордостью и радостным настроением у вас. От этого зависит много аспектов вашего салона красоты.

Салонный бизнес – это все-таки бизнес, который подчиняется законам бизнес. Свою специфичность и неповторимость он имеет. У него есть своя палитра вопросов, ответы на которые необходимо знать до того, как вы начнете им заниматься. Ошибка, допущенная на начальном этапе, может

стоять в последующем владельцам очень дорого. Открыть салон красоты намного проще, чем открыть магазин или аптеку, для которых требуются огромные средства и вложения в товар. Что касается конкуренции – несмотря на то, что в километровой зоне вокруг вашего салона может оказаться больше десяти салонов (как, например, на остановке Юбилейная в Уральске находится сразу около 20-ти парикмахерских и салонов красоты), при правильной постановке бизнеса в индустрии красоты можно достичь 50% прибыльности и рентабельности.

Чтобы привлечь к себе клиентов в новом месте в окружении других парикмахерских, надо установить цены средние и привлекать клиентов лучшим качеством услуг, минус 5% от цены конкурентов или наоборот плюс 5% от цены конкурентов – предлагая лучшее в вашем районе, а лучшее как всегда дороже.

Если у вас отдельный вход с улицы, то надо сделать максимально яркую вывеску и раздачу листовок по периметру района. Если у вас откроется салон красоты в торговом центре, то как показывает практика в таких местах высокая проходимость и как правило очень высокая аренда, что сильно влияет на рентабельность самого проекта. Если конечно учитывать то, что сам этот торговый центр или дом раскручен, как например «Сити центр» или ТРК «Орал» в 6-мкр. Уральска, где аренда за 1 кв. метр достигает 10000 тенге. В менее малопосещаемых торговых центрах аренда будет в

два-три раза дешевле.

Сейчас стало модным открывать в торговых центрах Нейл-бар (маникюр за барной стойкой). Такие Нейл-бары я видел у нас в ТРК «Орал» и «Сити центре» и его целесообразно открывать именно в таких крупных торговых центрах, а также салонах красоты и крупных студиях бизнес-класса. Открывать же Нейл-бар в дешевой парикмахерской в спальном районе города я бы не советовал.

Также сейчас модно заниматься наращиванием волос и делать афрокосы, так как сейчас наращивание волос становится все более востребованной услугой, ведь состояние волос у большинства женщин ухудшается. Поэтому внешний вид их волос требуется улучшить, хотя бы за счет наращивания. Этой услугой чаще у нас пользуется молодежь, но скоро и женщины среднего возраста будут пользоваться этой услугой. Сама процедура наращивания волос и плетения афрокосы стоит не дешево, ведь сами расходные материалы в зависимости от процентного соотношения натуральных или искусственных волос стоит по-разному. Чем больше процентного соотношения натуральных волос к искусственным волосам в расходном материале, тем они дороже в цене. Чисто натуральные волосы могут стоить в два-три раза дороже, когда они 50/50 в равном соотношении. Плюс на наращивание или плетение афрокос нужно затратить намного больше времени мастера, чем просто на стрижку или окрашивание. Присутствие данной услуги у вас в салоне будет большим

плюсом для вас. Ваша задача ведь не только составить конкуренцию рядом стоящим парикмахерским, но и заработать.

Если вы планируете открыть салон красоты, то надо понимать, прежде чем затевать что-то новое у себя, следует ознакомиться с предложением конкурентов. В этом случае требуется оценить имеющихся конкурентов и только после этого ответить себе, стоит ли создавать еще одно похожее предприятие или отличаться от них новшеством и новыми услугами, которых у них нет. Конкуренция – это всегда трудно, особенно на начальном этапе.

Понять, что может стать изюминкой вашего салона вы можете сами, скажем, проведя анализ ваших конкурентов, расположенных рядом с вами. Задавайтесь вопросом: «Чем я могу отличаться от них?».

Сезонный фактор в салонном бизнесе присутствует. Открытие салона надо начинать весной, к 8-Марта или, когда потеплеет, в апреле или мае. Если начать в это время неплохо, то можно до самой глубокой осени как следует хорошо раскрутить свой салон и к Новому Году занять постоянную клиентуру. Как правило, после новогодних праздников до самого 8-Марта считается «мертвым сезоном», то есть в январе-феврале лучше не открываться.

## **ВОРОВСТВО В САЛОНЕ КРАСОТЫ**

Под понятием воровство скрывается довольно разнородные действия. Это и вынос из помещения материалов и цен-



ностей, и хищение денег, могут обокрасть и обчистить ваш салон ночью, как это происходило несколько раз у нас в городе, когда злоумышленники проникали ночью в парикмахерские и подчищали все вчистую. Подобных желающих поживиться за чужой счет можно условно разделить на «внешних» и на «внутренних».

«Внешние», то есть клиенты, довольно часто могут воспользоваться, присвоить и унести с собой неконтролируемую верхнюю одежду в холодное время года или иные личные вещи других клиентов салона или сотрудников (сотовые телефоны, парикмахерские аксессуары, в том числе даже ножницы для стрижки). Много было случаев у нас, когда клиенты салона уносили с собой товары с витрины, пилочки, щипчики и кусачки, лаки с маникюрного стола.

Злоумышленники, которые хотят обокрасть ваш салон под покровом ночи, обычно приходят в салон днем под видом клиента, присматриваются, чем можно будет поживиться, что и где лежит, не установлены ли внутри и снаружи видеокамеры.

«Внутренние» – это те, кто работает у вас – администраторы, парикмахеры, маникюристы и т.д. По поводу сотрудников – здесь не редки случаи хищений расходных материалов, оборудования, коммерческой информации, денег, а также бывают неприятные ситуации с личными вещами, которые куда-то пропадают.

Под воровство сотрудников можно отнести и торговлю

косметикой для волос, закупленной вами для салона. Часто мастера продают клиентам средства, которые им выдают для работы. Подобное воровство следует пресекать на корню. Утаиванием доходов мастеров считается обслуживание в помещении салона клиентов, деньги которых поступают лично в карман мастеру, обходя кассу салона. При отсутствии контроля в салоне мастеру не составляет труда принимать таких клиентов по несколько в день.

Ситуации хищения материальных ценностей со стороны клиентов возможны только при условии самостоятельного и бесконтрольного нахождения человека в окружении интересных и полезных вещей. Например, работник ногтевого сервиса или парикмахер, обслуживающий клиента может отлучиться на несколько минут по своим делам и если клиент находится один в зале, то он может взять и положить к себе в карман или сумочку приглянувшуюся вещь, ведь созданы для него все условия, чтобы никто не заметил пропажи.

Стоит также помнить, что для определенной категории людей подобное поведение не является заработком, а скорее увлекательное времяпрепровождение.

Я как выход из ситуации считаю установку камер видеонаблюдения с указанием табличек о том, что в зале ведется видеонаблюдение. Обычно направленная на клиента видеокамера отбивает желание что-нибудь стащить со стола или витрины.

Для предотвращения недоразумений с верхней одеждой

рекомендую на холодное время года устроить гардероб возле администратора или нанять гардеробщика. От взлома и проникновения в нерабочее время и ночью желательнее установить сигнализацию. Это может быть и простая сигнализация, когда гремит шум и сирена, отпугивающая грабителей в момент проникновения внутрь, либо с кнопкой выезда оперативной группой захвата. Все зависит от ваших возможностей и финансов.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА**

Для того, чтобы открыть как салон красоты нужно зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель в Комитете Государственных Доходов (бывшая налоговая) по месту жительства. Если вы будете работать одна, то вполне достаточно будет работать по патенту. Если же вы будете набирать к себе работников по найму, то надо выбирать специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации, так как в данном случае не нужно вести бухгалтерию (нет необходимости в найме бухгалтера). При упрощенном режиме налогообложения сумма корпоративного подоходного налога (КПН) и социального налога вместе равна 3% от суммы дохода без учета понесенных расходов. Плюс к этому за каждого работника, нанятого вами, вы должны вносить пенсионные отчисления в ЕНПФ и социальные отчисления в ГЦВП. Упрощенка сдается раз в полгода или два раза в год в Комитет Государственных Доходов в бумажном или электронном

виде, после шести месяцев работы вашего салона, но если вы открылись допустим в марте, то вам придется сдавать отчет за четыре месяца – с марта по конец июня.

Сдача отчетности в электронном виде намного удобнее, поскольку вы сидя дома можете сдавать ее по персональному компьютеру с подключенным интернетом. Но для этого преждевременно надо получить цифровую подпись в Комитете Государственных Доходов, либо в ЦОНе. В будущем возможно будет сдавать отчеты и со смартфона, когда цифровую подпись перенесут на SIM-карту мобильного телефона.

После того, как вы зарегистрировались как индивидуальный предприниматель необходимо найти помещение, выполняющее требования органов пожарной охраны, акимата и Департамента по защите прав потребителей (Бывшая СЭС).

Разрешение на размещение объекта – это профессиональная консультация специалиста санитарно-эпидемиологического надзора о возможности размещения на данных площадях вашего салона красоты. При этом специалисты дадут разъяснения по пригодности данного помещения под ваш вид деятельности.

Для работы парикмахерской необходимо оформить пакет документов:

- Личные медицинские книжки сотрудников;
- Журнал учета дезинфекционных средств;

- Договор на вывоз ТБО (мусора);
- Договор на стирку белья и спецодежды (с любой прачечной);
- Договор на контроль за стерилизующей аппаратурой.

При открытии салонов красоты и парикмахерских, необходимо руководствоваться санитарными правилами «Санитарно-эпидемиологические требования к объектам коммунального назначения», утвержденных Постановлением Правительства РК от 17.01.2012 года № 94. В них изложена вся информация, необходимая для открытия данного вида деятельности.

В качестве одного из вариантов организации салона можно рассмотреть возможность приобретения уже действующего салона красоты. Шансы на покупку появляются в случае выезда владельца салона красоты в другой город или страну, в силу личных или связанных со здоровьем причин, а также экономических трудностей – неплатежеспособностью и невозможностью оплачивать кредит. При таком раскладе надо тщательно изучить этот вариант покупки или аренды этого салона. При этом надо будет обратить внимание на следующие критерии:

- Причины продажи салона красоты.

Надо будет убедиться в подлинности тех причин (личные ли это причины и проблемы со здоровьем), которые вам изложил владелец или за этим кроются экономические трудности или сильные конкуренты. Есть ли у этого салона кра-

соты постоянные клиенты, либо от непрофессионализма мастеров этого салона клиенты, живущие или работающие рядом, ушли и больше не заходят сюда. Конечно вы приемом на работу других мастеров в случае покупки этого салона можете привлечь и других клиентов, но те, кому хоть один раз не понравилось то, как его обслужили в этом салоне до вас, сюда могут обратно и не вернуться. Ведь одним из больших преимуществ перехода во владение готового салона красоты в сравнении с основанием нового состоит в том, что у этого салона уже есть своя постоянная клиентура, на которую он может опереться. Чем шире круг потребителей и постоянных клиентов, тем выше шансы на успех. Ваша задача лишь будет состоять в том, чтобы сохранить прежнюю клиентуру и обрести новую.

Сначала вы должны завоевать рынок, а затем упрочить свое положение на нем. Есть такой афоризм – «Сначала человек работает на свое имя, затем имя работает на него», и он хорошо характеризует вам и ваш салонный бизнес. Вы должны завоевать хорошую репутацию, установить доверительные отношения с клиентами и поставщиками, создать и организовать дружную команду сотрудников.

Если ваши финансовые возможности ограничены, то можно рассмотреть вариант аренды помещения под салон красоты и покупки б/у оборудования, а также найти себе компаньона, который поможет вам финансово или сообща вложиться и разделить эту нагрузку.

Есть несколько преимуществ в создании совместного предприятия:

– Ответственность и риск распределяется между компаньонами;

– Ваши профессиональные знания дополняют друг друга. Например, у вас есть опыт в экономической сфере, в ведении бизнеса, а компаньон у вас имеет опыт работы парикмахера или мастера ногтевого сервиса, и как итог имеет свою постоянную клиентуру, или может быть наоборот, вы мастер, а ваш компаньон имеет денежные средства – ваши профессиональные данные дополняют друг друга. Зачастую один человек бывает не в состоянии инвестировать достаточно средств в открытие и продвижение салона красоты. Совместно с партнером по бизнесу можно облегчить данную ситуацию.

Единственным минусом данного совместного партнерства является то, что спустя время, когда ваш салон красоты раскрутится и будет приносить прибыль, вы сможете банально перессориться из-за денег. Ведь не зря же есть такая поговорка: «Там, где крутятся деньги – там нет друзей и подруг». Из-за денег крушится, как правило, партнерство и дружба, и не важно кем вы будете друг-другу приходиться – близким или дальним родственником, подругой или другом.

Вы можете оградить себя от многих проблем и рисков, возникающих, как правило, при создании совместного предприятия, если вы купите готовую концепцию, название кото-

рой франчайзинг. При использовании франчайзинга франчайзер (правообладатель исключительных прав франшизы) продает франчайзи или лицензии – имя или марку. Но это стоит очень дорого. Например, в Астане открытие салона Полверини по франчайзингу В ТРК «Хан Шатыр» местной предпринимательнице обошлось почти в 100000 долларов США, только за право, чтобы так называться. До открытия правообладатели салонов красоты Полверини в Италии приезжали к нам в Астану, чтобы на месте оценить, подходит ли по параметрам и площади помещение для открытия такого салона.

У нас в Уральске по крайней мере еще никто не открыл до сегодняшнего времени франчайзинг популярных салонов красоты Европы и России, но если вы хотите стать первооткрывателем и у вас достаточно денежных средств, то флаг Вам в руки.

## **РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ**

Не позволяйте обмануть себя блестящими перспективами получения прибыли, лучше более тщательно отнестись к выбору партнера:

- Получите информацию о пилотных предприятиях в других городах;
- Соберите информацию о франчайзере;
- Позвольте своему юристу и специалисту по налогам проверить договор и прогноз рентабельности;



– Подсчитайте, что вам останется после вычета всех ваших затрат.

Большинство франшиз работают в области люкс-салонов, где для новичка ниша не очень перспективна.

При наличии небольшого капитала и устойчивого желания можно открыть свою парикмахерскую эконом-класса, даже не имея опыт работы в этой сфере. Эконом-класс подразумевает наличие всего двух видов услуг: парикмахерских и маникюра. Любые другие услуги как например педикюр, визаж или массаж требуют дополнительных затрат в виде покупки кушетки и выполнения установленных нормативов. Стоит посетить парикмахерские эконом-класса, уже работающие у нас, и составить список изюминок, которые можно будет применить. Создайте у себя в парикмахерской свою собственную неповторимую атмосферу для клиента, чтобы ему ни за что в жизни не захотелось уйти к вашему конкуренту.

Для этого надо позаботиться об интересном и красивом оформлении вашего помещения, удобных стульях для ожидания, о свежих журналах и газетах, телевизоре и приятном музыкальном фоне. Такая возможность, как запись к мастеру по телефону должна быть у вас изначально.

Открытие своей маленькой парикмахерской – немалый труд, однако в итоге можно получить небольшой, но достаточно надежный бизнес с высокой рентабельностью и ста-

бильностью.

Для того, чтобы быть владельцем парикмахерской я считаю, что прежде всего предпочтительнее быть самому парикмахером или специалистом ногтевого сервиса и быть наемным работником у себя самого. Популярность любого салона красоты и парикмахерской определяется людьми, которые там работают. И если вы сами не будете формировать круг клиентов, то ваш бизнес будет незащищен от случаев внезапного ухода мастеров в другие салоны, в результате чего работа вашего салона может быть просто парализована и клиенты потеряют интерес к вашему салону.

В долгосрочной перспективе выгоднее приобрести помещение, нежели брать его в аренду, ведь если вы затеваете собственный бизнес, то нужно быть защищенным от недобросовестных действий арендодателя. Я слышал много историй о том, что салоны красоты, которые работали, арендуя помещение терпели фиаско, когда хозяин недвижимости увидев, что салон красоты стал популярным отказывал в продолжении аренды такого помещения либо поднимал цены за аренду. Для предотвращения таких нелицеприятных случаев нужно заключить с арендодателем долгосрочный договор аренды, где нужно прописывать обязанности арендодателя за отказ от продолжения арендных отношений. Такой договор следует регистрировать у нотариуса или в юстиции, чтобы обеспечить дополнительную защиту ваших интересов.

Чем больше разноплановых мастеров, работающих у вас в салоне, тем лучше для вас. Женщина-клиент приходит к вам в салон делать, например, стрижку или окрашивание волос потом видит, что в салоне можно сделать маникюр и педикюр. Если клиент видит, что в салоне есть услуги косметолога и визажиста, то вполне вероятно, что он вернется за такими услугами. Все это влияет на имидж салона, на поток клиентов и соответственно на выручку.

## **4 ОСНОВНЫХ КОНЦЕПЦИЙ САЛОНОВ КРАСОТЫ**

Парикмахерские эконом-класса (специализируются на оказании малозатратных и традиционных услуг);

Салоны красоты бизнес-класса (более широкий перечень услуг, с преобладанием профессиональной косметики для волос);

Салоны красоты премиум-класса (помимо парикмахерских услуг и предоставления услуг ногтевого сервиса, оказывает услуги косметолога);

Салоны красоты VIP-класса (здесь предоставляют эксклюзивные услуги – SPA-процедуры, ароматерапия, солярий и т.д.).

Каждый из типов салонов нацелен на свою аудиторию, с определенным уровнем доходов. В период кризиса, например, люди экономя на всем предпочитают первый и второй вариант. Наибольшую прибыль приносят салоны красоты

второго и третьего типа, однако при должном подходе можно извлечь прибыль и из последнего четвертого типа.

Если ваш основной контингент будут представители среднего класса – работники бюджетных сфер, владельцы магазинов, банковские служащие и т.д., то они предпочитают салоны, находящиеся неподалеку от работы или дома. Для этого не нужен особый размах, так как шикарный интерьер воспринимается у нас как сигнал «Здесь, наверное, дорого». Помещение в новостройках и не в центре города обойдется вам дешевле, поэтому сможете привлечь клиентов еще и низкими ценами.

Если же вы обращаетесь в компании «золотой молодежи» или контактируете с ними, тогда салон VIP-класса в самом центре города или в крупном торговом центре имеет неплохие шансы стать прибыльным.

Прошло время мифов о легком старте, зато теперь те, кто открывает салоны, желают иметь не просто красивый, а прибыльный бизнес. Ведь салоны красоты и центры СПА востребованы на рынке и могут приносить значительную прибыль.

Уже доказано, что красивых людей охотнее берут на работу, им больше платят. Потому наши люди, в основном конечно же женщины, готовы делать немалые вложения в свою внешность. Не зря иностранцы, приезжающие к нам поработать, говорят, что даже чтобы выкинуть мусор на улицу или сходить в магазин за хлебом, наши женщины одеваются как

на парад, не забывая при этом подкраситься и привести в порядок волосы.

Активные и настроенные на успех молодые предприниматели 90-х начинают взрослеть и стареть с каждым годом, но стараются как можно дольше оставаться в бизнесе и выглядеть безукоризненно. Для профессионального роста и достижения успеха в личной или общественной жизни очень важно иметь моложавый и ухоженный вид, который говорит об успешности человека, его энергичности и положении в обществе. И у нас растёт спрос на такие услуги, как омолаживающие и оздоровительные процедуры.

Не только женщины, но и мужчины обращают внимание на свой и чужой внешний вид, стараются выглядеть в соответствии с современными представлениями о красоте и внешних приличиях.

Для многих современных женщин траты на процедуры в салоне красоты стали такими же плановыми и базовыми тратами семейного бюджета, как траты на продукты питания и оплату коммунальных услуг.

У нас например, низкое насыщение рынка салонами красоты. На такой областной центр как Уральск около 150 парикмахерских и салонов, а в Италии на такой же примерно по численности населения город их насчитывается в 10, а то и в 20 раз больше. Есть еще одна закономерность работы парикмахером в Италии, там на одного официально работающего в салоне парикмахера приходится три мастера, работа-

ющего и обслуживающего на дому.

У нас тоже в сегменте эконом-класса конкуренция присутствует не только со стороны других таких же парикмахерских, рядом стоящих, но и со стороны мастеров, которые работают на «черном рынке», т.е. на индивидуальных заказах, с выездом на торжественные мероприятия, будь то свадьба или юбилей, не оформляясь в качестве индивидуально-го предпринимателя и не платя налоги.

Легче всего конкурировать в сегмент класса ЛЮКС, но такие салоны красоты требуют очень больших инвестиций как в помещение, дисконт салона красоты, оборудование, так и в расходные материалы, персонал и рекламу.

Однако, быстрее окупает инвестиции и даёт большие обороты именно парикмахерская эконом-класса, по этому его открывать выгоднее всего.

## Бизнес ноу-хау Парикмахерская На колёсах

«Бизнес на колёсах» остаётся довольно необычным видом деятельности для Казахстана и стран СНГ в целом. Хотя у нас в Уральске и есть такой вид бизнеса, но он развит в основном в сфере общепита и торговля в основном продуктами питания, и то они стоят лишь в одном месте. В Европе, например, кофейнями и салонами красоты на колёсах уже мало кого удивить.

У нас же в Уральске и других городах Казахстана такого ещё нет, возможно вы будете этим первооткрывателем. А плюсов открытия такого «Бизнес на колёсах» очень много.

Рядом с городами находится много маленьких посёлков, в которых нет даже маленькой парикмахерской, а если и есть, то обслуживание там по старым лекалам местным жителям может и не нравиться. У нас обычно в Уральске хорошо функционируют и получают прибыль парикмахерские эконом-класса, расположенные в районе центрального рынка.

А все потому, что многие большинство рейсовых автобусов и частных такси со всех районных центров и посёлков приезжают именно туда. Посёлковые жители в спешке, чтобы уехать в тот же день, закупают продукты питания и одежду себе и домочадцам там же на рынке, а в оставшееся время до ухода автобуса успевают подстричься или подкраситься там же на рынке.

Если Вы приняли решения открыть этот новый для нашего района «Бизнес на колёсах» – парикмахерская, то необходимо прежде всего определить именно эту целевую аудиторию, живущее в пригороде население и посёлки, куда будет приезжать Ваша машина,

Для того, чтобы открыть такой «Бизнес на колёсах» – надо приобрести или взять в аренду фургон «дом на колёсах» или вместимый автобус или макроавтобус, предварительно убрав оттуда сидения для пассажиров. Красивые яркие вывески, плакаты и наклейки на транспорт – это лицо Вашего

бизнеса! Также надо продумать о том, что будет у Вас «изюминкой» – это может быть недоступная для многих сельчан такие услуги – как лечение волос, окрашивание волос, наращивание ресниц и ногтей, визаж.

Так как салон красоты будет на колёсах, то расположение и где ему предпочтительно будет останавливаться играет решающую роль при этом бизнесе. Предпочтительно, чтобы машина останавливалась на улице с большой проходимостью и удобной парковкой поблизости. Обычно в сёлах и аулах это место где расположен акимат, школа и почта. И ещё один важный момент – отсутствие по соседству конкурентов в лице действующих парикмахерских.

Естественно, чтобы все разрешительные документы на такой вид бизнеса были в порядке – а это и регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, разрешение ГАИ на переоборудование авто, выполнение норм Департамента по защите прав потребителей (бывшее СЭС), соответствие предназначению, стилю организации бизнеса. Заключение пожарной инспекции.

Все эти разрешения нужно уточнять в этих профильных ведомствах.

Для удобства клиентов нужно будет сделать удобный вход с невысоким подъемом (можно сделать подставные ступеньки).

При разовом посещении того или иного посёлка в дальнейшем можно будет определить для себя, стоит или не сто-



ит приезжать туда повторно, если да – то с какой периодичностью.

Если же вы живёте в посёлке и хотели бы открыть парикмахерскую, и у вас нет средств чтобы купить помещение или снять в аренду, то для Вас «Бизнес на колёсах» может быть одним из решением открытия у себя в посёлке такой парикмахерской. Благо сейчас фонд поддержки предпринимателей «Даму» активно помогает даже в кризис сельским жителям, кто хотел бы открыть и заниматься бизнесом в сёлах. И хотя сумма микрокредита на одного составляет около 3 млн. тенге, то этой суммы вполне достаточно для того, чтобы приобрести фургон и переоборудовать его не только под парикмахерскую, но и под другой вид деятельности.

## Детская парикмахерская

За границей детские парикмахерские или салоны «только для детей» с соответствующим оборудованием и оформлением легко обнаружить повсюду – в Западной Европе, и в частности в США продается много франшиз на детские салоны, среди которых KidsCuts, SweetES-ssy, PigtailsECrewcuts.

У нас в Казахстане, потенциал для развития сугубо детских парикмахерских всё – таки есть, вот только оценить его не просто. По крайней мере, чисто детский салон красоты я видел лишь в таких крупных городах как Алматы и Астана.

Что касается таких услуг в более мелких городах, то в лучшем случае в салоне красоты лишь будет присутствовать отдельное детское кресло в общем зале, а в худшем деревянная доска, которая будет просто класться на подлокотники парикмахерского кресла.

Работа с детьми самая кропотливая и ответственная. Чтобы открыть салон, рассчитанный только для детей, необходимо огромный опыт и широкие познания в ведении бизнеса. Если Вы начинающий предприниматель, лучше ввести дополнительные услуги по обслуживанию детей уже в действующем салоне красоты.

Задача подстричь ребенка отнюдь не из лёгких. Необходимо потратить множество сил для того, чтобы, убедить его держать голову так, как это необходимо мастеру. Не говоря уже о том, что ребенок может попросту испугаться стригущей машинки или ножниц. У меня например лично, дети боялись до 7 лет звука работающей машинки хотя я их подстригал лично в домашней обстановке, что тогда уже говорить о незнакомому для детей мастеру!

В детской парикмахерской необходимо создать необычный интерьер, здесь должно быть много объектов, вызывающий детский интерес. Особое внимание владельцам детских парикмахерских придётся уделять персоналу.

Детских мастеров в стране никто не готовит, так что нанимать придётся мастеров-универсалов, которые предрасположены к общению с маленькими детьми. Любой бизнес, ори-

ентированный на детей немислим без уважительного общения взрослого с ребёнком на равных, находить общий язык с детьми.

На мой взгляд, чисто детскую парикмахерскую лучше открывать рядом с развлекательным комплексом для детей в торгово-развлекательном центре.

Можно так же на летний период организовать «Парикмахерскую на колёсах» в таком месте, как парк им.Кирова в Уральске.

Летом родители с детьми посещают такие парки достаточно активно, особенно в выходные.

Для открытия «детского» зала в уже действующем салоне красоты, потребуется дополнительное помещение, специальное оборудование и мебель, а это дополнительные затраты, который не каждый владелец салон может себе позволить. Помещение детского зала следует оформлять в своеобразном стиле, отличающимся от взрослых залов. Сейчас и детские кресла для стрижки продают в виде автомобилей и забавных животных. Вам необходимо будет создать впечатление, что ребёнок зашел в свою детскую комнату, и в этом случае он не будет плакать и бояться во время стрижки. Обязательно наличие просторного кресла для малышей, которых необходимо стричь на руках у родителей.

Разумеется, необходимо провести определённую рекламную кампанию для привлечения клиентов. Помогут лучше разрекламировать объявления на уличных стендах воз-

ле школ и детсадов, объявления на телевидении и в газетах, а так же в интернете. Можно так же раздавать яркие красочные листовки посетителям детских развлекательных комплексов, на остановках и т.д.

Организовать различные акции виде подарков или бонусов первым посетителям. Плюсом ко всему перечисленному пойдёт такая организация обслуживания, когда родители без опаски смогут оставить своих детей без собственного надзора, под надёжным присмотром вашего персонала, типа мини-ясли.

Организовать парикмахерскую для детей можно как самостоятельный бизнес, можно как дополнение к салону красоты для взрослых.

Кроме стрижек можно организовать такие услуги как детские спортивные и танцевальные укладки, детский маникюр и педикюр.

Если открывать детскую парикмахерскую в здании торгового развлекательного комплекса, то достаточно будет арендной площади около 15-20 кв.м чисто детской парикмахерской расположенной в отдельно стоящем здании.

Для организации двух или трёх мест подойдёт и выведенная из жилого фонда 1 – 2х комнатная квартира, переделанная под бизнес, расположенная на 1 этаже и с отдельным входом.

Если у Вас уже имеется свой салон красоты, то для этого достаточно будет выделить одну из комнат.

Специализированная парикмахерская, рассчитанная исключительно на детскую аудиторию – рискованный бизнес. Вы сделаете ставку только на детей, отсекая остальных клиентов.

В Европе и США водить детей в детский салон – это нормально. У нас же эту услугу придётся активно рекламировать, убеждая родителей и формируя клиентуру. Но зато, если Вы откроете такую детскую парикмахерскую у нас, то Вы будете первооткрывателем.

### Учебный центр при салоне красоты

Профессия парикмахера и мастера маникюра является достаточно востребованной даже в период кризиса. Во первых, салонный бизнес продолжает развиваться и рост объёма услуг на рынке салонов красоты и парикмахерских даже кризисные годы составляет не менее 5% ежегодно. Во вторых, спрос на кадры данного рынка постоянно растёт, а опытных мастеров не хватает.

Если у Вас есть уже открытый Вами салон красоты, то при нём как дополнительный вид заработка. Вы можете открыть краткосрочные курсы парикмахеров, визажистов, мастеров маникюра и педикюра, косметологов и т.д. либо вы можете открыть такой учебный центр отдельно ту «кузницу кадров», которая обеспечит Вас достойным заработком, а салон красоты даст возможность удовлетворить свою потреб-

ность в рабочей силе.

У нас в основном парикмахеров с нуля обучают, колледжи, где на обучение даётся.

Год обучения, и где преподают не только теорию, но и дают практиковаться, и в этом есть плюсы то, что там в основном обучают по старинке, и то, что обучение дневное и рассчитано, на тех, кто поступает туда обычно после окончания средней школы. А бывает так, что к профессии парикмахер или косметолог могут придти уже в зрелом возрасте, когда уже есть семья и дети, и возможности посещать в течении года учебное заведение ежедневно уже нет.

Тогда на помощь таким людям приходят краткосрочные курсы. Обычно у нас распространено, когда имеющий стаж мастер, берёт на месяц другой к себе ученика, и в процессе работы даёт своему ученику видеть и смотреть, как он работает и делает стрижки или покраски, а затем этот же ученик, первое время стажирруется и обслуживает всех подряд бесплатно, чтобы набить руку. Я знаю много примеров, когда бывшие преподаватели и бюджетники устав работать на кого-то, уже в зрелом возрасте изъявляли желание вдруг работать на себя и становились хорошими мастерами своего дела – парикмахерами, мастерами маникюра, визажистами.

Бывшие медики становились отличными косметологами или мастерами тату и пирсинга, и эта работа приносила им полное удовлетворение в жизни.

Именно отдельного учебного центра у нас нет, и если вы

захотите его открыть именно для сфер салонов красоты, то Вы будете первооткрывателем в этой сфере. У нас что касается Алматы и Астаны, то они там присутствуют давно. Ведь есть же у нас курсы переводчиков и охранников. Почти в каждом городе, так почему бы и Вам не открыть такие курсы для салонного бизнеса?

И так для того чтобы учебный центр работал успешно, в нём должны преподавать опытные педагоги, а лучше, если это будут известные в данном бизнесе специалисты.

Именно на них и пойдут ваши будущие клиенты. Вы так же можете приглашать «звезд» для проведения краткосрочных семинаров.

Для организации курсов Вам потребуется помещение минимальной площадью, около 70 кв.м для того, чтобы его оборудовать, необходимо будет организовать около 10 рабочих мест для студентов парикмахеров и 5 рабочих мест для мастеров маникюра. Чтобы Ваш учебный центр приносил большую прибыль необходимо наладить связи с поставщиками расходных материалов, на которых будут учиться работать клиенты и которые они впоследствии смогут приобрести в вашем учебном центре.

Плюсы от этого сотрудничества с поставщиками расходных материалов в том, что Вы покупаете у них допустим, ножницы для стрижки волос со скидкой за 4000 тенге, а своим ученикам продаёте наценкой в 25% минимум за 5000 тенге.

Одним из основных факторов того, будет ли учебный центр успешным, является наличие возможности трудоустройства выпускников в будущем. Поэтому уже на первом этапе необходимо сделать предложение для салонов красоты о прохождении у них практики, о возможности продолжить учебу в учебном центре.

Заявку на подготовку мастера или отправить действующих мастеров из салона на курсы повышения квалификации.

Так же Вы возьмете себе на работу отличного косметолога и заключите договор с поставщиками средств для косметологии в домашних условиях и салонных процедур, то Вы пополните бюджет учебного центра. Открыв мини-магазинчик у себя и продавая клиентам те средства по уходу за кожей лица и тела, которые будет рекомендовать ваш косметолог.

Косметолог – это специалисты, работающие над красотой человека. Записываясь на прием к косметологу, мы все, мужчины и женщины надеемся не только стать красивее, но и получить удовольствие, расслабиться, зародиться, позитивными эмоциями. Результатом посещения хорошего косметолога станет не только привлекательное лицо или фигура, но и приподнятое настроение. К таким специалистам клиенты выстраиваются в очередь, их рекомендуют друзьям и знакомым. Поэтому, спрос на квалифицированных специалистов-косметологов был, есть и остается высоким не смотря ни на что.



К косметологу обращаются сегодня люди любого возраста и пола, ведь для содержания успеха необходимо соответствовать имиджу делового человека, следующего за своим здоровьем и внешностью. Поэтому, спрос на квалифицированных специалистов – косметологов был, есть и остается высоким не смотря ни на что.

Те, кто захочет пройти у Вас в учебном центре обучение на косметолога должны иметь прежде всего медицинское образование и иметь огромное желание стать косметологом.

Программа обучения должна включать в себе изучение различных направлений аппаратной косметолога, процедуру по уходу за лицом и телом, техники массажа, даются базовые знания о строении и типах кожи, а так же все виды инъекционных методик.

Для этого у Вас должны преподавателями быть специалисты с опытом практической работы и обучения.

Ваш учебный центр обязан дать слушателям базовый курс «косметолога – эстетиста», а в дальнейшем если выпускник учебного центра захочет повышения квалификации, то Вы можете приглашать к себе же в учебный центр «звёзд косметологов» из столиц или слушатели сами захотят ехать куда – либо.

Кроме курсов парикмахеров и мастеров маникюра, косметологов Вы также можете проводить у себя курсы по наращиванию ресниц, визажу, массажу и .т.д. но для этого уже потребуется огромная площадь помещения.

## Груминг–зоопарикмахер

Еще одно направление, которое можно развивать у нас, можно смело назвать груминг – парикмахер обслуживающий домашних питомцев – кошек и собак, и их хозяева хотят видеть их ухоженными и подстриженными.

Почему-то многие считают что груминг надо делать перед выставкой, но это не так. Понятие «груминг» пришло к нам из Англии, и оно означает косметически – гигиенический уход за своим внешним видом – умывание. Стрижка волос и ногтей, бритье и прочие процедура и до сих пор это понятие (grooming– ухаживать, холить) применительно к человеку.

Но груминг осуществляется не только людьми. В древние времена в той же Англии появилось такая профессия – грумер-конюх. А в дальнейшем грумерами стали называть специалистов, которые осуществляют профессиональный уход за домашними животными, включающий в себя уход за шерстью, стрижку собак и кошек, обработку ногтей. Соответственно, специалист, который выполняет услуги по уходу за животными, получил название «грумер».

По другой, научной, версии слово «груминг» подразумевает поведение животных в естественных природных условиях, направленное на поддержание чистоты своего тела и шерсти: вылизывание, купание, перебирание шерсти у приматов и продиктовано это в первую очередь инстинктом са-

мосохранения – чтобы скрыть свой запах.

Груминг домашних животных в себе включает:

Осмотр внешнего вида;

Уход за шерстью;

Уход за ушами;

Стрижка ногтей;

Уход за зубами;

Купание;

Стрижка.

Основные сеансы груминга включают поддержание чистоты морды, зубов и тщательное вычёсывание шерсти и проверку всего тела на предмет наличия признаков присутствия паразитов, ссадин, расчесов, опухолей или других признаков болезней и травм.

Некоторым длинношерстным породам необходим профессиональный уход за шерстью – это должен делать специалист, обученный подстригать и тримминговать собак и кошек.

Перечень работ, выполняемых грумером поистине огромен. В сферу его деятельности входит груминг как гигиенический, так и эстетический. Что такое гигиенический груминг я уже описывал, а перечень услуг по эстетическому грумингу домашних питомцев мало чем отличается от услуг, предоставляемых человеку в салонах красоты. В груминг – салоне домашнего животного могут окрасить шерсть в соответствии с модными тенденциями, сделают маникюр, нане-

сут роспись по телу (боди-арт), сделают татуаж. Если вашей собаке или кошке предстоит участие в выставке, то в салоне красоты для домашних животных Вам помогут подготовить питомца к этому в соответствии с принятыми стандартами для каждой конкретной породе.

Многие собаководы сами ухаживают за шерстью своих питомцев. В таком случае им не обойтись без специальных инструментов.

По уходу за шерстью, например, фурминатора и машинки для стрижки собак. Профессиональный грумер всегда покажет интересующий инструмент и объяснит как часто лучше проводить процедуры, расскажет об особенностях домашнего ухода за животными, а так же поможет определиться в выборе необходимых инструментов для груминга и косметических средств, подходящих вашему питомцу.

У нас лично в Уральске, еще нет ни одного груминг – салона, специализирующийся на таком необычном виде бизнеса. Есть пара грумеров обслуживающих домашних животных на дому, да ещё и некоторые ветеринары проводят эти услуги у себя в клиниках.

Если Вы захотите открыть такой специальный груминг–салон у нас, то Вы будете первооткрывателем. Также можно под это использовать передвижной «Салон на колёсах», специально оборудовав под это фургон автомобиля или кузов, что позволит Вам выезжать на дом в город или районы, а также выезжать на выставки кошек и собак.

## Частный парикмахер или мастер своего дела

Кроме вышеперечисленных моделях устройства салонного бизнеса, каждый из которых требует определённого капиталовложения, можно отдельно написать и выделить работу частного парикмахера.

Как я уже говорил ранее, например, в Италии на каждого парикмахера работающего в салоне красоты, приходится по 3 мастера, которые обслуживают своих клиентов на дому.

Скоро эта тенденция дойдёт и до нас, когда количество работающих на дому мастеров – парикмахеров, мастеров – маникюра, визажистов и т.д. превысит количество тех, кто работает в салоне.

Тенденцию к повышению частных парикмахеров можно уже заметить по количеству объявлений в рекламных газетах и на сайтах в интернете.

Оказание услуг частного парикмахера – все виды классических и креативных стрижек для женщин, мужчин и детей, свадебные и вечерние причёски, окрашивание волос, макияж свадебный, вечерний, подиумный и для фотосессий, услуги парикмахера с выездом на свадьбу и т.д.

Плюсы работы частного парикмахера в том, что Вы будете мобильны и работать сам на себя, когда хотите делать себе выходной или брать отпуск. Вы можете организовать парикмахерскую у себя на дому в одной из комнат, а так же быть

выездным на дом и торжественные мероприятия. Учитывая, что Вам не придётся платить за аренду кресла или помещения и делиться с хозяином салона. Поэтому можете брать за те же услуги, предоставляемые в салонах красоты гораздо ниже, то есть гораздо дешевле для клиентов.

Для этого Вам нужно зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя в комитете государственных доходов по месту жительства (бывшая Налоговая) и достаточно работать по патенту.

Этот вариант идеально подходит для Вас, если Вы профессиональный и хороший парикмахер, но у Вас не достаточно средств, чтобы открыть свой салон красоты. Плюсом будет если у Вас к тому же будут свои постоянные клиенты, которых Вы предварительно обзвоните заранее. Для того, чтобы привлечь новых клиентов нужно дать объявления в газетах и на радио, а так же в интернете. Можно так же раздавать визитки в те места, куда Вас будут приглашать, а также обклеивать ближайшие к вашему дому остановки и подъезды домов.

Как часто жителям городов необходимо сделать множество важных дел в кратчайшие сроки и при этом хорошо выглядеть. Впереди свадьба или юбилей, а времени на визит в салон красоты не хватает. И им как раз понадобится услуги частного парикмахера и для этого им не нужно будет записываться заранее в салон красоты, спешить в другой район города, а достаточно лишь позвонить Вам и пригласить Вас

к себе. Экономия времени – не единственное преимущество услуг частного парикмахера.

В комфортных домашних условиях у частного парикмахера есть возможность выполнить любой каприз, любую творческую идею заказчика по созданию своего образа.

Бывают ситуации, когда вызов парикмахера на дом особенно удобен, например, свадьбы. Опытный профессионал – парикмахер может предложить не только идеальную модель прически, но и макияж, с учетом особенностей черты лица и кожи. В спокойной домашней обстановке невесте будет гораздо удобнее продумать все нюансы своего образа проконсультироваться с Вами. Тем более, что прической у невесты Вы не отделаетесь только, ведь смотря на Ваши великолепную работу тут же захотят себе сделать прическу и её подружки или родственники, что для Вас будет вовсе не лишним в плане заработка.

Для того, чтобы открыть у себя на дому парикмахерскую, необязательно покупать для этого новое оборудование – кресло, сушиар, зеркало. Я знаю много примеров когда для этого использовали непрофессиональные оборудования, вместо парикмахерского кресла использовали офисный на колёсах, зеркало использовали домашнее, волосы смывали не в специальной мойке, а в раковине. Можете так же если у Вас мало средств, купить б/у оборудование.

Многие салоны красоты, обновляя свою мебель в салоне, готовы продать подешевле свои кресла и мойки, давая об

этом объявления в рекламе.

Для выезда на дом к клиенту Вам понадобится, кейс для инструментов несгибаемый, чтобы не сломать в дороге. Свои инструменты, либо профессиональная сумка для инструментов, если Вы ездите на своём авто или передвигаетесь на такси.

Поработав некоторое время и накопив достаточно денег, в дальнейшем Вы можете уже подумать об открытии собственного салона красоты.

## Бизнес – план

Бизнес – план необходимо составить начинающим предпринимателям, у которых нет средств личных для открытия салона красоты, и кто захочет взять для этого кредит в банке или с помощью центра поддержки предпринимателей «Даму» которая выдаёт микрокредиты начинающим предпринимателям, преимущественно открывающим своё дело в сёлах.

Если Вы живёте не в самом городе, а в посёлке, то Вас вполне устроит сумма микрокредита, выделяемое «Даму» около 3 млн. тенге. Если же Вы живёте в городе, то Вам этот микрокредит могут и не выдать вовсе во-первых, а во-вторых суммы в 3 млн. тенге будет недостаточно чтобы открыть свой салон красоты. Тогда Вам придётся для этого обратиться в любой коммерческий банк 2-го уровня, чтобы взять кре-



дит, и у Вас для этого должна быть какая-либо недвижимость под залог. Для этого в банк можно заложить и жилую недвижимость – квартиру или дом, или можно будет заложить само покупаемое помещение под салон красоты. Придя в банк, Вы должны будете доходчиво объяснить, на что Вы собираетесь потратить выданные банком кредит, какую прибыль ожидаете получить в будущем и как быстро Вы рассчитаетесь по кредиту с банком.

Бизнес – план – полное описание вашего будущего бизнеса с разных сторон. В бизнес –плане надо рассказать об идее бизнеса, провести финансовый анализ, прописать маркетинговый план и план по персоналу. И тогда картина собственного бизнеса станет ясной и чёткой. При подготовке бизнес – плана будущий предприниматель может многое для себя открыть и прояснить.

Бизнес – план Вам потребуется не только для банка, но и при общении с потенциальным частным инвестором, который захочет вложиться в Ваш бизнес несмотря на то, что салон красоты – это красивая идея, о которой хочется рассуждать часами, надо постараться изложить суть дела на бумаге, ведь для этого, чтобы получить одобрение у банка или честного инвестора, надо всё это изъяснить грамотно на бумаге – языком цифр и фактов.

Перед тем, как создавать бизнес – план открытия салона красоты, желательно произвести маркетинговые исследования, включающие:

Оценку спроса на услуги салона красоты в городе и районе, где предполагается открыть новое предприятие;

Количество и качество услуг уже действующих поблизости подобных салонов;

Определение основной категории клиентов, которые смогут пользоваться вашими услугами, их примерные финансовые возможности. От этого важного критерия будет в целом зависеть уровень успеха, вашего бизнеса: в районах проживания людей с низким достатком нет смысла открывать салон с дорогими СПА услугами и наоборот, для обеспеченных клиентов перечень услуг можно значительно расширить, включив в прейскурант дорогостоящие процедуры.

Определения предварительного перечня услуг, которые планируется оказывать в будущем салоне.

Решая задачу открытия собственного дела, не обязательно начинать с нуля. Для этого существуют различные возможности, в том числе:

Купит действующий салон, наиболее подходящий для ваших целей;

Купит франшизу крупной компании, работающей в сфере индустрии красоты – в этом случае Вы будете просто обречены на успех;

Создать собственный салон красоты с нуля.

Для первого варианта, если салон красоты открыт давно и стабильно приносит доход, достаточно будет попросить прежнего владельца показать весь документооборот салон

красоты, книгу посещаемость клиентов за последние 2 – 3 года и на этой основе, вывести среднюю прибыльность данного салона. Этот вариант работает лишь тогда, когда прежний владелец по личным или семейным обстоятельствам, в связи с переездом в другой город и т.п. продаёт свой бизнес.

А бывает так, что у прежнего владельца не пошел бизнес, либо не сработался с коллективом или спустя рукава занимался сам салоном, и как итог нету постоянной клиентуры и естественно прибыли и дохода, тогда у Вас будет время подумать над тем, стоит или не стоит брать такой салон красоты. Хотя я знаю много примеров когда у салона красоты менялся хозяин в связи с продажей его другому лицу, и с приходом нового хозяина у идущего вниз салон красоты со времён всё налаживалось и дела шли в гору.

Но такие исключения встречаются редко, ведь клиенту живущему по соседству с салоном красоты если хоть один раз не понравилось обслуживание или как его подстригли больше ни раз туда может не вернуться вообще. И если даже сменится хозяин у этого салона или вывеска, то всё равно он об этом может и не узнать, и будет обходить стороной этот салон красоты и поехать в то место, хоть оно будет гораздо далеко, но где ему нравится обслуживание и предоставляемые услуги. Еще раз хотел бы сконцентрировать внимание на том, что просто так салон красоты, стабильно приносящий доход в месяц, без веских на то причин, продавать не будут. Прежде чем покупать готовый салон красоты, как

можно лучше узнайте про него.

Что касаемо покупки франшизы крупной компании, работающей в сфере индустрии красоты, то этот вариант подходит лишь тем, кто уже работает в этой сфере давно, набил руку так сказать и клиентов, сколотил состояние и готов к новому. Новичкам я бы не советовал туда соваться, так как в этом есть огромный риск взяв кредит у банка и не сумев по нему расплатиться во время. Готовая франшиза будет стоить от 50 тысяч долларов минимум, плюс к этому надо будет отправить своих мастеров обучиться у правообладателя франшизы за свой счёт за рубеж, и плюс к этому оплачивать им там проживание. Перед продажей франшизы Вам правообладатель может приехать сам или направить своих представителей для обследования помещения под салон красоты, а переделанная под бизнес 1 или 2-х комнатная квартира под это не подойдет, понадобится помещение гораздо побольше и просторнее, желательно отдельно стоящее и находящееся в густонаселённом районе и большим потоком проходящими людьми, то есть место на отшибе тут явно не подойдет.

Теперь рассмотрим пример бизнес – плана салона красоты, для последнего варианта, как более подходящий Вам как начинающему предпринимателю.

Начиная собственное дело, следует сделать расчёты относительно будущих расходов и продумать источники финансирования.

## Бизнес – план

– Вид деятельности: услуги парикмахерские, маникюрные, косметологические, массажные.

– Местоположение:

г. Уральск (численность населения около 300 тысяч человек).

– Местоположение:

Густонаселённый спальный район (9 мкр.)

– Площадь помещения:

62 кв.м

– Тип собственности:

Аренда

– Режим работы:

С 10 утра до 19.00

Оказываемые услуги:

– Парикмахерский зал

– Окрашивание и тонирование волос

– Уход и лечение волос

– Косметология

– Нарощивание ресниц

– Макияж

– Маникюрный кабинет

– Нарощивание ногтей акрил, гель

– Педикюр

– Массаж, уход за телом

– Эпиляция

Резюме проекта салона красоты.

– Название салона «Во имя Розы»

– Адрес: г. Уральск, 9 мкр, дом №

Помещение площадью 62 кв.м.

– Владелец – ДАУМШАР А.Б. является индивидуальным

предпринимателем на основе упрощённой декларации

– Размер инвестиций для организации бизнеса – 5 млн.

тенге.

Юридическая часть бизнес – плана.

Для ведения бизнеса получены следующие документы:

– Свидетельство о регистрации ИП в Комитете Государственных доходов по г.Уральск (бывший Налоговый комитет).

– Оформления печать и электронная цифровая подпись (выдаётся в ЦОНе и комитете Государственных Доходов).

Оборудование для салона красоты

Для открытия салона красоты необходим следующий минимальный набор оборудования.

Наименование

Количество

Цена за един.

Всего тенге

Световая вывеска

1

Стол администратора

1

Зона ожидания клиентов

Диван 3-х местный

1

Журнальный столик

1

Вешалка для одежды

1

Телевизор

1

Парикмахерский зал

Мойка для мытья головы

1

Кресло на гидравлике

4

Троллер (тележка на колёсиках)

4

Детское кресло

1

Зеркало

4

Сушуар на колёсиках

1

Климазон

1

Стерилизатор

1

Маникюрный зал

Маникюрный стол



2

Кресло для клиента

2

Стерилизатор

1

Педикюрное кресло

1

Косметологический кабинет

Комбайн косметологический

1

Кушетка косметологическая

1

Стерилизатор

1

Ступ для косметолога на гидравлике и колёсиках

1

Массажный кабинет

Массажная кушетка

1

Столик для инструментов и косметических средств

1

Кресло для массажиста

Прочая мебель (тумба, полки и стул)

1

Непредвиденные расходы

Итого:

Объём капитальных затрат:

Наименование статьи

Объём затрат в тенге

Закуп стройматериалов, предметов интерьера и декора

Ремонт помещения

Покупка и монтаж систем вентиляции, кондиционирования, пожарной сигнализации, системы видеонаблюдения и освещения

Закуп оборудования

Компьютер для ведения учёта и записи клиентов

Реклама

Финансирование деятельности до выхода проекта на самоокупаемость

Создание товарного запаса на складе

Прочие расходы

Итого:

Для открытия салона красоты необходимы инвестиции в размере \_\_\_\_\_. Для запуска салона необходимо израсходовать \_\_\_\_\_ на ремонт и оснащение помещения. На оборудование предполагается израсходовано.

Наибольшую долю занимает финансирование деятельности до выхода на самоокупаемость, на которую потребуется.

Персонал салона

Для бесперебойной работы потребуется штат из нескольких человек. Для персонала будет скользящий. График работы, например, в парикмахеров будут работать посменно –

2 дня работают, 2 дня отдыхают. И так же для мастеров маникюров.

Администраторы салона

2

75 тысяч тенге + 1% выручки

Парикмахеры/ стилисты

8

50% от личной выручки

Мастера ногтевого сервиса

4

50% от личной выручки

Косметолог

2

40% с оборота

Массажисты

2

40% с личной прибыли

Уборщица

1

50 тысяч тенге в месяц

Работники салона красоты, кроме администраторов и уборщицы, которые получают фиксированную зарплату, находятся на сдельной оплате труда – 40 – 50% от стоимости услуг является зарплатой работника.

## Предварительный прейскурант цен на услуги

Наименование услуги

Минимальная цена

Максимальная цена

Стрижка женская

Стрижка мужская

Стрижка детская

Укладка волос

Прическа

Мытье волос

Лечение волос

Ламинирование волос

Окрашивание волос

Осветление волос

Мелирование волос

Тонирование волос

Химическая завивка

Make-up

Косметологические услуги

Маникюр

Моделирование ногтей

Укрепление ногтей

Педикюр

Моделирование ногтей

На ногах

Наращивание ресниц

Депиляция

Массаж по лицу

Массаж тела

Цена зависит от индивидуальных признаков клиента, например, цена стрижки и покраски волос зависит от длины волос клиентов.

Планируемая показатели салона красоты

В деятельности салона присутствует сезонность: пик приходится на весну, так как люди снимают шапки, летом начинается рост выручки особенно к концу лета – перед началом учебного года в сентябре. Затем идёт небольшой спад в октябре – ноябре, который компенсируется максимальным ростом выручки с середины декабря и до самого нового года, в связи с проведением корпоративных вечеров и новогодним праздником.

Более 50% в структуре выручки будет занимать парикмахерские услуги, так как данные услуги более востребованы,

на втором месте по значимости – маникюрный кабинет, затем косметология, и последнее – массаж.

Согласно произведённых расчётов, салон выйдет на окупаемость в течении 1 года с даты запуска проекта. До выхода проекта на самоокупаемость финансирование общих расходов происходит за счёт средств собственника.

## Расходная часть

Расходы по содержанию салона красоты согласно бизнес-план можно разделить на две части:

Часть включает в себе себестоимость оказываемых услуг и состоит из затрат на расходные материалы (краски, шампуни, косметика, воротнички, пеньюары и прочее)

Вторая часть включает общие расходы по содержанию салона красоты. Из них наибольшая доля в структуре расходов занимают затраты на фонд оплаты труда полностью зависит от объёма выручки салона тем самым побуждаем интерес к высокой работоспособности у персонала. Но надо не забывать о постоянном контроле данных статей расходов, так как если они будут постоянно расти, это приведёт к убыточности предприятия.

## Производственный план

Так как салон находится в спальном районе, основной за-



дачей является задача привлечь жителей близлежащих домов о нашем открытии путём, размещения рекламных плакатов на улицах. Этот способ позволит нам сформировать постоянный поток посетителей.

Для закрепления лояльности клиентов к нашему салону необходимо предоставлять постоянным клиентам скидки.

Бесплатно стричь ветеранов ВОВ и приравненных к ним лиц, а для малообеспеченной категории граждан – студентов, пенсионеров и т.д. сделать скидки.

### Финансовый план

Старт проекта: январь 2019 г.

Открытие: Март 2019 г.

Выход на безубыточность: декабрь 2019 г.

Выход на прогнозную выручку: январь 2020 г.

Дата окупаемости проекта: январь 2021 г.

Срок окупаемости проекта: 2 года.

Доходность инвестиций – 50%.

### 10 советов для начинающих заниматься салонным бизнесом

Будьте готовы к тому, что первые два-три месяца, пока у салона не появятся постоянные клиенты, Вы будете терять деньги. На текущую окупаемость бизнес выходит в лучшем случае за три-четыре месяца, в среднем – год.

При выборе место для заведения проверьте, не заинтересован ли собственник помещения в открытии такого же бизнеса. Если после двух-трёх лет работы теряешь место, то фактически теряешь и бизнес – большинство клиентов будут приходить по старому адресу, не обращая внимания на смену владельца.

Рекомендуемая норма чистой прибыли, которую нужно учитывать при составлении прейскуранта, не менее 30%. Причём такую рентабельность должна иметь каждая услуга, предоставляемая салона.

На эстетические услуги – стрижку, окраску, солярий, маникюр и педикюр – лицензия не требуется. Она нужна для косметологического кабинета, терапевтических процедур (массаж, обёртывание), инъекций (мезотерапия, ботокс).

Нужно так же оформить договоры на утилизацию волос, или на шприцев, ламп для солярия их нельзя выбрасывать обычным мусором.

Мастера обычно работают на окладе и проценте (как правило 30-40% от стоимости услуги и 10% от различных продаж косметических средств). Администраторы получают помимо оклада 1% от оборота всего салона, степень их заинтересованности не должна быть ниже, чем у мастеров, иначе администратор будет поток клиентов.

Мастерам – новичкам после приёма на работу нужно помочь с записью. Конкуренция среди стилистов сильна, и пер-

спективного мастера могут попросту выжить из коллектива.

Текучка кадров в заведении неизбежна. В среднем за год из каждых 10 мастеров увольняется больше половины. Следите за динамикой выработки: если показатели сотрудника упали, он либо подрабатывает на стороне, либо есть конфликт с администратором.

Успех салона зависит не только от мастеров, но и от таких прозаических вещей, как канализация и освещение. Если нет мощного канализационного стока, то при работе нескольких мастеров постоянно будут возникать засоры. А свет влияет на эмоции посетителя. Клиент не должен видеть синяков под глазами, цвет волос не может быть искажен. И ещё, меня лично, так же как многих раздражает когда при подходе к салону красоты на его крыльце мастера курят сигареты. Сразу идёт ассоциация с дешёвым кабаком, когда посетители выходят на улицу, так сказать освежиться на свежем воздухе. Не позволяйте своим мастерам курить возле входа, пусть этого не будут видеть ваши клиенты.

Для курения если позволяет площадь, вы делите комнату для курения внутри помещения, либо пусть сотрудники салона ходят покурить подальше от салона.

За год – два количество клиентов постоянных салона должно достичь 50% минимум, от их общего числа, то есть почти каждый второй клиент должен вернуться к Вам обратно не один раз. Обычно клиенты выстраивают отношения с конкретным мастером, а не с салоном. Вот почему важна ло-

яльность персонала: если уходит стилист, уходит и клиент.

Продажа косметической продукции должна приносить салону 20% выручки. И эти 20% обеспечат ту же прибыль, что 80% поступлений от услуг. Большинство салонов не отдают себе в этом отчета, пока не начинают суетиться, чтобы свести концы с концами.