## Салон красоты

**Общее описание**

Бизнес – идея предусматривает организацию деятельности салона красоты.

Совершенно очевидно, что жители нашей страны в последнее десятилетие стали больше внимания уделять своему внешнему виду, заботиться о своей красоте и здоровье. Поэтому открытие салона красоты – это, безусловно, успешная идея для старта собственного бизнеса.

Забота о красоте — фундаментальная потребность. Какими бы ни были времена, стричься и закрашивать седину, делать укладку и маникюр люди не перестанут. Ежегодно рынок растет на 15-20%.

***Характеристика*** ***услуг.***

В настоящий момент существует четыре основных концепции салонов красоты.

а) Салоны красоты эконом-класса (специализируются на оказании малозатратных, и, как правило, традиционных услуг).

б) Салоны красоты бизнес-класса (более широкий перечень услуг, как правило, с преобладанием профессиональной косметики для волос).

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

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

Каждый из типов салонов нацелен на свою аудиторию с определённым уровнем доходов. Как показывает практика, наибольшую прибыль приносят салоны красоты типов б) и в), однако при должном подходе можно извлечь максимальную прибыль и из других типов салонов красоты.

Современные салоны красоты оказывают следующий спектр услуг в области красоты и здоровья:

- уход за волосами: стрижки, окрашивание, создание причёсок;

- маникюр и педикюр: уход за руками и ногами;

- услуги в области косметологии;

- создание уникального образа и имиджа;

- услуги в области загара;

- услуги в области ухода за кожей.

Кроме того, этот список может быть значительно дополнен за счёт услуг, востребованных в Вашем регионе.

Основной целевой аудиторией создаваемого салона красоты будут следующие категории посетителей:

- жители данного района (близлежащих домов);

- посетители, работающие рядом;

- случайные посетители.

Большую часть клиентов будут составлять женщины, в последнее время на рынке индустрии красоты начинают проявлять активность и мужчины.

**Технология**

Для салона красоты достаточно небольшого помещения — в бизнес-центре или торговом центре. Подойдет и первый этаж жилого дома в спальном районе. Можно взять подходящее помещение в аренду.

Идеальным для салона красоты считается место, не очень отдаленное от транспортных развязок, чтобы клиенты без авто могли легко добраться до салона. Желательно, чтобы рядом с помещением находилась автостоянка, чтобы владельцы авто не переживали за сохранность своего имущества во время пребывания в салоне.

При открытии салонов красоты необходимо руководствоваться Санитарными правилами «Санитарно-эпидемиологические требования к объектам коммунального назначения», утвержденными постановлением Правительства РК от 17.01.2012 г., №94.

**Персонал**

В зависимости от типа салона можно идти двумя путями – сдавать место в салоне красоты мастерам, либо нанять мастеров на работу. И в том и в другом случае необходимо тщательно продумать систему вознаграждений.

Штат среднего салона красоты состоит из администратора (1 единица), парикмахера–универсала (2 единицы), мастера маникюра-педикюра (1 единица), косметолога (1 единица) и уборщицы (1 единица).

Для того, чтобы работа салона была максимально эффективной, отдавайте предпочтение универсалам (комбинированный мастер: женский/мужской/детский). В мастера маникюра-педикюра берите человека, который может еще оказывать дополнительные услуги — наращивать ногти, делать роспись. Что касается косметолога, то желательно, чтобы он имел медицинское образование — многие клиентки отказываются иметь дело с мастером, который закончил одни курсы. Кроме того, косметолог с образованием сможет оказывать более широкий спектр услуг.

**Экономика**

***Первоначальные инвестиции***

Для открытия салона красоты необходимо заказать или приобрести б/у мебель (200 000 тенге), компьютер для администратора (70 000 тенге), кассовый аппарат (15 000 тенге), телефон/факс (25 000 тенге). Итого расходы составят 310 000 тенге. Тратить на оборудование для мастеров не требуется, т.к. у каждого мастера свой инструмент и инвентарь.

***Доходы***

*Услуги парикмахера.* При 8-ти клиентах в день и средней цене услуги 700 тенге ежемесячная выручка составит 8 человек \* 700 тенге \* 26 дней = 145 600 тенге.

*Услуги мастера маникюра-педикюра.* При 6 клиентах в день и средней цене услуги 1 000 тенге ежемесячная выручка составит 6 человек \* 1 000 тенге \* 26 дней = 156 000 тенге.

*Услуги косметолога*. При 6 клиентах в день и средней цене на услуги 1 000 тенге ежемесячная выручка составить 6 человек \* 1 000 тенге \* 26 дней = 156 000 тенге.

Итого 457 600 тенге в месяц.

***Расходы***

Аренда офиса обойдется 50 м2 \* 1 500 тенге = 75 000 тенге. Заработная плата мастеров составляет 50% от выручки, поэтому 457 600 тенге \* 50% = 228 800 тенге. Заработная плата уборщицы (2 часа в день) – 20 000 тенге, функции администратора Вы можете выполнять самостоятельно. Итого расходы по заработной плате составят 248 800 тенге.

Расходы на коммунальные услуги, рекламу, прочие расходы – 40 000 тенге.

Всего расходы составят 363 800 тенге, прибыль – 93 800 тенге в месяц. Окупаемость вложенных средств составит чуть более 3 месяцев.