

Как открыть прибыльный салон красоты?



Как открыть? Где? Сколько понадобится денег на это?
Здесь Вы найдете ответы на эти и многие другие вопросы



КОНЦЕПЦИЯ

ТИП САЛОНА

ПОМЕЩЕНИЕ

ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ

ПЕРСОНАЛ

ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКАЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

1. Концепция

Первый Шаг

ВЫДЕЛЯЙТЕСЬ:

придумайте что-нибудь уникальное.

Например, в Киеве есть салон «Nails and Cocktails», в нем клиенток, во время процедуры, угощают коктейлями.

Посмотреть можно здесь:

<https://www.instagram.com/nails.and.cocktails/>



**Определение концепции Вашего будущего
Красивого Бизнеса поможет правильно
распределить бюджет.**

Для того чтобы определиться с концепцией салона красоты
проведите **МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ:**

- ✓ Опрос
- ✓ Анализ поисковых запросов
- ✓ Анализ рынка и конкурентов

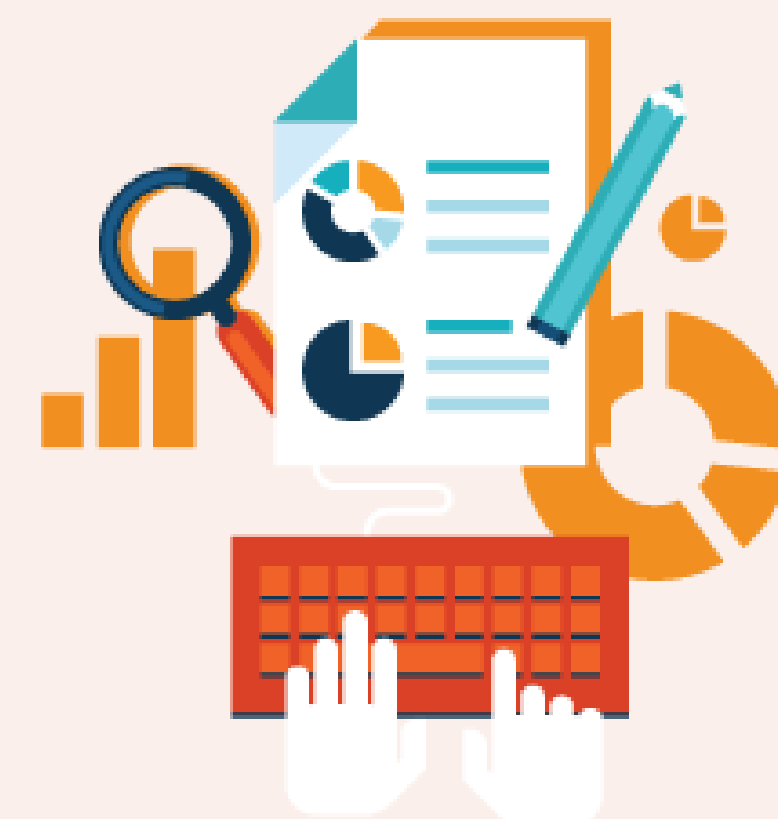
Маркетинговый анализ помогает понять, есть ли
возможность вывести ваши услуги на рынок потенциальных
клиентов, поэтому он должен быть **максимально
правдоподобным!**

Что должен учитывать маркетинговый анализ?





**Что должен
учитывать
маркетинговый
анализ?**





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

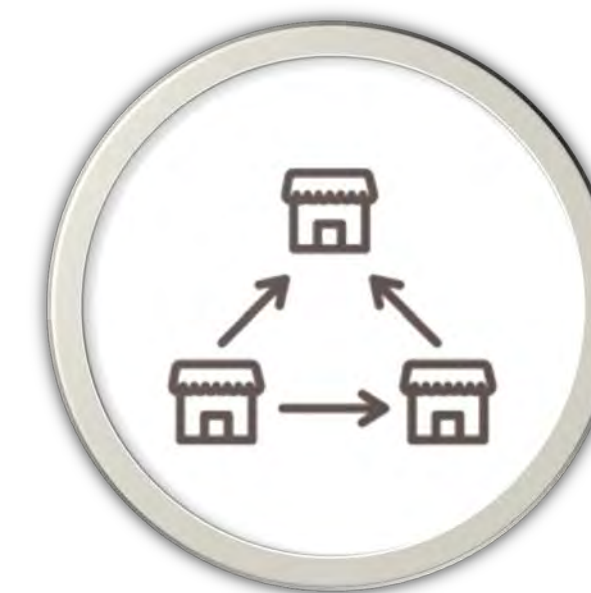
2. Тип салона

Второй Шаг

Как только у Вас появилось представление о Ваших потенциальных клиентах, их зарработке, их предпочтении, Вы можете смело приниматься за выбор **типа салона красоты**.

Еще идея концепции
салона:

<https://www.instagram.com/sadbeautybar/>





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ



Классический салон красоты

Салон, предоставляющий **классические услуги**, которые всегда в спросе (стрижка, маникюр, педикюр, шугаринг итд)



Моно-салон красоты

Салон, предоставляющий услуги только в **одном направлении** (барбершоп, студия депиляции, студия визажа, nail бар, мезоцентр*)



Медицинский салон*

Это может быть Центр косметологии, Косметологическая клиника, Центр пластической хирургии.



Салон по франшизе

Еще один привлекательный вариант - открыть салон красоты по **франшизе**. В таком случае весь бизнес-план предоставляет материнская компания.

** Медицинский салон должен получить медицинскую лицензию в акимате Вашего города.*

***При открытии центра, предоставляющего медицинские услуги, каждый специалист должен иметь медицинское образование.*

Если Вам понадобится помощь юристов в оформлении лицензии (Алматы, Астана, Шымкент, Караганда), свяжитесь с нами, мы предоставим номер специалистов.
(beautyprof.kz)



НО владелец студии не сможет принимать решения самостоятельно, и будет вынужден выполнять все требования франшизы.

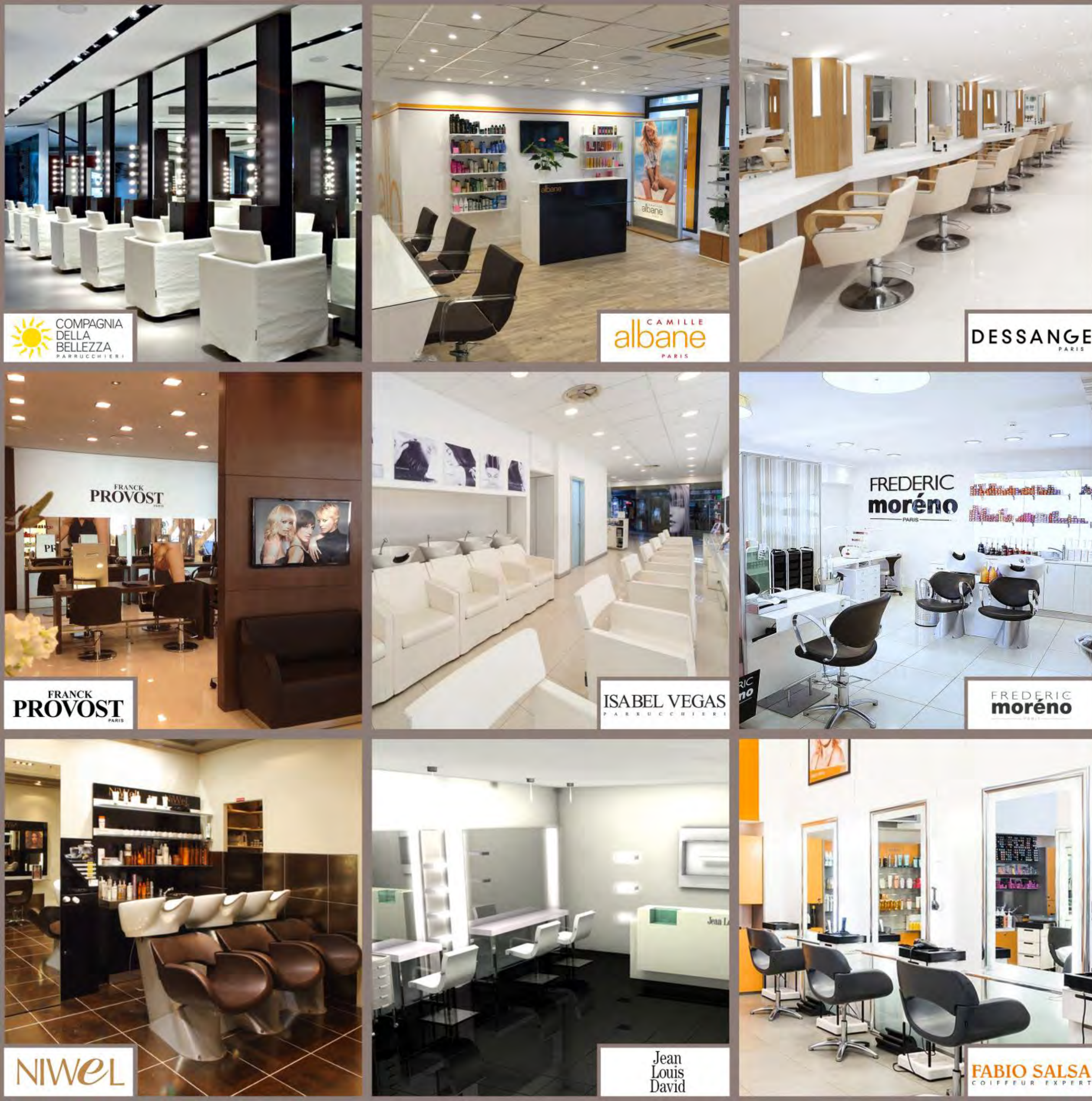
Плюсов тоже достаточно.

Франшиза помогает избегать классические ошибки в начале пути, которые могут дорого Вам обойтись.

НЕ совершайте классические ошибки в начале пути, это может дорого Вам обойтись

Популярные франшизы

Приобретая франшизу, предприниматель получает не только известную вывеску, но и партнера, готового оказать помощь по любым вопросам



Хотите открыть салон красоты по франшизе? Мы сотрудничаем со многими популярными салонами красоты и поможем выбрать, то что подходит именно Вам.





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

Купить или арендовать

3. Помещение

Третий Шаг

Итак, когда определились с концепцией, потенциальными клиентами и типом салона и услуг, которые будете предоставлять, нужно правильно подобрать помещение.



СПАЛЬНЫЙ РАЙОН

- 1 ЭТАЖ - ИДЕАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ •
- НЕОБХОДИМО ПИСЬМЕННОЕ •
РАЗРЕШЕНИЕ ЖИЛЬЦОВ ДОМА
- ВХОД ДОЛЖЕН БЫТЬ СО СТОРОНЫ •
ТРОТУАРА/ПРОЕЗЖЕЙ ЧАСТИ (А НЕ ДВОРА)
- НАЛИЧИЕ АВТОСТОЯНКИ •
- БОЛЬШАЯ ВЫВЕСКА •
- БЛИЗКОСТЬ К МАГАЗИНАМ И КОМПАНИЮ •



При выборе местоположения важно учитывать проходимость.





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ



ТОРГОВЫЙ ДОМ/БИЗНЕС ЦЕНТР

НЕОБХОДИМО:

- ПОНЯТЬ СПЕЦИФИКУ ТЦ (КОНЦЕПЦИЮ) •
И ОПРЕДЕЛИТЬ ПОДХОДИТ ЛИ ОНА ВАМ
- ПОНЯТЬ ВОЗМОЖНО ЛИ ОКАЗАНИЕ •
ПРЕДЛАГАЕМЫХ УСЛУГ В ТЦ И БУДУТ
ЛИ ОНИ ВОСТРЕБОВАНЫ
- СОЗДАТЬ ПРОДУКТОВЫЙ ПАКЕТ, •
КОТОРЫЙ МОЖНО СДЕЛАТЬ НА
ЭМОЦИОНАЛЬНОМ СПРОСЕ
(СТРИЖКА, МАНИКЮР)
- СОЗДАТЬ БОЛЬШУЮ ВЫВЕСКУ, РЕКЛАМУ, •
КАТАЛОГ С ПЕРЕЧНЕМ УСЛУГ
- БЫТЬ ГОТОВЫМ К ТОМУ, ЧТО ОПЛАТА ЗА •
АРЕНДУ В ТЦ ВЫСОКАЯ

ВАЖНО! Когда Вы выбрали помещение, в котором готовы открыть салон красоты, не спешите сразу заключать договор аренды.

Сначала получите разрешение на работу, то есть согласуйте все с местной администрацией, СЭС и пожарной инспекцией.

В противном случае вы просто потратите деньги на помещение, которое вам в конечном итоге не подойдет.

**Все санитарно-
эпидемиологическ
ие требования при
открытии салона
красоты здесь**





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

4. Интерьер и Оборудование

Четвертый Шаг

Теперь у вас есть понятие своей концепции, типа салона и Вы нашли помещение.

Теперь начинаются приятные хлопоты: создание стиля, дизайна

Отдавайте предпочтение **мультифункциональной мебели**, чтобы можно было делать несколько процедур одновременно, например, маникюр + педикюр + укладка волос





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

Дизайн салона красоты

Мы советуем воспользоваться услугами дизайнера.

Дизайнер поможет учесть все нюансы зонирования, поможет исполнить Вашу задумку, сделает всё качественно, удобно и со вкусом.

Не старайтесь сэкономить на дизайнере, это может обернуться большими финансовыми потерями.



- ГРАМОТНОЕ ЗОНИРОВАНИЕ
- ПРАВИЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОСВЕЩЕНИЯ
- ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЛЮБОЙ ЗАДУМКИ
- ВСЁ В СООТВЕТСТВИИ С САНПИН



- СТОИМОСТЬ
- РИСК НАЙТИ НЕОПЫТНОГО ДИЗАЙНЕРА ПО ЗАВЫШЕННЫМ ЦЕНАМ

Услуги дизайнера



КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

- ✓ Не покупайте ВСЕ И СРАЗУ: Покупайте только САМОЕ НЕОБХОДИМОЕ, исходя из объема предоставляемых услуг.
- ✓ Очень важно найти хороших поставщиков, которые должны предоставлять гарантийное и пост-гарантийное обслуживание.
- ✓ Не экономьте на качестве оборудования: именно качество оборудования создает впечатление о салоне
- ✓ Не покупайте расходный материал на 10 лет вперед, поставщикам это выгодно, но не Вам. Покупайте только по мере необходимости
- ✓ Не стоит инвестировать большие суммы на ремонт, иначе в конце на хорошее оборудование может совсем не остаться денег. Сначала приобретите хорошее оборудование. А для ремонта подойдут износостойкие и недорогие материалы.



Функциональность

Все должно быть в легком доступе, чтобы мастеру было легче и быстрее выполнять свою работу, тем самым экономя время своего клиента.



Практичность

Используйте долговечные, износостойкие материалы (например, для пола используйте ламинат или линолеум, для стен - моющие обои, влагостойкую краску)



Комфорт

Очень важно чтобы клиентам и сотрудникам было легко передвигаться по салону, поэтому НИКАКИХ УЗКИХ КОРИДОРОВ И НАГРОМОЖДЕНИЙ.

3 правила успешного интерьера



Используйте опыт поставщиков оборудования для правильного зонирования своего помещения.

Многие поставщики предлагают свои услуги по зонированию и описанию технологической логики будущего предприятия

У нас эта услуга входит в стоимость оборудования.

Каталог оборудования можно посмотреть на сайте

<https://beautyprof.kz>





КОНЦЕПЦИЯ

ТИП САЛОНА

ПОМЕЩЕНИЕ

ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ

ПЕРСОНАЛ

ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКАЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

Персонал – это визитная карточка Вашего салона

Необходимо понять, КТО ВАМ НУЖЕН в первую очередь.

При выборе персонала отталкивайтесь от типа /уровня услуг которые Вы собираетесь предоставлять.

Например:

- для «быстрых стрижек» нужны мастера с большим опытом,
- для неординарных работ – молодые и креативные,
- если Вы хотите предоставлять «luxury услуги», то ищите мастеров, имеющих опыт работы за границей .

5. Персонал

Пятый Шаг





КОНЦЕПЦИЯ

ТИП САЛОНА

ПОМЕЩЕНИЕ

ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ

ПЕРСОНАЛ

ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКАЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

Подбор персонала очень важный момент и если у вас нет советующего опыта, лучше воспользоваться услугами профессионального рекрутера, который на интервью сможет определить слабые и сильные компетенции, понять соответствует ли кандидат вашим ожиданиям.

Таким образом вы значительно сократите многие риски, связанные с наймом, обучением, адаптацией персонала.



**От качества
персонала зависит
удовлетворенность
клиентов.**

«ГОТОВЫЙ СПЕЦИАЛИСТ»



**ОПЫТ,
НАЛИЧИЕ КВАЛИФИКАЦИИ**



**УСТОЯВШИЕСЯ ПРИВЫЧКИ,
ТРУДНОСТИ С ПЕРЕУЧИВАНИЕМ**

ОБУЧАТЬ СОТРУДНИКОВ



**ЗАЛОЖИТЕ ВСЕ НАВЫКИ,
НЕОБХОДИМЫЕ ВАМ ДЛЯ
УСПЕШНОГО БИЗНЕСА**



**СОЗДАНИЕ СОТРУДНИКА
«ПОД СЕБЯ»**



**ВЛОЖЕНИЯ, ВРЕМЯ, БОЛЬШИЕ
УСИЛИЯ**

Вы можете обучать мастеров за свой счет, тем самым повышая их мастерство или же, Вы можете сдавать места в аренду уже профессиональным мастерам.

Если вы хотите чтобы они работали у Вас, создайте опрос для них, узнайте, что их не устраивает на текущем месте работы, и, основываясь на данных опроса, вы поймете стоит ли привлекать мастера- жалобщика. Ведь он найдет, на что жаловаться и у вас.

Важно!

**Не думайте, что все
хорошие мастера
вмиг переметнутся в
Ваш салон.**



НЕЗАВИСИМЫЕ МАСТЕРА



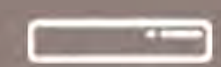
НЕ НУЖНО ПЛАТИТЬ
ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ



АРЕНДУЮТ РАБОЧЕЕ
МЕСТО



РАБОТАЮТ СО СВОИМИ
ИНСТРУМЕНТАМИ И
РАСХОДНЫМ МАТЕРИАЛОМ



ВЛИЯЮТ НА ИМИДЖ САЛОНА,
НЕ ЯВЛЯЯСЬ ОФИЦИАЛЬНЫМИ
СОТРУДНИКАМИ



МОГУТ УЙТИ В ЛЮБОЙ
МОМЕНТ

Установите видеонаблюдение
в салоне и охранную
сигнализацию.

Благодаря этому, Вы сможете
контролировать работу
салона из любой точки мира, а
также это создаст чувство
безопасности для Ваших
клиентов.





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ



ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ



ПЕРСОНАЛ



ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКА



ЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

6. Ценовая политика

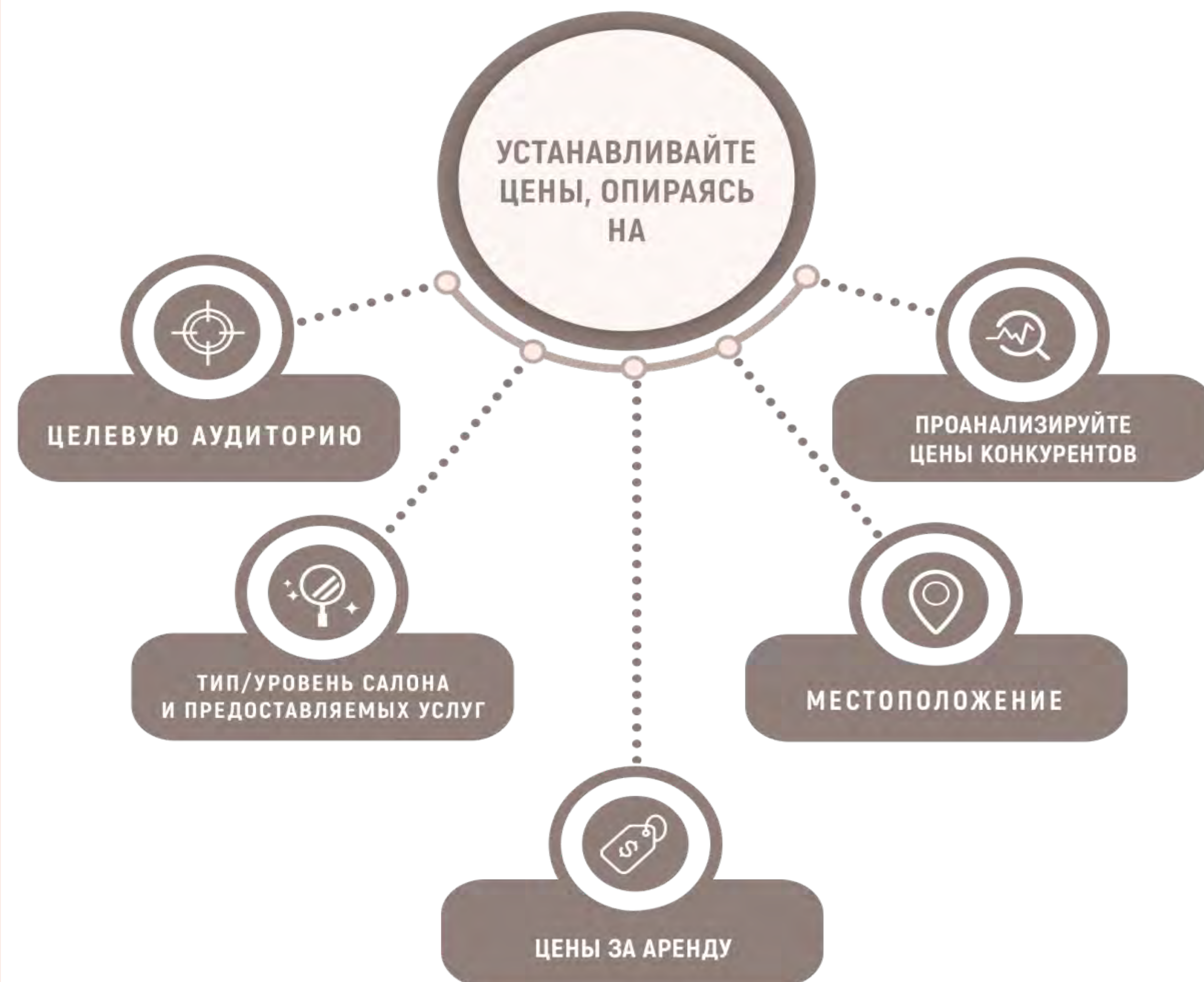
Шестой Шаг

У вас есть салон с качественным оборудованием и красивым интерьером, профессиональными мастерами.

Прежде чем запускать рекламу, определитесь с ценами, которые будете предлагать клиентам.

Устанавливайте цены, опираясь на: тип салона, целевую аудиторию, район, услуги, которые Вы предоставляете.

(!) Также, стоит учесть цены салонов, предоставляющих похожие услуги.





КОНЦЕПЦИЯ



ТИП САЛОНА



ПОМЕЩЕНИЕ

ИНТЕРЬЕР И
ОБОРУДОВАНИЕ

ПЕРСОНАЛ

ЦЕНОВАЯ
ПОЛИТИКАЗАПУСКАЙТЕ
РЕКЛАМУ

Для успешного продвижения Вашего салона необходимо:

- Продумать маркетинговую стратегию продвижения
- Выбрать рабочие инструменты привлечения клиентов в салон
- Начать продвижение услуг в социальных сетях
- Писать полезный контент для потенциальной аудитории
- Разработать маркетинговые материалы, буклеты, брошюры, видео-материалы
- Провести OPEN DAY

В компании Beautyprof Вы можете получить профессиональную консультацию по продвижению Салона Красоты в Интернете и Соц. Сетях.

Заявку на консультацию можете оставить здесь beautyprof.kz



7. Запуск рекламы

Седьмой Шаг

РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ИП

- + МЕНЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО НАЛОГОВ, И, В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ, ПО НИЗКИМ ЦЕНАМ
- + ПРОСТОЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ
- + ПРОСТАЯ РЕГИСТРАЦИЯ, МИНИМАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ
- ПО ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ, СВЯЗАННЫМ С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ИП ОТВЕЧАЕТ НА ОБЩИХ ОСНОВАНИЯХ (ВСЕМ СВОИМ ИМУЩЕСТВОМ)
- ИП НЕ МОЖЕТ БЫТЬ РЕОРГАНИЗОВАН В ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО
- НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ОТКРЫТЬ ФИЛИАЛ В ДРУГОЙ ОБЛАСТИ, ГОРОДЕ, СТРАНЕ

ООО

- БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО НАЛОГОВ, ПО ВЫСОКИМ СТАВКАМ
- ДОВОЛЬНО СЛОЖНЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЁТ
- ПРОЦЕДУРА РЕГИСТРАЦИИ СЛОЖНЕЕ И ДОРОЖЕ, ЧЕМ У ИП
- + ОГРАНИЧЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА
- + МОЖЕТ БЫТЬ ПРЕОБРАЗОВАНО В ЮЛ ЛЮБОЙ ФОРМЫ, МОЖЕТ БЫТЬ ПОДВЕРГНУТО ПРОЦЕДУРАМ СЛИЯНИЯ, РАЗДЕЛЕНИЯ И Т.Д.
- + ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТКРЫТЬ ФИЛИАЛ В ДРУГОЙ ОБЛАСТИ, ГОРОДЕ СТРАНЕ

Больше полезной информации на сайте:

beautyprof.kz