

Пошаговая инструкция

КАК ОТКРЫТЬ САЛОН КРАСОТЫ?

**МОЙ
БИЗНЕС**
национальный проект
по поддержке малого
и среднего бизнеса



1 Определитесь: франшиза или собственная точка.

Для сокращения круга задач при открытии салона и снижения рисков, вы можете приобрести франшизу известного бьюти-бренда.

Но если вас не пугают трудности и вы начали работу над собственным брендом, переходите к следующему шагу!

3 Составить финансовую модель (бизнес-план).

Нужно решить, чьи деньги будут вложены в бизнес: ваши, инвестора или банка. После этого составьте подробную финансовую модель на первые 12–18 месяцев: это поможет спланировать расходы и доходы.

Бизнес-план салона красоты надо составить с учетом: определения целевой аудитории, ориентировочного перечня услуг, доходной и затратной частей, окупаемости предприятия, среднего чека.

За помощью в написании бизнес-плана можно обратиться в **Центр «Мой бизнес»** или воспользоваться **Порталом «Бизнес-навигатор МСП»**.

4 Зарегистрировать бизнес.

ИП – просто зарегистрировать, не нужен уставной капитал, могут применять патентную систему налогообложения, однако отвечают по долгам и обязанностям личным имуществом.

ООО – учредителями могут выступать несколько человек, минимальная сумма уставного капитала – 10 тыс. рублей, отвечают по долгам и обязанностям уставным капиталом.

В Центре «Мой бизнес» можно зарегистрировать ИП или ООО совершенно БЕСПЛАТНО.

5 Найти помещение

Для салона эконом- и среднего класса важно, чтобы вокруг была развитая инфраструктура с пешеходным трафиком. Предприятиям премиум- и люкс-классов необходимо располагаться в престижном районе.

Помещение должно быть **нежилым, предназначено для ведения предпринимательской деятельности, оборудованным вентиляцией, а также иметь отдельное помещение для дезинфекции и отдельные кабинеты для различных услуг.**

2 Выберите тип салона и придумайте концепцию.

Определитесь с направлением вашего салона красоты: традиционный спектр бьюти-услуг, парикмахерская, моносалон (предоставляет одну бьюти-услугу), салон экспресс услуг, салон только для мужчин или только для женщин, лечебно-косметологический центр, SPA-салон, студия загаридр.

В индустрии красоты предприятия также делятся на классы: эконом, средний (бизнес), премиум и люкс.

Также вам необходимо определить свою целевую аудиторию.

6 Составить дизайн-проект.

Лучше всего обратиться за консультацией к дизайнеру, который неоднократно делал дизайн-проекты салонов красоты и знает техническую сторону вопроса, но можно разработать дизайн самостоятельно.

Не забывайте о стойке администратора и подсобных помещениях.

10 Нанять персонал.

Состав работников и необходимость в них зависит от размера и целей вашего бизнеса.

Не забывайте, что для предоставления медицинских услуг нужен лицензированный мастер с опытом работы, а также помимо мастеров вам необходимы административные кадры.

В салонах всегда высокая текучесть кадров. Чтобы это предотвратить, вам нужно обеспечить мастерам достойную заработную плату, официальное трудоустройство с оплачиваемым отпуском, постоянное повышение квалификации за счет компании, выездные мероприятия с командой.

7 Оформите разрешительные документы.

Нужно получить разрешения на запуск работы от санитарно-эпидемиологической службы, Роспотребнадзора и пожарной инспекции.

Если вы будете оказывать медицинские услуги, то необходимо получить **специальную лицензию.**

ЛАЙФХАК: отдайте сопутствующие задачи на аутсорс. Открытие бьюти-студии озаботит вас массой бизнес-задач, и не все они будут одинаково приятными. Чтобы все успеть и не «выгореть», делегируйте некоторые задачи проверенным сервисам для бизнеса.

11 Заняться продвижением.

Если вы не экономите, продвижением может заняться рекламное агентство. Но можно и самостоятельно распечатать флаеры, запустить таргетированную рекламу в соцсетях и сделать анонсы.

Также продумайте персональную программу лояльности, запускайте больше акций в первое время и в низкий сезон.

Для того чтобы клиенты к вам возвращались, важно выстраивать персонализированное отношение к каждому посетителю.

9 Выбрать поставщиков.

Отдавайте предпочтение поставщикам, у которых есть служба заботы о клиентах и хорошо налажена обратная связь.

Убедитесь, что поставщик готов предоставить вам сертификаты соответствия на все виды продукции.

8 Приобрести оборудование.

Оборудование бьюти-студии напрямую зависит от типа и класса будущего салона. Обычно для студий красоты закупка сводится к двум категориям: косметическим и уходовым средствам и непосредственно оборудованию и мебели.

Консультационная поддержка:

☎ 8 (4152) 202 - 800

✉ cpp@mb41.ru

📷 moibiz.kmch

🌐 <https://центрподдержки.рф>

📍 г. Петропавловск-Камчатский,
пр. Карла Маркса д. 23, 1 этаж,
офис 104