

Ирина Ивенина

Где водится прибыль салона красоты

Ирина Ивенина

**Где водится прибыль
салона красоты**

«Издательские решения»

Ивенина И.

Где водится прибыль салона красоты / И. Ивенина —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-507215-3

Книга про самое важное — про деньги салона красоты! Откуда их брать, как их планировать и от чего зависит их приток в ваш бизнес!

ISBN 978-5-00-507215-3

© Ивенина И.
© Издательские решения

Где водится прибыль салона красоты

Ирина Ивенина

© Ирина Ивенина, 2019

ISBN 978-5-0050-7215-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Где водится прибыль салона красоты.

Бизнес-консультант Ивенина Ирина <https://new.vk.com/i.ivenina>.

Ситуация, когда в мире наблюдается и происходит общее падение потребительского спроса (и, даже страшно произнести, эта ситуация приняла затяжной характер), нам, людям салонного бизнеса, приходится крепко думать, как выжить, а еще лучше – как не отказывать себе ни в чем, при этом не потеряв свой бизнес. В последующих главах я, Ивенина Ирина, буду понемногу давать свое видение этого вопроса с учетом нелегких 7 лет в индустрии красоты, прожитых вместе со своими двумя салонами, а также с Учебной Студией-парикмахерской.

Итак, предисловие.

В жизни каждого бизнеса наступает так называемое время Ч, когда жизненно необходимо пересмотреть свои взгляды на ведение своего дела и увидеть таки те места, через которые утекает денежка. Или того хуже, эта денежка нещадно съедается непонятно какими неожиданными платежами, вместо того, чтобы плавно лечь владельцу в карман или пойти на дальнейшее развитие. Таким временем сейчас явился мировой кризис (дай Бог, ему здоровья!). Когда резко снизилась покупательская способность населения, и это коснулось, как товаров, так и услуг, и при этом пострадал, как малый бизнес, так и крупный. Особенно больно и чувствительно эта ситуация сказалась на микро- и малом бизнесе, речь о которых пойдет в моей маленьком исследовании. Итак, эта книга посвящена тому, как индустрии красоты в лице отдельно взятого салона не просто пережить падение спроса на услуги, но и преуспеть!

Глава 1. Самая главная.

Начнем с того, что кризисная ситуация – отличная возможность посмотреть на свое спокойное хозяйство другими глазами. Непредвзято. Со стороны. Для чего? Чтобы выявить слабые стороны и узнать, наконец, всю правду о своем бизнесе.

Первое, что необходимо сделать – провести тотальную инвентаризацию, внутренний и внешний аудит. Первый позволит выявить неупотребляемое в бизнесе оборудование, технику, расходники, химические препараты, их сроки годности, наличие \отсутствие сертификатов и тд.

Эта тотальная инвентаризация позволит посчитать, если раньше вы этого не делали, что и в каком количестве расходовалось (воровалось). Возможно, наконец, сесть и посчитать, сколько и чего должно расходоваться на ту или иную услугу. Что не употребляется совсем и от чего можно безболезненно избавиться (продать, подарить (за деньги) или выкинуть).

Внешний аудит, а именно, классический «тайный покупатель», даст вам ТАКУЮЮЮЮ! пищу для размышлений. Вы, мой дорогой пытливый владелец салона, обнаружите, что ваши

мастера никак не допродают услуги, совсем никак не рекомендуют домашние уходы и, может случиться, еще и отговаривают клиента от покупки!

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.