

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

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, пеньюары 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 полноценный рабочий день продуктивно отработать весьма трудно. Поэтому график работы мастеров необходимо сделать плавающим – 2х2 дня.

Первый год работы салона красоты, когда только набираешь 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.

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.