

ИРИНА ИВЕНИНА

**Как салону красоты
увеличить выручку
Без колдовства**



Ирина Ивенина

**Как салону красоты увеличить
выручку. Без колдовства**

«Издательские решения»

Ивенина И.

Как салону красоты увеличить выручку. Без колдовства /
И. Ивенина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-901986-8

Это маленькое исследование в помощь владельцам салонов красоты, парикмахерских и иже с ними, которое поможет существенно сэкономить деньги за счет внутренних резервов салона. А также по другому посмотреть на свой «красивый» бизнес! Приятного и, самое главное, продуктивного чтения!

ISBN 978-5-44-901986-8

© Ивенина И.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. Самая главная	6
Глава 2. Следующая	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Как салону красоты увеличить выручку. Без колдовства

Ирина Ивенина

© Ирина Ивенина, 2018

ISBN 978-5-4490-1986-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Бизнес-консультант Ивенина (г. Саранск, респ. Мордовия): www.facebook.com/irina.ivenina.1

Хочу сказать отдельное спасибо (спасибо по-эрзянски) Дмитрию Братчикову – заместителю главреда «Новости Юга» <https://www.facebook.com/profile.php?id=100001664063267> за любезно предоставленную возможность печататься в деловом журнале для бизнесовой аудитории.

Ситуация, когда в мире наблюдается и происходит общее падение потребительского спроса, нас, творцов салонного бизнеса, тоже сильно затронуло и нам, как любому другому малому бизнесу, приходится крепко думать, как выжить, а еще лучше – как не отказывать себе ни в чем, при этом не потеряв свой бизнес. В последующих публикациях я, Ивенина Ирина, буду понемногу давать свое видение этого вопроса с учетом нелегких 7 лет в индустрии красоты, прожитых вместе со своими двумя салонами.

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, 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 моем 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 беспокойное 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, Вы сядете и таки посчитаете, 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 ТАКУЮ-ЮЮЮЮ! 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!

Уверяю вас, что эта простая и незатейливая операция откроет массу неожиданностей для вас, как владельца. И вы вдруг увидите, что здесь утекают деньги на вашу новую квартиру, несостоявшийся БМВ, недогулянные Канары...

Итак, первый испуг от итогов инвентаризации прошел.

Раскладываем все по полочкам.

Машинки для стрижки волос в аварийном состоянии, пенные парикмахерские устаревают, лампы для лаков в ужасном состоянии, пластмассовые приспособления поцарапанные, стулья, кресла менять пора, полно просрочки по косметике...

Админы при редких звонках в салон не особо стараются записать звонившего на услугу, мастера даже не пытаются говорить с клиентом о допослуже, админы не продают домашние уходы для рук и волос, выручка стремительно падает, а налоги, аренду, коммунальные платежи никто не отменял...

Да не отчаивайтесь вы так!

Результаты тотальной проверки повод для перезагрузки своего салона!



Смотрим с оптимизмом! **На Главу 2.Следующую.**

Глава 2. Следующая

Первая волна от осознания, что «все ужасно», прошла. Сядьте и хладнокровно пропишите, какие расходы на бизнес каждый месяц вы несете.

Расходы на аренду, коммуналку, налоги, взносы, рекламу (ее тоже надо планировать!) платежи в различные фонды, расходники, химические препараты, на вашу жизнь, на излишества (излишества в виде отпуска, крупной покупки, домика В Крыму – все закладываем сюда). Не забывайте закладывать в расходы суммы на базовые потребности свои и своей семьи (все хотят кушать, и за квартиру тоже надо платить), далее не забудьте о штрафах, пенях, услугах адвоката (можно обозначить их как юридические услуги), заложите сюда бюджет на новое оборудование.

Продумайте, что еще можно предусмотреть в емкой статье «Расходы». После того, как Вы учтете все расходы, появится сумма, которую должен давать салон, чтобы выйти в 0. Да-да, это важно! Именно в эту минуту Вы поймете, что жестоко ошибались относительно суммы безубыточности!

Когда сверстаете сумму расходов, смело накидывайте другую сумму – на собственно, прибыль, которую хотите видеть от салона! Не забывайте, эта сумма должна быть прописана Вашей рукой! И Вы четко должны видеть эту отправную точку, от которой дальше будете двигаться.

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.