

**Предоставление услуг в области эстетической косметологии**

Каждой женщине важно чувствовать себя молодой не только в душе, но и внешне. Плохая экология, сумасшедший ритм жизни и вредные привычки оставляют свои отпечатки на лице: тусклая кожа, сухость и высыпания, усталость и синяки под глазами — не лучший набор качеств для девушек. Современная эстетическая косметология призвана вернуть здоровье и красоту коже.

Эстетическая косметология - это комплекс эстетических манипуляций немедицинского характера, осуществляемых специалистами без медицинского образования и не требующих получения лицензии на осуществление медицинской деятельности.

Вы можете открыть косметологический кабинет с нуля, услуги которого отличаются всевозрастающей востребованностью. Поэтому кабинет косметологии – это доходный вид предпринимательской деятельности.

**Регистрация**Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения или на НПД (для тех, кто планирует работать один).

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Выбор места, это ответственный шаг начала бизнеса. При выборе следует обратить внимание на следующие факторы:

- соответствие санитарным нормам;

- расположение;

- инфраструктура вокруг;

- есть ли рядом конкуренты;

- площадь;

- проходимость;

- стоимость.

Для начала подойдет помещение площадью порядка 18 кв. м., оборудованное центральным водоснабжением и водоотведением.

Так как салон относится к сфере обслуживания, то будет установлен гибкий график работы в зависимости от спроса.

Что бы понимать, где должно располагаться помещение, подумай на кого будет ориентирован кабинет. Для эконома класса подойдет спальный район, для премиума класса лучше выбрать помещение в центре города с хорошей проходимостью.

**!!! Для оценки местоположения выбранного помещения, рекомендуем воспользоваться сервисом Бизнес Навигатор МСП** <https://smbn.ru/>

**Необходимые приобретения**

* Косметологическое кресло
* Стерилизатор воздушный
* Аппарат кавитации и RF лифтинга
* Пилинги
* Альгинатные маски
* Карбокситерапия
* Кварцевый (антибактериальный) УФ-облучатель
* Перчатки виниловые
* Одноразовые полотенца
* Одноразовые простони
* Одноразовые бахилы
* Одноразовые маски
* Крем для холодного гидрирования
* Гель с гиалуроновой кислотой
* Средства для глубокой очищения кожи.

**Описание услуги:**

Карбокситерапия

Пилинг

Альгинат

Чистка лица

Ультразвуковая кавитация (косметологическая безинъекционная процедура для удаления нежелательной жировой прослойки в проблемных местах).

С учетом того, что будет работать один косметолог за день число клиентов составит 5 человек. При среднем чеке 2000 рублей на услуги. За 20 рабочих смен доход в месяц составит около 200 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Клиентов может привлечь удачное расположение салона, а также мастер, к которому они с удовольствием пойдут на процедуру. Но это лишь малая часть от общего числа посетителей. Поэтому для успешного развития бизнеса требуется его эффективное продвижение и вложение средств в рекламу не только на первоначальном этапе, но и в дальнейшем.  
Грамотная реклама салона предполагает комплексное использование различных способов продвижения, включая наружную рекламу, раскрутку в сети интернет и даже в СМИ:

1. Социальные сети. Создание сообщества во «ВКонтакте», «Одноклассниках» и Instagram. Эти сервисы являются хорошими площадками для рекламы салона, проведения привлекающих внимание конкурсов и акций. Также в них можно разместить рекламу и настроить показы целевой аудитории.
2. Яркая и привлекательная вывеска.
3. Размещение баннера об открытии салона, информационного указателя, рекламного щита, лайтбокса.
4. Реклама в журналах красоты.
5. Участие в городских конкурсах, сотрудничество с спортивными организациями.

Если вы только начинаете привлекать клиентов, а деньги на рекламу ограничены, используйте бесплатные методы продвижения:

1. **Привлекайте знакомых.**Первыми вашими клиентами станут соседи, друзья и коллеги. Работать с ними проще. Во-первых, вас не будут торопить.
2. **Обменивайтесь клиентами.** Партнерство – выбор не только крупных корпораций. Частные лица тоже могут эффективно сотрудничать. Передавайте визитки и просите рекомендаций у парикмахеров, лашмейкеров, к которым ходите. А своих клиентов направляйте к ним.
3. **Используйте соцсети.** Сделайте страницу в ВК, «Инстаграме» или «Одноклассниках». Разместите контакты и отзывы благодарных клиентов.
4. **Будьте активны на форумах.**Женские форумы – то место, где обитает ваша целевая аудитория. Если ваши интересы разносторонни, общайтесь о вышивании крестиком, экстремальных видах спорта и собаках. А заодно рассказывайте об основном виде деятельности и рекламируйте себя.

**Экономическая справка**

Вложения на старте бизнеса – 250000 рублей.

Средний чек – 2000 рублей.

Выручка за год 1 000 000 рублей.

Срок окупаемости –6 месяцев.

**Риски бизнеса**

* Высокая конкуренция. Для привлечения ЦУ придется внедрять новые технологии, акции, специальные предложения, разрабатывать стратегии удержания клиентской базы.
* Нужно постоянно контролировать уровень сервиса. Один недовольный клиент нанесет ощутимый урон бизнесу.