

**Оказание услуг по маникюру. Открытие маникюрного кабинета.**

Культура обращаться за услугами маникюра к специалисту закрепилась прочно. Подобный бизнес не требует больших вложений (для старта достаточно 250 тысяч рублей), и в перспективе будет приносить хорошую чистую прибыль ежемесячно. В дальнейшем можно предлагать дополнительные услуги в области красоты и ухода за собой.

**Регистрация**

Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП (ОКВЭД 93.02 — «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты») с упрощенной системой налогообложения или НПД;

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2500000. 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. Смена помещения в будущем – это значительные финансовые затраты, поэтому к выбору места нужно подойти с особой тщательностью. При выборе следует обратить внимание на следующие факторы:

- соответствие санитарным нормам;

- расположение;

- инфраструктура вокруг;

- есть ли рядом конкуренты;

- площадь;

- проходимость;

- стоимость.

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/>

**Санитарные требования**

Ногтевая студия должна отвечать санитарным требованиям:

- наличие холодного и горячего водоснабжения;

- площадь одного рабочего места – не меньше 4.5 м²;

- подсобное помещение;

- отдельные помещения или зоны для маникюра и педикюра;

- качественная вентиляционная система;

- помещение для очищения и стерилизации инструментов (инструменты и мебель дезинфицируются после каждого приема клиента).

Подробнее изучить требования можно в постановлении от 18.05.2010 N 59 «Об утверждении СанПиН 2.1.2.2631–10».

**Необходимое оборудование**

Для оборудования одного рабочего места потребуется приобрести:

- Стол для маникюра (высота не ниже 70 см);

- Кресло для мастера;

- Кресла для клиента;

- Стеллажи для хранения инструментов и расходных материалов;

- Кресло для педикюрных работ;

- Настольная лампа;

- UF-лампы для наращивания и сушки гель-лака;

- Наборы для маникюра и педикюра;

- Оборудование для стерилизации;

- Фрезер для маникюра и педикюра;

- Ванночки, подставка, подушка;

- Парафинотопка;

- Вытяжка для маникюра;

Материалы для работы:

- Палитра лаков, гель-лаков;

- Средства для удаления лака/шеллака, смягчения кутикулы и пр.

- Ухаживающие средства

- Расходные одноразовые материалы: салфетки, маски, перчатки и пр.

Для оборудования клиентской зоны ожидания потребуется:

- Шкаф или вешалка для верхней одежды;

- Диван для посетителей;

- Телевизор для зала.

**Услуги маникюрного салона:**

Сейчас маникюрные салоны предлагают широкий спектр самых разных услуг. Отличительная особенность данного бизнеса в том, что не существует очень низких цен на процедуры, а средний чек составляет около 1000 рублей. На обслуживание одного клиента уходит от 30 мин до 1,5 часа. Популярные услуги:

* классический и аппаратный маникюр;
* экспресс-маникюр;
* мужской маникюр;
* детский маникюр;
* покрытие лаком;
* покрытие гель-лаком;
* снятие гель-лака;
* наращивание ногтей;
* коррекция ногтей;
* СПА-уход и массаж рук;
* дизайн ногтей.

В дальнейшем услуги будут расширяться, добавляться новые методы обработки ногтей, увеличиваться ассортимент лаков и материалов.

С учетом того, что будет работать один мастер за день число клиентов составит 6 человек. При среднем чеке 1000 рублей на услуги. За 20 рабочих смен доход в месяц составит около 120000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Согласно данным опросов, маникюр делают около 55% россиянок, 37% не забывают и о педикюре. Экономическая стабильность в стране почти не сказывается на объемах прибыли в сфере ногтевого сервиса. На мировом рынке интерес к данной сфере также растет. Как показывает отчет Grand View Research, Inc, глобальный рынок ногтевых покрытий к 2024 году достигнет 15,55 миллиардов долларов (ежегодный прирост 9,5%).

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 маникюрного 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. Полиграфическая продукция — листовки, флайеры, визитки. Их можно раздавать на улице, распространять в почтовых ящиках, магазинах, салонах.
3. Яркая и привлекательная вывеска.
4. Размещение баннера об открытии салона, информационного указателя, рекламного щита, лайтбокса.
5. Реклама в журналах красоты.
6. Участие в городских конкурсах, сотрудничество с салонами и модельными агентствами.

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. Во-вторых, если допустите небольшие огрехи, поливать грязью не станут. Исправите ошибки и продолжите работать дальше. С малознакомыми людьми такой номер не пройдет.
2. **Приглашайте моделей.**Когда знакомые кончатся и встанет вопрос, как привлечь новых клиентов, по примеру других мастеров маникюра, делайте скидки на первые работы. Клиенты соглашаются побыть моделями, если им нарастят ногти и сделают дизайн дешево. Установите ценник с учетом стоимости материалов и небольшой надбавки. Поднимете его до среднего по рынку, когда наберетесь опыта.
3. **Обменивайтесь клиентами.** Партнерство — выбор не только крупных корпораций. Частные лица тоже могут эффективно сотрудничать. Передавайте визитки и просите рекомендаций у парикмахеров, лашмейкеров, массажистов, к которым ходите. А своих клиентов направляйте к ним.
4. **Используйте соцсети.** Сделайте маникюрную страницу в ВК, «Инстаграме» или «Одноклассниках». Разместите примеры работ, контакты и отзывы благодарных клиентов. Расскажите о себе как начинающем мастере маникюра, а чтобы раскрутить страницу, активнее участвуйте в обсуждениях в профильных сообществах и заводите больше друзей.
5. **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 – 1000 рублей.

Выручка за год 1 440 000 рублей.

Срок окупаемости –2,1 месяца.

**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.
* Высокие требования к квалификации. Сфера усложняется, возникают новые стандарты - важно шагать в ногу с последними тенденциями. Профессионализм мастера определяет лояльность аудитории.
* Трудности с закупками. Ниша полна недобросовестных производителей и поставщиков, поэтому требуется осторожность.