****

**Оказание услуг по шугарингу**

Это очень интересное и перспективное направление для открытия бизнеса, который не требует больших вложений. Шугаринг — эффективная и не травмирующая кожу процедура удаления волос на теле с помощью сахарной пасты. Это альтернатива восковой депиляции.

**Регистрация**

Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной системой налогообложения (ОКВЭД 96.02 - «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты»), патент 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**

Минимальная площадь, необходимая для ведения бизнеса – 30 м. кв. Желательно выбирать помещение, в котором уже есть отдельный от зоны ожидания кабинет (около 12 м.кв.), санузел и небольшая площадь при входе.

Особых санитарно-эпидемиологических требований нет, однако не стоит размещать салон в подвальном или полуподвальном помещении не стоит. Оптимально выбирать помещение на первом этаже жилого дома, бизнес-центра, а также вблизи парикмахерских, спортивных центров или косметических клиник. Такое расположение поможет привлечь внимание потенциальных клиентов и пробудить желание воспользоваться услугами салона.

Помещение должно находиться в зоне активного пешеходного трафика, желательно рядом с остановкой общественного транспорта. Также желательно, чтобы рядом был небольшой паркинг на несколько машин или стоянка в пешей доступности (не более 5 минут). Вывеска – особый элемент оформления, ее должно быть хорошо видно со всех сторон. Слишком маленький формат вывески сделает салон незаметным, новые клиенты будут испытывать затруднения с поиском входа.

Не нужно выбирать помещения, требующие значительного ремонта. У большинства клиенток этот вид услуг ассоциируется с косметологическими и медицинскими, поэтому главное требование – чистота и аккуратность. Кроме того, затраты на капитальную переделку площади увеличат срок окупаемости проекта.

**!!! 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 рабочего помещения не менее 12 кв.м.;  
- 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:  
- Косметологическая кушетка;  
- Шкаф для инструментов;  
- Рабочее место мастера (стол+стул);  
- Нагреватель для сахарной пасты и воска;  
- Стерилизатор (для инструментов);  
- Очиститель воска;  
- Шкаф-витрина;  
- Лупа и лампа;  
  
Материалы для работы:  
- Сахарную пасту;  
- Бандажные полоски;  
- Шпатели и деревянные палочки;  
- Одноразовые перчатки и салфетки;  
- Простыни;  
- Форма для мастера.  
Не стоит экономить на материалах, так как результат работы мастера зависит от качества сахарной пасты. Недовольные обслуживанием клиентки мгновенно разнесут дурную славу о заведении, а потеря репутации – самый большой риск для начинающего предпринимателя.

Для оборудования клиентской зоны ожидания потребуется:  
- Ресепшен  
- Шкаф или вешалка для верхней одежды;  
- Диван для посетителей;  
- Телевизор для зала.

**Услуги маникюрного салона:**

Сама процедура депиляции может выполняться в трёх техниках:  
- мануальная с нанесением сахарной пасты и снятия руками;  
- шпательная с распределением и удалением смеси специальным инструментом – шпателем;  
- техника аппликаций с применением плотной тягучей массы.

С учетом того, что будет работать один мастер за день число клиентов составит 4 человек. При среднем чеке 1300 рублей на услуги. За 20 рабочих смен доход в месяц составит около 104000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

***Целевая аудитория***

Основная часть клиентов студии шугаринга – это женщины от 18 до 45 лет. Это работающие люди со средним или высоким достатком. Мужчины тоже иногда нуждаются в услугах депиляции. Чаще всего это обеспеченные люди, для которых внешность играет очень большую роль. Небольшой процент мужской аудитории – это спортсмены и бодибилдеры. Они часто демонстрируют своё тело, поэтому оно должно быть безупречным.

***Запуск рекламной компании***

Рекламировать свой бизнес нужно начинать задолго до официального открытия. Для мастера, который работает сам, лучшей рекламой будет “сарафанное радио” — мнения и отзывы тех, кто уже обслуживался у него.

Но на сарафанное радио надежды мало: много ли клиентов приведут родственники, подруги и подруги подруг? Поэтому к открытию салона нужно приготовиться:

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 легче
2. **Приглашайте моделей.**Когда знакомые кончатся и встанет вопрос, как привлечь новых клиентов, по примеру других мастеров, делайте скидки на первые работы. Клиенты соглашаются побыть моделями, если им окажут услуги бесплатно. 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 страницу в ВК, «Инстаграме» или «Одноклассниках». Разместите примеры работ, контакты и отзывы благодарных клиентов. Расскажите о себе как начинающем мастере, 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.

Вы можете использовать разные варианты рекламы одновременно или по очереди, определяя, какие из них эффективнее работают именно в вашем случае. Главное при этом - неукоснительно следовать золотому правилу: рекламируйте не себя и не свою студию, а результат вашей работы, удовольствие, которое в итоге получит клиентка. Потому что любая пришедшая к вам женщина на самом деле платит не за услугу по наращиванию, а за огромные глаза с шикарными ресницами, отражённые в зеркале после сеанса.

Конечно, никакая реклама не способна привлечь за короткий срок тысячи новых клиентов. Но в этом случае это и не требуется, поскольку даже опытный мастер может принять всего пять — шесть человек за день. Поэтому для увеличения прибыльности бизнеса имеет смысл сосредоточиться не на количестве, а на качестве и постараться сформировать относительно небольшую группу постоянных платёжеспособных клиенток.

**Экономическая справка**Вложения на старте бизнеса – 250000 рублей.  
Средний чек – 1300 рублей.  
Выручка за год 1 248 000 рублей.  
Срок окупаемости –3 месяца.

**Риски бизнеса**

Предприниматель должен не только проанализировать рынок и оценить уровень конкуренции в городе, где он собирается открыть шугаринг-кабинет, но и проработать риски бизнес-проекта. К ним относятся такие неблагоприятные факторы, как:

Повышение стоимости аренды. Минимизировать этот риск поможет заключение договора аренды на длительный срок с фиксированной суммой оплаты.

Потеря доверия клиентов из-за некачественных материалов. Важно тщательно выбирать поставщиков сахарной пасты, от этого зависит уровень обслуживания клиентов.

Рост конкуренции среди аналогичных салонов и специализирующихся на других методах эпиляции, уменьшить который позволит высокое качество предоставляемых услуг и мастерство персонала, доступные цены.

Падение спроса на услугу по причине снижения платёжеспособности клиентов или недостаточной рекламной деятельности, изменить ситуацию поможет привлечение клиентов с помощью программы лояльности и активный маркетинг.

Неправильное ценообразование из-за занижения либо завышения цен, отрицательно сказывающегося на посещении и прибыли салона. Что бы избежать такой ситуации следует.