****

**Оказание услуг по наращиванию ресниц.**

Услуги по наращиванию ресниц — один из тех видов бизнеса, который востребован клиентами даже в кризисные времена. Согласно исследованиям, ВЦИОМ, всего лишь менее одного процента женщин готовы отказаться от бьюти-процедур в связи с понижением уровня своего дохода и ростом цен. Индустрия красоты набирает обороты, и найти свою нишу в этом направлении сможет даже начинающий мастер.

**Регистрация**

Зарегистрировать бизнес можно:  
- в формате ИП (ОКВЭД 96.02 — «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 эконом класса подойдет спальный район, для премиум класса лучше выбрать помещение в центре города с хорошей проходимостью.

Для начала бизнеса можно еще рассмотреть вариант аренды, рабочего места в уже существующем салоне.  
 **!!! Для оценки местоположения выбранного помещения, рекомендуем воспользоваться сервисом Бизнес Навигатор МСП** <https://smbn.ru/>

**Санитарные требования**

Так как наращивание ресниц относится к косметологическим процедурам, на одно рабочее место мастера, согласно нормам, необходимо выделить не менее 12 – 16 м2. Вместе с подсобными и дополнительными помещениями (кладовая, место для мытья рук и стерилизации инструмента, место для ожидания и т.д.). Таким образом, для кабинета с одним рабочим местом понадобится площадь от 25м2.

**Что обязательно должно быть в кабинете:**- горячее и холодное водоснабжение;  
- канализация;  
- качественная приточная вентиляция и кондиционирование воздуха;  
- достаточное освещение (величины освещения указаны в СанПиН);  
- медицинская аптечка с определенным составом;  
- обязательно место для стерилизации и дезинфекции инструментов;  
- противопожарное оборудование (сигнализация и средства пожаротушения);  
- отсутствие вредителей (насекомых, грызунов).

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

**Необходимые материалы и оборудование для работы**

Самое главное оборудование кабинета — это удобная кушетка, на которой ваш клиент будет проводить время процедуры. Выбирайте ортопедическую модель, такую, где есть возможность регулировки высоты и предусмотрено несколько положений для головы клиента. В комплекте закажите съемные чехлы для кушетки, одноразовые или такие, которые можно стирать.

Кроме кушетки, вам понадобится специальный инструмент и расходные материалы:  
- специальные подушечки, которые подкладываются под верхние веки во время процедуры;  
- профессиональная лампа для косметических процедур;  
- зеркало с увеличением для того чтобы чтобы клиент хорошо видел результат работы;  
- спрей-антижир, обеспечивающий склеивание;  
- каучук;  
- комплекты ресниц с различной длиной, ворсом, материалом изготовления;  
- ремувер для коррекции и удаления;  
- лунки в которые наливают клей;  
- пинцеты — понадобится минимум два: одним пинцетом мастер держит ресничку, вторым, изогнутым, делает коррекцию;  
- охлаждающие патчи, успокаивающие глаза;  
- защитные очки;  
- специальный планшет для хранения наборов ресниц;  
- стол и стул;  
- тумба для инструмента;  
- медицинская аптечка;  
- стерилизатор для пинцетов;  
- щетка и расческа для ресниц;  
- специальные ножницы;  
- кисть для промазки клеем;  
- ленточки для наращивания;  
- дебондер (специальное средство для снятия материала);  
- украшения для ресниц;  
- обычные ватные палочки, сухие и влажные салфетки.

Важной составляющей конкурентного преимущества студии по наращиванию ресниц будет интерьер, удобство, ощущение комфорта. Поэтому необходимо привести в порядок комнату, которая будет служить кабинетом для наращивания ресниц.

Необходимы косметический ремонт, организация качественного освещения, покупка удобной мебели и предметов декора.

Для зоны ожидания в первую очередь необходимо приобрести:  
- небольшой диван;  
- шкаф для одежды;  
- небольшой телевизор.

Если вы зарегистрируетесь в качестве ИП вам потребуется ещё приобрести кассу

**Услуги:**

Как и в любом виде бьюти-бизнеса, здесь есть несколько основных форматов оказания услуг. Но сначала давайте посмотрим, какие конкретно услуги может оказать лэшмейкер, а потом будем разбираться с форматами.

Итак, в стандартный перечень услуг лэшмейкера входит:  
- наращивание отдельными ресничками;  
- пучковое наращивание;  
- коррекция ресниц;  
- снятие ресниц;  
- ламинирование ресниц.

Дополнительно мастер может предложить своим клиенткам услуги по коррекции, укладке и окрашиванию бровей и т.д.

Стоимость процедур не должна быть дороже, чем у конкурентов, особенно на начальном этапе. Но и не ниже допустимого значения, чтобы не работать в убыток. Средний чек составит 2000. Средняя выручка за 20 рабочих дней, при 3х клиентах в сутки составит 120000

**Маркетинговая концепция**

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. Именно поэтому многие мастера – лэшмейкеры на первых порах работают бесплатно, а клиент оплачивает только материалы.

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 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, 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 двух — трёх 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 – 2000 рублей.  
Выручка за год 1 440 000 рублей.  
Срок окупаемости –2,1 месяца.

**Риски бизнеса**

Основную опасность для развития бизнеса представляют рост конкуренции и возможное существенное подорожание расходных материалов.

Минимизировать риски предполагается:

* созданием комфортного и запоминающегося рабочего пространства;
* постоянным повышением уровня квалификации мастера;
* использованием современных технологий и проверенных материалов;
* быстрым и качественным выполнением процедур;
* проведением постоянной рекламной кампании;
* созданием динамического запаса необходимых расходных материалов.