

Как открыть салон красоты

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Маркетинговые исследования

- Глобальный маркетинг. Точка зрения проектировщика
 - . Состояние и тенденции рынка
 - . Динамика менталитета клиента
 - . Изменения спроса и тренды предложений
 - . Классификация предприятий индустрии красоты и здоровья
 - . Конкуренция на рынке: мифы и реальность
- Локальный маркетинг
 - . Выбор месторасположения предприятия
 - . Жилой дом, бизнес-центр, торговый центр: инвестиционная привлекательность
 - . Определение потенциальных клиентов и конкурентов

Бизнес-проект

- Покупка готового бизнеса. Юридические и финансовые риски
- Франчайзинговая система открытия салона / клиники. Плюсы и минусы
- Алгоритм создания оригинального предприятия индустрии красоты и здоровья
 - . Основные этапы создания бизнеса. Последовательность и параллельность действий
 - . Необходимые организационные и финансовые ресурсы

Бизнес-модель. Принципы создания

- Что такое клиентоориентированная бизнес-концепция
- Общие правила оснащения
 - Алгоритм выбора аппаратов, оборудования и косметических линий
 - Особенности работы с поставщиками оборудования и расходных материалов

Проект предприятия — создание бизнес-пространства

- Типичные ошибки проектов и как их избежать. Примеры из жизни
- Подбор помещения
 - Технические требования к помещению
 - Нормативные (СанПиН, СНиП и др.) требования к помещению. Как использовать противоречия в нормах для своей выгоды
 - Практика согласований, получения лицензии и разрешения на деятельность
- Этапы проектирования
 - Изыскательские работы. Техническая экспертиза объекта
 - Разработка технического задания на проектирование
 - Функциональное зонирование объекта с разделением потоков и оптимизацией используемых площадей
 - Архитектурные решения и технологический проект
 - Проекты инженерных систем (электроснабжение, водоснабжение и канализация, отопление, вентиляция и кондиционирование, слаботочные системы)
 - Дизайн-проект, фасадные решения и вывески
- Условия труда, эргономика рабочих мест и квадратные метры
 - Парикмахерский зал
 - Ногтевой сервис
 - Косметология
- Мерчандайзинг. Какими должны быть витрины и их оптимальное размещение
- Подсобные и технические помещения — какие необходимы и почему. Как экономить на их площади
- Сервис в широком смысле — конкурентное преимущество. Комфорт клиента в архитектурных, технологических, инженерных и дизайнерских решениях

- Примеры из практики проектирования

Реорганизация бизнеса — развитие предприятия (рестайлинг, ребрендинг, реинжиниринг)

День 2

Законодательная база индустрии красоты

Как создать бизнес. Юридические и практические аспекты оформления собственного дела

- Как вы яхту назовете: виды хозяйствующих субъектов в индустрии красоты
- Отдай и не греши: налогообложение в индустрии красоты. Налоговые льготы

Два лица одной индустрии. Бытовые и медицинские эстетические услуги. Вместе или по отдельности?

- Два клика до парикмахерской: создание предприятия, оказывающего бытовые эстетические услуги
- Красота в белом халате: создание предприятия, оказывающего медицинские эстетические услуги
- Большие правила и маленькие хитрости: лицензирование предприятия, оказывающего медицинские косметологические услуги
- Бумажный фундамент прочного бизнеса:
 - О. Требования к помещениям, персоналу, оборудованию, препаратам
 - О. Профессиональные стандарты, государственные реестры и технические регламенты
 - О. Санитарные правила, ГОСТ, приказы Минздрава
 - О. Внутренний документооборот

Проверки предприятий индустрии красоты

- Глаз да глаз: виды и сроки проверок
- Вы не одни во вселенной:
 - О. Проверяющие органы и их полномочия

- О. Требования контролирующих и надзорных органов (прокуратура, Роспотребнадзор, Росздравнадзор, МЧС, ФНС, ФАС, ФМС, Министерство здравоохранения, Трудовая инспекция, Архитектурный надзор, и др.)
- Кто в доме хозяин: действия руководителя во время проверки и при подписании акта о выявленных нарушениях

Практикум: «Ни шагу назад! Алгоритм действий персонала при проведении проверки»

День 3

Экономика салонного и медицинского бизнеса для неэкономистов

Разберемся в путанице терминов

- Инвестиционные затраты и текущие расходы
- Постоянные и переменные расходы
- Прямые и косвенные расходы
- Оборот, выручка, доход, прибыль

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) бизнеса

- Определения и расчеты основных экономических параметров бизнеса
 - О. Себестоимость услуг
 - О. Правила ценообразования
 - О. Скидки и бонусы
 - О. Идеальные и реальные системы оплаты труда
 - О. Пропускная способность предприятия и реальная загрузка рабочих мест
 - О. Особенность продаж средств домашнего применения и сопутствующих товаров
 - О. Рентабельность услуг, рабочего места, подразделения и предприятия в целом
- Бизнес-прогноз
 - О. Выход на режим самоокупаемости (точка безубыточности)
 - О. Достижение плановых доходов
 - О. Срок окупаемости (возврат инвестиций)

- Убедимся, что управляющий может понять экономику бизнеса без помощи экономиста

Кризисы в салонном и медицинском бизнесе

- Внешние и внутренние причины кризисов
- Кризис предприятия, заложенный в его проекте
- Кризис управления
- Кризис жизни — модель «жизненного цикла» предприятия

Экономические методы повышения эффективности бизнеса

- Бизнес-процессы в салонном и медицинском бизнесе
- Антикризисное управление

Практикум «Экономический калькулятор экспресс-оценки основных экономических характеристик бизнеса в режиме online»