

САЛОННАЯ СТРАТЕГИЯ

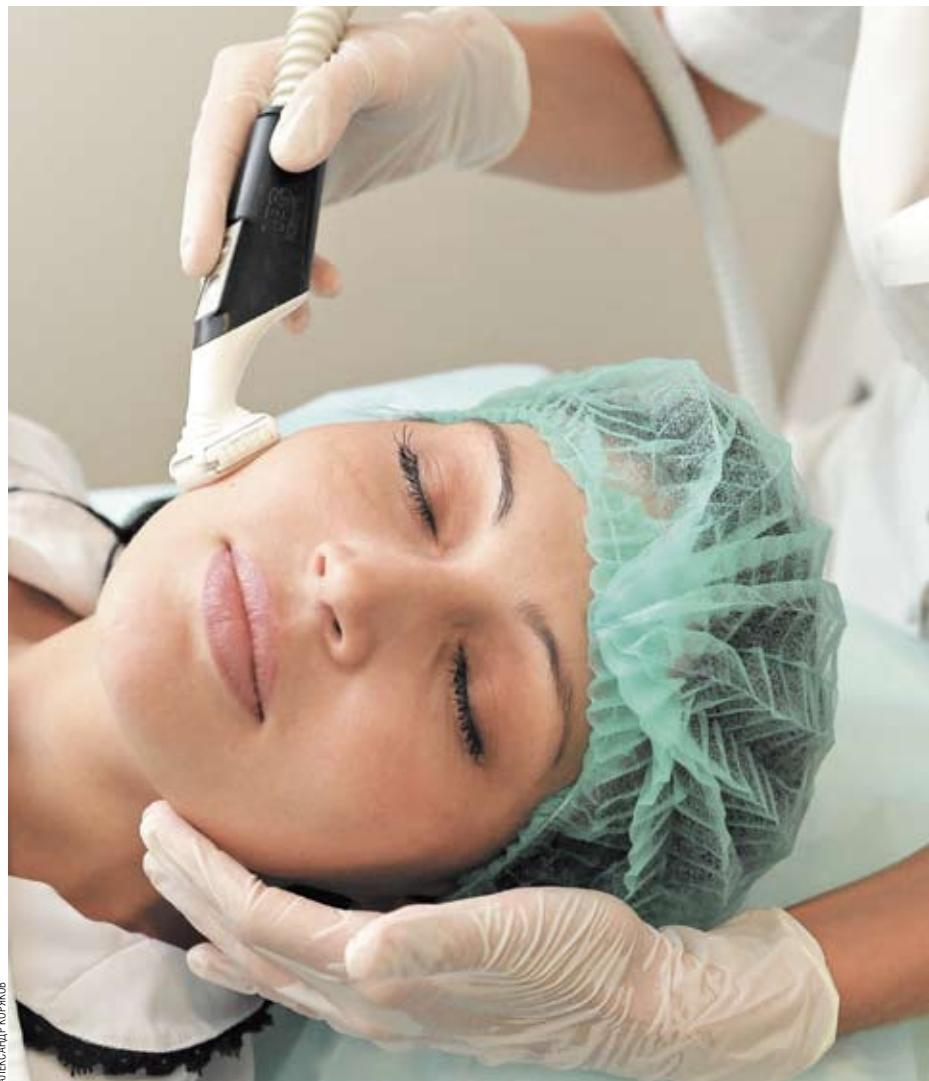
САЛОНЫ КРАСОТЫ ЯВЛЯЮТСЯ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ГОРОДСКОГО ПЕЙЗАЖА ПЕТЕРБУРГА, КАК В ЦЕНТРЕ, ТАК И В СПАЛЬНЫХ РАЙОНАХ. НАСКОЛЬКО ЭТОТ БИЗНЕС ЯВЛЯЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ДОХОДНОСТИ, ВЫЯСНЯЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА.

В Санкт-Петербурге, по разным оценкам, 2–2,5 тыс. салонов красоты и парикмахерских. По данным Петростата, их общий оборот за первое полугодие 2013 года составил почти 800 млн рублей. По данным «Инвесткафе», большинство небольших местных организаций зарегистрированы как ИП, так как объем выручки не превышает лимита для использования УСН в 60 млн рублей, а отчетность сильно упрощена, что позволяет не пользоваться услугами бухгалтера и снижает издержки. Сетевые салоны красоты в основном зарегистрированы как ООО, поскольку затраты на ведение бухгалтерии не оказывают столь значительного влияния на рентабельность сети.

По оценке специалистов из Ola Studio, инвестиции в открытие салона красоты премиум-класса составляют \$2 млн. По подсчетам Надежды Белоусовой, генерального директора салона красоты «Ницца», для открытия салона эконом-класса «с нуля» необходим как минимум 1 млн рублей. Аналитик «Инвесткафе» Роман Гринченко уверен, что и объем инвестиций в открытие нового салона красоты, и стоимость готового бизнеса в значительной степени зависят от местоположения, размера, количества предоставляемых услуг. «Для того чтобы открыть салон красоты, стартовый капитал может составлять от 500 тыс. до 3 млн рублей», — говорит господин Гринченко. Консультанты Ola Studio рассказывают, что консультации по открытию бизнеса стоят от 1 млн рублей.

Роман Гринченко считает, что зачастую выгоднее открывать новый салон красоты, а не покупать уже существующий бизнес. «В большой степени оборот и рентабельность зависят от количества конкурентов, находящихся рядом, а при открытии своего салона можно учесть наибольшее количество факторов и изначально, благодаря территориальному положению, получить существенное преимущество», — поясняет свою позицию аналитик.

Надежда Белоусова, напротив, уверена, что выгоднее покупать готовый салон, который уже имеет проверенных



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ИНВЕСТИЦИИ В ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ ПРЕМИУМ-КЛАССА СОСТАВЛЯЮТ \$2 МЛН, ДЛЯ ОТКРЫТИЯ САЛОНА ЭКОНОМ-КЛАССА «С НУЛЯ» НЕОБХОДИМ КАК МИНИМУМ 1 МЛН РУБЛЕЙ

мастеров и наработанную базу клиентов, что позволит окупать расходы на аренду помещения уже в первый месяц работы. «Для этого нужно, чтобы салон приносил в месяц хотя бы 100 тыс. рублей», — говорит госпожа Белоусова.

ЗАЛОГ УСПЕХА — В МУЖСКОЙ СТРИЖКЕ По оценкам собственников салонов красоты, самой востребованной услугой являются стрижки. При-

чем чаще стригутся мужчины — без особых изысков, зато регулярно, раз в полтора-два месяца. Женщин также в первую очередь интересуют стрижки, на втором месте по популярности у прекрасного пола — маникюр и педикюр, на третьем — эпиляция. Это те самые услуги, которые можно найти практически во всех салонах красоты, начиная с экономкласса. Их стоимость варьируется от 200 до 2000 рублей.

В салонах классом выше клиентов больше всего интересуют косметологические услуги и массаж, стоимость которых варьируется от 2 до 8 тыс. рублей. Визаж и создание причесок традиционно пользуются сезонным спросом — перед сезоном свадеб и новогодних корпоративов. Стоимость этих услуг колеблется от 1 до 10 тыс. рублей. В салонах класса люкс цены на все перечисленные услуги могут быть выше и в пять, и в десять раз.

Салоны премиум-класса обычно работают с определенной маркой профессиональной косметики и нередко являются ее официальным партнером. Мастера рекомендуют ее своим клиентам и, продавая, получают определенный процент от сделки за счет наценки салона. «Продавать клиентам хорошую дорогую косметику имеет смысл в люксовых салонах, там могут купить за один раз несколько кремов на 30 тыс. рублей. В более простых салонах профессиональная косметика должна продаваться на случай, если посетитель заинтересуется ею, но рассчитывать на серьезный доход от этого не стоит», — рассказывает Надежда Белоусова. По оценке госпожи Белоусовой, заработать на продаже косметики можно только в том случае, если мастер может хорошо продать ее, однако далеко не все работники салонов красоты сильны в этом.

По данным Романа Гринченко из «Инвесткафе», оборот рынка салонов красоты в Санкт-Петербурге за 2013 год составил около 23 млрд рублей. «Средний чек находится на уровне 500 рублей, при этом наибольшая доля выручки приходится на женскую часть населения, так как их расходы на услуги салонов красоты намного существеннее, чем у мужчин», — говорит господин Гринченко. Собственники салонов красоты согласны: женщины готовы значительно больше тратить на уход за собой, в том числе и приходя на целый день в салон и заказывая комплекс услуг, условно говоря, от макушки до пяток. → 11



ЗАО «ЛСР-Базовые»

Тел.: (812) 777-77-45, www.lsrbase.ru

БАЗОВЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ: ЩЕБЕНЬ, БЕТОН, ПЕСОК



ПРОИЗВОДСТВО И ПОСТАВКА

С НАМИ ВСЁ СЛОЖИТСЯ!

