

Открытие салона

Привет :) Этот чек-лист – твой верный друг в открытии салона, который покажет правильный путь и приведет к цели



ШАГ 1: БИЗНЕС-ПЛАН

На этом этапе нужно продумать детали открытия салона и все спланировать, чтоб в дальнейшем знать, насколько ты следуешь плану.

- Выбрать тип салона и обозначить ЦА (целевую аудиторию)
- Проанализировать конкурентов
- Придумать название
- Сформировать свой бренд
- Прописать позиционирование бизнеса
- Рассчитать экономику предприятия (основные издержки на аренду, зп, налоги)
- Рассчитать стоимость ремонта и бюджет на оборудование
- Выбрать каналы продвижения
- Сформировать бюджет на рекламу, помещение, оборудование, зп мастеров
- Сформировать прайс услуг

- Открыть юр. лицо (при необходимости получить лицензию)
- Выбрать локацию



ШАГ 2: ПОМЕЩЕНИЕ

Второй этап – это поиск и ремонт помещения. Главное – определиться, какой тип салона у тебя будет: брендовый, локальный или транзакционный.

Подробнее о них можно прочитать в статье "Какой салон вы?" От типа зависят локация и дизайн салона.

[Читать статью](#)

- Найти помещение
- Узнать историю помещения (не будет ли никаких с ним проблем?)
- Арендовать/купить помещение
- Создать дизайн-проект помещения
- Найти и нанять мастеров для ремонта помещения
- Сделать ремонт

Здесь же нужно приобрести оборудование и мебель в салон. Чтоб ничего не забыть, вот детальный список всех нужных вещей:

- Найти поставщиков для закупки продукции
- Лампы, люстры для освещения помещения
- Диван/пуфы для клиентов

- Журнальный столик
- Кресла
- Столы
- Шкафы и ящички для хранения продукции и материалов
- Фен, расчески, ножницы для стрижки и укладки волос
- Полотенца и специальные накидки для стрижки
- Специальные средства для ухода за волосами
- Маникюрные столы
- Педикюрные кресла
- Лампы для гель-лака и шеллака
- Маникюрные наборы
- Стерилизатор для дезинфекции приборов
- Массажные кровати
- Кремы, маски, пилинги и т.д. для косметологии
- Детские кресла
- Заказ формы для сотрудников
- Покупка компьютера/ноутбука для администратора
- Принадлежности для ванной
- Ведерки для мусора



ШАГ 3: ПОИСК И НАЙМ МАСТЕРОВ

Перед тем, как искать кандидатов на должности, пропиши миссию (ценности) своего бренда: для чего существует салон и каких клиентов ты хочешь обслуживать?

Подсказка:

вот пример того, как ты можешь сформулировать миссию и основные ценности салона: “Наша миссия – предоставить качественные услуги и заботиться о каждом клиенте.

Мы верим, что у каждого должна быть возможность выбирать свой стиль и становиться лучше. Мы ответственны за наши действия перед каждым нашим клиентом.”

- Составить описание вакансии с описанием ценности бренда (люди будут точно знать, кто вы и чем выделяетесь)
- Создать список должностей и обозначить требование для каждой должности
- Опубликовать список вакансий
- Отобрать кандидатов
- Провести собеседования (проверить мастеров: дать выполнить “тестовое”)
- Нанять мастеров
- Составить расписание для сотрудников и работы самого салона
- Обучить персонал для работы в салоне



ШАГ 4: МАРКЕТИНГ

У тебя будет много конкурентов, поэтому нужно сразу же укрепиться на рынке. Лучше всего, если о салоне будут говорить еще ДО его открытия, поэтому реклама в помощь.

Важно: нужно выделяться. У твоего салона может быть креативный дизайн или выигрышная локация. Например, G.Bar легко узнать по их общению с аудиторией. Никаких тебе банальных и скучных фраз, а вместо них – много сленга и дружеское обращение.

- Разработать маркетинговую стратегию на год
- Решить, нужны ли тебе сайт и соц. сети
- Создать соц. сети
- Сотрудничать с другими салонами (опционально)
- Закупка рекламы на месяц вперед (о видах продвижения подумали в шаге 1)

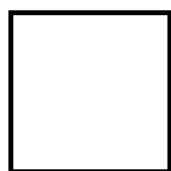
Примечание: работа с блогерами в соц. сетях, giveaway и ведение сторис влияют на привлечение клиентов.



ШАГ 6: ДОБАВЬ КРЕАТИВ

Не придумывай велосипед, а укрась его.

Пример: подай нетипично визитные карточки. Они могут быть объемными или в форме человека. Это будет изюминка твоего салона, которую точно никто не забудет.



Открыть свой салон

Если у вас появилось желание открыть свой салон, не бойтесь и не останавливайтесь. Что вам может помешать, кроме отсутствия четкого плана и страха? Правильно: ни-че-го! Помните, все в ваших руках :)