

Любі друзі! Багато народів захоплюються героїзмом і мужністю українського народу. Тож, ми вже зараз повинні працювати для відбудови, щоб і надалі прославляти нашу неймовірну Батьківщину.

Знання - це наша сила!

Коли лунає сирена-направляйтесь в укриття! Бережіть себе!

## Урок № 61

**Дата:** 17.10.2022

**Тема:** Проектування підприємств по наданню перукарських послуг

**Мета:** охарактеризувати проектування підприємств по наданню перукарських послуг; розвивати аналітичне мислення, професійні навички, пам'ять, мислення; виховувати інтерес до спеціальності.

**Хід уроку:**

При відкритті перукарні визначитеся з графіком роботи майстрів, краще зробити плаваючий графік, так як цілий робочий день мало хто з майстрів зможе продуктивно відпрацювати. Часу на стрижку йде від 20 хвилин, але стандартне час чоловічої стрижки 40 хвилин, женская стрижка і укладання триває від 40 хвилин до 1,5 години.

На основі цих даних можна порахувати, скільки один майстер може обслужити клієнтів за зміну при повному завантаженні. Правда, варто враховувати, що ідеально варіанту з постійним завантаженням не буде, краще розраховувати завантаження в 30-40%.

Перемноживши всі наведені вище цифри на середню ціну стрижки можна отримати передбачувану виручку. Додавши в розрахунки плановані витрати можна отримати приблизне уявлення про можливого прибутку. Окупаються вкладені в перукарню гроші зазвичай за 2 — 3 роки, але бувають і вельми вдалі проекти, які окупаються за 1 рік.

Витрати на відкриття перукарні економ класу залежать від великої кількості факторів. Можна приблизно сказати, що на відкриття перукарні на 5 робочих місць доведеться витратити від 350 тис грн.

Те ж саме можна сказати і про прибуток, вона буде для кожного конкретного салону своєї і врахувати середню прибуток, все одно, що вважати середню температуру по лікарні. Існують перукарні, у яких прибуток 75 тис грн, а є точно такі ж, але знаходяться в більш невдалому місці і заробляють лише 15 тис на місяць. У цілому вдалим проектом можна вважати перукарню, яка окупилася за 2 роки.

Обладнання для перукарень потрібно не дуже багато, але не забувайте, що воно повинно бути якісним. Використовувати треба тільки професійне обладнання, спеціально призначене для салонів, звичайне побутове обладнання не розраховане на великі навантаження і буде постійно виходити з ладу.

При відкритті перукарні економ класу при виборі обладнання потрібно виходити з оптимального співвідношення ціна-якість. Але економити на зручності клієнтів однозначно не треба, вибирайте зручні крісла та перукарню мийку, надійне електричне обладнання. Не варто переплачувати за країну виробника, наприклад, зовсім не обов'язково купувати італійські дзеркала, можна знайти і якісні китайські.

Меблі також не обов'язково купувати або замовляти дорогі, головне в меблях це функціональність і щоб вона вдало вписувалася в інтер'єр. При придбанні меблів зверніть увагу на зручність місця перукаря, від цього буде залежати ефективність її роботи.

Деякі компанії пропонують оснащення перукарень обладнанням та меблями комплексно «під ключ». Можливо, це буде кращим рішенням для невеликої перукарні.

Найкраща реклама для перукарні — це «сарафанне радіо». Якщо Ви відкрили хорошу перукарню, з часом чутки про Вас рознесуться на весь мікрорайон, особливо серед жіночої аудиторії. Така реклама найдешевша, але вимагає часу і великої роботи.

## Урок № 62

**Дата:** 17.10.2022

**Тема:** Проектування підприємств по наданню перукарських послуг

**Мета:** охарактеризувати проектування підприємств по наданню перукарських послуг; розвивати аналітичне мислення, професійні навички, пам'ять, мислення; виховувати інтерес до спеціальності.

**Хід уроку:**

Для досягнення більш швидкого результату можна використовувати кілька варіантів, розповсюдження листівок по поштових скриньках довколишніх будинків і рекламу в районній газеті. При плануванні такої рекламної компанії слід врахувати, що в рекламі слід вказувати про знижку пред'явнику оголошення. Ще одна можливість реклами — спільні маркетингові дії з місцевим малим бізнесом, які передбачають перехресне рекламування шляхом надання знижок.

Кожен власник перукарні хоче поставити красиву вивіску, але вивіска підлягає реєстрації, якщо займатися цим самому піде багато часу, нервів. Є інший вихід — сплатити послуги з реєстрації вивіски фірмі, зазвичай цим займаються рекламні агентства, які ці самі вивіски і виготовляють. У будь-якому випадку, ціна за реєстрацію буде не маленька від 5 тисяч гривень.

На початковому етапі можна обійтися вивіскою, не вимагає реєстрації, так званої інформаційної табличкою. Розміщуватися ці носії інформації можуть на стіні будівлі поряд з входом або на дверях салону. На табличці повинна бути вказана обов'язкова інформація про підприємство:

- ✓ Зареєстроване найменування підприємства;
- ✓ Організаційно — правова форма;
- ✓ Режим роботи підприємства.

Можна розміщувати інформацію на вітринне скло, такий вид розміщення теж не потребує дозволу. Ще один варіант розміщення зовнішньої реклами — на штендери недалеко від входу, але розміщення штендера в деяких випадках теж вимагає реєстрації.

Нічого нового в перукарському бізнесі придумати не можна, але відрізнятись від конкурентів дуже бажано. Тому доведеться зайнятися кропіткою перебуванням і втіленням в життя приємних і зручних для клієнтів дрібниць, які будуть відрізняти Ваш салон від конкурентів. Що ж можна запропонувати клієнтам окрім якісних послуг і хороших, привітних майстрів?

Дуже важливі для клієнтів два параметри — зручність і своя неповторна атмосфера, в які можуть входити:

- ✓ Можливість запису по телефону;
- ✓ Кондиціонер;
- ✓ Зручні стільці для очікування;
- ✓ Телевізор;
- ✓ Свіжі журнали;
- ✓ Приємний музичний фон;
- ✓ Цікаве оформлення, живі квіти, плакати і т.д.

Хто зможе пройти всі труднощі і в підсумку відкрити свою перукарню має всі шанси отримати невеликий надійний бізнес.

Питання для самоперевірки:

1. Яку роль у перукарському бізнесі відіграє персонал?
2. Яка роль відводиться обладнанню і оснащенню в перукарському бізнесі?

**Домашнє завдання:** дати відповіді на питання для самоперевірки та законспектувати матеріал з теми

**Рекомендована література:** Апопій В. В., Олексин І. І., Шутовська Н. О, Футало Т. В. Організація і технологія надання послуг. - К.: Академія, 2016; Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2017; Сахно Є. Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика.ЦУЛ.2017

***Шановні учні! Нагадую, що на виконанні вами завдання чекає моя електронна пошта:***

***[kvasha.n.v@gmail.com](mailto:kvasha.n.v@gmail.com) або Вайбер чи Телеграм за номером: 093-74-98-200,***

***але не пізніше 20:00***