

Оглавление

Кому будет полезна эта книга?	7
Об авторе	8
Введение. Профессия косметолога как «стартовый капитал»	10
Теория или практика. С чего начинать?	11
Я — косметолог?	14
Как построена эта книга	19
Глава 1. К делу жизни в городе мечты.	21
Оставайся, ты своя	21
Жертвы красоты	22
Космическая косметология	26
«АЮНА» — притягательная и живая.	33
Глава 2. Первые шаги к своему делу	38
Интерес или деньги?	38
Делегирование — условие роста.	43
Тестирование продукта	47
Авторский подход равно непотопляемость	53
Мягкие навыки в быти-бизнесе	54
Рычаг силы	56

**Глава 3. Финансовые «головоломки»
бьюти-бизнеса 59**

В потоке жизненной энергии 59
Где внимание, там и деньги 61
Сколько стоит ваш труд? 64
Точка безубыточности 70
Вектор заблуждений 72
Ипотека против бизнеса: привыкание к «клетке» 75
Диверсификация. Как обезопасить бизнес 77
Обмен с превышением ожиданий 82
Инвестиции в развитие 86

**Глава 4. Команда. Движущая сила
вашего бизнеса 89**

Зоны ответственности: определить сразу 89
Как формировалась моя команда. 91
Нанимаем сотрудников: что важно? 94
Ферма по выращиванию специалистов. 96
Бизнес-семья. 100
Мотивация: не зарплатой единой 104
Держим лицо и не боимся ошибок 107
Соблазны и подводные камни бизнес-партнерства . . . 112

**Глава 5. Ваши клиенты.
Как привлечь, удержать, сделать счастливыми . . 115**

Суть бизнеса — в клиентах. 116
Забота со смыслом 119

Обсуждение домашнего ухода	123
Карта клиента	125
Клиент: уйдет или останется?	127
Разработка авторской методики	129
Фокус на успехах	132
Личное в бизнесе	135
Глава 6. Преимущества системы: выходим на новый уровень	140
Постановка задач	140
Правила игры: чем полезны регламенты	143
Плюсы систематизации бизнеса	147
Золотой стандарт	148
Отчетность и планерки	150
Автоматизация бизнес-процессов	152
Оглядываясь на рынок	154
Глава 7. Трекинг в бьюти. Куда двигаться дальше?	157
Этапы построения бьюти-бизнеса	157
Ваш вектор развития	158
От новичка до мастера	160
Ваш старт: ИП и самозанятость	161
Ваш салон красоты: начинаем с расчетов	163
Тонкости организации медицинского салона	166
Как назвать салон красоты?	169
Ваша франшиза: покупаем или продаем?	171

Пора становиться преподавателем	176
Ваша косметика	179
Экосистема — бизнес-модель будущего	182
Заключение.	186
Бизнес как творчество	186
Будущее «АЮНЫ»	189

Кому будет полезна эта книга?

Книга будет полезна прежде всего:

- косметологам, массажистам, мастерам маникюра, депиляции, перманентного макияжа, бровистам, лашмейкерам, парикмахерам-стилистам, колористам, специалистам по коррекции фигуры и т. д.;
- администраторам или руководителям салонов красоты.

А также тем, кто:

- планирует начать бизнес в сфере бьюти или развивать и масштабировать уже имеющийся;
- собирается купить или создать франшизу;
- хочет создать свой бренд косметики;
- стремится обучать тех, кому интересна бьюти-сфера.

Одним словом, всем, кто попал в обширное поле бьюти-индустрии и решил не застревать на месте, а расти и двигаться вперед.

Эта книга предназначена специалистам, работающим в индустрии красоты, и будет полезна всем, кого интересует опыт создания собственного бьюти-предприятия с нуля.

Об авторе

Наталья Баховец — основатель компании «АЮНА», врач-физиотерапевт, специалист по аппаратной косметологии. Создатель и руководитель научно-производственной лаборатории «АЮНА», которая занимается разработкой и производством уникальной профессиональной косметики и средств для шугаринга с 1999 года. Кандидат медицинских наук, окончила аспирантуру кафедры физиотерапии и курортологии с курсом реабилитации, аппаратной косметологии и рефлексотерапии ФПК лечебного факультета Северо-Западного государственного медицинского университета (СЗГМУ) им. И. И. Мечникова.

Разработчик лечебных методик и уникальных составов косметики, подтвержденных патентами РФ на изобретение. Создатель брендов «АЮНА», MESOMATRIX, DMAE Complex, а также аппаратов для салонов красоты «Миоритм», «Неоритм», «Элмикс». Создатель оригинальных методик применения физических факторов в косметологии, выпустила более 15 книг и методических пособий для косметологов.

В бьюти-сфере постоянно появляются новые методы и направления, и современным специалистам приходится

учиться применять новые средства и аппараты. Убедившись в том, что существует запрос косметологов на профессиональное обучение, автор книги создала «Школу косметологии», которая ежемесячно проводит обучающие семинары для начинающих и опытных специалистов. Этот проект стал ядром «Академии косметологии и эстетики АЮНА», которая открылась в 2021 году.

Рынок косметологических услуг растет, и к опытным наставникам все чаще обращаются люди, которые хотели бы открыть собственный бизнес в индустрии красоты. В своей книге автор, успешный предприниматель, щедро делится с читателями советами и рекомендациями, которые уже не раз помогли как начинающим косметологам, так и опытным специалистам выйти в «самостоятельное плавание» и ускорить создание быюти-бизнеса, избежать многих ошибок и стать устойчивыми и осознанными руководителями своих предприятий.

Введение

ПРОФЕССИЯ КОСМЕТОЛОГА КАК «СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ»

Как и любая другая индустрия, бьюти-сфера притягивает тысячи людей, которые приходят в нее разными путями и с разными целями. Кто-то хочет повысить уровень дохода или кардинально сменить профессию. Для кого-то сфера красоты становится единственным способом заработать деньги и со временем перерастает в собственный бизнес или даже в главное дело жизни — предназначение. Тогда арендованный маникюрный стол превращается в сеть салонов красоты, а кабинет косметологии — в многопрофильный косметологический центр или производство косметики.

Путь в индустрию красоты может начинаться как:

- стартап;
- этап профессионального развития мастера;
- инвестпроект.

Молодые предприниматели запускают стартапы в индустрии красоты и открывают бизнес «с нуля», проанализи-

ровав количество запросов, заполнение района такими же услугами (например, маникюрными салонами) и другие данные.

Администраторы салонов красоты, которые знают все о возможностях клиентских сервисов, записи в салон, работе с базой и кое-что о процедурах — хотя и не со стороны мастера, — нередко решают попробовать себя в роли руководителей собственных предприятий.

Приходят в бьюти-бизнес и в качестве инвестора или с его помощью: например, муж покупает жене салон красоты.

Теория или практика. С чего начинать?

Перед человеком, который ищет свое призвание в бьюти-сфере и желает открыть собственное дело, как правило, два пути. Первый — учиться построению бизнеса и начинать сразу как предприниматель. Второй — погрузиться в бьюти-индустрию как мастер, поработав по найму или в качестве самозанятого. Какой путь выбрать?

Первый подход можно назвать *аналитическим*. Вы собираете информацию, проводите анализ и на основании своих знаний запускаете бизнес. Находите помещение, нанимаете сотрудников и сразу становитесь управленцем, минуя погружение в практику. Плюсы такого подхода — ясное, структурированное понимание бизнес-процессов

и изначальная ориентация на делегирование и управление. Минус — непонимание реалий проведения процедур и общения с клиентом, что может существенно влиять на ваши управленческие решения. Аналитическим путем в бьюти-индустрию приходят стартаперы или женщины, которым интересна эта деятельность и у которых есть инвестор.

Второй путь — *практический*. Большинство собственников бьюти-предприятий, направленных на работу с клиентами (услуги стилистов, косметология, маникюр), начинали как мастера и затем ушли в создание собственного салона или сети салонов. Аналитика, безусловно, важна. Однако, на мой взгляд, для большей эффективности стоило бы помимо сбора информации погрузиться в выбранную сферу, оказаться внутри этого бизнеса и понять его «кухню».

В качестве наемного работника, который сначала ни за что, кроме своего участка работы, не отвечает, вы имеете возможность посмотреть по сторонам и при желании двигаться дальше. У вас появляется понимание, как все устроено. Если вы собираетесь стать управленцем, не имея квалификации мастера, то я бы рекомендовала устроиться поработать администратором в салон на несколько месяцев. Вы можете походить по собеседованиям, и даже если вас не возьмут, это будет полезный опыт: вы пообщаетесь с другими кандидатами, узнаете требования к администраторам, особенности организации рабочего места, размер заработной платы и способы ее начисления — ведь вам предстоит нанимать собственных

сотрудников. Вам станет ясно многое из того, о чем вы не прочитали бы в книгах и никак иначе не узнали бы, кроме как познакомившись с этой деятельностью на практике.

Полезно поработать администраторами в салоне и мастерам, чтобы посмотреть на работу салона с управленческой точки зрения. У вас появится совершенно другой взгляд на этот бизнес. Именно практический опыт, пусть он будет несколько поверхностным, впоследствии помогает руководить и незаменим в решении любых рабочих конфликтов, написании протоколов и должностных инструкций.

Ничто не мешает практикующему мастеру и администратору собирать информацию и учиться бизнесу параллельно с практикой.

Кроме того, поработав в системе, потом, уже как владелец бизнеса, вы сможете намного продуктивнее общаться с приглашенными консультантами и наставниками. Безусловно, они будут помогать вам выстраивать работу в салоне, но если базовый навык у вас уже есть, то результаты будут значительно более плодотворными.

На мой взгляд, один из самых эффективных способов обучения на старте — это **наставничество**. Найдите специалиста, который наставляет в том виде бизнеса, в котором вы хотели бы развиваться — например, в организации парикмахерских салонов или специализированных студий, которые занимаются, скажем, шугарингом или лазерной эпиляцией, — и обратитесь к нему за консультацией. Наставники могут сопровождать и подсказывать на протя-

жении определенного времени, но я уверена: даже разовая консультация на старте бесценна.

Исходя из собственной практики, я считаю, что стартовать удобнее с позиции внутри бизнеса. Успешных бьюти-бизнесов, начавшихся таким образом, гораздо больше.

Мое развитие в индустрии красоты началось с работы в одной из клиник аппаратной косметологии лица и тела. Углубляя и расширяя не только профессиональные знания, но и навыки ведения бизнеса, я прошла большой путь от мастера-косметолога, работающего непосредственно с клиентами, до владелицы крупного и разнопланового бьюти-бизнеса.

Сегодня мое предприятие включает лабораторию и производство, где разрабатываются и выпускаются косметика и аппараты для салонов красоты. Также у нас есть онлайн-школа косметологии, окончив которую выпускники получают профессию «косметик-эстетист» и официальное право работать по специальности.

Я — косметолог?

Почему именно такое название? Углубившись в тонкости косметологии как профессии, легко заметить, что специальность с названием «косметолог» объединяет сразу несколько профессий: врач «дерматолог-косметолог», «медсестра в косметологии», а для людей,

не имеющих медицинского образования, — «косметик-эстетист».

Первые две группы специалистов могут работать в клиниках с медицинской лицензией, оказывая большой объем косметологических процедур, тогда как косметик-эстетист — только в бытовых салонах или самостоятельно (как индивидуальный предприниматель (ИП) или самозанятый). Перечень услуг, которые оказывает косметик-эстетист, существенно меньше: уходовые процедуры, гигиенический массаж, гигиеническая чистка лица, маски.

Медсестра в косметологии имеет право работать только с *врачом-косметологом* в медицинской клинике и выполнять инъекции по его назначению.

В названии профессии слово «**косметолог**» правомерно применять только к врачам. Но в обиходе, по традиции, каждый из упомянутых выше специалистов именует себя косметологом. В своей книге я буду использовать этот термин для общих случаев — относящихся к бьюти-специалистам с любым базовым образованием.

Основная масса специалистов-косметологов — как с медицинским образованием, так и без — *эстетисты* (правильное название — «**косметик-эстетист**»). Получить профессию косметика-эстетиста можно после окончания девятого класса в специальных колледжах. Кроме того, эстетистом может стать любой человек, который имеет профессиональное образование. Достаточно пройти переподготовку, профессиональный курс, даже онлайн, —

и вы косметик-эстетист. Можете работать в бытовом салоне¹ или снять кабинет и стать самозанятым, делать на дому маски, чистку, массажи, уходовые процедуры. Это прекрасный способ попробовать себя в новой сфере или просто увеличить доход, не оставляя основное место работы.

Косметик-эстетист — востребованная профессия. Если люди обучаются этой специальности, то, на мой взгляд, целесообразно вкупе с ней получить некий объем медицинских знаний. Тем более специально «упакованных» в понятную форму для слушателей без медицинского образования.

В 2021 году мы начали онлайн-обучение специальности «косметик-эстетист». До этого на коротких вебинарах мы учили многому, но точно. Давали знания, понимание методики, но не предоставляли официальное право выполнять процедуры по профстандартам. Затем «АЮНА» расширила учебные программы и создала дочернее предприятие «Академия косметологии и эстетики АЮНА».

Одна из задач нашего курса — научить будущих косметиков-эстетистов ориентироваться в основах анатомии, дерматологии, косметической химии, различать главные кожные заболевания, с которыми можно столкнуться в работе.

Зачастую обучение эстетистов проводят специалисты без медицинского образования, которые рассказывают

¹ Бытовой салон — предприятие, оказывающее бытовые косметические услуги (не медицинские).

в основном о готовых протоколах и технике выполнения процедур. Например, как правильно наносить и смывать маску. Снизу вверх или сверху вниз? Одним или двумя спонжиками? По моему мнению, главное, что должен усвоить косметолог: *можно ли вообще наносить конкретную маску конкретному клиенту?* То есть знать, в каких случаях лучше воздержаться от процедуры, чтобы не обострить ситуацию.

Процедуры по профстандарту	Тип салона	Образование, диплом
<p>Бытовые косметические услуги (гигиеническая чистка, косметический массаж, депиляция, маски, коррекция бровей, ресниц, макияж и др.)</p>	<p>Салон или студия бытового типа, без медицинской лицензии, коворкинг, самозанятость</p>	<p>Среднее или высшее профессиональное образование (любое!) плюс профессиональная переподготовка по специальности «косметик-эстетист». Возможно базовое профессиональное образование по профессии «косметик» в специальных колледжах</p>
<p>Медицинские косметологические услуги (мезотерапия, лечение акне и розацеа, филлеры, ботулотоксин, срединные пилинги, назначение лекарственных препаратов, лазерные процедуры и др.)</p>	<p>Салон, кабинет, клиника с медицинской лицензией</p>	<p><i>Врач косметолог-дерматолог.</i> Высшее медицинское образование по специальности «лечебное дело» или «педиатрия» плюс ординатура по дерматовенерологии, плюс специализация по дерматокосметологии. Для оказания аппаратных процедур — еще и по физиотерапии. <i>Медсестра в косметологии</i> (работает под руководством врача) — среднее профессиональное образование плюс специализация по косметологии</p>

Поэтому цель нашего курса — сформировать базовое понимание подобных вопросов. И компенсировать отсутствие обязательного медицинского образования для эстетистов системной и детальной учебной программой.

Наша школа делает акцент на понимании сути, основ. Эстетист должен получить базу, которая позволит ему чувствовать себя уверенно в практике и даст возможность создавать уникальные авторские программы косметического ухода.

Надеюсь, моя книга будет полезна всем специалистам-косметологам — как начинающим, так и опытным, а также представителям других профессий бьюти-индустрии: мастерам маникюра и шугаринга, лашмейкерам, парикмахерам, массажистам. Особенно если они уже вступили на путь предпринимательства.

В этой книге я пишу о том, что прошла сама, что мне хорошо знакомо. Я работала врачом в косметологической клинике и эстетистом в бытовом салоне, трудилась в найме и на себя в собственном кабинете, организовывала свой салон. За 20 лет я прошла путь от микроскопического предпринимательства до заметного бизнеса, в котором заняты более пятидесяти человек, есть собственное производство, торговая площадка и учебный центр.

Если бы мне 20–25 лет назад попала в руки такая книга, то я бы точно лучше ориентировалась в бизнесе, рациональнее выстраивала работу и, вероятно, избежала бы некоторых болезненных ошибок. Я делюсь с читателями своим опытом, находками и озарениями, рассказываю

о пути, который прошла сама, — от первых шагов в бизнесе до фундаментальных процессов: создания команды, привлечения трафика, взаимодействия с клиентами, систематизации и возможностей масштабирования предприятия.

Надеюсь, моя история и опыт помогут настроиться и решиться шагнуть в бизнес. И книга станет для вас поддержкой на этом пути. Ведь путь — это всегда про риск идти в новое, страх неизвестности, усталость путника и, конечно же, про цель. Пусть каждый шаг ведет вас к свободе, реализации, повышению проявленной самооценности — а значит, и вашей ценности для Мира.

Как построена эта книга

В главе 1 говорится о том, как закладывались основы «АЮНЫ», о материалах и методах аппаратной косметологии, о создании сообщества косметологов.

В главе 2 повествуется о том, как выбрать направление бизнеса и как оно связано с вашим предназначением, о способах тестирования продукта, об авторском подходе и о том, как с помощью бизнеса вы влияете на других людей.

В главе 3 рассказывается о разных подходах к управлению финансами, об «отношениях с изобилием», о плюсах диверсификации и главных ошибках в обращении с деньгами.

В главе 4 речь идет о главной движущей силе бизнеса — вашей команде, о том, как ее сформировать и как разделить зоны ответственности с подчиненными и партнерами.

В главе 5 рассказывается о важности взаимодействия с клиентами и заботы о них, о сборе косметологом подробного быюти-анамнеза, о том, для чего необходима карта клиента, как анализировать конкурентов и развивать личный бренд.

В главе 6 повествуется о систематизации бизнеса и мышлении бизнес-процессами, о распределении задач и о том, как решиться делегировать их подчиненным.

В главе 7 говорится о вариантах масштабирования бизнеса и тонкостях франшизы.