



Индустрия красоты

***В человеке должно быть
все прекрасно: и лицо, и
одежда, и душа, и мысли.***

Антон Чехов

1. Организации индустрии красоты и их клиенты.

Клиенты «нуждающиеся» в решении **БИТ:**

Красота

- салоны красоты;
- парикмахерские;
- массажные салоны;
- SPA-салоны;
- косметологические салоны и клиники;
- сауны и бани.



Благодаря модулю **БИТ.Фитнес** целевая аудитория расширилась:

- фитнес-клубы;
- тренажерные залы;
- студии танцев;

Также можно отнести организации, чья деятельность осуществляется посредством предоставления услуг населению: обучающие центры и другие. ателье, клининговые компании, химчистки.

Лица принимающие решение:

- Собственник
- Директор
- Управляющий
- Старший администратор (в крупных салонах, центрах)

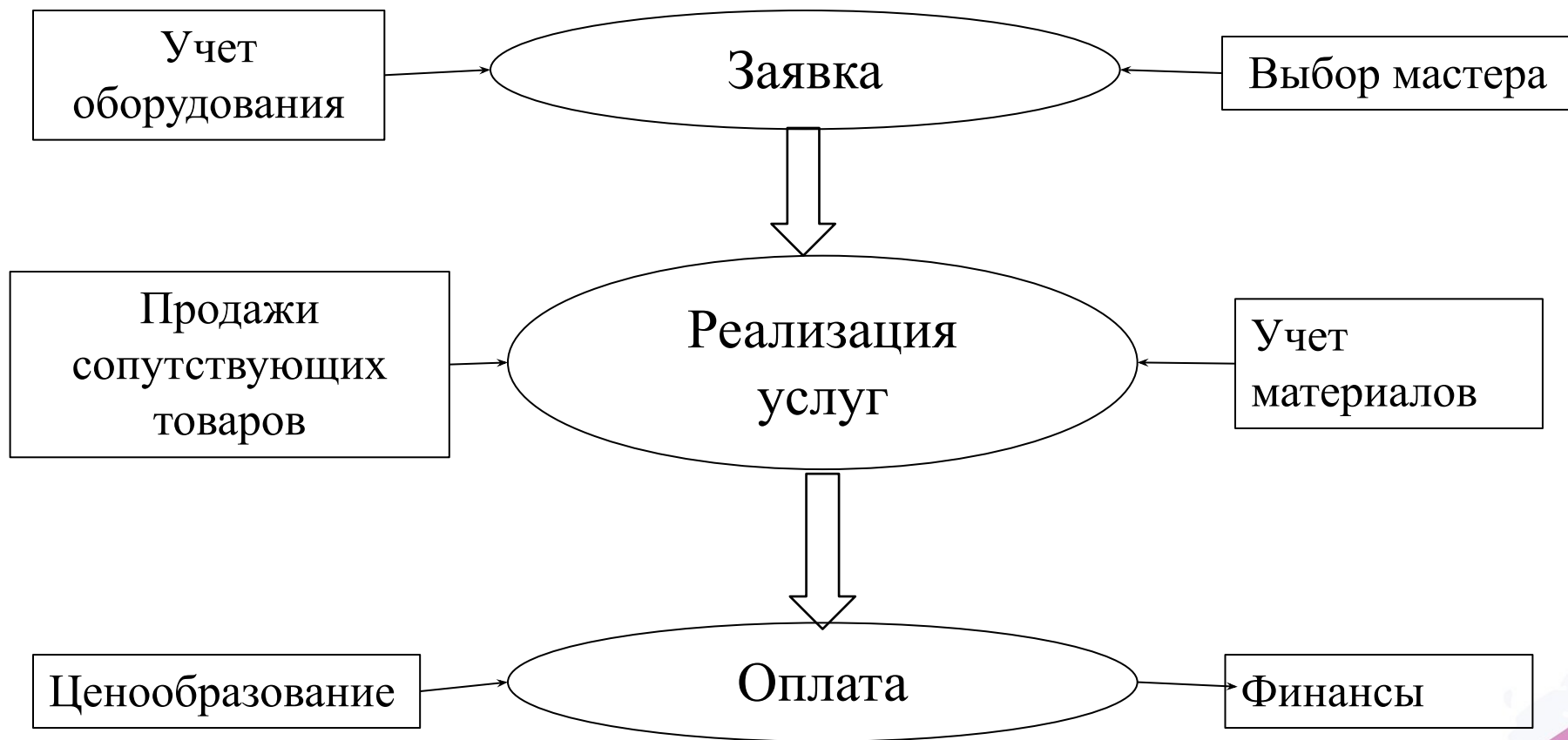
Клиенты индустрии красоты

Клиентами предприятий индустрии красоты являются физические лица. *Если не вести по ним учет и аналитику, то не будет возможности планирования доходов и расходов, по максимуму задействовать маркетинговые инструменты по пулу имеющихся клиентов и отслеживать их эффективность.*

В решении БИТ:Красота есть возможность вести клиентскую базу по необходимым для организаций индустрии красоты данным:

- Контактная информация;
- Фотография;
- Дата рождения (также можно поставить напоминание о дате рождения);
- Различные характеристики, используемые в конкретной отрасли индустрии красоты (длина, цвет волос, аллергическая реакция на какое-либо средство и другие

2. Основные бизнес- процессы



В большинстве организаций индустрии красоты существует предварительная запись. Это позволяет клиентам заранее бронировать определенное время, мастера и оборудования.

В нашем решении БИТ:Красота успешно реализован данный механизм. Для оформления заявки необходимо выбрать мастера, который заводится в подсистеме персонал и расчеты с персоналом.

Реализация услуг и учет

материалов

Оказание услуг осуществляется как по предварительной записи, так и на текущий момент времени без записи, если есть свободный мастер и (или) оборудование.

Для оказания услуг мастеру необходимы материалы, учет которых ведется на вкладке запасы. Подсистема запасов позволяет оформлять следующие основные операции:

- Поступление товаров и услуг;
- Инвентаризация товаров;
- Оприходование товаров;
- Перемещение товаров;
- Списание товаров.

Также в салонах красоты реализована возможность продажи сопутствующих товаров при оказании услуг.

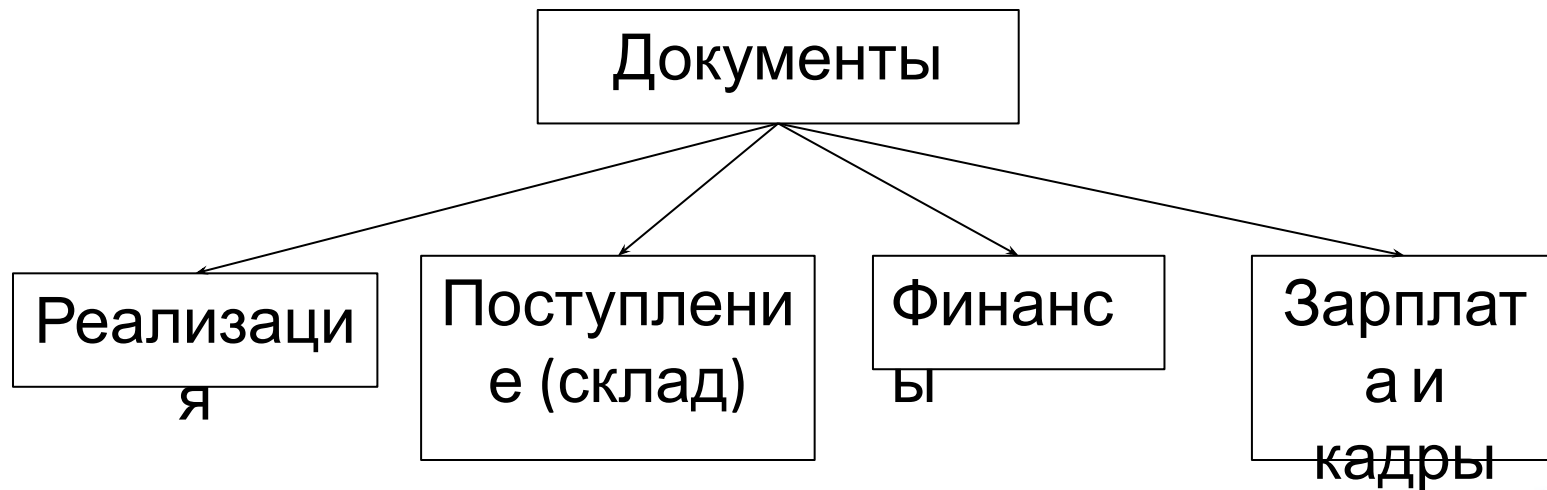
Работа с персоналом

Подсистема позволяет выполнять следующие операции:

- Принять сотрудника на работу;
- Назначить графики работы;
- Ввести виды начислений и удержаний;
- Начислить зарплату работникам;
- Вести учет оборудования.

3. Документооборот

Условно все документы организаций индустрии красоты относятся к 4 подсистемам.



Одним из аспектов финансовой деятельности предприятий индустрии красоты является ценообразование. Для этого необходимо определиться с ценами услуг и составить на их основе прайс – листы. Также следует учесть систему скидок и определить перечень и вид сертификатов.

Прайс лист

Наименование	Цена
Маникюр	
Классический маникюр	350,00
Покрытие френч	300,00
Массаж рук	400,00
Тепловая сушка	50,00
Парафиновая ванна	200,00
Пилинг	100,00
Снятие лака	50,00
Полировка	100,00
Покрытие лаком	200,00
Аппаратный маникюр (комбинированный)	500,00
Европейский маникюр	350,00
Классический маникюр	350,00
Педикюр	
Парафиновая ванна	200,00
Покрытие лаком	300,00
Покрытие френч	400,00
Аппаратный педикюр (комбинированный)	700,00
Педикюр классический (комплекс)	400,00
Удаление стержневой мозоли	300,00
Вросший ноготь	250,00
Аппаратный педикюр	500,00
Парикмахерский зал	
Женский зал	
Свадебная прическа Длинные	800,00
Свадебная прическа Короткие	600,00
Свадебная прическа Средние	700,00
Окрашивание корней	450,00
Блондирование Длинные	380,00
Блондирование Короткие	200,00
Блондирование Средние	300,00
Окрашивание Длинные	750,00
Окрашивание Короткие	500,00

Для эффективного выполнения работниками своих обязанностей на предприятии необходимо ежемесячно составлять графики работ, которые позволяют спланировать и сбалансировать нагрузку каждого сотрудника и всего салона в целом.

Мастер / Дата	Мухаметшина А.	Крузештерн А.
Декабрь 2009	Вт 1	09:00 - 20:00
	Ср 2	09:00 - 20:00
	Чт 3	09:00 - 20:00
	Пт 4	09:00 - 20:00
	Сб 5	09:00 - 20:00
	Вс 6	09:00 - 20:00
	Пн 7	09:00 - 20:00
	Вт 8	09:00 - 20:00
	Ср 9	09:00 - 20:00
	Чт 10	09:00 - 20:00
	Пт 11	09:00 - 20:00
	Сб 12	09:00 - 20:00
	Вс 13	09:00 - 20:00
	Пн 14	09:00 - 20:00
	Вт 15	09:00 - 20:00
	Ср 16	09:00 - 20:00
	Чт 17	09:00 - 20:00
	Пт 18	09:00 - 20:00
	Сб 19	09:00 - 20:00
	Вс 20	09:00 - 20:00
	Пн 21	09:00 - 20:00
	Вт 22	09:00 - 20:00
	Ср 23	09:00 - 20:00
	Чт 24	09:00 - 20:00
	Пт 25	09:00 - 20:00
	Сб 26	09:00 - 20:00
	Вс 27	09:00 - 20:00
	Пн 28	09:00 - 20:00
	Вт 29	09:00 - 20:00
	Ср 30	09:00 - 20:00
	Чт 31	09:00 - 20:00

4. Проблемные участки учета

Основные источники потерь в салоне:

- отсутствие базы данных клиентов – при увольнении сотрудник может с собой забрать всю клиентскую базу;
- завышенные расходы на условно-переменные затраты, особенно завышенные затраты на расходные материалы и заработную плату специалистов;
- Недостаточно данных для оценки эффективности рекламы;
- воровство на предприятии.

Для снижения затраты на расходные материалы прежде всего необходимо навести порядок с учетом и списанием материалов при оказании услуг. Для этого требуется четкая система документирования расходов.

На каждую услугу должна быть заведена карточка, в которой будет четко расписан весь необходимый для ее оказания расход материалов. На основании данной карточки производится списание материалов на услугу. При этом специалист обязан письменно извещать администратора об изменениях в перечне и в количестве расходных материалов, а также ставить об этом в известность клиента, так как итоговая стоимость услуги будет меняться.

Проблемой системы повременной оплаты часто является невысокая мотивация к достижениям.

При сдельной оплате труда может наблюдаться слабая управляемость в вопросах трудовой дисциплины, а также расхождения между «документальными» и реальными объемами выполненной работы.

Важным условием эффективной реализации системы сдельной оплаты является организация производственного процесса таким образом, чтобы максимально загрузить специалиста работой.

Возможные источники воровства:

- Клиенты (косметические препараты с витрин и из кабинетов, предметы интерьера и оснащения кабинетов);
- Специалисты (профессиональные косметические средства, оказание неучтенных услуг или расчет с клиентами на месте мимо кассы);
- Администраторы (выручка из кассы);
- Управляющие (изменение финансовой отчетности в сторону снижения прибыльности).

Снизить уровень потерь косметических препаратов при оказании услуг можно в основном за счет хорошо продуманной и постоянно работающей системы учета и учетной политики. Эта система должна быть достаточно прозрачной, проверяемой, дублируемой. И, безусловно, предусматривает полную материальную ответственность сотрудников за полученные препараты, средства и оборудование.

Серьезную помощь может оказать система учета, позволяющая проводить проверки, инвентаризации неожиданно, в любое время.

5. Типовая отчетность

Большинство салонов красоты попадают под ЕНВД и используют упрощенную систему налогообложения.

Основными отчетными формами предприятий индустрии красоты являются декларация по ЕНВД, УСН, а также формы отчетности по НДФЛ и персонифицированном учете сотрудников организации.

5. Специфика отрасли

Виды начислений заработной платы

В настоящее время широко используются две системы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременная система применяется чаще всего к таким должностям, как управляющие, администраторы, бухгалтеры, уборщицы, другие специалисты, которые непосредственно не заняты оказанием услуг посетителям салона красоты.

Сдельная система оплаты чаще всего применяется к специалистам и мастерам, оказывающим услуги и выполняющим процедуры.

Существуют следующие основные виды скидок:

- Простая - скидка с базовой цены товара, не являющаяся суммой нескольких скидок, предоставляемая покупателю в целях стимулирования сбыта;
- Накопительная - это скидка, которая накапливает суммы покупок владельца дисконтной карты и в зависимости от установленного условия, увеличивает скидку, и установив один раз определенный процент, к меньшему уже не возвращается.
- Бонусная скидка - предоставляется постоянным покупателям на основании специальной договоренности. В контракте в этом случае устанавливается шкала скидок, а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок.

Сертификаты являются носителем обязательства организации вступить в правоотношения купли-продажи или оказания услуг с предъявителем сертификата. При этом, передача товара или оказание услуги клиенту производится без процедуры оплаты, так как всё оплачивается заранее — при приобретении сертификата. Эта первая причина, по которой сертификат становится ценностью, самостоятельным товаром. Вторая причина ценности подарочного сертификата в том, что он может свободно передаваться от клиента к клиенту, в силу чего его можно дарить.

6. Преимущества БИТ: Красота

Красота

- Простой и понятный интерфейс. Единый документ на отражение всех операций: продажа работ, материалов, товаров, сертификатов и т.д.; Возможность предварительной записи клиентов на аппараты;
- Автоматический расчет скидок;
- Автозаполнение расхода материалов согласно нормам конкретных услуг;
- Учёт операций по кассе: приход, выдача денег по видам операций;
- Учёт экономии и перерасхода материалов по каждому мастеру и по каждой работе;
- Экспорт всех отчётных форм в Excel и OpenOffice;
- Возможность отправки SMS и E-MAIL-сообщений из программы.

Преимущества отличия версии ПРОФ от СТАНДАРТ программы БИТ:Красота

- Возможность расширения на 2 и более рабочих мест
- Возможность отправки СМС из программы
- Возможность работы в режиме распределенной базы данных (для сетевых организаций с несколькими салонами)

Спасибо за внимание!

