Moscow Business School

Как открыть прибыльный бизнес в индустрии красоты: от лицензии до экономики

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 14.12.2026

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Маркетинговые исследования

- Глобальный маркетинг. Точка зрения проектировщика
    - Состояние и тенденции рынка
    - Динамика менталитета клиента
    - Изменения спроса и тренды предложений
    - Классификация предприятий индустрии красоты и здоровья
    - Конкуренция на рынке: мифы и реальность
- Локальный маркетинг
    - Выбор месторасположения предприятия
    - Жилой дом, бизнес-центр, торговый центр: инвестиционная привлекательность
    - Определение потенциальных клиентов и конкурентов

Бизнес-проект

- Покупка готового бизнеса. Юридические и финансовые риски
- Франчайзинговая система открытия салона / клиники. Плюсы

и минусы
- Алгоритм создания оригинального предприятия индустрии красоты и здоровья
    - Основные этапы создания бизнеса. Последовательность и параллельность действий
    - Необходимые организационные и финансовые ресурсы

Бизнес-модель. Принципы создания

- Что такое клиентоориентированная бизнес-концепция
- Общие правила оснащения
    - Алгоритм выбора аппаратов, оборудования и косметических линий
    - Особенности работы с поставщиками оборудования и расходных материалов

Проект предприятия — создание бизнес-пространства

- Типичные ошибки проектов и как их избежать. Примеры из жизни
- Подбор помещения
    - Технические требования к помещению
    - Нормативные (СанПиН, СНИП и др.) требования к помещению. Как использовать противоречия в нормах для своей выгоды
    - Практика согласований, получения лицензии и разрешения на деятельность
- Этапы проектирования
    - Изыскательские работы. Техническая экспертиза объекта
    - Разработка технического задания на проектирование
    - Функциональное зонирование объекта с разделением потоков и оптимизацией используемых площадей
    - Архитектурные решения и технологический проект
    - Проекты инженерных систем (электроснабжение, водоснабжение и канализация, отопление, вентиляция и кондиционирование, слаботочные системы)
    - Дизайн-проект, фасадные решения и вывески

- Условия труда, эргономика рабочих мест и квадратные метры
    - Парикмахерский зал
    - Ногтевой сервис
    - Косметология
- Мерчандайзинг. Какими должны быть витрины и их оптимальное размещение
- Подсобные и технические помещения — какие необходимы и почему. Как экономить на их площади
- Сервис в широком смысле — конкурентное преимущество. Комфорт клиента в архитектурных, технологических, инженерных и дизайнерских решениях
- Примеры из практики проектирования

Реорганизация бизнеса — развитие предприятия (рестайлинг, ребрендинг, реинжиниринг)

День 2

Законодательная база индустрии красоты

Как создать бизнес. Юридические и практические аспекты оформления собственного дела

- Как вы яхту назовете: виды хозяйствующих субъектов в индустрии красоты
- Отдай и не греши: налогообложение в индустрии красоты. Налоговые льготы

Два лица одной индустрии. Бытовые и медицинские эстетические услуги. Вместе или по отдельности?

- Два клика до парикмахерской: создание предприятия, оказывающего бытовые эстетические услуги
- Красота в белом халате: создание предприятия, оказывающего медицинские эстетические услуги
- Большие правила и маленькие хитрости: лицензирование

предприятия, оказывающего медицинские косметологические услуги
- Бумажный фундамент прочного бизнеса:
    - Требования к помещениям, персоналу, оборудованию, препаратам
    - Профессиональные стандарты, государственные реестры и технические регламенты
    - Санитарные правила, ГОСТ, приказы Минздрава
    - Внутренний документооборот

Проверки предприятий индустрии красоты

- Глаз да глаз: виды и сроки проверок
- Вы не одни во вселенной:
    - Проверяющие органы и их полномочия
    - Требования контролирующих и надзорных органов (прокуратура, Роспотребнадзор, Росздравнадзор, МЧС, ФНС, ФАС, ФМС, Министерство здравоохранения, Трудовая инспекция, Архитектурный надзор, и др.)
- Кто в доме хозяин: действия руководителя во время проверки и при подписании акта о выявленных нарушениях

Практикум: «Ни шагу назад! Алгоритм действий персонала при проведении проверки»

День 3

Экономика салонного и медицинского бизнеса для неэкономистов

Разберемся в путанице терминов

- Инвестиционные затраты и текущие расходы
- Постоянные и переменные расходы
- Прямые и косвенные расходы
- Оборот, выручка, доход, прибыль

Moscow Business School

Технико-экономическое обоснование (ТЭО) бизнеса

- Определения и расчеты основных экономических параметров бизнеса
    - Себестоимость услуг
    - Правила ценообразования
    - Скидки и бонусы
    - Идеальные и реальные системы оплаты труда
    - Пропускная способность предприятия и реальная загрузка рабочих мест
    - Особенность продаж средств домашнего применения и сопутствующих товаров
    - Рентабельность услуг, рабочего места, подразделения и предприятия в целом
- Бизнес-прогноз
    - Выход на режим самоокупаемости (точка безубыточности)
    - Достижение плановых доходов
    - Срок окупаемости (возврат инвестиций)
- Убедимся, что управляющий может понять экономику бизнеса без помощи экономиста

Кризисы в салонном и медицинском бизнесе

- Внешние и внутренние причины кризисов
- Кризис предприятия, заложенный в его проекте
- Кризис управления
- Кризис жизни — модель «жизненного цикла» предприятия

Экономические методы повышения эффективности бизнеса

- Бизнес-процессы в салонном и медицинском бизнесе
- Антикризисное управление

Практикум: «Экономический калькулятор экспресс-оценки основных экономических характеристик бизнеса в режиме online»