

Útmutató a sikeres gazdálkodáshoz 3. rész

Fejlesztések, befektetések, beruházások

Cikksorozat előző részeiben részletesen foglalkoztunk szalonunk működési költségeinek a kiszámításával.

Most sor kerül egy másik nagyon fontos tényezőre, amely nélkül nem tud hosszú távon prosperálni egy sikeres vállalkozás: ez a tényező a befektetés.

Mi, kozmetikusok, általában vállalkozóként dolgozunk, s ahhoz, hogy működőképes legyen a vállalkozásunk, meg kell tanulnunk üzletemberként gondolkodni.

Különböző szalonokban megfordulva tapasztaltam már olyat, hogy a kozmetikusnak nincs pontos kimutatása az árbevétele alakulásáról (ide számítom pl. a borraalót is), így nincsenek tisztában azzal, hogy mennyi is valójában a bruttó bevételük (melyből aztán könnyen kiszámolható a nettó nyereség). A pontos információk hiányában azonban nehéz kalkulálnunk az üzletünk jövőjét. Ahhoz, hogy sikeresek legyünk nemcsak üzemeltetni és szinten kell tartani vállalkozásunkat, hanem fejlesztenünk is kell. A fejlesztés alatt értem az új szolgáltatásokat, új gépeket, szélesebb termékválasztékot, modern és vendégbarát berendezést, és természetesen a szellemi tőkét.

Működéshez szükséges elengedhetetlen befektetések

Léteznek olyan beruházások, melyek nélkül a kozmetikánk nem tudna üzemelni. Ezek az „alap” berendezések, olyanok, mint például a kezelőágy, gőzölő, nagytűs lámpa, szék, textíliák, stb. Ezeknek a hasznát, megtérülését nem tudjuk közvetlenül kiszámolni, mivel csak közvetett hasznuk van. A vendég ezekért külön nem fizet, de azért, hogy pénzt tudjunk keresni, elengedhetetlenül fontosak, hiszen nélkülük nem tudnánk dolgozni.

Ugyanez a helyzet az egyéb bútorok, vendégváró fotelek, székek, öltözőszekrény, stb. befektetéseivel.



Termék eladással hatékonyabbá tehetjük munkánkat

(Mostani cikkemben nem foglalkozhatom egy új szalon nyitásával szükséges befektetésekkel, beruházásokkal, mert ez komplett üzleti tervet igényelne.)

Aktuális trendek követése

Mindannyian tudjuk, hogy egy jól menő szépségszalonnak nemcsak jól kell

üzemelnie, hanem lépést kell tartania az aktuális trendekkel. Sőt, az üzlet szempontjából egy kicsit a jövőbe kell tekinteni, és „megjósolni”, hogy mire lesz igénye vendégeiknek.

Ehhez folyamatosan figyelni kell a piacot, és ennek megfelelően újítani, korszerűsíteni a szalonunkat.

Üzletileg legjobb befektetések azok, melyekkel kiváló minőségű szolgáltatást tudunk nyújtani. Kétes eredménnyel kecsegtető terméket, gépet ne vegyünk, még akkor se, ha olcsó és könnyen hozzájuthatunk – érdemes a beszerzések előtt alaposan utánajárni a várható előnyöknek is, ne csak az ár alapján döntsünk! – relatív kis anyagköltséget igényelnek, és relatív nagy bevételhez juttatnak.

Érdemes számolni, mert néha a nagyobb összegű befektetés hamarabb megtérül, ha jól mértük fel előtte üzleti lehetőségeinket.

PRAXIS TIPP

Napi bevételünkből különítsünk el egy alapot, melyet fejlesztésre, beruházásra fordítunk a jövőben.

Például, a borraalónkat minden alkalommal tegyük egy külön dobozba, perselybe, stb. és gyűjtsük ott, egy általunk meghatározott hosszabb ideig.

Ugyanígy félrerakhatjuk csak a krém eladásokból származó hasznot, vagy egyéb más bevételünk egy részét.

Ha megtervezzük a befektetésre váró eszközt, akkor könnyebb így összegyűjteni a ráfordítást, mint egy összegben előteremteni.

Mi a teendő egy fontos beruházás előtt?

Minden beruházás előtt alaposan meg kell gondolni, hogy az új szolgáltatás mennyire lehet sikeres a szalonunkban. Hogy ezt kiderítsük, megkérdezzük vendégeinket, hányan vennék igénybe a tervezett kezelést, szolgáltatást.

Ha felmértük az igényeket, következő lépésként gazdasági számításokat kell végeznünk. Figyelembe vesszük, hogy előreláthatólag kb. hány vendég szeretné igénybe venni az új szolgáltatást, és mennyi lesz annak az ára. Mivel a várható befektetés összegét pontosan tudjuk, így könnyen ki tudjuk számolni, hogy terv (!) szerint, mikor fog megtérülni a befektetésünk, és mikortól számíthatunk tiszta haszonra az új szolgáltatás révén.

Termékbefektetés – az eladás fontossága

Statisztikák azt mutatják, hogy a külföldön dolgozó kozmetikusok bevételeinek 70 %-át a termékadás teszi ki, és csak 30 %-át az effektív kézi-fizikai munka, amit a vendégen végeznek. Itthon pedig az én tudomásom szerint az 1-2%-ot éri el átlagosan a kozmetikai szektorban az értékesítés, nagyon keveset adunk el, pedig nemcsak pénzt tudnánk keresni vele, hanem hatékonyabbá tennénk a munkánkat is. Termékadásban akkor vagyunk profik, ha előbb befektetünk (megvesszük a terméket) majd ha értékesítettük, akkor nyereséghez jutunk. Tény, hogy így előbb a mi pénzünk fekszik a termékben, de lényegesen könnyebb úgy eladni valamit, hogy a vendég megfoghatja, megnézheti a terméket rögtön, amikor ajánlottuk neki. Mindig arra vágyunk, amit látunk!

Szellemi tőke

A hosszú távú üzleti gondolkodás megköveteli a szellemi tőke, azaz a tudás fejlesztését is.

Az ilyen fajta befektetések nem mindig mérhetőek azonnal számokkal, de hosszú távon mindenképpen nyereséggé válnak munkánk során. Az olyan tanfolyamok árai térülnek meg hamarabb, melyekkel bővítjük a szolgáltatásainkat, például testkezelés, esetleg egy speciális masszázsfajta vagy tetováló tanfolyam elsajátítása.

Átgondoltan, reálisan

Végül még egy jó tanács: csak úgy fejlődünk, vagy fordítsunk nagyobb összeget beruházásra, ha azon kívül megfelelő tartalék pénzeszközzel is rendelkezünk. Azt ne feledjük, hogy a gazdasági számításunk alapvetően egy kalkulált, azaz becsült jövőbeli tényen alapul, amit rengeteg dolog befolyásolhat. Elég egy-két megszorító kormányzati intézkedés, vagy bizonyos trendek előre nem látható megváltozása, ami nagyban befolyásolhatja a jövőbeni vendégkörünk alakulását, így a megtérülés idejét is.

(Sajnos láttam már több millió forintos beruházás után 2 hónappal csődbebement szépségszalont.)

Természetesen egy jól átgondolt és a realitások talaján mozgó kalkuláció a fentiek alapján már fél siker. Amennyiben ehhez van reális, a környékről származó tapasztalatunk, ne adj isten egy „saját piackutatási” eredményünk, és egészséges óvatosság is van bennünk, s feltesszük, hogy a kalkuláltaktól akár 20-30%-os eltérés mellett is át tudjuk vészelni a megtérülési időszakot pénzügyi nehézségek nélkül, érdemes belevágnunk a fejlesztésbe!

Hölgyeim, előttünk a jövő. Fejlesztünk, de csak ésszel, és átgondoltan! Most aztán legyünk „számítóak”.

Császár Zsuzsanna | Kozmetikus mester a Lanèche kozmetikai cég vezető kozmetikusa, szakoktató. A Nouveau Contour cég mestertetováló kurzusát végezte el, majd szakoktatói diplomáját Pécsen tetoválás oktatásból írta. Nemzetközi (EU, USA) sminktetováló diplomával, sok éves tapasztalattal tanít és tetovál.



Rendszeresen részt vesz nemzetközi szemináriumokon és kongresszusokon.

Nézzünk példát egy közepes összegű befektetésre!

Befektetés összege: 600 000 Ft + (500 000 Ft + 20% Áfa, azaz 100 000 Ft)

1 kezelés (szolgáltatás igénybevételének) tervezett ára példánkban: 8 000 Ft

Bevételek alakulása képletben:

Bruttó bevétel – (anyagköltség + rezsiköltség; azaz levonva az összes közvetlen költséget) = adózatlan nyereség

Kezelések száma	1 kezelés ára	bruttó bevétel	anyagköltség példánkban	rezsiköltség példánkban	adózatlan bruttó nyereség
1	8 000 Ft	8 000 Ft	2 800 Ft	1 700 Ft	3 500 Ft
10	8 000 Ft	80 000 Ft	28 000 Ft	17 000 Ft	35 000 Ft
50	8 000 Ft	400 000 Ft	140 000 Ft	85 000 Ft	175 000 Ft
100	8 000 Ft	800 000 Ft	280 000 Ft	170 000 Ft	350 000 Ft
171	8 000 Ft	1 368 000 Ft	478 800 Ft	290 700 Ft	598 500 Ft

A fenti számítások azt mutatják, hogy ha minden munkanap 1 kezelést végzünk, akkor kb. 1 év alatt (leszámítva az ünnepnapokat, szabadságokat, stb.) megtérül a befektetésünk.

(A fenti számításokat bruttó számokkal végeztük, azaz az Áfa tartalmát is belevettük, feltételezve, hogy a megtérülésig nincs nyereségünk, azaz az általunk a gépforgalmazó felé kifizetett 20%-os Áfa-tartalom a megtérülés ideig az általunk végzett kezelések Áfa-tartalmával „kikompenzálódik”.)

Nézzünk példát egy nagyobb összegű befektetésre!

Befektetés összege: 1 500 000 Ft

1 kezelés (szolgáltatás igénybe vételének) tervezett ára példánkban: 30 000 Ft

Heti 1 eladott kezeléssel kevesebb, mint 1 év alatt térülne meg a befektetésünk!

30 000 Ft x 50 hét = 1,5 millió Ft

Havonta 6 eladott kezeléssel kb. 8 hónap alatt térül meg a befektetésünk!

30 000 Ft x 6 kezelés/hó = 180 ezer Ft bevétel 1 hónap alatt x 8,3 hónap = 1,5 millió Ft

(Természetesen, itt is le kell vonjuk a bruttó bevételekből az anyag- és rezsiköltségeket ahhoz, hogy a nyereségünket megkapjuk!)