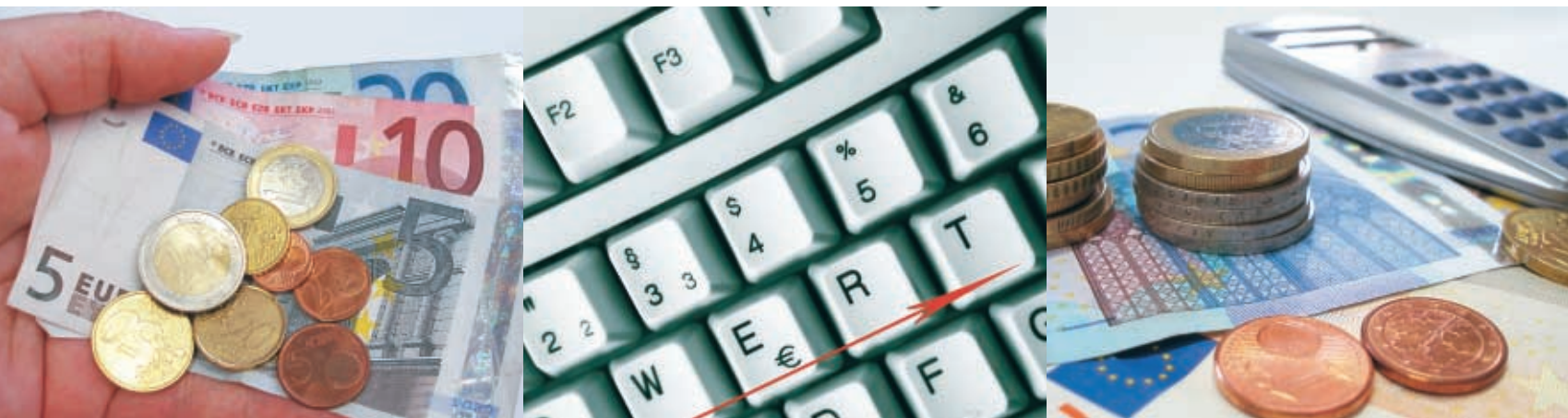


Útmutató a sikeres gazdálkodáshoz 1. rész

Anyagköltség-számítás



A sikeres üzletmenetnek nem elegendő – „csak” alapvető követelmény – a biztos szakmai tudás. Emellett szükséges az üzletvezetés alapvető kérdéseivel is tisztában lenni. Sorozatunkban ehhez nyújtunk segítséget.

A magyar kozmetikusok szerte a világon híresek a szakmai tudásukról, felkészültségükről. A szakképző iskolákban megtanulják az anyagismeretet, szakmai ismereteket a legmagasabb színvonalon, sőt a gyakorlat terén is elsajátítják mesterrüktől a szükséges tudást. Mindenki azt hiszi, hogy a 2 éves képzés befejezésével, amikor a tanuló megkapja a szakmunkás bizonyítványt, önálló munkára képes kozmetikust engedünk a munkaerőpiacra. De vajon „üzletileg” ki képzí leendő kozmetikusokat? A szakmai tanároknak nem lehet feladata, hiszen soha nem dolgoztak vendégekkel az üzleti szférában. Magától értetődő az lenne, ha a mesterektől tanulná meg a kozmetikus tanuló az üzleti vállalkozás fortélyait. Sajnos azonban a gyakorlati oktatóhelyen sem látja a gazdasági számításokat, a reklám szakszerű alkalmazását, a tervezéshez szükséges

statisztikai adatokat. Hogyan láthatná, hiszen a több éve a szakmában dolgozó kozmetikusoknak sem tanította meg ezt senki sem, ők is küzdenek az erősödő versenyhelyzettel, a megélhetés mindennapi problémáival.

Emiatt vágtam bele e cikksorozatba a helyes üzletpolitikáról, a legfontosabb kérdésekről, s megpróbálok segítséget nyújtani a kozmetikus kollégáinknak abban, hogy ne csak dolgozzunk, de pénzt is keressünk a munkánkkal!

S, hogy miről is lesz szó?

- 1. Az első részben mindenkit érintő anyagköltségekkel foglalkozom.
- 2. Munkánk során felmerülő második legjelentősebb és rendszeres fizetnivaló a működési költség – rezsóradíj számítás
- 3. Végül, a sikeres vállalkozások része: a fejlesztések, beruházások, és azok megtérülései lesznek a témámim.

Anyagköltség-számítás...

...azaz hogyan árazzuk be kozmetikai kezeléseinket?

Gyakran járok kozmetikus iskolákba, s ilyenkor sokat beszélgetek a leendő szakemberekkel. A kérdésemet, hogy hogyan áraznának be egy kezelést egy adott termékkel bizonytalan választások szokták követni. Többen gondolták, hogy a környéken dolgozó kozmetikusok áraihoz igazítanák árait, vagy egyszerűen csak „hasra ütött” számokat mondtak.

Miért fontos számításokat végezni?

A kezeléseknek az ára jelentősen függ az anyagköltségtől. Azt az összeget általában mindenki meg tudja mondani, hogy mennyiért vásárolt egy kozmetikai cégnél termékeket egy adott időszakban, de hogy ebből mennyi kezelés jön ki, vagy hogy mennyi ideig elég ez az anyag, azzal már nem mindenki van tisztában. Azért nagyon fontos tudni, hogy hány kezelést tudunk végezni ezekkel az anyagokkal, mert ebből tudjuk kiszámítani, hogy mennyibe kerül nekünk 1 db kezelés anyagára. Ez az érték pedig alapja an-

nak, hogy kiszámoljuk a kozmetikai kezeléseink eladási árát. Ennek alapján tudjuk a továbbiakban kiszámolni a nyereségünket is, és számos más, további számításnak is ez az alapja.

Részletes anyagköltség-számítás

Először is meg kell tudnunk 1 vendég kezeléséhez szükséges anyag mennyiségét. Első kézből információt a kozmetikai cégtől kérhetünk, akitől a termékeket vesszük. (Vigyázat, néha túl kevés mennyiséget mondanak, hogy ezzel kedvezőbbnek tűnjenek a vevők számára, mások túl nagy mennyiséget ajánlanak, hogy ezzel több terméket tudjanak eladni.)

A profi cégeknek erről előre elkészített kimutatásaik vannak, melyre lehet támaszkodni. Ha tudjuk, hogy a termék hány ml kiszerezésben és mennyiért kapható, akkor már könnyedén tudunk számításokat végezni.

Lássunk példát egy kezelésre az alábbiakban!

Arc-dekoltázs kezelés kombinált bőrre

Kezelés menete	Felhasznált anyag	Kiszerezése ml	Ára Ft	1 kezeléshez szükséges anyag mennyiség ml	Ára Ft
Letisztítás	Vitaminos arclemosótej	500	6900	5	69,00
Tonizálás	Vitaminos lotion	500	6300	2	25,20
Peelingezés	Mechanikai arcradír	200	6500	5	162,50
Tonizálás	Vitaminos lotion	500	6300	2	25,20
Felpuhítás	Masszázs krém	200	6700	7	234,50
Kitisztítás, fertőtlenítés	Antiseptic lotion	500	4500	1	9,00
Gépi kezelés	Ampulla + gél	2	800	2	800,00
Tápláló pakolás	Spa alga maszk	1	300	1	300,00
Összehúzó pakolás	Balance maszk	200	7400	6	222,00
Befejező relaxáló masszázs	Hatóanyagos krém	200	7300	7	255,50

1. Anyagköltség összesen 2103

2. Rezsiköltség (ennek kiszámítását cikksorozatunk a következő részében tárgyaljuk) kb. 1700–1900

3. Haszon, melyet befektetésekre, fejlesztésekre fordítunk (ennek kiszámítását cikksorozatunk a harmadik részében tárgyaljuk) 2400–2500

Ajánlott értékesítési ár = a fenti három költségtényező összege 6200–6500

PRAXIS TIPP

Vezessen statisztikát!

Ha nem számolta még ki részletesen az anyagköltségét, végezzen a következő hónapban statisztikát a következő módon. A hónap első napján mérje le grammos mérleggel az összes rendelkezésre álló anyagot és jegyezze fel. Ugyanezt tegye meg a hónap utolsó napján is. A 2 adat különbségéből könnyedén kiszámolható, hogy miből és mennyit használt el a munkához. Ha ezt a mérést minden hónapban elvégzi, akkor éves szinten is nagyon pontos adatokat kap, mellyel könnyű számolni. Ez a statisztika egyébként arra is jó, hogy felmérjük a jövőben kb. mennyi anyagra lesz szükségünk.

Próbálja ki, érdekes és meglepő adatokkal fog szembesülni!

Árakat befolyásoló egyéb tényezők

A kiszámolt anyagköltség csak alapul szolgál az árak kialakításánál. Általánosságban az anyagköltség a kezelés árának az egyharmadát teszi ki. A kezelések eladási árait azonban sok egyéb más tényező is befolyásolja. Figyelembe kell vennünk a **ráfordított időt** is. Néha egy olcsóbb kezelés több időt vesz



igénybe, gondoljunk csak a tini kezelésekre. De az is előfordul esetleg, hogy egy drágább anyagköltségű kezelést rövidebb idő alatt tudunk elvégezni. Ebben az esetben engedhetünk az átlagos haszonból. Ne felejtsük a munkaidőt is meg kell fizetnie a vendégnek.

Manapság egyre nyomósabb tényező a **szaktudás**. Egyre több szalonban találkozom megkülönböztetett árakkal még akkor is, ha ugyanazzal a termékkel vagy géppel dolgozik több kolléganő. Létezik normál ár, és mester ár.

Az árakat jelentősen befolyásolja a **környezet** is. Nemcsak az üzlet fekvése fontos városban vagy országon belül, hanem a kozmetika kialakítása, felszereltsége, mérete, stb. Az üzletek ára, bérleti díja

is eltérő a helyétől függően. Nem mindegy, hogy mekkora a szépségszalon mérete, kabin rendszerben dolgozunk-e vagy sem, hiszen ebben az esetben csak 1 vendéget foglalkozunk egyszerre. A személyre szabott kezelés minden esetben felárat jelent.

A luxus környezet is árnövelő tényező. Ugye Önök is megértik, hogy más árat fizet a vendég egy légkondicionált, elegánsan kialakított, jól felszerelt szépségszalonban, mint egy pici garázsból kialakított szerényebb kozmetikában. A kozmetikusoknak rengeteg energiát és pénzt kell befektetni vállalkozásukba ahhoz, hogy el tudjanak indulni az üzleti életben. A sikerhez azonban ezeknek a fenntartása, üzemeltetése és fejlesztése is szükséges.

A cikksorozat következő részében a működési költségekről, rezsiorádj-számításról fogok részletesen beszélni.

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.