

УДК 658.821:725.217 (477)

## АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНДУСТРІЇ КРАСИ ТА УМОВИ ЙОГО СТВОРЕННЯ

Котуранова Т.В., к.е.н.  
Безхлібна М.А.

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

Статтю присвячено аналізу українського ринку індустрії краси. В результаті дослідження виявлено, що ринок знаходиться в стадії активного розвитку. Попит на послуги салонів краси досить високий і продовжує сьогодні рости. Ринок послуг салонів краси представлений як салонами класу “люкс”, так і салонами, орієнтованими на середній клас. Також в статті запропоновано побудований алгоритм щодо відкриття успішного салону краси в Україні і подальшого його розвитку. Виділено основні етапи його відкриття: формування концепції, ідеї створення та назви салону краси; перелік дій щодо створення салону краси; підготовка до відкриття; робота з персоналом; відкриття салону і прийом перших клієнтів. Виділено головні особливості салону краси від вже існуючих на українському ринку, сутність якого полягає в послугах з використанням інноваційних технологій та роботи даного закладу за попереднім записом клієнта в зручний для нього час.

**Ключові слова:** салон краси, аналіз ринку індустрії краси, алгоритм відкриття салону краси, інноваційні технології.

The article discusses the Ukrainian market of the beauty industry. The study found that the market is under active development. The demand for beauty services is high and continues to grow today. Market Services Beauty salons represented as “class” and salons, focused on the middle class. Also, the paper proposes an algorithm based on the opening of a successful beauty salon in Ukraine and its further development. The basic stages in its opening: the formation of the concept, the idea of beauty and the names, a list of actions to create beauty, preparation for the opening, work with staff, open salon and receiving the first customers. The main features of beauty existing in the Ukrainian market, the essence of which lies in the services using innovative technology and operation of the facility by appointment only client in the appropriate time were highlighted.

**Key word:** beauty, market analysis beauty industry, beauty discovery algorithm, innovative technology.

**Актуальність проблеми.** Основною проблемою на ринку індустрії краси є не статній рівень початкового капіталу для інвестування

© Котуранова Т.В., Безхлібна М.А., 2013

в перукарський бізнес. У більшості випадків українські перукарі нездібні організувати успішний бізнес, також постійні зміни на ринку і конкуренція перешкоджає і відлякує бізнесменів вкладати кошти у цю сферу діяльності. Проблема відкриття салонів краси полягає в питанні - наскільки ефективно вкладати гроші в цю галузь і чи буде цей бізнес приносити прибуток своїм вкладникам.

Перед тим як прийняти управлінське рішення щодо відкриття нового салону краси потрібно детально вивчити ринок індустрії краси як світової в цілому, так і країни, міста й району, в якому заплановано його відкриття. Потрібно чітко розуміти, що ринок не стоїть на місці, а швидко розвивається, так само як і технології в цій сфері. Перш за все потрібно інформаційне поповнювати свою ознайомлення в цій сфері через статті в спеціалізованих виданнях, виставки і пр. Потрібно чітко розпланувати і поетапно здійснювати всі дії підготовки до відкриття свого салону, оскільки можна щось упустити в часі й щось цікаве сьогодні, завтра вже буде достатньо буденним і чимось звичайним.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Дослідженням вітчизняного та зарубіжного ринку салонів краси, аспектами створення та відкриття салону краси займалися багато науковців серед яких: Залужській В.Ф. [1], Кіеселев Ю.Н. [3], Всезнайка А.К. [4], Орлова А.О. [5], Тріполка Т.Ю. [6], Долінець М.Г. [7] та інші. Але, що стосується дослідження ринку, то дані публікації втрачають свою актуальність, тому що час не стоїть на місці і ситуація на ринку індустрії краси постійно змінюється, а тенденції і технології цієї сфери постійно оновлюються. До того ж не виявлено алгоритму щодо відкриття салону краси.

**Мета роботи** – дослідження українського ринку індустрії краси та побудова алгоритму щодо створення нового салону краси.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Салон краси — заклад, що займається косметичним обслуговуванням чоловіків і жінок. До цієї ж гілки обслуговування відносяться салони зачісок і СПА (процедури спрямовані на оздоровлення та релаксацію всього організму в цілому). Салони краси на відміну від них займаються в основному роботою з обличчями і тілами людей.

Об'єм світового ринку професійних перукарських послуг оцінюється в 150 млрд. дол. в рік [1].

У США і країнах Європи, на відміну від України, основну частку ринку контролюють мережі салонів краси.

Частка доходів мереж салонів краси в США складає більше 80% від усіх перукарень та салонів краси. У Великобританії і Франції, згідно з дослідженнями Euromonitor, частка мереж трохи нижче - близько 70% [1].

Найбільша в світі мережа салонів краси - американська мережа Regis Corporation. У загальній складності в неї входить більше 13 400 салонів в більш ніж 30 країнах в Північній і Південній Америці, Європі, Африці та Азії. Regis Corporation контролює близько 4% американського ринку перукарських послуг і відкриває по 200-300 салонів в рік під різними марками по всьому світу. Щорічно близько 160 мільйонів клієнтів користуються послугами салонів і центрів краси Regis Corporation [1].

Найбільша французька мережа демократичних перукарень Franck Provost контролює близько 5% місцевого ринку. Таку ж частку британського ринку займають салони компанії Toni & Guy [1].

З кожним роком ринок послуг краси розвивається, використовуючи актуальні тенденції часу, спираючись на розвиток моди. На сьогодні, ринок косметологічних послуг в Україні знаходиться на стадії бурхливого розвитку. При цьому пропозиція явно випереджає попит. Власникам салонів доводиться занижувати ціни, щоб утримати клієнта. Саме неможливістю окупити вкладення обумовлюється той факт, що через рік після відкриття лише 20% підприємств залишаються "на плаву", останні закриваються або міняють профіль діяльності.

Велику роль в розвитку салонів краси на ринку України грає економічний стан країни. Оскільки дані послуги не є життєво важливими, то попит схильний до сильного впливу з боку економіки та інших чинників.

Прибуток закладів такого роду збільшується не лише за рахунок збільшення кількості клієнтів, але й за рахунок пропозиції дорогих послуг. Зростання цін в "індустрії краси" неминуче, оскільки цінність процедури значною мірою визначається рівнем професіоналізму фахівців і рівнем сервісу салону.

Ринок краси продовжує інтенсивно розвиватися. На думку експертів ринку, в найближчі два-три роки ринок краси в Україні буде сформований. При цьому очікується, що його основою стане саме середній

сегмент - саме там сьогодні існують найбільш рентабельні проекти [3].

У 2012 р., в порівнянні з 2011 р., заклади, що надають дорогі послуги (вище 500 грн.), не долічилися 20% клієнтів, це пов'язано з великою пропозицією послуг в салонах бізнес-класу, що надають ці послуги при такому рівні якості, але дешевше ніж в салонах vip-класу.

Варто відзначити, що безліч столичних салонів краси, відкритих власниками як портфельна інвестиція, стали збитковими і були закриті. Обсяг київського ринку: 600-700 млн. грн. Оскільки в Києві рік тому ринок послуг косметологічних салонів був насичений на 65% - фахівці запевняють, що є всі можливості для відкриття нових центрів краси і здоров'я з перспективою зростання до центру естетичної медицини [2].

Що стосується м. Дніпропетровськ, то він, займає шосту частину ринку, тобто на нього доводиться близько 300 млн. грн. Попит на послуги салонів краси в Дніпропетровську досить високий і продовжує сьогодні зростати: у місті до професійних косметологічних послуг хоч би раз на місяць звертається кожен п'ятий, попит на ці послуги [2].

На рис. 1 наведені регіональні особливості користування послугами салонів краси.

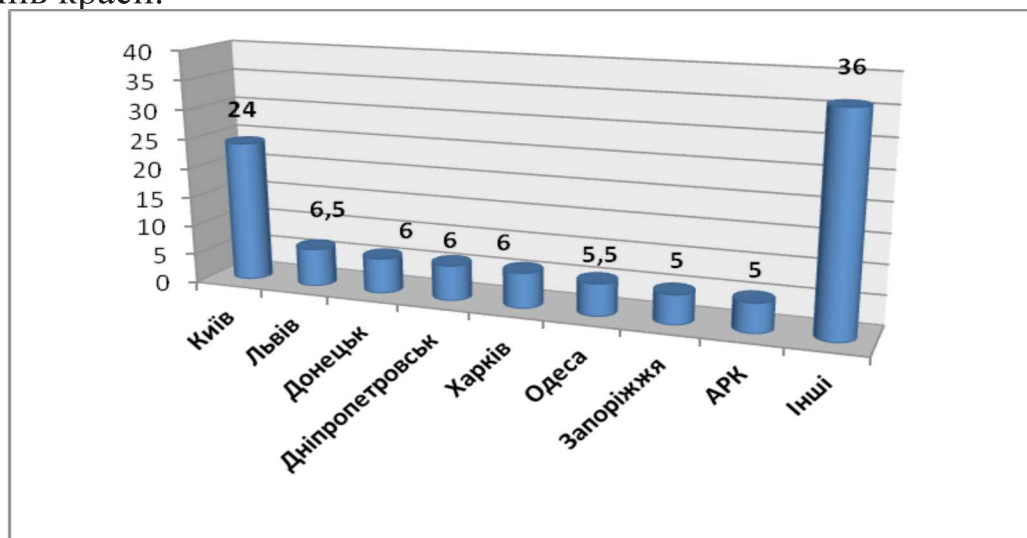


Рис.1. Відвідування салонів краси по містах України, (%)

Найбільше споживачів користуються послугами салонів краси у м. Києві (24%), 6,5% - у м. Львові, 6% - у м. Донецьку, Дніпропетровську, Харкові, 5,5% - у м. Одеса, 5% - Запоріжжя та АРК [2]. Це пов'язано з тим, що у великих містах послугами салонів краси користуються частіше, ніж у передмісті.

Відвідувачами таких закладів в Україні є люди, вікова категорія яких варіюється від 20 до 45 років (напр., у Франції та Німеччині вікової профіль на 10 років старше). Напевно, це дуже підбадьорюючий показник: саме зараз закладається культура відвідування таких закладів, і для дітей, нинішніх молодих відвідувачів салон стане вже невід'ємною частиною життя.

Головна вимога до бізнесу індустрії краси — професійний підхід до справи. Для того, щоб зайти на цей ринок і конкурувати з провідними гравцями цього ринку, потрібно не створювати копію існуючих салонів на цьому ринку, а знайти для себе відмінну особливість, яка буде притягувати клієнтів в новий салон, в якому є те, чого немає в інших закладах цієї сфери. На сьогодні, є сенс відкривати нові салони краси із застосуванням інноваційних технологій та нових методів надання послуг в цій сфері діяльності.

Перед відкриттям своєї справи не кожен бізнесмен замислюється про послідовність кроків підготовки свого бізнесу до відкриття, а адже продумавши всі дії з розумом можна скоротити свій час, та навіть і сили. Для цього побудуємо алгоритм, за допомогою якого можна чітко визначитися с послідовністю дій необхідних для створення салону краси в Україні (рис.2).

На *першому етапі* для створення салону краси потрібно придумати концепцію, назву і ідею нового салону краси, щоб він мав відмітні властивості від існуючих і свою “родзинку”. Напр., це може бути заклад з урахуванням передчасного запису в зручний для клієнта час або наявність послуг з використанням інноваційних технологій, які впливатимуть на підвищення рівня конкурентоспроможності салону краси, який відкривається й т.п.

Концепція салону краси - це багатофакторна залежність цілого ряду ідей та кроків, ретельне продумування і втілення яких гарантує успішну роботу закладу при його відкритті [3].

На *другому етапі* підготовки створення салону краси потрібно його зареєструвати. Це необхідно зробити у виконкомі у відділі держреєстрації адміністрації того району, в якому ви прописані за паспортом. Реєстраційний збір на сьогодні складає 170 грн. для юридичних та 34 грн. для фізичних осіб. Через 2 дні вам видадуть бланк свідоцтва



про держреєстрацію СПД.

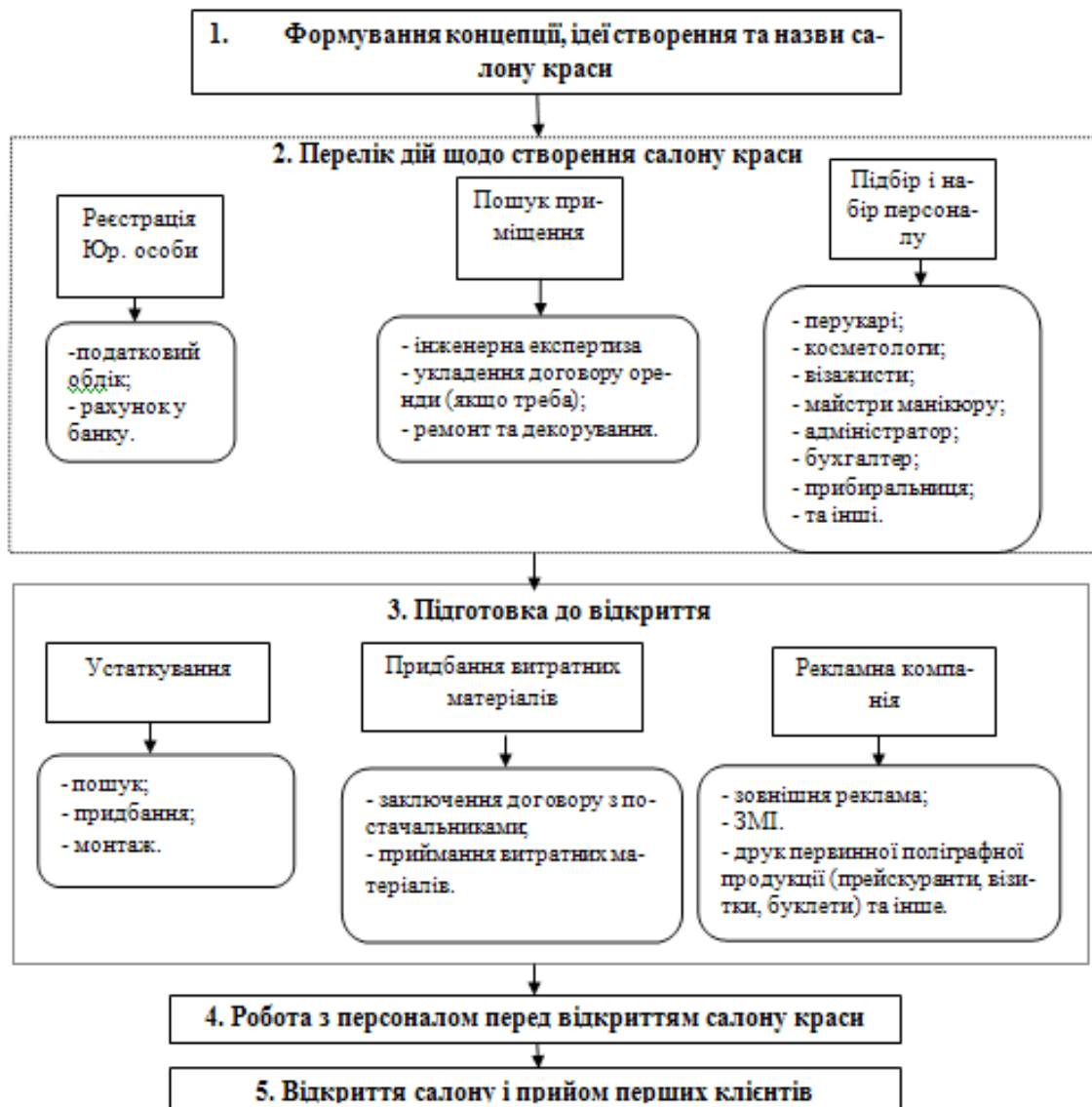


Рис. 2. Алгоритм дій щодо відкриття салону краси

Після реєстрації потрібно стати на податковий облік і відкрити рахунок у банку. Для того щоб можна було здійснювати безготівкові розрахунки при реєстрації досить оформити статус СПД. У такому випадку автоматично отримують ліміт на безготівковий рахунок, який складає 500 тис. грн.

Збір усіх необхідних документів може зайняти 1-2 тижні і буде коштувати близько 170 грн, але все може пройти набагато швидше за допомогою спеціалізованою фірмою - всього за 3 дні, але обійдеться це приблизно в 1500 грн.

Паралельно з реєстрацією потрібно шукати приміщення під оренду (якщо у вас немає власного приміщення). Орендувати приміщення

потрібно в престижному районі міста або в такому районі, в якому немає салону краси, а потреба в послугах краси у людей є. Напр., в м. Дніпропетровську Центральному районі (просп. Карла Маркса) оренда приміщення площею 200 кв. м. коштує близько 24 000 грн. (тобто 120 грн. за кв. м.) [9].

Після того, як знайдено відповідне приміщення потрібно провести інженерну експертизу - комунікації, перетин труб, тиск води, рівні зливу, запас потужності електромережі (бажано не менше 25 кВт) - це робиться за допомогою запрошеного інженера. Він у свою чергу, якщо все в нормі рекомендує брати в оренду це приміщення.

Наступний крок на цьому етапі - оренда приміщення, яка має на увазі під собою складення договору про оренду. Після цього можна робити ремонт (якщо треба) з оформленням даного приміщення.

Паралельно з цим потрібно підбирати і оформляти персонал для салону краси. Співробітники салону краси повинні мати як рядом навичок і умінь, так і певними психологічними характеристиками. Останнє особливо важливе, оскільки салонний бізнес належить до сфери послуг, і вміння/бажання говорити з клієнтом "на його мові" є одним з обов'язкових якостей працівника салону.

**Третій етап** - підготовка до відкриття. Сюди відноситься пошук устаткування (придбання та монтаж), придбання витратних матеріалів і рекламна компанія (зовнішня, ЗМІ, друк первинної поліграфічної продукції). Продумуючи рекламу салону, слід ретельно визначити коло рекламоносіїв.

**Четвертий етап** - робота з персоналом перед відкриттям салону краси. Цей етап дуже необхідний для того, щоб у салоні краси свої правила поведінки для співробітників, корпоративний дух і злагоджена робота всіх майстрів. Для того щоб підприємство працювало ефективно, потрібен індивідуальний підхід і знання потреб кожного зі співробітників салону. Тільки володіючи цією інформацією, можна впровадити посправжньому дієву систему стимулювання і мотивації, що зробить можливим створення колективу однодумців.

І на кінець **останнім п'ятим етапом** буде відкриття салону краси. Досвід вже відкритих підприємств свідчить, що для залучення клієнтів спочатку варто встановити конкурентні ціни. Через деякий час

для постійних клієнтів можна розробити систему знижок і спеціальних пропозицій.

**Висновок.** В результаті проведеного аналізу ринку салонів краси в Україні, можна зробити висновок, що їх доля склала ледве менше третини – тобто існує потенціал для відкриття нових закладів цього типу.

Підводячи підсумки можна сказати, що для відкриття успішного салону краси знадобиться дотримання такої послідовності дії:

- Індивідуальна і правильно підібрана **концепція**, яка гарантує успішну роботу нового салону краси.

- **Індивідуальна особливість** салону краси. Найвигідніша особливість це - інноваційні технології, тому що клієнти бажають спробувати щось нове з технологій у сфері краси і по позиченому досвіду зарубіжних майстрів салонів.

- **Вигідне розташування** - дозволяє швидко знайти і відвідувати нововідкритий салон краси.

- **Підбір персоналу.** Дуже важливо щоб майстри салону краси були професіоналами своєї справи і в салоні завжди був присутній корпоративний дух. Це буде створювати загальну гармонію даного місця.

- Продумана **рекламна компанія** дозволить швидке залучення клієнтів і поширення інформації про новий салон краси в суспільстві.

Використовуючи приведений аналіз розвитку індустрії краси в Україні та запропонований в статті алгоритм щодо відкриття салону краси можна відкрити престижний і успішний салон краси.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Залужський В.Ф. Мережі салонів краси та перукарські послуг у світі [Електронний ресурс] /В.Ф. Залужський. - Режим доступу: <http://www.mosmedclinic.ru/news/6044>
2. Ходаков О. Ю. Інвестиції в бізнес. Салон краси і здоров'я [Електронний ресурс] /О.Ю. Ходаков. – Режим доступу: <http://hrenator.ru/investicii-v-biznes-salon-krasi-i-zdorov-39-ya/>
3. Кіселев. Ю. Н. Відкриваємо салон краси [Електронний ресурс] /Ю. Н. Кіселев. - Режим доступу: <http://bizcentr.com/otkryvaem-salon-krasoty.html>
4. Всезнайка А. К. Обладнання та витратні матеріали для салонів краси [Електронний ресурс] /А. К. Всезнайка - Режим доступу: <http://www.pervenec.kiev.ua/obladnannja-ta-vitratni-materiali-dlja-saloniv/>
5. Тріполка Т. Ю. Чому ринок салонів краси переживає стагнацію? [Електронний



- ресурс] /Т.Ю.Тріполка. - Режим доступу: [http://business.ubg.ua/news/3/817chomu\\_rinok\\_saloniv\\_krasi\\_perejivaye\\_stagnaciju.html](http://business.ubg.ua/news/3/817chomu_rinok_saloniv_krasi_perejivaye_stagnaciju.html)
6. Орлова А. О. Тайни салонів краси [Електронний ресурс] / А. О. Орлова. - Режим доступу: <http://ru.franchising.ua/statya/1759/tayny-salonov-krasoty/>
  7. Долінець М. Г. Відкриваємо салон краси [Електронний ресурс] / М. Г. Долінець. - Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/economics/business/otkryvaem-calon-kracoty-pribyl-3000-v-mecjats.html>
  8. Як розвивається індустрія у світі? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://m.forbes.ru/article.php?id=10248>
  9. Нерухомість в оренду. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://www.dnepropetrovsk.etag.com.ua/c\\_174-are-3.html](http://www.dnepropetrovsk.etag.com.ua/c_174-are-3.html)
  10. Обзор українського ринку салонів краси [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.saloon.ua>