



ROBIĘ SWOJE

– Drugi gabinet depilacji otworzyłam na tydzień przed zamrożeniem gospodarki. Było ciężko, ale przetrwaliliśmy i odrabiamy straty – mówi Martyna Błaszczyk, franczyzobiorczyni Depil Concept.

Bezpieczny biznes

Martyna Błaszczyk, franczyzobiorczyni Depil Concept

Nasz biznes zawsze był bardzo higieniczny i bezpieczny, więc nowe przepisy to dla nas żadna rewolucja. Zawsze dezynfekowaliśmy i korzystaliśmy z rękawiczek, teraz te artykuły są po prostu droższe.

MARCIN KALETA

Z Martyną Błaszczyk spotkaliśmy się w 2018 roku, kiedy otwierała swój pierwszy gabinet pod marką Depil Concept. Zaczynała jako etatowa kosmetyczka w krakowskim salonie DepilConcept. Jak wspomina, miała dobre relacje z klientami, innymi pracownikami i właścicielem salonu. Mówi też, że od początku podobał jej się ten biznes i po cichu marzyła o własnym gabinecie Depil-Concept. Jeszcze w czasie pobytu za granicą (w Niemczech i Holandii) Martyna Błaszczyk zaczęła zgłębiać wiedzę o koncepcji i branży kosmetycznej. W sierpniu 2017 roku nawiązała też kontakt z franczyzodawcą DepilConcept i rozpoczęła rozmowy o uruchomieniu własnego gabinetu.

Marzenie Martyny Błaszczyk ziściło się w połowie marca 2018 roku – w lewobrzeżnej części Szczecina ruszył jej własny gabinet Depil Concept. Biznes franczyzobiorczyni rozwijał się na tyle dobrze, że już po czterech miesiącach zaczęła myśleć o uruchomieniu kolejnego gabinetu w Szczecinie. Przygotowania do otwarcia trwały kilka miesięcy. W grudniu 2019 roku podpisała drugą umowę licencyjną z DepilConcept. Swoją kolejną gabinet miała otworzyć w prawobrzeżnej części Szczecina. W styczniu rozpoczęła prace remontowe w lokalu, a następnie zajęła się wyposażeniem placówki

i przygotowaniem do otwarcia. Salon ruszył 9 marca 2020 roku. Franczyzobiorczyni wspomina, że początek wydawał się bardzo obiecujący. Jeszcze przed otwarciem franczyzobiorczyni miała umówione klientki na zabiegi. Pierwszy i jedyny tydzień działalności punktu w marcu, również był niezły. Kilka dni po otwarciu drugiego gabinetu Martyny Błaszczyk świat stanął w miejscu, a ludzie zamknęli się w domach.

W SIECI ŁATWIEJ

Martyna Błaszczyk mówi, że już od pierwszych dni izolacji, centrala Depil Concept zdecydowała się na akcję marketingową, której celem była sprzedaż pakietów na zabiegi w promocyjnych cenach, z których 10 proc. przychodów przeznaczono na potrzeby szpitali. – Zabiegi miały być zrealizowane po ponownym otwarciu gabinetów. Sama bym na to nie wpadła, a dzięki tym pieniądzom udało nam się przetrwać najtrudniejszy okres – wyjaśnia franczyzobiorczyni.

Szybko okazało się, że pierwszy gabinet z dwuletnim stażem, radzi sobie znacznie lepiej niż ten otwarty tuż przed pandemią. – W biznesie kosmetycznym bardzo ważne są relacje – mówi Martyna Błaszczyk. – Moje stałe klientki same dzwoniły z pytaniami o możliwość wykonania zabiegu. Wiedziały, że jeśli otworzę, to będzie bezpiecznie. W drugim gabinecie nie było tak różowo, zwłaszcza że tam nie załapał się nawet na tarczę antykryzysową. Wiem też, że gdybym otworzyła się miesiąc lub dwa wcześniej, byłoby mi znacznie łatwiej, bo znałabym już część klientek i miałabym z nimi zupełnie inne relacje.

Franczyzobiorczyni przyznaje, że miała chwile zwątpienia i nosiła się z zamiarem zamknięcia biznesu. – Był czas, że nie miałam pieniędzy na wynagrodzenia i musiałam świecić oczami przed pracownikami. Okazali się jednak bardzo wyrozumiali i zgodzili się poczekać na należne im pieniądze.

Martyna Błaszczyk mówi, że w trudnych chwilach mogła liczyć na franczyzodawcę, który nie tylko odroczył opłaty, ale też wspierał marketingowo i doradczą swoich franczyzobiorców. Franczyzobiorczyni dodaje, że miała też szczęście do właścicieli lokali, którzy na czas zamknięcia gabinetów zrezygnowali z opłat czynszowych.

Mimo trudności Martyna Błaszczyk utrzymała swój biznes i nie zwolniła ani jednej osoby. Kiedy w maju zaczęło się stopniowe odmrażanie gospodarki, w gabinetach Martyny Błaszczyk zaczęły pojawiać się klientki – w starym szybko i tak licznie, że właścicielka musiała wydłużyć godziny pracy. Nowy gabinet potrzebował więcej czasu.

TRUDNIEJSZY, ALE BIZNES

Zapytana, jak COVID wpływa na codzienne prowadzenie biznesu, Martyna Błaszczyk mówi, że poza standardowymi wymogami sanitarnymi, nie ma dodatkowych obustrzeń. – Nasz biznes zawsze był bardzo higieniczny i bezpieczny, więc nowe przepisy to dla nas żadna rewolucja – wyjaśnia franczyzobiorczyni. – Zawsze dezynfekowaliśmy i korzystaliśmy z rękawiczek, teraz te artykuły są po prostu droższe.

Franczyzobiorczyni dodaje, że sposób funkcjonowania gabinetu zmienił się o tyle, że klientki nie przychodzą na tzw. zakładkę, a między zabiegami jest 15 minut przerwy. W ciągu tego kwadransu pracownicy dezynfekują i wietrzą gabinet. Przepisy sanitarne ograniczają za to możliwości marketingu lokalnego, którego nieodłącznym elementem był do tej pory udział w eventach. – Mamy jednak swoje sposoby dotarcia do nowych klientek. Jednym z nich jest „Akcja rekomendacja”.

Martyna Błaszczyk mówi, że nie ma powodów do narzekania. – Jest trudniej, ale jest biznes. Robimy swoje – dodaje.

WŁASNY GABINET DEPIILACJI

Idealny lokal na gabinet DepilConcept powinien liczyć 50-70 m². Najlepiej sprawdzają się lokale przy ruchliwych ulicach w pobliżu centrum miasta lub w pasażach handlowych na dużych osiedlach. Kwota inwestycji w biznes oscyluje wokół 100-150 tys. zł w zależności od kosztów przystosowania lokalu. Jest podobna dla mniejszych miast i metropolii, a ewentualne różnice mogą wynikać z kosztów adaptacji oraz późniejszych kosztów utrzymania lokalu, które w mniejszych miejscowościach prawdopodobnie będą niższe.

Notował Marcin Kaleta ■

MKALETA@FRANCHISING.PL

Własny gabinet depilacji
100 tys. zł
to minimalna kwota inwestycji w gabinet Depil Concept.