



BEAUTY BIZNES

Jednym z dynamicznie rosnących segmentów rynku są usługi „beauty”. Kamil Miciałkiewicz, menedżer ds. rozwoju sieci DepilConcept Polska, mówi, że firma od kilku lat obserwuje stałą tendencję wzrostową liczby klientek kupujących zabiegi trwałej depilacji. Na specjalne pakiety coraz częściej również decydują się mężczyźni.

– W pandemii zauważyliśmy również tzw. efekt szminki, czyli zwiększone zainteresowanie usługami kosmetycznymi premium o przystępnej cenie – mówi Kamil Miciałkiewicz. – W 2021 roku odnotowaliśmy wzrost sprzedaży w całej sieci np.: w sierpniu na poziomie 33 proc. rok do roku. Padł wówczas rekord sprzedaży w placówce franczyzowej, 160 tys. zł.

Menedżer dodaje, że gabinety depilacji to typ działalności, w której dzięki relacjom i profesjonalnym usługom można zbudować stabilny biznes i lojalność klientek. Jest to możliwe, tym bardziej że zabiegi depilacji stały się usługami czysto higienicznymi, zaś gładka skóra wymaga dbałości oraz powtarzania zabiegów. Jest to więc usługa powtarzalna i buduje lojalność klientek.

DepilConcept to największy w Polsce franczyzodawca wyspecjalizowany w usługach trwałej depilacji. Obecnie w sieci funkcjonuje 56 gabinetów prowadzonych przez franczyzobiorców. W przyszłym roku firma planuje uruchomienie 10 nowych lokalizacji franczyzowych. Zamierza również wprowadzić nową technologię trwałej depilacji, aby zwiększyć przewagę konkurencyjną franczyzobiorców na lokalnych rynkach.



KAMIL MICIAŁKIEWICZ,
menedżer ds.
rozwoju sieci
DepilConcept
Polska

Efekt szminki

W pandemii zauważyliśmy również tzw. efekt szminki, czyli zwiększone zainteresowanie usługami kosmetycznymi premium o przystępnej cenie.



WŁASNY GABINET DEPILACJI

Grupą docelową DepilConcept są przede wszystkim kobiety w wieku od 18 do 60 lat. Gabinety tej marki powstają najczęściej w miastach liczących powyżej 40 tys. mieszkańców. Optymalny lokal na gabinet DepilConcept powinien liczyć 50-70 m². Według założeń firmy, najlepiej sprawdzają się lokale przy ruchliwych ulicach, w pobliżu centrum miasta. Bardzo dobrze radzą sobie również gabinety zlokalizowane w pasażach handlowych lub na dużych osiedlach.

Idealnym kandydatem na franczyzobiorcę Depil-Concept jest osoba, która mając doświadczenie w pracy na etacie w korporacji lub innej firmie, świadomie podejmuje decyzję o przejściu „na swoje”. Powinna też rozumieć, jak dużo pracy należy włożyć w rozwój firmy i wiedzieć, że nic nie zrobi się samo. W Depil-Concept odnajdą się również osoby, które prowadziły już własny biznes, ale do sukcesu zabrakło im trochę wiedzy i wsparcia.

Kwota inwestycji w gabinet DepilConcept oscyluje wokół 100-150 tys. zł, w zależności od kosztów przystosowania lokalu. Ta kwota 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.