

# FRANCHISING



SPIS TREŚCI

## WŁASNA FIRMA ZAMIAST ETATU W KORPORACJI

Co robić, gdy zmęczeniśmy się pracą w korporacji? Otworzyć własny biznes! Wielu franczyzodawców bardzo sobie ceni kandydatów na licencjobiorców z takim doświadczeniem.



## 8 francyz idealnych dla kobiet



Firmy zarządzane przez przedstawicielki płci pięknej to coraz częstsze zjawisko. W jakich konceptach franczyzowych kobiety odnajdują się najlepiej?

**74**

2

Fragment magazynu  
Własny Biznes Franchising nr 03 marzec 2022

Raport: Biznes na szpilkach



EDYTA GOŁASZEWSKA,  
franczyzoblorczyni DepilConcept

5

### Bez ryzyka

*Otwarcie salonu pod znanym szyldem to mniej ryzykowny biznes, niż gdybym miała samodzielnie zaczynać od zera. Wydaje mi się, że to ma duże znaczenie dla wielu kobiet, szczególnie tych, które mają rodzinę.*

#### FIRMA PO MACIERZYŃSKIM

Kobiety dobrze odnajdują się również we franczyzie DepilConcept, wyspecjalizowanej w trwałej depilacji.

– To biznes tworzony głównie przez kobiety i dla kobiet – mówi Kamil Miciałkiewicz, menedżer do spraw rozwoju franczyzy w DepilConcept. Firma ma już 57 gabinetów, w których pracuje ponad 200 kobiet – francyzobiorczyń, menedżerek oraz kosmetyczek. Każdego miesiąca obsługują one ponad 16 tys. klientek.

Jedną z francyzobiorczyń jest Edyta Gołaszewska, która prowadzi swój gabinet w Pruszkowie. To był pomysł na biznes, który znalazła po kilku latach spędzonych na urlopie macierzyńskim.

– Wcześniej pracowałam w korporacji, ale wiedziałam, że nie chcę tam wracać. Mam troje dzieci i potrzebowałam zajęcia, które zapewni mi więcej swobody

i elastyczność – opowiada Edyta Gołaszewska.

Pomysł na otwarcie salonu marki DepilConcept podsunął jej mąż. Kiedy spotkała się z prezesem firmy, wiedziała już, że chce wejść w ten biznes.

– Dostałam szczegółowe informacje na temat tego, ile potrzebuję na start, jakie koszty muszę ponieść i jakich zysków mogę się spodziewać. To wszystko zostało mi zaprezentowane bardzo konkretnie i rzetelnie – opowiada Edyta Gołaszewska.

Jej jedyną obawą było to, że nie miała doświadczenia w branży beauty.

– Nie jest jednak ono konieczne. Wystarczy stworzyć dobry zespół, który ma doświadczenie w tej branży. Z kolei francyzobiorca jest solidnie szkolony w zakresie umiejętności praktycznych, organizacyjnych, operacyjnych i dotyczących finansów. Moje szkolenie trwało tydzień i było bardzo intensywne – mówi Edyta Gołaszewska.

Salon otworzyła w styczniu 2020 roku tuż przed pandemią. Nie zdążyła zbudować odpowiedniej bazy klientek, kiedy musiała go zamknąć z powodu lockdownu. Trudniejszy czas udało się jednak przetrwać bez szwanku.





### Dobre wyniki

56,8 tys. zł tyle wyniosła średnia miesięczna wysokość przychodów salonu DepilConcept w ubiegłym roku.

– Wszystko dzięki temu, że francyzodawca na początku pandemii zapewnił swoim partnerom ogromne wsparcie. Było mnóstwo akcji pomocowych i marketingowych – mówi Edyta Gołaszewska.

### DOCHODOWA FIRMA

Dzisiaj jej salon jest rentowny i zapewnia stabilny przychód. W dodatku jest to praca, którą Edyta Gołaszewska może łączyć z życiem rodzinnym. Jej zdaniem, DepilConcept to idealny biznes dla kobiet, bo to ich w największym stopniu dotyczy problem niechcianego owłosienia.

– Kobiety najlepiej rozumieją potrzeby innych kobiet w tym zakresie – mówi Edyta Gołaszewska.

Uważa, że tym, co ją dodatkowo zmotywowało do otwarcia biznesu pod szyldem DepilConcept, jest oferowane wsparcie ze strony francyzodawcy.

– Z mojego punktu widzenia otwarcie salonu pod znany szyldem to mniej ryzykowny biznes, niż gdybym miała samodzielnie zaczynać od zera. Wydaje mi się, że to ma duże znaczenie dla wielu kobiet, szczególnie tych, które mają rodzinę – mówi Edyta Gołaszewska.

Jej zdaniem, francyzodawca DepilConcept wyjątkowo dobrze dba o swoich partnerów. W razie jakichkolwiek problemów można się kontaktować z opiekunem.

Nie ma też kłopotu z urządzeniami, które w każdej chwili mogą potrzebować naprawy albo serwisu.

– Mamy wsparcie serwisowe i opcję w przypadku awarii otrzymania urządzenia zastępczego już następnego dnia. To wszystko działa bardzo sprawnie. Dzięki temu nie muszę się martwić, komu mam zlecić wymianę lampy czy inne prace serwisowe – tłumaczy Edyta Gołaszewska.

Dzisiaj jej salon z jednym urządzeniem do trwałej depilacji generuje miesięcznie przychody na poziomie 40-60 tys. zł. Cały czas powiększa bazę klientek i rozwija swój biznes. Planuje również wprowadzenie kolejnego urządzenia do drugiego gabinetu w salonie, w celu zwiększenia jego obrotów. Średnia miesięczna przychodów w salonach DepilConcept w 2021 roku wyniosła 56,8 tys. zł, co oznacza wzrost sprzedaży o 56 proc. r/r.

– Jestem bardzo zadowolona z mojego salonu oraz ze współpracy z centralą – podsumowuje Edyta Gołaszewska.

### NA GŁĘBOKĄ WODĘ

Branża finansowa tylko pozornie wydaje się być zdominowana przez mężczyzn. Są tu nawet franczyzy, w których kobiety mają liczącą przewagę. Tomasz Pawłowski, z Departamentu Bankowości Detalicznej,



Masz pytania dotyczące biznesu na szpilkach?  
Chcesz poznać gładki biznes?

Kamil Miciałkiewicz  
Manager ds. Rozwoju Sieci  
tel. 600 026 759, e-mail: [franchising@depilconcept.pl](mailto:franchising@depilconcept.pl)

