



**KAMIL
MICIAŁKIEWICZ,**
menedżer
ds. rozwoju sieci
DepilConcept Polska

Piękno w cenie

Średnia miesięczna sprzedaż w naszych gabinetach wzrosła o 36 proc. w stosunku do poprzedniego roku.



WŁASNY GABINET DEPILACJI

Usługi beauty to segment rynku, który z roku na rok rośnie. Kamil Miciałkiewicz, menedżer ds. rozwoju sieci DepilConcept Polska, mówi, że Polki dbają o siebie i nie oszczędzają na urodzie, co potwierdzają wyniki firmy. – Gabinety trwałej depilacji to typ działalności, w której dzięki relacjom i profesjonalnym usługom franczyzobiorca może zbudować stabilny biznes oparty o lojalność klientek. Jest to możliwe, tym bardziej że zabiegi trwałej depilacji stały się usługami czysto higienicznymi, zaś gładka skóra wymaga dbania oraz powtarzania zabiegów. Jest więc powtarzalna i buduje lojalność – wyjaśnia Kamil Miciałkiewicz.

Dzięki temu trendowi firma od kilku lat odnotowuje wzrosty sprzedaży usług trwałej depilacji. Menedżer dodaje, że w kwietniu tego roku padł kolejny sprzedażowy rekord w jednym z salonów franczyzowych – 234 tys. zł. – Średnia miesięczna sprzedaż w naszych gabinetach wzrosła o 36 proc. w stosunku do poprzedniego roku. Bardzo dobrych wyników spodziewamy się również za ostatnie miesiące 2022 roku.

Dobre wyniki sprzedażowe gabinetów przekładają się na rosnące zainteresowanie franczyzą marki. W tym roku firma uruchomiła 11 nowych gabinetów licencyjnych, w przygotowaniu jest 10 kolejnych. Przyszły rok DepilConcept zamierza zamknąć z liczbą 80 salonów kosmetycznych.

Obecnie DepilConcept jest operatorem 65 gabinetów licencyjnych i posiada 2 proc. udział w całym rynku

beauty w Polsce. Grupą docelową gabinetów są głównie kobiety w wieku od 18 do 60 lat, jednak o usługi firmy coraz częściej pytają również mężczyźni.

Gabinety DepilConcept powstają zazwyczaj w miastach powyżej 40 tys. mieszkańców. Optymalny lokal powinien mieć powyżej 70 m². Według założeń firmy, najlepiej sprawdzają się lokale przy ruchliwych ulicach w pobliżu centrum miasta. Bardzo dobrze radzą sobie również gabinety w pasażach handlowych lub na dużych osiedlach.

Idealnym kandydatem na franczyzobiorcę DepilConcept jest osoba, która mając doświadczenie w pracy na etacie w korporacji lub innej firmie, świadomie podejmuje decyzję o pracy dla siebie. Powinna też być zaangażowana i gotowa do pracy ponad wymiar przewidziany etatem. W DepilConcept odnajdą się również osoby, które prowadziły już własny biznes, ale do sukcesu zabrakło im trochę wiedzy i wsparcia. Według informacji firmy gabinety depilacji to typ działalności, w której dzięki relacjom i profesjonalnym usługom można zbudować stabilny biznes i lojalność klientek.

Całkowita kwota inwestycji w nowy gabinet o powierzchni około 70 m² powinna się zamknąć w przedziale 150-200 tys. zł netto (opłata licencyjna, adaptacja lokalu i kompleksowe wyposażenie salonu). Przy podstawowym planie inwestycyjnym (Rental), próg wejścia rozliczony z franczyzodawcą wynosi 79,7 tys. zł netto. Zwrot z inwestycji w gabinet DepilConcept wynosi obecnie 12 miesięcy, ale niektóre nowe gabinety otwarte w tym roku osiągnęły zwrot w ciągu pierwszych 4-6 miesięcy.