

Gładki biznes

Największą wartością moich salonów są zatrudnieni przeze mnie kosmetyczki, którzy codziennie dbają o dobro naszych klientów – mówi Izabela Pyrtak, która prowadzi dwa salony pod marką DepilConcept.

DŁUGO SZUKAŁA PANI POMYSŁU NA SWÓJ BIZNES?

Przed współpracą prowadziłam już swój własny biznes w branży edukacyjnej. Od dłuższego czasu myślałam o dalszym moim rozwoju – chciałam się przebranżowić i szukałam atrakcyjnego rozwiązania, gdzie będę mogła zacząć zarabiać już od pierwszego miesiąca po otwarciu franczyzy. Mój wybór padł na branżę beauty i największą w Polsce sieć trwałej depilacji DepilConcept Polska.

DLACZEGO WYBÓR PADŁ NA SIEĆ DEPILCONCEPT?

Jest to międzynarodowa oraz największa sieć trwałej depilacji w Polsce, z 12 letnim doświadczeniem na rynku. Jako przedsiębiorca, raczkujący w nowej dziedzinie, uznałam, że jak zaczynać to tylko z najlepszymi. Dodatkowym czynnikiem wyboru była moja przyjaciółka, która od lat z powodzeniem prowadzi swój gładki biznes – salon DepilConcept w Pruszkowie.

MIAŁA PANI JAKIEŚ DOŚWIADCZENIE W BRANŻY BEAUTY?

Nie miałam wcześniejszego doświadczenia jako przedsiębiorca w branży beauty. Mój wcześniejszy



biznes działa w branży edukacyjnej. Tylko jedynie jako klientka korzystałam z zabiegów kosmetycznych typu np. manicure, zabiegi na twarz i ciało.

CO DAJE PANI DZIAŁALNOŚĆ POD ROZPOZNAWALNĄ MARKĄ?

Działanie pod szyldem DepilConcept daje mi poczucie bezpieczeństwa, ale także prestiż i wymagane wysokie standardy obsługi. Przede wszystkim klienci kojarzą sieć i logo. Marka DepilConcept ma salony już w całym kraju. Podczas otwarcia i działania salonu centrala zapewnia kompleksowe wsparcie oraz oferuje kompleksowe know-how, czyli wypracowane i sprawdzone od wielu lat standardy obsługi klienta, sprzedaży i zarządzania salonem. Przy wdrożeniu wszystkich zaleceń marki, rentowność salonu jest możliwa już od pierwszego miesiąca działalności.

JAK DŁUGO PROWADZI PANI SWÓJ SALON?

Obecnie prowadzę 2 salony DepilConcept i trzeci jest w przygotowaniu. Jeden salon w Opolu od grudnia 2022 i drugi w Legnicy od stycznia 2023. Można powiedzieć, że oba salony mają już prawie pół roku działalności. Trzeci będzie w Kaliszu.

Działanie pod szyldem DepilConcept daje mi poczucie bezpieczeństwa,

ale także prestiż i wymagane wysokie standardy obsługi. Przede wszystkim klienci kojarzą sieć i logo

JAKI BYŁ KOSZT PRZYSTĄPIENIA DO SIECI?

Koszt przystąpienia do sieci jest jednorazową opłatą licencyjną franczyzobiorcy w kwocie 50 tys. zł netto. Dodatkowe koszty, takie jak: dostosowanie lokalu do standardów sieci, rekrutacja oraz szkolenia pracowników, wyposażenie salonu itp. dały łącznie wynik 200 tys. zł. netto. Jest to mój całkowity koszt uruchomienia jednego salonu.

ILE MIESIĘCZNIE MOŻNA ZAROBIĆ NA TAKICH USŁUGACH?

Możliwości zarabiania w salonie DepilConcept są tak naprawdę nieograniczone. Najbardziej liczy się zaangażowanie właściciela w prowadzenie salonu i równie zaangażowany, zgrany zespół pracowników dążący we wspólnym kierunku. Oczywiście zysk właściciela zależy też od wysokości kosztów stałych salonu (wynajem lokalu, ilość zatrudnianych osób, koszty mediów) i kosztów inwestycji. Moje oba salony były rentowne od pierwszego miesiąca działalności. Aktualnie obroty są na poziomie ok. 70 tys. zł z jednego salonu i z miesiąca na miesiąc są wyższe.



Izabela Pyrtak

CZY W BRANŻY BEAUTY ZAROBKI SĄ STAŁE CZY RACZEJ DOMINUJE SEZONOWOŚĆ?

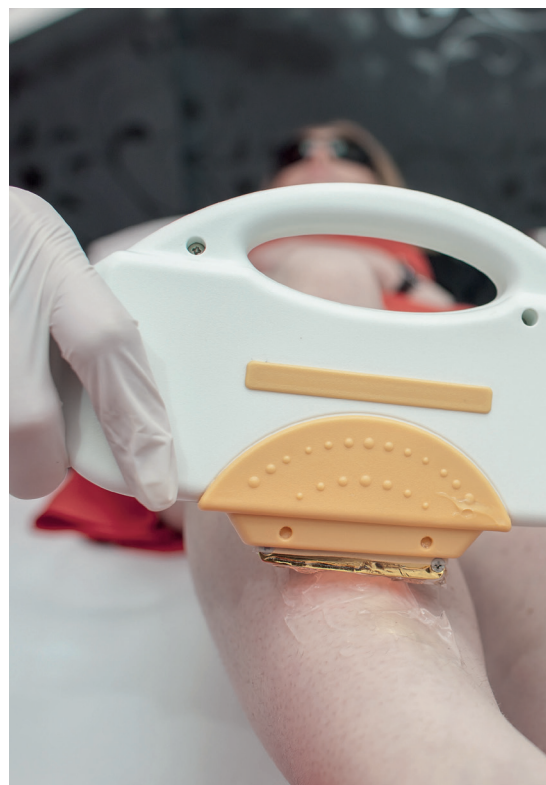
Prowadzę salony od pół roku i uważam, że zarobki są stałe, bez sezonowości. Nasze zabiegi trwałe depilacji można wykonywać przez cały rok – co zdecydowanie wpływa na wysoką sprzedaż usług oraz zainteresowanie klientów.

KTÓRE USŁUGI SĄ NAJPOPULARNIEJSZE?

Zdecydowanie zabiegi trwałej depilacji pach, nóg i okolic bikini. Żyjemy w czasach, gdzie wielu ludzi ceni sobie wygodę i komfort. Nasze usługi zgodnie z misją DepilConcept pomagają w podnoszeniu standardów i komfortu życia naszych klientów. Oszczędzamy czas na zbędne zabiegi depilacji tradycyjnymi metodami (zwłaszcza latem) zapewniając sobie przy okazji większą elastyczność. Oprócz usług depilacji oferujemy również usługi fotoodmładzania, zamykania naczynek, leczenia trądziku i usuwania przebarwień czy też depilacji woskiem. W salonach dostępne są również naturalne kosmetyki marki własnej ConceptPlus.

A CZY TAKIE USŁUGI MOŻNA WYKONYWAĆ CAŁY ROK?

Tak, zabiegi można wykonywać przez cały rok. Gładki biznes to brak sezonowości.



CZY WĄSKA SPECJALIZACJA NIE PRZESZKADZA?

Absolutnie nie. Uważam, że wąska specjalizacja jest ogromną zaletą salonu i zatrudnionych w salonie kosmologów. Dzięki wąskiej specjalizacji dbamy o naszych klientów, ich efekty i bezpieczeństwo. Przeprowadzamy klientów przez cały proces fototerapii czy fotodepilacji oraz pomagamy im osiągnąć jak najlepsze z możliwych efekty. A dzięki wysokiej jakości szkoleń wstępnych oraz cyklicznych organizowanych przez franczyzodawcę nasi kosmologowie są wysoko wykwalifikowanymi specjalistami w danej dziedzinie – dzięki temu m.in.: mamy pozycję lidera na rynku w Polsce, jakość zabiegów i wysokie standardy obsługi to nasza podstawa.

ILE OSÓB PANI ZATRUDNIA?

Aktualnie zatrudniam obecnie 6 osób w dwóch salonach. Po 2 kosmologów i 1 menedżera w każdym z moich salonów.

CZY TO JEST STAŁY PERSONEL?

W salonie w Opolu personel jest stały, a w salonie w Legnicy była jedna zmiana, na którą zdecydowałam się sama.

NIE MA PANI PROBLEMU Z ROTACJĄ PRACOWNIKÓW?

Nie, ale zdaje sobie sprawę, że rotacja personelu to nieodłączny element prowadzenia jakiegokolwiek biznesu, który zatrudnia młode osoby. Dodatkowo prowadzę dość złożony 3 etapowy proces rekrutacji, który pomaga mi lepiej poznać daną osobę przed jej zatrudnieniem.

CZY TO JEST KONKURENCYJNY RYNEK?

Tak, firm oferujących zabiegi trwałej redukcji owłosienia jest na rynku wiele. Jednak DepilConcept jest jedną z pierwszych firm, które pojawiły się na rynku więc ma dużą przewagę i silną pozycję w stosunku do innych firm. Sieć cały czas kładzie nacisk na szkolenia, wymianę doświadczeń biznesowych, rozwój i nie spoczywa na laurach, także, jako przedsiębiorca czuje się bezpiecznie, stabilnie oraz wiem, że mam profesjonalne wsparcie największej w Polsce sieci trwałej depilacji.

JAK SOBIE PANI RADZI ZE SWOJĄ KONKURENCJĄ?

Nie muszę sobie jakoś szczególnie radzić z konkurencją i nie narzekam na brak klientów. Uważam, że miejsca na rynku na tego typu usługi jest jeszcze sporo, a każdy klient wybierze to, co dla niego jest najlepsze. Istotne znaczenie mają wysokie standardy obsługi, ciągły rozwój salonu, pracowników oraz skuteczne know-how marki DepilConcept.

JAK PANI MYŚLI, CO JEST NAJWIĘKSZĄ WARTOŚCIĄ PANI SALONU DLA KLIENTÓW?

Największą wartością moich salonów są zatrudnieni przeze mnie kosmetolodzy, którzy codziennie dbają o dobro naszych klientów zgodnie z wytycznymi franczyzodawcy. Zgrany zespół, realizujący usługi zgodnie ze standardami sieci DepilConcept, jest na wagę złota. Klient, który korzysta z naszych usług ma poczucie, że jest we „właściwych rękach” i zostanie profesjonalnie obsłużony. Usługi w DepilConcept to właściwy wybór dla wymagających klientów.

Dziękuję za rozmowę
Edyta Rozmus

