

ИРИНА ИВЕНИНА

**Как салону красоты
увеличить выручку
Без колдовства**



Ирина Ивенина

**Как салону красоты увеличить
выручку. Без колдовства**

«Издательские решения»

Ивенина И.

Как салону красоты увеличить выручку. Без колдовства /
И. Ивенина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-901986-8

Это маленькое исследование в помощь владельцам салонов красоты, парикмахерских и иже с ними, которое поможет существенно сэкономить деньги за счет внутренних резервов салона. А также по другому посмотреть на свой «красивый» бизнес! Приятного и, самое главное, продуктивного чтения!

ISBN 978-5-44-901986-8

© Ивенина И.
© Издательские решения

Содержание

| | |
|-----------------------------------|---|
| Глава 1. Самая главная | 6 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 7 |

Как салону красоты увеличить выручку. Без колдовства

Ирина Ивенина

© Ирина Ивенина, 2018

ISBN 978-5-4490-1986-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Бизнес-консультант Ивенина (г. Саранск, респ. Мордовия)://www.facebook.com/irina.ivenina.1

Хочу сказать отдельное спасибо (спасибо по-эрзянски) Дмитрию Братчикову – заместителю главреда «Новости Юга» <https://www.facebook.com/profile.php?id=100001664063267> за любезно предоставленную возможность печататься в деловом журнале для бизнесовой аудитории.

Ситуация, когда в мире наблюдается и происходит общее падение потребительского спроса, нас, творцов салонного бизнеса, тоже сильно затронуло и нам, как любому другому малому бизнесу, приходится крепко думать, как выжить, а еще лучше – как не отказывать себе ни в чем, при этом не потеряв свой бизнес. В последующих публикациях я, Ивенина Ирина, буду понемногу давать свое видение этого вопроса с учетом нелегких 7 лет в индустрии красоты, прожитых вместе со своими двумя салонами.

Итак, предисловие.

В жизни каждого бизнеса наступает так называемое время Ч, когда жизненно необходимо пересмотреть свои взгляды на ведение своего дела и увидеть таки те места, через которые утекает денежка. Или того хуже, эта денежка нещадно съедается, вместо того, чтобы плавно лечь владельцу в карман или пойти на дальнейшее развитие. Таким временем сейчас явился мировой кризис (дай Бог, ему здоровья!). Когда резко снизилась покупательская способность населения, и это коснулось, как товаров, так и услуг, и при этом пострадал, как малый бизнес, так и крупный. Особенно больно и чувствительно эта ситуация сказалась на микро- и малом бизнесе, речь о которых пойдет в моем маленьком исследовании. Итак, эта книга посвящена тому, как индустрии красоты в лице отдельно взятого салона не просто пережить падение спроса на услуги, но и преуспеть!

Глава 1. Самая главная

Начнем с того, что кризисная ситуация – отличная возможность посмотреть на свое спокойное хозяйство другими глазами. Непредвзято. Со стороны. Для чего? Чтобы выявить, слабые стороны и узнать, наконец, всю правду о своем бизнесе.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.