

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Институт спорта, туризма и сервиса
Кафедра сервиса и технологии художественной обработки материалов

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ В.А. Лившиц
« ___ » _____ 2019 г.

Проект салона красоты класса «Люкс»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ-43 03 01.2019.911ПЗ ВКР

Консультанты:
Экономическая часть,
старший преподаватель
_____ В.Г. Мирмович
« ___ » _____ 2019 г.

Руководитель работы,
профессор
_____ Т.П. Писклакова
« ___ » _____ 2019 г.

Технологическая часть,
профессор
_____ Т.П. Писклакова
« ___ » _____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы СТз-522
_____ Ю. Посуховская
« ___ » _____ 2019 г.

Безопасность жизнедеятельности,
доцент
_____ О.И. Екимова
« ___ » _____ 2019 г.

Нормоконтролер,
старший преподаватель
_____ Е.Н. Лаврова
« ___ » _____ 2019 г.

Челябинск, 2019

АННОТАЦИЯ

Посуховская Ю.А. Проект салона красоты класса «Люкс»

Челябинск: ЮУрГУ, ИСТиС, 2019. — 107 с.,
11 ил., 33 табл., библиогр. список — 19 наим.

Целью данной дипломной работы является разработкой салона красоты класса люкс.

В работе были разработаны вопросы организационного плана, экономические расчеты для создания предприятия, проработаны вопросы безопасности жизнедеятельности, связанные с работой на оборудовании салона красоты класса люкс.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата				
					<i>ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР</i>			
Разраб.		Ю.А. Посуховская			Проект салона красоты класса «Люкс»	Лит.	Лист	Листов
Провер.		Т.П. Пискалова					3	107
Реценз								
Н. Контр.		Е.Н. Лаврова						
Утверд.		Лившиц В.А.						

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
1.1 Классификация салонов красоты	9
1.2 Характеристика планируемого предприятия.....	16
1.3 Современные тенденции 2019 года	16
1.4 Технологические карты оказания услуг салона красоты класса люкс «Ваниль»	38
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ	
2.1 Маркетинговые исследования и анализ конкурентной среды.....	59
2.2 Ассортимент услуг.....	64
2.3 План производства.....	68
2.4 Потребность в персонале и заработная плата.....	74
2.5 Расчет оборудования, инструментов и материалов	77
2.6 Расчет прочих расходов	82
2.7 Затраты на амортизационные отчисления	83
2.8 Расчет себестоимости услуг	84
2.9 Расчет прибыли	85
2.10 Анализ рентабельности	86
3 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
3.1 Требования к размещению парикмахерских.....	88
3.2 Требования к устройству и оборудованию помещений	89
3.3 Требования к внутренней отделке помещений	92
3.4 Требования к водоснабжению и канализации	92
3.5 Требования к отоплению, вентиляции и обеспечению воздухообмена.....	93
3.6 Требования к искусственному и естественному освещению.....	93
3.7 Требования по содержанию помещений и организации профилактических мероприятий и дезинфекции	94
3.8 Требования к условиям труда и личной гигиене персонала	97

3.9 Осуществление производственного контроля.....	100
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	104
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	106

ВВЕДЕНИЕ

Индустрия красоты существует испокон веков и будет существовать всегда. Во все времена женщины старались быть привлекательными и ухоженными. Достаточно вспомнить красавиц Клеопатру, мадам де Помпадур, принцессу Сиси, российскую императрицу Екатерину II и других женщин, оставивших свой след в истории.

В настоящее время индустрия красоты активно и успешно развивается. Появляются новые революционные технологии, современные косметические препараты, новое оборудование. При этом бизнес индустрии красоты становится все более привлекательным с различных точек зрения: инвестиционной, социальной, экономической, организационной.

Бизнес индустрии красоты бурно развивающаяся отрасль, в которой представлены различные предприятия (парикмахерские, салоны красоты, имидж-студии, студии нейл-дизайна, студии загара, косметологические центры, клиники эстетической медицины и пр.). К этой же отрасли можно отнести различные спортивно-оздоровительные предприятия, в том числе и фитнес-центры, а также разнообразные косметологические центры и центры по коррекции фигуры.

Безусловно, в этой же сфере работают и фирмы-производители, поставщики оборудования для салонов красоты, косметических препаратов, разработчики новых методик, фирмы, оказывающие разнообразные услуги в этой отрасли (обучение, техническое обслуживание, консультации).

Широкая популярность бизнеса индустрии красоты с одной стороны привлекает новых инвесторов, а с другой — отпугивает их наличием серьезной конкуренции.

Актуальность данной дипломной работы заключается в том, что сегодня даже в небольших городах, к числу которых относится и наш г. Магнитогорск, растет интерес к развитию бизнеса в индустрии красоты. Люди стали активно заботиться о своей внешности. Услуги предприятий салонного бизнеса стали более востребованными, при этом активно развиваются новые направления, такие

					<i>ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР</i>	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		6

как косметология, трихология и т. п., формируется настоящая индустрия бизнеса индустрии красоты. Для некоторых инвесторов создание салона красоты может иметь имиджевый аспект, для других — собственный салон красоты рассматривается как источник материального благополучия.

Однако на рынке действительно существует довольно значительное количество салонов, и ежегодно открывается множество новых, поэтому наступает определенное насыщение рынка предприятиями салонного бизнеса. Как для новых «игроков», так и для уже действующих все актуальнее становится вопрос повышения рентабельности и эффективности своего предприятия. Исходя из этого следует вывод, что для успеха предприятия необходимо повышать еще конкурентоспособность, улучшая элементы управления, маркетинга.

Создание успешно развивающегося и прибыльного предприятия салонного бизнеса — важная и непростая задача, которую ставит перед собой каждый руководитель и владелец. Однако это удается не всем.

Опыт развития малого бизнеса, как в России, так и за рубежом, показал, что эффективность управления человеческими взаимоотношениями в процессе труда является мощным резервом повышения производительности и увеличения общей эффективности производства. Поэтому управление персоналом в салоне красоты должно быть первоочередной задачей.

Правильные принципы организации производства салона красоты, оптимальные системы и процедуры играют важную роль. Однако производственный успех зависит от конкретных людей, их знаний, компетентности, квалификации, дисциплины, мотиваций, способности решать проблемы, восприимчивости к обучению.

В то же время трудовые отношения — едва ли не самая сложная проблема предпринимательства. Трудовые отношения охватывают широкий круг проблем, связанных с организацией трудового процесса, подготовкой и набором кадров, выбором оптимальной системы заработной платы, созданием отношений социального партнерства на предприятии.

Предмет работы — разработка основных разделов плана мероприятий по открытию салона красоты класса «Люкс».

Цель работы — разработать мероприятия по открытию салона красоты класса Люкс. Данная цель реализуется с помощью следующих задач:

- составление технологического раздела (описание салона; характеристика услуг; технологические карты услуг; вопросы лицензирования и внутреннего документирования; маркетинговые исследования);
- составление экономического раздела (расчет инвестиционных затрат; расчеты затрат и расходов; расчет производственной мощности; определение плана продаж; определение прибыли);
- составление раздела обеспечения безопасности жизнедеятельности (санитарно-противоэпидемиологический режим; пожарная и электробезопасность).

Работа состоит из трех разделов. В первом разделе будут рассмотрены основные классификации салонов красоты, актуальность салона красоты класса люкс, прогнозирование конкурентоспособности и маркетинговые исследования, выбор оборудования, процедур и услуг в соответствии с анализом спроса. Разработаны технологические карты и составлен прайс-лист услуг. Во втором разделе приводится экономический расчет салона красоты «Ваниль». Производится определение затрат, выявление производственных и финансовых рисков, определение текущих затрат, доходов и расходов. Выявлена динамика чистой прибыли производства. В третьем разделе исследованы санитарно-эпидемиологические требования.

1 ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

1.1 Классификация салонов красоты

Классификация салонов красоты подразумевает отношение конкретного учреждения к определенному классу по ряду признаков. Классификация салонов — это соответствие общепринятым критериям, а не абстрактным вещам или желаниям владельца. Клиенты любого салона красоты отдают предпочтения тому или иному салону, ориентируясь в 30 % случаев на эмоции, а в 70 % на логику, удобство расположения, рекламу или советы друзей [7].

Индустрия красоты представляет собой динамическую и постоянно развивающуюся систему. Современный рынок разделяет салоны красоты по типу, виду и классу.

«Тип» является самым аморфным понятием в классификации, ведь многие салоны красоты совмещают свою деятельность с медицинскими компонентами, спортивными клубами, фитнес-центрами и даже с кафе. Салоны красоты часто открываются в торговых центрах, в деловых и офисных зданиях, отелях, санаториях и т. п. Типология опирается на несколько критериев, в частности на размер помещения, объем инвестиций и т. д. Фантазии владельцев салона отражаются на их вывесках. Это может быть и просто парикмахерская или салон красоты, а может быть и оздоровительный комплекс, лаборатория красоты, храм красоты и т. д. Все это просто относится к различным типам предприятий единой индустрии.

По виду салоны красоты могут быть «открытыми» и «закрытыми». «Открытые» салоны красоты — это салоны для всех. К этому виду можно отнести практически все имеющиеся салоны красоты. Клиентская база таких салонов достаточно динамична. «Закрытые» салоны красоты обслуживают определенную категорию людей, к примеру, сотрудников крупной компании, для которых этот салон создается. Услуги таких салонов красоты могут предоставляться персоналу холдинга, жителям кондоминиума или коттеджного поселка, арендаторам

делового центра и т. д. Численность клиентов закрытых салонов красоты практически неизменна, она не вырастает, но и не уменьшается со временем.

Современный рынок индустрии красоты выделяет 4 класса салонов красоты: базовый класс; бизнес класс; люкс класс; сеть салонов [7].

Ценовая политика салонов красоты разных классов заметно различается.

Подразделение на классы включает внешний вид персонала, квалификацию специалистов, предлагаемый сервис и загрузку салона красоты посетителями. Класс салона красоты напрямую зависит от более серьезных критериев, таких как объем вложений или уровень профессионализма сотрудников. Желание владельца салона красоты продвинуться по классовой лестнице осуществимо только лишь при соблюдении конкретных условий. К ним относится увеличение инвестиций, тренинг персонала, рестайлинг интерьера, создание привлекательной территории вокруг салона красоты и другие детали, относящиеся к понятию «класс».

Класс ориентирует салон красоты на конкретную финансовую подгруппу, начиная с обычной парикмахерской в удаленном районе и заканчивая элитным салоном, предназначенным для обслуживания очень обеспеченных людей. Четких границ перехода одного класса в другой не существует. Все чаще встречаются смежные классы типа базового класса с элементами бизнес-класса. К примеру, все основные услуги, оказываемые салоном красоты, относятся к классу эконом. Владелец салона красоты, решив расширить ассортимент услуг, покупает новейшее оборудование для рабочего места парикмахера, нанимает высокопрофессионального мастера. По этим параметрам его салон вполне претендует на бизнес-класс.

Базовый класс

Он представлен небольшими салонами красоты, в ассортименте которых ограниченный набор оказываемых услуг, иногда с небольшими дополнениями. Деятельность салонов красоты базового класса рассчитана на жителей прилегающих районов, быстрое обслуживание, в основном оказание повседневных услуг. Невысокие цены на стрижку, укладку или обработку ногтей

снижают требования к итоговому результату. Салоны красоты базового класса обычно располагаются в районах с невысокой арендной стоимостью и имеют довольно скромный интерьер.

В условиях достаточно высокой конкуренции салоны красоты базового класса выдвигают серьезные требования к уровню профессионализма мастеров, от которого напрямую зависит приток клиентов, а также внутреннему интерьеру. Обязательны следующие условия: чистота, уют, соблюдение всех норм и правил, корректность персонала, его доброжелательность и улыбчивость. Никакого дополнительного сервиса такие салоны не предусматривают, как и не придают особого значения наличию парковки или расположению около крупных центров.

Ценовая политика салонов красоты базового класса ориентирована на обслуживание людей с достаточно низким уровнем дохода.

Салоны красоты данного класса:

- располагаются в многолюдных местах;
- не предусматривают удобство парковки;
- не предъявляют особых требований к внешнему виду помещения;
- имеют дешевую наружную рекламу;
- не предъявляют особых требований к интерьеру;
- одежда персонала обязательно чистая, но простая;
- достаточно высокий профессиональный уровень специалистов;
- никакого дополнительного сервиса, только вежливость персонала;
- загруженность до 70 % от максимально возможной.

Салоны красоты базового класса оказывают услуги по достаточно низким ценам, что не всегда гарантирует высокий уровень работы [7].

Бизнес класс

Салоны красоты среднего класса предоставляют расширенный ассортимент услуг довольно высокого уровня. В таких салонах делается упор на индивидуальный подход, подбор рекомендаций для каждого клиента. К этому классу относятся студии красоты. Персонал салона красоты среднего класса обязательно одет в единую униформу, сочетающуюся со стилем интерьера. На

форму каждого сотрудника прикреплен бейдж с его именем. В таких салонах сразу заметен индивидуальный подход к каждому клиенту. Загруженность салонов красоты такого класса немного ниже, чем у базового класса, но рентабельность высокая за счет увеличенной нормы прибыли, получаемой от оказания услуги.

Достаточно высокий профессиональный уровень мастеров, работающих в салонах красоты среднего класса, позволяет им иметь постоянных клиентов, у которых индивидуальный график посещения и особенности обслуживания. Деятельность направлена на обслуживание среднего класса и создание образа для каких-либо мероприятий. К примеру, свадьбы, торжества, костюмированные балы и т. п. В комплекс услуг, оказываемых салоном красоты среднего класса, входит и уход за телом, представленный массажем и солярием. Располагаются такие салоны на многолюдных улицах и в торгово-развлекательных центрах. [19]

Средний класс, составляющий основное большинство населения Европы, в России только формируется, поэтому салоны базового класса у нас обслуживают основную часть населения. Это объясняет максимальную загруженность салонов этого класса. Их рентабельность поддерживается не ценовой политикой, а наличием постоянного потока клиентов, хотя и с достаточно низким уровнем прибыли.

Салоны красоты данного класса:

- расположены в крупных городских районах, посреди разных кафе и магазинов;
- характеризуются наличием свободного подъезда автотранспорта и возможностью парковки;
- предъявляют требования к аккуратности фасада;
- имеют наружную рекламу, выполненную в индивидуальном стиле;
- имеют хороший интерьер, соответствующий предоставляемым услугам;
- форменная одежда персонала поддерживает фирменный стиль и цвет;
- высокий профессиональный уровень специалистов определяет достаточно высокие цены на предлагаемые услуги;

- придерживаются выработанного стандарта обслуживания клиентов;
- загруженность салон красоты этого класса до 50 % [7].

Сеть салонов

Самая универсальная конфигурация. Сеть салонов может быть представлена несколькими салонами красоты базового класса, а может состоять из салонов разных классов. Второй вариант охватывает практически все потребности клиентов. Сеть салонов красоты может оказать клиенту любую желаемую им услугу.

Люкс класс

Этот класс представлен салонами красоты класса люкс, оказывающими максимальный ассортимент всевозможных услуг. Услуги могут быть добавлены и по просьбе клиента. Деятельность салонов красоты высшего класса рассчитана на крупных бизнесменов, политиков, чиновников, общественных деятелей и т. д. В салонах красоты высшего класса повышенные требования к качеству оказываемых услуг, наличию личных высокопрофессиональных консультантов, возможность проработки индивидуального стиля. В салонах красоты высшего класса работают высококвалифицированные специалисты. Часто клиенты выбирают не салон, а именно мастера или стилиста. В салонах красоты класса люкс самые высокие цены даже на простые виды услуг. Это обусловлено тем, что салоны красоты такого класса обслуживают людей высокого уровня достатка, подчеркивающих своим посещением престижность своего общественного положения. Клиенты салона люкс класса готовы оплачивать повышенный уровень комфорта, дополнительные услуги, высокий уровень мастерства и уютную атмосферу.

Салоны такого класса уделяют внимание стильному, оформленному профессиональным дизайнером интерьеру салона, тщательно подобранной мягкой мебели, звуковому оформлению и ароматической гамме. Важнейший аспект для салонов красоты люкс класса — их месторасположение. Выбор падает на достаточно престижные районы города (к примеру, центр или близлежащие

участки), рядом с ресторанами, банками, театрами, крупными бизнес-центрами, для создания у клиента ощущения престижности [7].

Салоны бизнес-класса имеют упорядоченную и стандартизированную структуру. Встреча и проводы клиента, выражение эмоций, показательная смена одноразового расходного материала, дезинфекция инструмента направлены на поднятие имиджа и статуса. Ведь и часы «Rolex» не настолько точнее «Командирских», насколько выше их цена. Но рассказ подруге о посещении известного салона бизнес-класса очень поднимает внутренний тонус. Помимо стандартного спектра услуг, в салонах красоты класса люкс добавлены оздоровительные процедуры. Владельцы таких салонов особое внимание уделяют подбору персонала, делая упор на высококвалифицированный профессионализм, коммуникабельность, внешнюю ухоженность, позитивный настрой и творческий подход к своей работе. Мастер должен быть заинтересован в привлечении постоянных клиентов, ведь именно они приносят наибольшую выручку салону красоты. [3].

Главная особенность работы салонов красоты класса люкс — это индивидуальность подхода к каждому клиенту. Каждому клиенту отводится его время, существует предварительная запись, как и запись о предпочтениях клиента, его вкусах, проведенных процедурах, предоставленных услугах, его интересах. Каждому клиенту приятно чувствовать персональную заботу, к примеру, персонифицированное обращение по телефону, узнавание по голосу и т. п. [13]

Для салонов красоты такого класса обязательно проведение тренинга с персоналом. Следует учитывать и пластику движений, и тембр голоса, и способность слушать, и умение тактично продолжать разговор. Именно от профессионализма и умения персонала корректно общаться зависит желание клиента посетить салон еще раз и рассказать о нем своим знакомым.

Рекламная кампания салонов красоты класса люкс должна соответствовать статусу. Она должна быть и в печатных изданиях, и в тщательно продуманном оформлении вывески, и в рекламных буклетах. Везде должен чувствоваться

единый стиль и престижность салона красоты класса люкс. Владельцу открывающегося салона красоты предельно важно определить его место в приведенных классификациях. Это поможет, избегая лишних затрат, повысить экономическую рентабельность салона красоты, оказывать услуги клиентам, получать прибыль и развивать свой бизнес, внося инвестиции и переходя от класса эконом до престижного класса люкс.

Салоны красоты класса люкс ориентированы на обслуживание особых клиентов. Такие салоны занимают около 5 % рынка и часто являются закрытыми клубами для избранных клиентов. Помимо широчайшего ассортимента стандартных услуг, предоставляемых салоном красоты этого класса, в комплекс входит и ресторан, и SPA-салон, и комнаты отдыха и т. д.

Разовый визит в салон красоты класса люкс обойдется примерно от 10 000 до 12 000 рублей, при этом наценка составляет около 400 % [1].

Престижность салонов красоты VIP-класса подчеркивается наличием собственной парковки с видеонаблюдением и услугами парковщика, статусной рекламой, рассчитанной на вкус обслуживаемых клиентов, индивидуальным подходом к ним, расширенным ассортиментом услуг и дополнительной инфраструктурой.

Салоны красоты данного класса:

- располагаются в престижных районах;
- имеют собственную парковку и систему ее обслуживания;
- предъявляют высокие требования к фасаду здания;
- имеют наружную рекламу, подчеркивающую высокий уровень салона красоты;
- имеют престижный интерьер, превосходящий оказываемые услуги;
- персонал обязательно ухожен, производящий впечатление наличия хорошего достатка;
- специалисты высочайшего класса;
- наличие индивидуального сервиса для каждого клиента;

1.2 Характеристика планируемого предприятия

Салон красоты класса люкс «Ваниль» создается с целью предоставления своим клиентам профессионального и качественного обслуживания.

Время работы салона красоты — ежедневно с 10:00 до 21:00.

Для организации салона красоты класса люкс в Правобережном районе г. Магнитогорска будет арендовано помещение общей площадью 110 кв. м. Финансирование проекта планируется осуществить на собственные деньги, вырученные с продажи квартиры.

Салон будет располагаться в жилом доме с отдельным входом по проспекту Ленина дом 82, данное расположение было выбрано по нескольким причинам.

Во-первых, проспект Ленина — одна из центральных улиц города Магнитогорск, что обеспечивает транспортную доступность с любой точки города. Также, есть парковка только для клиентов салона красоты, достаточное количество парковочных мест у самого здания и расположенных рядом с ним жилых домов. Важным преимуществом является то, что остановка общественного транспорта находится в 1 минуте ходьбы.

Во-вторых, рядом с данным зданием расположен ряд крупных магазинов, (среди которых — ТЦ «Континент», Пятёрочка, Магнит); множество головных офисов банков («Сбербанк», «Челябинвестбанк», «Банк Авангард», «КредитУралБанк»). Рядом находятся две заправки («Газпромнефть» и «Газнефть») и автомобильная мойка «Тура». Так как клиенты салона класса люкс в основном владеют машинами, то наличие заправок и автомойки будет преимуществом.

1.3 Современные тенденции 2019 года

Красивая прическа — залог уверенности женщины в себе, способ обратить на себя внимание мужчины, атрибут женственности. Но для этого женщине просто необходимо следить за модными тенденциями, которые ежегодно

предлагают стилисты, изменяя формат и видение уже имевших успех в прошлом сезоне стрижек.

Так и стрижки 2019 года вобрали в себя все хорошее и качественное, что предлагалось в предыдущие годы. Все, что не нравилось женщинам, не нашло отклика в их сердце — осталось позади, а вот формы, приемы стрижки, показавшие себя на высоте популярности, остаются модными и в нынешнем сезоне.

Прежде всего, в каждом сезоне в моде здоровые красивые волосы, потому после зимних холодов следует немного укрепить волосы, оживить и «подкормить» масками, а уж после спешить в салон, чтобы сделать новую ультрамодную стрижку.

Выбор длины в сезоне 2019–2020 года не актуален, так как стрижки представлены в широком ассортименте — это могут быть гладкие длинные пряди или взъерошенные небрежные «перышки», нежные волны и начесы, слоистость и игра длин. Также под каждый образ предполагаются самые разнообразные челки: рваные и аккуратные, суперкороткие и длинные — по самые глаза, косые и прямые.

Стрижки на короткие волосы 2019 года

Одной из наиболее простой и популярной женской стрижкой на короткие волосы 2019–2020 считается Гарсон (рисунок 1). Хотя многие и называют эту стрижку «под мальчика», она является воплощением элегантности, изысканности и женственности. Она подойдет девушкам разного возраста, и одарит их легким французским шармом. Но при этом Гарсон очень привередлив к внешности. Лицо должно быть правильной овальной формы с изящной линией скул и шеи. Обладательницам круглой или квадратной форм лица лучше отказаться от данной стрижки.



Рисунок 1 — Женская стрижка на короткие волосы «Гарсон»

Пикси — стильная изящная стрижка, скрывающая возраст женщины, превращающая ее в сорванца, но вместе с тем создающая хрупкий и трогательный образ. Отлично подходит для тонких волос. Эту стрижку уже опробовали многие голливудские звезды, такие как Рианна, Натали Портман, Энн Хэйтуэй, Холли Берри, и др. Слово «пикси» в переводе означает эльф, и действительно такая стрижка придает образу немного игривости и сказочности. Она одинаково хороша как для женщин в возрасте, так и для юных красавиц. Подходит для овальной и круглой формы лица. Классическая стрижка пикси подразумевает короткие волосы по бокам и удлиненные на затылке, а также наличие косой челки. Стрижка пикси не нуждается в тщательной укладке, немного взъерошенные волосы не только допускаются, но и приветствуются (рисунок 2).

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата



Рисунок 2 — Женская стрижка на короткие волосы «Пикси»

Креативные стрижки на короткие волосы с бритым виском или затылком. Поистине, смелая стрижка на которую решаться не многие девушки, вариации ее могут быть различными. Например, ультракороткую стрижку можно сделать только с одной стороны или срезать волосы только на затылке (рисунок 3).



Рисунок 3 — Женская стрижка на короткие волосы с бритым виском

Стрижки на волосы средней длины 2019 года

Наиболее часто встречается «Каре» на волосы средней длины. Это одна из наиболее универсальных стрижек, так как подойдет под любую форму лица и структуру волос. Бывает классическое, асимметричное, удлиненное и

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

взъерошенное. Челка отлично сочетается с такой стрижкой, но стоит помнить, ее стоит делать, только если ваши волосы достаточно густые. Интересным вариантом будет каре с удлинением. Хотя эта стрижка и очень проста, она выглядит достаточно креативно (рисунки 4–5).



Рисунок 4 — Женская стрижка Каре на волосы средней длины

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата



Рисунок 5 — Женская стрижка Каре на волосы средней длины

Еще одной распространенной и любимой многими девушками стрижкой, как 2019–2020 года, так и многих предыдущих, стала стрижка «Боб». Она представляет собой длину волос до плеч с каскадным или полукруглым срезом. С помощью ее, вы визуально можете удлинить шею, при этом сделав форму лица более вытянутой. Она подходит даже девушкам с тонкими или редкими волосами, так как за счет многослойности, прическа будет иметь объемный вид. Такие стрижки, как каре, боб, и боб-каре, возможны не только на средние, но и на короткие и длинные волосы. При этом они всегда смотрятся изысканно и интересно.

Стрижки на длинные волосы 2019 года

Стильная женская стрижка 2019–2020, которая никогда не выйдет из моды и в тренде в этом сезоне, это, конечно же, каскад. Она представляет собой плавный переход от коротких волос на макушке, к более длинным. Подходит для разного типа волос, придавая им необходимый объем. Превосходно смотрится, как на прямых волосах, так и на локонах. Это одна из самых простых причесок в укладке, так как на нее не понадобится много времени. Какая бы не была у вас форма лица, каскад будет всегда выглядеть уместно, скрывая существующие недостатки (рисунок 6).



Рисунок 6 — Женская стрижка Каскад на длинные волосы

Женщины неустанно пребывают в поисках «новой» себя, желая быть каждый раз необыкновенно красивыми и очаровательными, не боясь экспериментов и новых образов.

Ни для кого не секрет, что главной составляющей в образах представительниц прекрасного пола являются креативные стрижки, укладки и прически. Именно им присуще создавать восхитительность от женского образа в целом. Далеко не последняя роль отводится и супермодному окрашиванию, что сможет в один миг преобразить прелестных красавиц до неузнаваемости. И речь идет, как о супермодных техниках окрашивания, так и о трендовых оттенках на волосах, что сможем наблюдать в ближайший сезон.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

Трендом окажутся довольно-таки разные оттенки тона волос — от светлых и до темных, спокойных и ярких окрашиваний, что позволит найти свой идеальный оттенок каждой из дам. Для светловолосых представительниц прекрасного пола мастера предлагают очаровательные оттенки блонда — платиновый блонд, крем-сода, шампань, розовый блонд, пшенично-золотой, пепельный блонд.

Для девушек с темными прядями могут подобрать модные цвета с яркими локонами — оттенок красного дерева с винным и малиновым тоном, с синим и коричневым отливом, а также красное дерево, переходящее в светлые, шоколадные и фиолетовые тона на темных волосах.

Тенденции в окрашивании волос очень разнообразны и представляют собой не только светлые либо темные тона, яркие и красочные, но также и их креативное сочетание. Так, например, модным будет окрашивание с темными корнями и светлым блондом или бронзово-золотистыми кончиками.

Одним из трендов окрашивания на предстоящий период окажутся пряди в коричневых оттенках, что отлично будут смотреться на стрижках в разной длине.

Подбирая для себя модные примеры окрашивая, стоит обратить внимание на топ техник, что будут представлены на предстоящий период — балаяж, шатуш, омбре и сомбре, брондирование, мелирование. С этими подходами в окрашивании волос мы знакомы не первый год, но вот в новом сезоне с новыми оттенками и подходами, данные приемы будут безумно привлекательны и очаровательны.

Для средних стрижек показано огромное множество трендовых окрашиваний в оттенках блонда, темных цветах, сочетаниях темных корней и светлых кончиков, а также ярких вариаций окрашивания волос 2019–2020.

На короткие волосы мастера рекомендуют выбирать оттенки светлого, в частности, вариации блонда с дополнением ярких и темных переливов. На длинной шевелюре чудесно будет смотреться любое модное окрашивание, позволяя быть в тренде, как со светлыми прядями, темным и ярким цветом волос.

А вот для искушенных модниц, что любят эксперименты и, главное, не боятся их, стоит попробовать креативные новинки в окрашивании волос 2019–2020 с красочными переливами и передовыми подходами.

Балаяж

Мегастильное окрашивание, что не выходит из трендов по технике окрашивания волос пару сезонов подряд — это балаяж (balayage). Данное окрашивание превосходно в любой длине прядок и цветотипе, позволяя быть блистать каждый день с любимым цветом волос.

Вся прелесть модного окрашивания балаяж, что можно считать техникой №1 в мире, является осветление прядей на пару тонов, отступая от корней. Таким образом вы кардинально не меняете свой цвет, но все же внешне преображаетесь в лучшую сторону.

Данное окрашивание прядок не требует частого обращения к мастеру, визуально омолаживает и при этом подходит практически всем дамам, как со светлой, так и темной шевелюрой. Особенно чудесно будет смотреться модный цвет в технике балаяж на легко завитых волосах.

Омбре

Получить модный оттенок волос позволит еще одна техника, что так широко применяется модницами и мастерами для получения желаемого эффекта на волос, и это омбре. Секрет данного окрашивания волос в том, что оно не сильно изменяет ваш естественный облик, придавая лишь притяный и мягкий переход цветов.

Для получения желаемого эффекта в омбре окрашивании, используется несколько тонов — естественный и более темный у корней, далее переходной цвет, и на кончиках стоит применить оттенок насыщенней и интенсивней, что создаст желаемый контраст и омбре переход на волосах.

Подойдет данное модное окрашивание тем дамам, что не стремятся кардинально измениться внешне, а всего лишь создать мягкий и манящий акцент на своих прядках с помощью модной омбре техники. Но также можно выбрать более контрастный переход в омбре окрашивании, что сделает облик ярче.

Шатуш

Трендом в окрашивании по-прежнему остается естественность, к которой так стремятся и модницы, и мастера, выполняя модное окрашивание 2019–2020. И еще одним замечательным примером топового окрашивания на предстоящий будет шатуш.

Эффект выгорания на солнце — именно так можно охарактеризовать модное окрашивание шатуш, создающее более, чем естественный цвет волос. Смотрится данная техника невероятно легко и непринужденно, создавая по истине превосходные переливы на светлых и темных прядях.

Носить модный цвет в предложенной технике можно длительное время, благодаря естественности и мягкости переходов, не теряется привлекательность стрижки. К тому же при окрашивании шатуш множество прядок остаются в природном цвете, позволяя быть максимально природными и привлекательными.

Airtouch

Новый и необыкновенный эффект в виде окрашивания «airtouch» буквально завораживает с первого взгляда. Хотя техника известна не первый сезон, популярность обрела совсем недавно, и будет мега востребована в сезоне 2019–2020, являясь главным трендом окрашивания волос.

Секрет супермодного окрашивания состоит в использовании фена во время покраски, которым обдуваются волосы (холодным воздухом во избежание повреждения прядок) и создается необыкновенный эффект — более мягкий и максимально естественный по сравнению со всеми другими окрашиваниями.

Прядки и завитки в данном окрашивании смотрятся многогранно и объемно, что сразу же привлекает внимание. К тому же, при помощи модного подхода «airtouch» в окрашивании можно исправить погрешности ранее неудачных попыток получения красивого оттенка на волосах.

Брондирование

Супермодный подход в окрашивании, сложность которого состоит в мастерстве сочетания нескольких оттеков, от чего и произошло название «брондирование» («brown» и «blond»).

Топовым примером данного типа окрашивания является знаменитая Дженнифер Энистон, которая не изменяет технике брондирования во уж не первый год подряд [13].

Пресловутая естественность и модный цвет станут главными аспектами модного окрашивания в стиле брондирование. Добиться данного голливудского эффекта сложно и под силу только профи специалистам, которые знают тонкости мелирования и колорирования для получения модного brond эффекта (рисунок 7).



Балаяж

Омбре

Шатуш



Airtouch



Брондирование

Рисунок 7 — Модное окрашивание

В мире современной нейл-индустрии красивый дизайн ногтей стал неотъемлемой составляющей любого модного маникюра. Гигиенический, обрезной маникюр, наращивание ногтей или коррекция завершается модным покрытием с дизайном. Модные тренды маникюра 2019–2020 все также разнообразны и оригинальны, как и в предыдущем сезоне. Можно смело сказать, что прошлогодние тенденции модного маникюра продолжают руководить фантазией нейл-мастеров, основываясь на которые создаются новые идеи и авторские интерпретации уже знакомых техник дизайна ногтей. Новый сезон не

ограничивает в выборе модного маникюра. Можно смело выбрать как однотонный дизайн, так и модный яркий вариант, совмещающий сразу несколько видов маникюра, в примерах которого можно просто утонуть.

Выбрать понравившийся дизайн маникюра 2019–2020 в модном исполнении, может показаться трудным, поскольку фаворитом может стать не один, а сразу несколько вариантов. В таком случае, мастер маникюра сможет гармонично сочетать излюбленные варианты дизайна, умело превращая их в акценты будущего произведения.

Самый модный маникюр 2019–2020 это, конечно же, гель-лак. Поскольку данное покрытие позволяет подолгу носить маникюр, нужно учитывать эту особенность при выборе модного дизайна.

Для работы и офисных образов больше подойдут нейтральные варианты модного маникюра с неброским дизайном. Если намечается среда праздничных событий, можно сделать шикарный и модный маникюр на длинные ногти с богатым декором.

Если говорить о модных оттенках в маникюре, исходя из трендов, выделить можно такие цвета: холодный синий, оранжевый, зеленый, оливковый, коричневый, желтый. Классическими давно уже стали белый, красный и черный оттенок, без которых не обойдутся многие модные варианты маникюра 2019–2020.

Монохромный дизайн, предполагающий однотонное покрытие всех ноготков не будет выглядеть скучно, если правильно подобрать цвет не просто по сезону, но и под форму пластины. Как правило, очень яркие оттенки на очень длинных и острых ногтях могут смотреться вульгарно, поэтому для длинного маникюра выбирают френч или пастельную гамму.

Короткие ногти идеальны практически для всех цветов маникюра. Гармонично будет смотреться как глянцевое, так и модное матовое покрытие.

Модный однотонный маникюр может выполняться в одной из любимых техник. Нужно оставить не закрашенной лунку или сделать на одном из ноготков

френч с полоской того же цвета, как вариант модного маникюра 2019—2020 в стиле монохром очень даже подойдет.

Но все же популярнее монохромного исполнения остается разноцветный маникюр, и речь не только о рисунках. Разбавить монодизайн и придать изюминки сможет простое выделение одного из ногтей под другой цвет.

Контрастный оттенок или из родной палитры выбирать вам, в любом варианте модный маникюр будет смотреться интересно и ярко, особенно если все ногти покрасить разным цветом, что сейчас довольно модно.

В трендах 2019–2020 никак не обойтись без рисунков. Современный нейл-арт довольно отличается от предыдущих сезонов. Мастерство выполнения рисунка сегодня ценится очень высоко. В большинстве вариантах модного маникюра 2019–2020 изображения и узоры будут идеальными.

Нарисовать возможно что угодно: от простых точек, цветов, мультяшных и киноперсонажей, до строгих линий и красочных пейзажей. Определяющим для рисунка может стать время года, какое-то событие в жизни, просто настроение или повод. Даже принт на одежде может стать темой для модного маникюра с рисунком.

Сезонные и тематические рисунки, как например снежинки, фрукты или новогодняя символика остаются неизменными. Новинками маникюра с рисунком 2019–2020 стали надписи и абстрактные рисунки. Немного растеряли популярность вензельные узоры и орнаменты, уступившие место модному маникюру с веточками или геометрическими фигурами.

Большинство вариантов маникюра с рисунком построены на акцентировании одного из ногтей. Изображая рисунок на нескольких ногтях, чаще узор не повторяется, а ногти соединяются в одну композицию.

Следуя последним тенденциям в маникюре 2019–2020, можно столкнуться с кардинально разными трендами маникюра. С одной стороны, в тренде минимализм, отражающийся в маникюре с лаконичным и простейшим дизайном, а с другой стороны поражают трендовые и новаторские идеи, сочетающие в себе не меньше трех видов маникюра.

Эксперименты в сочетании разных по стилю и выполнению маникюра даются не всем мастерам, но те, кто смог освоить все техники нейл-арта и дизайна покоряют модниц великолепными и непревзойденными и главное, гармоничными тандемами.

Наделенные чувством меры и стиля, модные варианты маникюра 2019–2020 могут соединять, казалось бы, несочетаемое в дизайне ногтей. К примеру, вполне самостоятельные и популярные дизайны «мрамор» и «фольга» или «штемпинг», «стразы» и «втирка», как по отдельности, так и вместе могут создать удивительные варианты модного маникюра [11].

Подобных сочетаний в модном маникюре 2019–2020 невероятное количество, и каждый дизайн заслуживает внимания и возможности покрасоваться и на ноготках (рисунок 8).



Рисунок 8 — Модные тренды маникюра 2019 года

Новинки макияжа 2019–2020 вначале появляются на модных показах, а уже затем прорываются в массы, завоевывая там сердца миллионов

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

представительниц прекрасного пола. Современные тенденции настолько многообразны, что помогут в самовыражении смелым кокеткам и сдержанным модницам, предпочитающим классику в образе.

Модные акценты мейкапа

Анализируя модные образы с подиумов, легко проследить определенные закономерности и модные тенденции макияжа 2019–2020.

Естественные брови

Постепенно уходят в прошлое как чересчур выщипанные брови-ниточки, так и широкие брови, обработанные красками и очерченные карандашами. Теперь для оформления этой части лица достаточно простой кисточки и фиксирующего геля. Линии должны быть мягкими, максимально приближенными к естественным очертаниям.

Красная помада

Косметика такого плана сегодня выступает базовым ярким акцентом макияжа. Допускается два варианта нанесения помады — четкие контуры, созданные карандашом, либо эффект «зацелованных» губ, когда красный слой слегка растушевывается пальцами от центра к краям.

Глиттер

Блестки и пайетки для лица — далеко не новинка макияжа, но этот тренд смело шагает из сезона в сезон, продолжая оставаться на пике популярности. Блестками чаще всего оформляют верхнее веко, но можно встретить более оригинальные варианты — оформление надбровных дуг и скул.

Акцент на нижнем веке

Здесь имеется в виду использование цветных теней, которыми очерчивают контур глаза в нижней части. Причем тени не обязательно по оттенку должны совпадать с основной базой для верхнего века — допускаются контрастные акценты, которые делают взгляд более выразительным.

Необычные стрелки

Оригинальность касается как цвета, так и конфигурации этой части мейкапа. На модных показах присутствуют как классические черные стрелки, так

и широкие цветные варианты, нанесенные карандашом или яркими жидкими тенями.

Перманентный макияж

По-прежнему востребованный в сезоне тренд стойкого мейкапа склоняется в сторону естественности форм и натуральности цвета. Персиковый оттенок губ, светло-коричневые брови и тоненькая стрелочка в уголке глаза — вот модный образ для любого случая.

Веснушки

Отличная новость для обладательниц кожи с «поцелуями солнца»—мода на веснушки окончательно закрепилась в сезоне 2019–2020. Рассыпанные по лбу, носу и скулам, они делают образ более милым, естественным и невинным.

Цветные тени

Из палетки выбираются не просто насыщенные тени, а представители очень яркой, живой палитры. Для создания макияжа визажисты применяют лазурные, серебристые, фиолетовые, красные, черные и зеленые тени, больше похожие на фломастеры. Чаще всего это один оттенок на веках в виде акцента, которым обрамляют верх и низ глаза.

Мейкап в розовом стиле

Такого бума, как в этом сезоне, декоративная косметика в розовых оттенках не знала с 1980-х годов. Легкий, нежный и воздушный, розовый макияж стал идеальным решением для создания образов сезона весна-лето, а также для обладательниц светлых глаз и волос. Правильно подобранная техника и сочетание тонов позволит избавиться от эффекта «усталости», характерного для этой цветовой палитры.

Тем, кто хочет визуально омолодить лицо, стоит выбрать тени, помаду и румяна в одном тоне — возрастной макияж это позволяет. Молодым кокеткам доступны более смелые эксперименты, где розовые цвета дополнены темными стрелками, кофейными тенями, нежно-лиловой и персиковой помадой. Розовая палитра давно стала фаворитом свадебного макияжа — в таком образе невеста смотрится особенно романтичной и целомудренной.

Дрейпинг

Дрейпинг — это разработанная еще в 1970-х годах, но вновь заявившая о себе техника нанесения румян. Смысл этого мейк-апа заключается в том, чтобы провести скульптурирование лица без бронзера и коричневых тонов, а только при помощи хайлайтера и румян.

В дрейпинге тоже существуют свои фавориты, позволяющие создавать разные эффекты:

- объемное свечение — румяна двух оттенков наносятся исключительно на скулы или щеки;
- баланс свечения — двумя тонами выделяются виски, подбородок, переносица и боковые части шеи;
- скульптурированный румянец — темный оттенок румян наносится под скулу, более светлый — на скулу, а чуть выше кожа высветляется хайлайтером;
- лифтинг-эффект — несколько близких оттенков смешиваются и наносятся вдоль скул с растушевкой к вискам и шее.

Нюдовый макияж

Модный макияж 2019–2020 — это ухоженная сияющая кожа, максимально натуральные оттенки и контуры. «Невидимый» мейкап на самом деле создать не так-то просто — он предполагает идеально гладкую кожу, с ровным тоном, без единого намека на усталость, покраснения и темные круги под глазами.

База под макияж, консилер, ВВ-крем и хайлайтер — вот обязательный набор косметики для макияжа в нюдовом стиле. Идеальная палитра теней — перламутровая, бежевая, золотистая и жемчужная. Сделать глаза более выразительными поможет черная тушь и светло-коричневый карандаш для бровей. Губы не выделяют — достаточно прозрачного перламутрового блеска или даже гигиенической помады. В качестве акцента разрешается использовать персиковые румяна — они помогут «оживить» лицо. Но с одним условием — растушевка должна быть максимальной, никакого эффекта разгоряченной девушки, только что покинувшей спортзал.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

«Кукольные» ресницы от Dior

Питер Филипс, ведущий визажист французского модного дома Dior, стал автором смелой новинки макияжа 2019–2020 — «кукольных» ресниц. Идея была навеяна образом милых мишек Тедди — символа мультяшности с выразительным взором. Примечательно, что таким декором оформляется не весь глаз, а только нижнее веко, причем ресницы кажутся слипшимися, больше похожими на треугольники, а не на отдельные волоски. Придуманый Филипсом макияж считается универсальным — он подходит для любого цвета кожи и волос, для зеленых глаз, серых, карих и голубых. «Кукольные» ресницы хорошо сочетаются с любыми вариантами аксессуаров, но стилисты «Диор» рекомендуют надевать с ними стильную шляпу-ведро.

Smoky eyes

«Дымчатые глаза» не первый сезон удерживают лидерство в качестве актуального вечернего макияжа. Секрет этой техники заключается в грамотном использовании теней с тщательной растушевкой, когда от внутреннего к внешнему уголку глаза цвет становится более насыщенным. Он будто бы окутывает свою обладательницу легкой цветной пеленой, делая взгляд особенно томным и выразительным. Для этого мейкапа нет ограничений в оттенках и их количестве — на одном веке соединяют от двух разных цветов и вплоть до бесконечности. Классикой смоки айс являются серые, графитовые, шоколадные и черные цвета. Но голубые, зеленые и розовые smoky eyes сейчас тоже не редкость. В макияже этого типа не обходится без стрелок с четкими линиями, которые делают взор проникновенным и глубоким.

Актуальный макияж smoky eyes нового сезона 2019–2020 выполняется в несколько небрежном, неряшливом стиле. Для создания подобного тренда используется простой прием — тени накладывают не кисточками и спонжами, а подушечками пальцев. Это позволяет добиться оптимальной растушевки, сгладить переходы и сделать макияж более естественным.

Эффективный глиттер

Лучшего декора, чем блестки, для новогоднего макияжа еще не найдено. Образ получается эпатажным, но в то же время стильным, причем глиттер используется для создания не только вечернего, но и дневного макияжа. В последнем случае добавить луку эффектности и свежести поможет легкая стрелка классической формы с блестками. Создать ее удастся при помощи обычной глиттерной подводки, но не забудьте предварительно прорисовать стрелку прозрачным праймером или кремовыми тенями. Очень эффектно смотрится цветной глиттер, выложенный поверх черной стрелки. Создать некую изюминку позволят те самые блестки, но уложенные на внутренний уголок нижнего века.

В вечернем макияже можно позволить себе гораздо больше сияния, чем в дневном. Полностью покрытое золотистым глиттером верхнее веко — идеальный вариант для карих глаз, серебряным — для серых и голубых. Модный в этом сезоне розовый макияж разрешается также дополнить глиттером — лучшего мейкапа для празднования Дня влюбленных не найти.

Широкие стрелки

Расширенные стрелки сегодня решают одновременно две задачи — делают сет более стильным и в то же время визуально увеличивают глубоко посаженные или маленькие глаза. В сезоне 2019–2020 разрешается нарастить стрелки не только в ширину, но и в длину. Занимающие едва ли не все верхнее веко, они станут эффектным и слегка эпатажным вариантом для вечеринки.

Помимо лайнера и жидкой подводки, для прорисовки этой детали макияжа визажисты предлагают использовать цветные тени. Единственное условие — их цвет должен быть максимально насыщенным, а текстура — очень плотной. Конечно, для летнего образа такой мейкап будет неуместен, а вот для сезона осень-зима станет трендовым решением. Во внутренние уголки глаза можно положить немного белых теней, а у внешнего уголка выполнить несколько вкраплений глиттером.

Серебряный макияж

В нескольких последних модных коллекциях цвет металлик был в числе фаворитов. Дизайнеры использовали серебро для создания одежды, аксессуаров и

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

обуви. Теперь мерцающий серебристый оттенок добрался и до макияжа. Основной акцент делается на глаза — это вновь тот самый глиттер и тени в серой палитре с мерцанием и блестками. Кистям профессионалов особенно понравилось не чистое серебро, а нейтральные оттенки — шиферный, агатовый, алюминиевый, перламутрово-серый. Самые удачные комбинации они составляют с лиловой, бирюзовой, белой, черной, синей и зеленой палитрой.

Поскольку в серебристом макияже акцентируются глаза, для губ стоит выбрать нейтральный матовый оттенок. В целом этот макияж называют праздничным, он уместен на фотосессии, новогоднем празднике, маскараде и тематической вечеринке. Последний писк — оформление серебристых теней яркой тонкой стрелкой лилового, лимонного, синего или ярко-зеленого цвета.

Цветные тени

Тренды макияжа 2019–2020 предлагают воспользоваться цветными тенями для создания броских нюансов в образе. Визажисты не ограничиваются единственным оттенком — на веке присутствуют сразу несколько тонов, как близких, так и контрастных. Цветные тени — это отголосок ретро-мотивов, мода на которые наметилась в последние сезоны.

Оттенок разрешается выбрать под настроение и стиль в одежде — оливковый, лазурный, бирюзовый, салатовый, бордовый, оранжевый, сиреневый. При помощи цветных теней реализуется еще один тренд — выделение нижнего века без акцентирования верхнего. Применяется легкая растушевка от центра к наружному уголку — со стрелками или без них.

Омбре на губах

Модные тенденции 2019–2020 диктуют свои правила и для макияжа губ. Привнести в сет капельку небрежности позволяет тренд, заимствованный у парикмахеров и мастеров нейл-арта — техника омбре. Четко очерченный контур губ постепенно уходит в прошлое — сейчас на пике популярности размазанная помада с омбре-переливами, напоминающими легкую растяжку цвета. Получается эффект «зацелованных» губ — милых и припухлых.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

Наряду с растущей популярностью «кукольных» стрелок фаворитом станут губы, накрашенные в таком же стиле. Создаются “кукольные” губки при помощи яркой красной помады и хайлайтера. Светоотражающие частицы хайлайтера, нанесенного на изгиб верхней губы, слегка сужают ротик, создавая эффект кукольности и невинности.

Растяжка омбре достигается еще одним приемом — на верхнюю губу наносится тональная основа, которая сверху покрывается легким блеском в клубничном, карамельном, медовом тоне, или просто прозрачной жидкой помадой.

Обесцвеченные брови

Тренд натуральности, с легкой руки визажистов завоевавший мировые подиумы, нашел новое модное выражение — брови стали настолько естественными, что кажутся совершенно бесцветными. Молочные или слегка желтоватые брови визажисты успешно сочетают с макияжем «смоки айс» и фарфоровой тональной основой для лица. Причем образы светлобровистой модницы становятся актуальными не только для блондинок, но и для шатенок с брюнетками. Не нужно слишком усердствовать и кардинально отбеливать волоски — достаточно осветлить их на пару уровней и посмотреть на результат. Кипельно-белые брови актуальны только для ярких блондинок, остальным стоит остановиться на светло-серых и светло-коричневых тонах. Добиться качественного осветления поможет специальная краска для бровей, которая уже должна быть в арсенале модниц.

Cut crease

Появившаяся еще в 1960-х годах техника оформления глаз обрела новую жизнь в сезоне 2019–2020. Отличительная черта макияжа — создание четкой границы, разделяющей подвижную и неподвижную части верхнего века. Для данного макияжа характерно и использование других приемов — цветных стрелок, переходящих в складку, глиттеров и ярких ресниц.

Традиционное цветовое решение для cut crease — черная, бежевая, коричневая палитра. Это подходящий макияж на каждый день для тех, кто

предпочитает классическое самовыражение. Насыщенные и красочные варианты с жирной стрелкой и блестящей подводкой следует использовать для создания вечерних и праздничных луков. Единственный момент, который необходимо учесть, cut crease не подходит для модниц с нависшим веком.

Тренды макияжа сезона 2019–2020 нельзя назвать универсальными, ведь большинство из них стали отражением яркости и эпатажа. Но разнообразие техник, приемов, современной декоративной косметики и декора позволяет экспериментировать с образами и создавать ультрамодные варианты (рисунок 8,9)[10].



Рисунок 8 — Модные тренды макияжа 2019 года

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата



Рисунок 9 — Модные тренды макияжа 2019 года

И не нужно забывать обеспечивать коже базовый уход, ведь именно гладкое лицо с ровным тоном является тем холстом, на котором будет творить кисть визажиста

Данные тренды не дают гарантию идеального образа. Все индивидуально, каждый тренд нужно подстраивать под себя. Не нужно следовать именно этим правилам.

В салоне красоты «Ваниль» профессиональные мастера следят за всеми новыми тенденциями бьюти индустрии, подберут каждому клиенту модный образ, начиная прической, и заканчивая ногтями. Мастера работают только профессиональными инструментами и люксовой косметикой.

1.4 Технологические карты оказания услуг салона красоты класса люкс «Ваниль»

Технологическая карта — это стандартизированный документ, содержащий необходимые сведения, инструкции для персонала, выполняющего некий технологический процесс или техническое обслуживание объекта.

Правильно составленная инструкционно-технологическая карта может использоваться мастером в течение нескольких лет пока стрижка не выйдет из моды [6].

Технологическая карта (ТК) должна отвечать на вопросы:

- какие операции необходимо выполнять;
- в какой последовательности выполняются операции;
- с какой периодичностью необходимо выполнять операции (при повторении операции более одного раза);
- сколько уходит времени на выполнение каждой операции;
- результат выполнения каждой операции;
- какие необходимы инструменты и материалы для выполнения операции (таблица 1).

Таблица 1— Технологическая карта выполнения парикмахерской услуги удаление секущихся концов горячими ножницами

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
Приглашение клиента в кресло		—	—	—	—	—	1
Проведение диалога с клиентом		—	—	—	—	—	5
Мытьё рук		—	—	—	Мыло	2 мл	1
Укрывание клиента пеньюаром		—	—	Пеньюар Воротничек	—	—	1
Диагностика волос		—	Расческа комбинированная	—	—	—	—

Окончание таблицы 1

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
	Мытье волос	—	—	—	Шампунь	10 мл	5
					Бальзам	10 мл	
	Промаживание волос одноразовым полотенцем	—	—	Одноразовое полотенце	—	—	2
	Закручивание прядей волос в жгуты	—	—	—	—	—	1
	Легкая сушка волос феном	—	Фен	—	—	—	0,5
	Срезание сухих концов ножницами	—	Горячие ножницы	—	—	—	1
	Повторение процедуры по всем волосам	—	—	—	—	—	50
	Обработка волос маслом	—	—	—	Масло	1 мл	0,5
	Укладка волос	Фен	Брашинг	—	—	—	10
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1,5
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	1
Всего							100

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

40

Таблица 2 — Технологическая карта выполнения парикмахерской услуги стрижки «Удлиненное каре»

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость Время, мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Парикмахерское рабочее место Парикмахерское кресло Раковина для мытья волос Тележка Стерилизатор для ножниц	Прямые ножницы Расчески Щетка Туннельная Брашинг Фен	Зажимы Пеньюар Воротничок	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
	Укрывание клиента пеньюаром	—	—	—	Пеньюар Воротничок	—	—

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата
------	------	----------	---------	------

Продолжение таблицы 2

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
	Диагностика волос	—	Расческа комбинированная	—	—	—	3
	Мытье волос	—	—	—	Шампунь Бальзам	10 мл 10 мл	7
	Промаживание волос одноразовым полотенцем	—	—	Одноразовое полотенце	—	—	1
Технологическая последовательность выполнения стрижки	Расчесывание волос и деление волос на контрольные зоны, выделяя контрольную прядь	—	Расческа	—	—	—	6
	Выполнение стрижки прядь на прядь, ориентируясь на КП	—	Прямые ножницы Расческа комбинированная	—	—	—	25
	Проверка симметричности стрижки	—	—	—	—	—	4
	Сушка и укладка феном	—	Фен Брашинг	—	—	—	10

Окончание таблицы 2

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость Время, мин
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Всего							73

Таблица 3 — Технологическая карта выполнения парикмахерской услуги окрашивание

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Парикмахерское рабочее место Парикмахерское кресло Раковина для мытья волос Тележка	Расчески Щетка туннельная Брашинг Фен	Зажимы Пеньюар Воротничок	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1

Продолжение таблицы 3

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
	Укрывание клиента пеньюаром	—	—	Пеньюар Воротничек	—	—	1
	Диагностика волос	—	Расческа комбинированная	—	—	—	3
	Мытьё волос	—	—	—	Шампунь Бальзам	10 мл 10 мл	7
	Промокание волос одноразовым полотенцем	—	—	—	Одноразовое полотенце	—	1
Технологическая последовательность выполнения стрижки	Расчесывание волос и деление волос на зоны	—	Расческа	—	—	—	6
	Приготовление и нанесение состава	—	—	Мисочка Кисточка	Краска для волос Оксидант	60 мл 60 мл	15
	Установить и выдержать время выдержки	—	—	—	—	—	30

Окончание таблицы 3

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
	Смывание красителя	—	—	—	Шампунь Бальзам Маска для волос	10 мл 10 мл 10 мл	10
	Промакивание волос одноразовым полотенцем	—	—	Одноразовое полотенце	—	—	1
Заключительные работы	Сушка и укладка феном	—	Фен Брашинг	—	—	—	10
	Обработка волос маслом	—	—	—	Масло	1 мл	0,5
	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Всего							100

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

45

Таблица 4 — Технологическая карта выполнения дневного макияжа

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Рабочее место с зеркалом Кресло для клиента Тележка		Ватные диски Ватные палочки Пеньюар Кисти для макияжа	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук				Мыло	2 мл	1
	Укрывание клиента пеньюаром	—	—	Пеньюар	—	—	0,5
	Оценка состояния кожи	—	—	—	—	—	1
	Очищение и увлажнение лица			Ватные диски	Мицеллярная вода	3 мл	5

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

Продолжение таблицы 4

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Технологическая последовательность выполнения макияжа	Нанесение основы под макияж	—	—	—	Основа под макияж	1 мл	2
	Нанесение тонального крема на лицо, шею, и зону декольте	—	—	Кисть для тонального средства	Тональный крем	2 мл	3
	Оформление бровей	—	—	Узкая скошенная кисть для бровей	Тени для бровей Гель для укладки бровей	0,2 мг 0.1мл	4
	Нанесение теней	—	—	Кисть для теней Кисть для растушевки	Тени для век	0,2 г	5
	Окрашивание ресниц	—	—	—	Тушь для ресниц	0,1 мл	5
	Скульптурирование	—	—	Скошенная кисть	Скульптурирующая пудра	0,1 мг	3
	Нанесение хайлайтера	—	—	Веерная кисть	Хайлайтер	0,1 мг	3

Окончание таблицы 4

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
	Нанесение румян	—	—	Кисть для румян	Румяна	0,1 мг	3
	Оформление губ	—	—	Кисть для помады	Помада	0,1 мг	3
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Итого							53

Таблица 5 — Технологическая карта выполнения вечернего макияжа

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Рабочее место с зеркалом Кресло для клиента Тележка	—	Ватные диски Ватные палочки Пеньюар Кисти для макияжа	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1

Продолжение таблицы 5

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость, время мин
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
	Укрывание клиента пеньюаром	—	—	Пеньюар	—	—	0,5
	Оценка состояния кожи	—	—	—	—	—	1
	Очищение и увлажнение лица	—	—	Ватные диски	Мицелярная вода	3 мл	5
Технологическая последовательность выполнения вечернего макияжа	Нанесение основы под макияж	—	—	—	Основа под макияж	1 мл	2
	Нанесение тонального крема на лицо, шею, и зону декольте	—	—	Кисть для тонального средства	Тональный крем	2 мл	3
	Оформление бровей	—	—	Узкая скошенная кисть для бровей	Тени для бровей Гель для укладки бровей	0,2мг 0,1мл	4

Окончание таблицы 5

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
	Приклеивание накладных ресниц	—	—	—	Накладные ресницы	—	3
	Окрашивание ресниц	—	—	—	Тушь для ресниц	0,1 мл	5
	Нанесение подводки на нижнее веко	—	—	—	Карандаш для глаз	0,1 г	3
	Скульптурирование	—	—	Скошенная кисть	Скульптурирующая пудра	0,1 г	3
	Нанесение хайлайтера	—	—	Веерная кисть	Хайлайтер	0,1 г	3
	Нанесение румян	—	—	Кисть для румян	Румяна	0,1 г	3
	Оформление губ	—	—	Кисть для помады	Помада	0,1 г	3
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Итого							59

Таблица 6 — Технологическая карта выполнения свадебного макияжа

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Рабочее место с зеркалом Кресло для клиента Тележка	—	Ватные диски Ватные палочки Пеньюар Кисти для макияжа	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
	Укрывание клиента пеньюаром	—	—	Пеньюар	—	—	0,5
	Оценка состояния кожи	—	—	—	—	—	1
	Очищение и увлажнение лица	—	—	Ватные диски	Мицелярная вода	3 мл	5

Продолжение таблицы 6

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоемкость время мин
Технологическая последовательность выполнения вечернего макияжа	Нанесение основы под макияж	—	—	—	Основа под макияж	1 мл	2
	Нанесение тонального крема на лицо, шею, и зону декольте	—	—	Кисть для тонального средства	Тональный крем	2 мл	3
	Оформление бровей	—	—	Узкая скошенная кисть для бровей	Тени для бровей Гель для укладки бровей	0,2 мг 0,1мл	4
	Нанесение теней	—	—	Кисть для теней Кисть для растушевки	Тени для век	0,2мг	5
	Приклеивание накладных ресниц	—	—	—	Накладные ресницы	—	3
	Окрашивание ресниц	—	—	—	Тушь для ресниц	0,1 мл	5

Окончание таблицы 6

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
	Нанесение стрелки	—	—	—	Подводка для глаз	0,1 мл	5
	Скульптурирование	—	—	Скошенная кисть	Скульптурирующая пудра	0,1 мг	3
	Нанесение хайлайтера	—	—	Веерная кисть	Хайлайтер	0,1	3
	Нанесение румян	—	—	Кисть для румян	Румяна	0,1	3
	Оформление губ	—	—	Кисть для помады	Помада	0,1	3
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Снятие парикмахерского белья	—	—	—	—	—	0,5
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Итого							61

Таблица 7 — Технологическая карта выполнения услуги укрепление ногтей биогелем

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Рабочее кресло мастера Кресло клиента Рабочий стол	Уф-лампа Аппарат для маникюра	Медицинская маска Виниловые перчатки Ватные диски	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
Технологическая последовательность выполнения укрепления ногтей биогелем	Обработка рук клиента антисептиком	—	—	—	Антисептик	0,1 мл	1

Продолжение таблицы 7

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
	Выполнение аппаратного маникюра согласно технологии	—	Аппарат для маникюра	—	—	—	20
	Обезжиривание ногтевой пластины	—	—	—	Обезжириватель	0,2 мл	1
	Нанесение базы на ногти и периодическая сушка ногтей в УФ-лампе	—	УФ-лампа	—	База под биогель	0,1мл	10
	Нанесение биогеля на ногтевую пластину и периодическая сушка ногтей в УФ-лампе	—	УФ-лампа	—	Биогель	0,1мл	20
	Нанесение топа на биогель	—	—	—	Топ для биогеля	0,1мл	3
	Сушка в УФ-лампе	—	—	—	—	—	3

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

55

Окончание таблицы 7

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
	Нанесение масла на кутикулу	—	—	—	Масло для кутикулы	0,1мл	1
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Итого							77

Таблица 8 — Технологическая карта выполнения услуги покрытие ногтей гель лаком и дизайном

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
Подготовительные работы	Подготовка рабочего места	Рабочее кресло мастера Кресло клиента Рабочий стол	Уф-лампа Аппарат для маникюра	Медицинская маска Виниловые перчатки Ватные диски	—	—	4
	Приглашение клиента в кресло	—	—	—	—	—	1

Продолжение таблицы 8

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоемкость время, мин
	Проведение диалога с клиентом	—	—	—	—	—	5
	Мытьё рук	—	—	—	Мыло	2 мл	1
Технологическая последовательность выполнения покрытия ногтей гель-лаком	Обработка рук клиента антисептиком	—	—	—	Антисептик	0,1мл	1
	Выполнение аппаратного маникюра согласно технологии	—	Аппарат для маникюра	—	—	—	20
	Обезжиривание ногтевой пластины	—	—	—	Обезжириватель	0,1мл	1
	Нанесение базы на ногти и периодическая сушка ногтей в УФ-лампе	—	УФ-лампа	—	База под гель-лак	0,1мл	10

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

Окончание таблицы 8

Операция	Технология выполнения	Оборудование	Инструменты	Приспособления	Материалы	Количество, шт/мл	Трудоёмкость время, мин
	Нанесение гель-лака на ногтевую пластину и периодическая сушка ногтей в УФ-лампе	—	УФ-лампа	—	Гель-лак	0,1мл	20
	Выполнение рисунка на 2-х ногтях	—	—	—	Гель-лак	0,1	10
	Сушка в УФ-лампе	—	—	—	—	—	3
	Нанесение топа на гель-лак	—	—	—	Топ для гель-лака	0,1мл	3
	Сушка в УФ-лампе	—	—	—	—	—	3
Заключительные работы	Оценка работы клиентом	—	—	—	—	—	1
	Расчет клиента	—	—	—	—	—	3
Итого							86

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

58

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

2.1 Маркетинговые исследования и анализ конкурентной среды

В своей ориентированности на потребителя салоны красоты в городе Магнитогорска формируют динамичную линейку тарифов, согласно которым то или иное предприятие относится к определенному ценовому сегменту. Большая часть предприятий остается на уровне нижнего сегмента рынка с демократическими ценами, обеспечивая себе стабильный приток клиентов. Против 60 процентов конкурируют салоны с ориентацией на средний уровень доходов, забирая на себя 30 процентов рынка. Оставшаяся доля сферы услуг остается за премиум-сегментом, включающим в себя высокое качество обслуживания и максимум дополнительного сервиса (рисунок 10)[19].



Рисунок — 10 Сегментация рынка

По диаграмме отчетливо видно структурирование отрасли. Основным ориентиром отрасли остается равномерный переход из одного сегмента в другой. Вместе с тем, в отрасли наблюдается и обратный переход. Согласно прогнозам аналитиков, в перспективе ближайших трех лет может наблюдаться увеличение доли нижнего класса минимум на 5 процентов.

Количество предприятий в городе Магнитогорске

Сегодня в нашем городе присутствует полный спектр салонов красоты, в которых видна четкая ориентация на потребителя. В некоторые из них можно отправиться всей семьей.

Согласно многолетней практике, инструмент продвижения с половой ориентацией только на мужчин или только на женщин себя не оправдал. Сегмент рынка не задался и сегодня подавляющее большинство салонов представлены традиционным форматом. Оставшаяся доля рынка занята сферой предоставления услуг детям, оказанием помощи в уходе за животными и полнофункциональные центры (рисунок 11).



Рисунок — 11 Сегментация по видам салонов

По данным 2ГИС в г. Магнитогорске насчитывается:

- традиционные салоны — 310;
- салоны для всей семьи — 5;
- детские парикмахерские — 8;
- мужские парикмахерские — 3;
- SPA — 28.

В продолжение анализа рынка салонов красоты 2018–2019 нельзя не отметить насыщенность отрасли различными формами бизнеса. Если ранее

потребитель несколько страдал от отсутствия ассортимента услуг, то сегодня он может отправиться опробовать новые направления, доступные в регионе его проживания.

Специфика салонов красоты г. Магнитогорска заключается в сложности подсчета объемов выручки. Сделать это затруднительно, хотя бы по причине задействования части предприятий в теневом бизнесе.

На текущий момент тенденция к росту в отрасли сохраняется, в рынке все больше начинают лидировать салоны красоты, имеющие многолетний опыт работы и более чем успешную практику, ориентированные на удовлетворение потребностей людей со средним и высоким уровнем доходов. Данные салоны регулярно используют инновационные технологии, ориентируясь на современные тенденции моды, диктуемые средствами массовой информации [7].

Исходя из проведенного мониторинга, я считаю, что особый интерес на сегодня вызывают салоны красоты люкс-класса, так как растет потребность в комплексном уходе за собой.

Определение потенциального клиента салона красоты

Сегмент потребителя — это группа потребителей потенциально готовых к оказанию услуги и может обеспечить фирме платежеспособный спрос (готовы платить ту цену, которую предложила фирма).

Клиенты, которые относятся к бизнес-сообществу, в выборе салона красоты более привередливы. Для них не стоит вопрос близости расположения — определяющими факторами будут косметический бренд, спектр оказываемых услуг, имя мастера [18].

Описание целевого сегмента потребителей салона красоты класса люкс «Ваниль»

Расположение: Россия, Челябинская область, г. Магнитогорск. Плотность населения более 450 000 жителей, место расположения салона красоты в центре города.

Салон красоты «Ваниль» ориентирован только на женскую аудиторию. Целевая аудитория салона — обеспеченные женщины 25–55 лет, и есть тенденция

к ее расширению. Уровень образования высшее профессиональное. Национальность значения не имеет. График посещения салона индивидуализирован под потребности каждого клиента. Тип — активное пользование услуги (1–2 раза в месяц).

Дифференцированный подход к рынку

Проведя анализ с целью выявления спроса на парикмахерскую услугу окрашивание в технике «Балаяж» опросив 15 человек, я выяснила что, наиболее предпочтительна цена в пределах от 1 500 до 3 000 рублей:

- 4 человека — 1 500 рублей;
- 3 человек — 1 800 рублей;
- 5 человек — 2 300 рублей;
- 3 человека — 3 000 рублей.

Реклама — это весьма тонкий рыночный инструмент. В условиях развитого рынка, когда присутствует высокая конкуренция, и каждый продавец стремится максимально, удовлетворить потребности покупателя, реклама может послужить решающим фактором конкурентной борьбы. Реклама, если говорить простым языком, служит для того, чтобы оповестить различными способами (иногда всеми имеющимися) о новых товарах или услугах и их потребительских свойствах, и направлена на потенциального потребителя. Реклама необязательно навязывает товар покупателю. Иногда она просто заставляет припомнить последнего конкретную марку или название товара (услуги) когда он делает свой отбор. В начале потребитель решает из чего выбирать, а уже потом какой марке отдать предпочтение, на основе своего представления о ней, стереотипа или сложившегося образа конкретной марки товара (услуги) [1].

Структура рекламы содержит следующие моменты:

Во-первых—это способность привлечь внимательность. Очень важно насколько привлекается внимательность читателей заголовком, телезрителей видеорядом. Воздействует ли реклама именно на те категории потенциальных потребителей, на которые она рассчитана.

Во-вторых — сила воздействия на эмоции потребителей рекламы. Какие чувства рождаются у них при влиянии на рекламы, насколько удачен рекламный аргумент и правильно ли он подан.

В-третьих — это информативность. Ясно изложен рекламный аргумент? Насколько емко показана полезность рекламируемого объекта.

И последнее. Захочет ли человек прочитать сообщение или посмотреть рекламный ролик до конца. Насколько действенно приковывается внимательность людей [1].

Для увеличения посещаемости салона «Ваниль» в городе Магнитогорск, планируется проведение ряда мероприятий.

1. Интернет реклама, сайт.

Вебсайт салона красоты — это витрина услуг онлайн. Такой ресурс действительно привлекает будущих клиентов, рассказывает о ваших возможностях, знакомство со специалистами и галереи их работ.

2. Создание странички в социальных сетях.

Таких как «ВКонтакте» и «Инстаграм». Одно из главных преимуществ социальных сетей является то, что есть такая возможность, как общение с клиентами напрямую и демонстрировать результаты работы мастеров посредством публикации фотографий «до и после».

3. Изготовление дисконтных карт, с бонусной системой.

Карты могут быть использованы клиентом в счет оплаты своих услуг в салоне.

4. Изготовление буклетов.

Это позволит новым клиентам узнать об услугах, выполняемых в парикмахерской (таблица 9).

Таблица 9 — Рекламные мероприятия для салона

в рублях

Вид рекламы	Количество	Цена
Дисконтные карты	100	1400
Баннер 6x3	5	5000

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

63

Окончание таблицы 9

Вид рекламы	Количество	Цена
Итого		35 000

Цены на услуги в парикмахерской ориентированы на людей с высоким уровнем дохода, поэтому все средства, вложенные в рекламу, оправдают себя в будущем.

Знание реальных и потенциальных конкурентов дает предпринимателю возможность предугадывать их поведение и выбирать наиболее выгодное для себя поле борьбы за клиента.

Из ближайших конкурентов у салона красоты «Ваниль» есть только салон красоты «lash-Studio», но данный салон специализируется только на услугах маникюра, наращивание ресниц и оформление бровей. Поэтому салон красоты «lash-Studio» не является сильным конкурентом.

2.2 Ассортимент услуг

В салоне красоты «Ваниль» мастера будут оказывать все виды парикмахерских услуг, услуги ногтевого сервиса, а также СПА процедуры. В работе применяются только профессиональная косметическая продукция люксового качества. Ассортимент и цена услуг подобраны в соответствии с результатами маркетингового исследования и с учетом всех расходов (таблица 10).

Таблица 10 — Ассортимент услуг в салоне красоты «Ваниль»

в рублях

Виды услуг	Цена
Парикмахерские услуги	
Стрижки	
Женская стрижка любой сложности	1 500

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

64

Виды услуг	Цена
Окрашивание	
Окрашивание L'Oreal	3 000
Укладки и уход за волосами	
SPA комплекс для волос	800
БИОзавивка	2 500
Прическа любой сложности	2 000
Ногтевой сервис	
Классический, комбинированный маникюр	600
Покрытие ногтей гель-лаком + дизайн	1 000
Аппаратный маникюр	700
Аппаратный педикюр	1 000
Покрытие гель-лаком с выравниванием ногтевой пластины + дизайн	1 700
Ремонт одного ногтя	200
Наращивание ногтей	2 000
Услуги визажиста	
Макияж любой сложности	2 000
Биозавивка ресниц	1 500

Определение норм материальных расходов (по группам услуг).

Основным поставщиком материалов будет профессиональный магазин «BeautyMax».

Таблица 11 — Расчет себестоимости парикмахерских работ

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Шампунь	1500	1000	10	15
Бальзам	1500	1000	10	15

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

Продолжение таблицы 11

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Бальзам	1500	1000	10	15
Маска для волос	950	450	10	21
Маска для волос	950	450	10	21
Итого	51			

Таблица 12 — Расчет себестоимости окрашивания

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Шампунь	1500	1000	10	15
Бальзам	1500	1000	10	15
Маска для волос	950	450	10	21
Краска для волос	900	100	100	900
Окислитель	550	900	100	61
Итого				1 012

Таблица 13 — Расчет себестоимости маникюра и педикюра

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Антисептик	200	150	1	1,4
Набор цветных лаков	250	8,5	0,1	3
Средство для обезжиривания ногтей и снятия липкого слоя	350	8,5	0,1	3,5

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

66

Продолжение таблицы 13

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Масло для кутикулы	150	6	0,1	2,5
Итого				10,4

Таблица 14 — Расчет себестоимости макияжа

в рублях

Необходимые средства и материалы для услуги	Цена за единицу товара	Объём мл/шт	Средний расход на одну процедуру мл/шт	Себестоимость на одну процедуру
Мицеллярная вода	500	250 мл	3 мл	6
Основа под макияж	700	30 мл	1 мл	24
Тональный крем	2 000	30 мл	2 мл	133
Палетка для скульптурирования	2 000	16,2 г	0,1 г	12
Хайлайтер	500	8 г	0,1 г	6,25
Румяна	400	8 г	0,1 г	5
Тени для бровей	300	15 г	0,1 г	2
Гель для бровей	450	8 мл	0,1 мл	0,1
Тени для век	2 500	13,3 г	0,1 г	19
Подводка	300	3 мл	0,1 мл	10
Устойчивый карандаш для глаз	300	2 г	0,1 г	15
Тушь	600	11 мл	0,1 мл	5,5
Помада	400	5 мл	0,1 мл	8
Итого				225,85

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

67

Таблица 15 — Расчет затрат на материалы

в рублях

Вид услуги	Себестоимость материалов,	Количество услуг в месяц,	Затраты на материалы в месяц,	Затраты на материалы в год
Стрижка	51	281	14 331	171 972
Окрашивание	1 012	293	296 516	3 558 192
Маникюр и педикюр	10,4	412	4 284,8	51 417,6
Макияж	225,85	126	28 457,1	341 485,2
Итого			330 588,9	4 123 066,8

2.3 План производства

Произведем расчет планируемого объема услуг в месяц в натуральном выражении.

Расчет количества рабочих мест на выделенной площади в салоне для оказания парикмахерских услуг

Рассчитаем количество рабочих мест в кабинете по формуле (1):

$$M_p = S \text{ зала} : N_p \text{ м.}, \quad (1)$$

Площадь в салоне для оказания парикмахерских услуг — 24 кв. м.

Норматив на одно рабочее место — 8 кв. м.

$$M_p = 24 : 8 = 3 \text{ рабочих места.}$$

Таким образом, в данном подразделении будет выделено 3 рабочих места.

Работать будут 4 мастера по графику 2/2

Расчет количества рабочих мест на выделенной площади в маникюрном кабинете (M_p).

Площадь в парикмахерской для оказания маникюрных услуг — 16 кв. м.

Норматив на одно рабочее место — 8 кв. м.

$$M_p = 16 : 8 = 2 \text{ рабочих места.}$$

Таким образом, в данном подразделении будет выделено 2 рабочих места.
Работать будут 4 мастера по графику 2/2.

Расчет количества рабочих мест на выделенной площади в педикюрном кабинете (M_p).

Площадь в салоне для оказания педикюрных услуг — 16 кв. м.

Норматив на одно рабочее место — 8 кв. м.

$M_p = 16:8 = 2$ рабочих места.

Таким образом, в данном подразделении будет выделено 2 рабочих места.
Работать будут 4 мастера по графику 2/2.

Площадь в салоне для услуг макияжа — 5 кв. м.

Норматив на одно рабочее место — 4,5 кв. м.

$M_p = 5:4,5 = 1,1$ рабочих места.

Таким образом, в данном подразделении будет выделено 2 рабочих места.
Работать будет 2 мастера по графику 2/2.

Рассчитаем фонд рабочего времени в месяц по формуле (2):

$$F = D_m \times T, \quad (2)$$

где, F — фонд рабочего времени;

D_m — рабочие дни в месяц;

T — продолжительность рабочего дня.

С помощью формулы (3) рассчитаем количество рабочих дней в месяц:

$$D_m = (D_k - D_p) : 12, \quad (3)$$

где, D_k — календарные дни в году;

D_p — праздничные дни в году;

$D_k = 365$ дней;

$D_m = 365:12 = 30$ дней.

$F = 30 \times 11 = 330$ часов.

Итого фонд рабочего времени на одно рабочее место составляет 330 часов.

Расчет производственных показателей производится на основании планового значения производственной программы салона красоты класса люкс и данных мониторинга цен на аналогичные услуги по городу Магнитогорск, с

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

учетом материальной себестоимости, рассчитанной в технологических картах услуг. Расчет производственной программы производим исходя из годового фонда рабочего времени, рассчитанного по графику 2/2.

Таблица 16 — Расчет плановой производственной программы парикмахерских услуг

Вид услуг	T, час	F, час в год	W	Количество рабочих мест	W На количество работников	Выработка %	Wmax На количество работников	Структура %	Мпп
Женская стрижка	0,70	4 015	2 810	6	16 860	50	8 430	25	2107
Стрижка горячим и ножницами	0,100	4 015	2 868	6	17 208	50	8 604	10	860
Удаление секущихся кончиков горячим и ножницами	0,60	4 015	6 691	6	40 146	50	20 073	2	401

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

70

Окончание таблицы 16

Вид услуг	T, час	F, час в год	W	Количество рабочих мест	W На количество работников	Выработка %	Wmax На количество работников	Структура %	Мпп
Окрашивание	1,20	4 015	3 346	6	20 076	50	10 038	35	3 513
SPA-комплекс для волос	0,60	4 015	6 691	6	40 146	50	20 073	13	2 609
БЮЗавивка	0,60	4 015	6 691	6	40 146	50	20 073	5	1 003
Прическа	0,90	4 015	4 461	6	26 766	50	13 383	10	1 338
Итого	—	4 015	—	—	—	—	62 601	—	11 831

Таблица 17 — Расчет плановой производственной программы маникюрных и педикюрных услуг

Вид услуг	T, час	F, час в год	W	Количество рабочих мест	W На количество работников	Выработка %	Wmax На количество работников	Структура %	Мпп
Маникюр классический	0,60	4 015	6 691	4	26 764	50	6 691	15	1 003

Окончание таблицы 17

Вид услуг	T, час	F, час в год	W	Количество рабочих мест	W На количество работников	Выработка %	Wmax На количество работников	Структура %	Мпп
Наращивание ногтей	1,2	4 015	3 346	4	13 384	50	3 346	20	669
Аппаратный педикюр	1,2	4 015	3 346	4	13 384	50	3 346	5	167
Аппаратный маникюр	1,2	4 015	3 346	4	13 384	50	3 346	5	167
Маникюр + покрытие гель лаком	1,2	4 015	3 346	4	13 384	50	3 346	25	836
Ремонт одного ногтя	0,30	4 015	13 383	4	53 372	50	13 383	10	1 338
Покрытие гель лаком + выравнивание	1,2	4 015	3 346	4	13 384	50	3 346	20	669
Итого	—	4 015	—	—	—	—	33 458	—	4 849

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата
------	------	----------	---------	------

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

72

Таблица 18 — Расчет плановой производственной программы макияжа

Вид услуг	T, час	F, час в год	W	Количество рабочих мест	W На количество работников	Выработка %	Wmax На количество работников	Структура %	Мпп
Макияж любой сложности	1,2	4 015	3 345	2	6 690	50	3 345	90	1 505
Боизавивка ресниц	0,90	4 015	4 461	2	8 922	50	4 461	10	446
Итого	—	4 015	—	—	—	—	7 806	—	1 951

Подберем количество услуг в месяц в соответствии с необходимым временем на их выполнение и рассчитаем объем выручки с учетом цен на услуги (таблица 19).

Таблица 19 — Количество услуг в месяц в соответствии с необходимым временем на их выполнение

в рублях

Вид услуги	Цена услуги	Количество услуг в месяц, шт	Выручка за месяц	Выручка за год
Женская стрижка любой сложности	1 500	176	264 000	3 168 000
Стрижка горячими ножницами	1200	72	86 400	1 036 800

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата
------	------	----------	---------	------

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

73

Окончание таблицы 19

Вид услуги	Цена услуги	Количество услуг в месяц шт	Выручка за месяц	Выручка за год
Удаление секущихся кончиков горячими ножницами	600	33	19 800	273 600
Окрашивание L`Oreal	3 000	293	879 000	10 548 000
СПА комплекс для волос	800	217	173 600	2 083 200
БИОзавивка	2500	84	210 000	2 520 000
Прическа любой сложности	2 000	111	222 000	2 664 000
Классический, комбинированный маникюр	600	83	49 800	597 600
Аппаратный маникюр	700	14	9 800	117 600
Покрытие ногтей гель- лаком + дизайн	1 000	72	72 000	864 000
Аппаратный педикюр	1000	14	14 000	168 000
Покрытие гель-лаком с выравниванием ногтевой пластины + дизайн	1 700	56	95 200	1 142 400
Ремонт одного ногтя	200	111	22 200	266 400
Наращивание ногтей	2 000	56	112 000	1 344 000
Макияж	2000	126	252 000	3 024 000
Биозавивка ресниц	1 500	37	55 500	666 000
Итого			2 537 300	30 447 600

2.4 Потребность в персонале и заработная плата

Салон красоты класса люкс «Ваниль» будет располагаться в центре города в 16-этажном здании, на 1-м этаже с отдельным входом и запасным выходом. Площадь составляет 110 кв. м. Рабочий фонд времени составляет 365 дней. Так как проектируемое предприятие относится к сфере услуг, то планируется режим

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

74

работы с 10:00 до 21:00, в соответствии с требованиями режима работы рабочих, обед 14:00 до 15:00.

Руководителем является собственник бизнеса (директор). Он осуществляет стратегическое планирование, занимается поиском новых способов продвижения, аналитической работой по ключевым показателям эффективности.

В парикмахерской будут работать:

- 6 парикмахеров;
- 4 мастера маникюра и педикюра;
- 2 визажиста;
- 1 уборщик помещения.

Мастера и администратор будут работать по графику 2 через 2, а уборщица по 4 часа в день (таблица 20).

Таблица 20 — Список состава работников

Наименование профессии	Количество
Руководители	
Директор-администратор	1
Специалисты	
Парикмахеры	6
Мастер маникюра и педикюра	4
Визажисты	2
МОП	
Уборщик помещения	1
Итого	14

Таким образом, общее количество персонала — 14 человек. Заработная плата работников за месяц представлена в таблице 21.

Таблица 21 — Годовой фонд заработной платы

Наименование должностей	Количество во штатных единиц	Месячный оклад	Годовой фонд ЗП с учётом районного коэффициента 15%,	Отчисления в ПФР, ФСС, ФФОМС
Директор	1	50 000	600 000	180 000
Парикмахер	6	180 000	2 160 000	648 000
Мастер маникюра и педикюра	4	120 000	1 440 000	432 000
Визажист	2	60 000	720 000	216 000
Уборщик помещения	1	15 000	180 000	54 000
Итого фонд зарплаты		425 000	5 100 000	1 530 000

Выбрав единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Учет вести не нужно, отчетность ежеквартальная декларация по ЕНВД. ИП платит фиксированную сумму каждый квартал.

Для расчета страховых взносов ИП в 2019 году используются тарифы: 22% — пенсионные; 5,1% — медицинские; 2,9% — по болезни или материнству.

Заработная плата в месяц составляет — 425 000 рублей, за квартал — 1 275 000 рублей, 5 100 000 рублей за год.

Страховые взносы в месяц составляют — 127 500, за квартал — 382 500 рублей, 1 530 000 рублей за год.

$ЕНВД = 7500 \times (12+12+12) \times 1,915 \times 0,80 \times 0,15 = 62\,046$ рублей за квартал.

$62\,046 \times 4 = 248\,184$ рубль за год.

Итого: общая сумма отчислений за индивидуального предпринимателя 62 046 рублей за квартал.

В качестве основных форм оплаты труда в салоне красоты премиум — класса «Ваниль» будет использоваться окладная форма оплаты труда

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

76

2.5 Расчет оборудования, инструментов и материалов

Рассмотрим необходимое оборудование и его стоимость (таблицы 22–27).

Таблица 22 — Стоимость оборудования парикмахерского зала

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед,	Общая стоимость
Кресло парикмахерское	3	12 000	36 000
Мойка	2	29 000	58 000
Зеркало с освещением	3	11 000	33 000
Тележка для инструментов	3	4 500	13 500
Климзон	1	13 700	13 700
Сушуар	1	16 500	16 500
Корзина для сбора грязного белья	3	1 000	3 000
Стерилизатор	3	5 000	15 000
Итого			188 700

Таблица 23 — Стоимость оборудования маникюрного зала

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед	Общая стоимость
Стол маникюрный с вытяжкой и шкафчиками	2	15 600	31 200
Кресло мастера	2	6 300	12 600
Кресло клиента	2	8 400	16 800
Педикюрная группа	2	28 500	57 000
Стерилизатор	2	3 000	6 000
Лампа	2	3000	6 000
Итого			129 600

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

77

Таблица 24 — Стоимость оборудования кабинета визажиста

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед	Общая стоимость
1. Кресло для клиента	1	13 000	13 000
2. Лампа	1	14 000	14 000
3. Зеркало с шкафчиками и подсветкой	1	14 000	14 000
Итого			41 000

Таблица 25 — Необходимое вспомогательное оборудование

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед	Общая стоимость
Стойка для администратора	1	19 900	19 900
Стул для администратора	1	7 200	7 200
Столик журнальный	1	5 000	5 000
Лаборатория	1	44 000	44 000
Диван	1	34 200	34 200
Кресло	2	19 000	38 000
Капсульная кофе машина	1	12 000	12 000
Кулер	1	6 000	6 000
Шкаф для одежды	1	19 000	19 000
Микроволновая печь	1	3 000	3 000
Электрический чайник	1	2 000	2 000
Итого			190 300

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

78

Таблица 26 — Необходимые затраты на инструменты и приспособления

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед	Общая стоимость
Фен	3	3 000	9 000
Набор ножниц	6	6 000	36 000
Набор расчесок	6	3 000	18 000
Выпрямитель	3	4 000	12 000
Плойка для волос	3	4 000	12 000
Термобрашинг	6	800	4 800
Машинка для стрижки	3	4 000	12 000
Пеньюар	6	1 200	7 200
Одноразовые полотенца 100 шт	2	600	1 200
Перчатки 100 шт	2	1 000	2 000
Фольга для окрашивания 100 м	2	300	600
Мисочки для замешивания краски	6	80	480
Воротнички 100 шт	6	350	2 100
Фирменный фартук парикмахера	6	500	3 000
Мерный стаканчик	6	90	540
Пульверизатор	6	350	2 100
Салфетки безворсовые 500 шт	2	300	600
Набор инструментов для маникюра	4	3 000	12 000
Набор инструментов для педикюра	4	3 000	12 000
Набор кистей для маникюра	4	700	2 800
Набор кистей для педикюра	4	700	2 800
Набор фрез для маникюра	4	700	2 800
Набор фрез для педикюра	4	700	2 800
Аппарат для маникюра/педикюра	4	11 700	46 800

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

79

Окончание таблицы 26

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость ед	Общая стоимость
УФ лампа для маникюра/педикюра	4	4 500	18 000
Съемный мешочек для аппарата	6	250	1500
Приспособления для дизайна ногтей	4	1 000	4 000
Формы для наращивания 100 шт	4	100	400
Набор кисточек для макияжа	2	3 000	6 000
Горячие ножницы	1	1	78 000
Спонж для макияжа	2	300	600
Итого			315 620

Таблица 27 — Необходимые затраты на материалы

в рублях

Наименование оборудования	Количес во	Стоимость ед	Общая стоимость
Шампунь интенсивное очищение 1000 мл	2	1 500	3 000
Шампунь для ежедневного применения 1000 мл	2	1 500	3 000
Шампунь глубокой очистки 1000 мл	2	1 500	3 000
Шампунь для окрашенных волос 1000 мл	2	1 500	3 000
Шампунь после осветления волос 1000 мл	2	1 500	3 000
Стимулирующий шампунь, предотвращающий выпадение волос 1000 мл	1	2 000	2 000
Бальзам для окрашенных волос 1000 мл	2	1 500	3 000

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

80

Продолжение таблицы 27

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость	Общая стоимость
	во	ед	
Бальзам для ежедневного применения 1000 мл	1	1 500	3 000
Бальзам стабилизатор цвета 1000 мл	1	1 500	3 000
Краска для волос Selective Professional Evo 60 гр	20	600	12 000
Краска для волос L'Oreal Professionnel Majiblon ultra 100 гр	20	900	18 000
Краска для волос LisapLKcreamcolor 60 гр	20	500	10 000
Окислительная эмульсия Selective Professional Evo 3% 900 мл	1	550	550
Окислительная эмульсия Selective Professional Evo 6% 900 мл	1	550	550
Окислительная эмульсия Selective Professional Evo 9% 900 мл	1	550	550
Окислительная эмульсия L'Oreal Professionnel Majiblon ultra 3% 900 мл	1	800	800
Окислительная эмульсия L'Oreal Professionnel Majiblon ultra 6% 900 мл	1	800	800
Окислительная эмульсия L'Oreal Professionnel Majiblon ultra 9% 900 мл	1	800	800
Маска-спрей 15 в 1 для окрашенных волос 150 мл	3	800	2 400
Кондиционер для стабилизации цвета 900 мл	1	1 000	1 000

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР

Лист

81

Наименование оборудования	Количество	Стоимость	Общая стоимость
	во	ед	
Маска кератиновая для сухих и поврежденных волос 450 мл	1	950	950
Маска для глубокого питания и смягчения ослабленных волос 450 мл	1	950	950
Спрей-термозащита 150 мл	2	760	1 520
Гель для волос экстра сильной фиксации 450 мл	2	780	1 560
Осветляющая паста 500 мл	2	600	1 200
Антибактериальное средство 150мл	6	200	1 200
Набор цветных гель-лаков	40	250	10 000
Средство для обезжиривания ногтей и снятие липкого слоя	8	350	2 800
Жидкость для снятия лака	4	100	400
Масло для кутикулы	4	150	600
Крем для рук	4	150	600
Средство для удаления натоптышей	3	200	600
Жидкое лезвие - пенный экс-пресс размягчитель 200 мл	2	1 500	3 000
Итого			98 830

Итак, общих затрат на оборудование, инструменты и материалы будет — 1 062 880 руб.

2.6 Расчет прочих расходов

В прочие расходы входят расходы на рекламу, услуги связи и аренду помещения, в которую включены водоснабжение и электроэнергия. Для того чтобы о салоне красоты «Ваниль» узнало, как можно большее число людей,

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

которые являются потенциальными клиентами, необходимо использовать рекламу.

Помещение для салона красоты «Ваниль» взято в аренду, стоимость которой в центре города составляет 650 рублей кв. м и ежемесячный платеж составляет $110 \times 650 = 71\,500$ рублей.

Прочие расходы предоставлены в таблице 28.

Таблица 28 — Прочие расходы

в рублях

Наименование	Сумма,
Арендные платежи	71 500
Услуги связи интернет	1 200
Реклама	35 000
Сигнализация	6 000
Итого за месяц:	113 700

2.7 Затраты на амортизационные отчисления

Для расчета амортизации сначала необходимо рассчитать норму амортизации N_a , % по формуле (4):

$$N_a = \frac{1}{T} \times 100\% \quad (4)$$

где T - срок полезного использования оборудования, мес. Амортизационные отчисления, A , руб., рассчитываются по формуле (5):

$$A = \frac{F_{п} \times N_a}{100} \quad (5)$$

где $F_{п}$ — первоначальная стоимость оборудования в рублях [3,17].

Таблица 29 — Расчет амортизационных отчислений

в рублях

Наименование оборудования	Количество	Стоимость	Срок полезного использования, мес	Норма амортизационных отчислений, %	Сумма амортизационных отчислений в мес
Парикмахерское рабочее кресло	3	36 000	72	1,4	504
Мойка	2	58 000	72	1,4	812
Тележка	3	13 500	72	1,4	189
Стол маникюрный	2	31 200	72	1,4	436
Зеркало с освещением	3	33 000	72	1,4	462
Стерилизатор	3	15 000	60	1,7	210
Стерилизатор шариковый	2	6 000	60	1,7	84
Педикюрная группа	2	57 000	72	1,4	798
Климазон	1	13 700	72	1,4	192
Сушуар	1	16 500	72	1,4	231
Кресло мастера для маникюра	2	12 600	72	1,4	176
Кресло для клиента	2	16 800	72	1,4	235
Кресло для визажа	1	13 000	72	1,4	182
Зеркало с шкафчиками и подсветкой	1	14 000	72	1,4	196
Итого:	4 504				

2.8 Расчет себестоимости услуг

При расчете себестоимости услуг используются значения, полученные в предыдущих пунктах. Себестоимость услуг формируется из затрат на их выполнение: постоянных и переменных. Постоянными называются расходы,

объем которых не меняется или слабо меняется с изменением объема выпуска продукции. Переменными считают расходы, объем которых прямо пропорционально зависит от изменения объема выпуска продукции. В постоянные затраты входят прочие расходы (арендные платежи и затраты на услуги связи), коммерческие расходы (расходы на рекламу), коммунальные платежи, расходы на электроэнергию за освещение, платежи в бюджет и отчисления на социальное страхование. Переменные затраты включают в себя затраты на материалы и расход электроэнергии на производство, так они зависят от количества оказанных услуг [2].

Таблица 30 — Постоянные затраты

в рублях

Наименование затрат	За месяц	За год
Прочие расходы	113 700	1 364 400
Отчисления на социальное страхование	127 500	1 530 000
Заработная плата	425 000	5 100 000
Амортизационные отчисления	4 504	54 048
Итого:	670 704	8 048 448

Таблица 31 — Переменные затраты

в рублях

Наименование затрат	За месяц	За год
Расходы на материалы	330 588,9	3 967 066,8

2.9 Расчет прибыли

На основании произведенных расчетов нужно определить планируемую прибыль предприятия. Прибыль рассчитывается путем вычитания из полученной выручки себестоимости услуг, а также заработной платы сотрудника [2].

Расчет прибыли предоставляется в таблице 32.

Таблица 32 — Расчет прибыли

в рублях

Показатель	За 1 месяц	За 1 год
Выручка	2 537 300	30 447 600
Затраты	1 001 292,9	12 015 514,8
Прибыль	1 536 007,1	18 432 085,2

При среднем объеме производства услуг, деятельность салона красоты «Ваниль» выгодна и будет приносить хорошую прибыль в размере 769 534 рубля в месяц.

2.10 Анализ рентабельности

Рентабельность предприятия это — показатель, указывающий на степень эффективности работы и оценивающий эффективность вложения и использования производственных ресурсов.

Расчёт рентабельности рассчитывается по формуле (8):

$$R_{пр} = \frac{\Pi}{З}, \quad (8)$$

где $R_{пр}$ — рентабельность предприятия;

Π — прибыль;

$З$ — затраты.

Расчет рентабельности предприятия представлен в таблице 33.

Таблица 33 — Рентабельность предприятия

в рублях

Затраты	Прибыль	Рентабельность
1 001 292,9	1 536 007,1	150 %

Произведем расчёт точки безубыточности по формуле (9) по каждому из видов услуг[17].

$$ТБ = \frac{\text{Постоянные затраты}}{(\text{Цср} - \text{Зпер.ед})} \quad (9)$$

$$ТБ_{\text{стр}} = \frac{670\,704}{(1100 - 51)} = 639 \text{ услуги в год}$$

$$Токр = \frac{88\,680,2}{(3000 - 1012)} = 337 \text{ услуги в год}$$

$$ТБ_{\text{мин}} = \frac{88\,680,2}{(1028 - 10,4)} = 597 \text{ услуги в год}$$

$$ТБ_{\text{мак}} = \frac{88\,680,2}{(2000 - 222,85)} = 377 \text{ услуги в год}$$

где: ТБ_{стр} — точка безубыточности услуги «Стрижка»;

ТБ_{окр} — точка безубыточности услуги «Окрашивание»;

ТБ_{мин} — точка безубыточности услуги «Маникюр и педикюр»;

ТБ_{мак} — точка безубыточности услуги «Макияж».

На основании данных расчётов произведем сравнение точки безубыточности и производственной мощности.

Таблица 34 — Сравнение точки безубыточности и производственной мощности

в рублях

Название услуги	Производственная мощность услуги в год	Точка безубыточности услуги в год
Стрижка	3 653	639
Окрашивание	3 516	337
Маникюр и педикюр	4 872	597
Макияж	1 512	377
Итого:	13 553	1 950

После сравнения мы видим, что объём реализации полностью покрывает затраты.

3 БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Требования к размещению парикмахерских

Парикмахерские могут размещаться как в отдельно стоящем здании, так и в пристроенном, встроено-пристроенном к жилым и общественным зданиям (в составе предприятий бытового обслуживания и общественных торговых центров, центров красоты и здоровья, бань, гостиниц и других), на первых этажах общественных и жилых зданий (при наличии изолированного входа от жилых квартир и изолированной вентиляции), в домах отдыха, санаториях, интернатах, домах престарелых; в лечебно-профилактических учреждениях (стационарах) для обслуживания пациентов и персонала (при наличии изолированных помещений административно-хозяйственного блока).

Не допускается размещение парикмахерских в подвальных этажах зданий.

Подвальные этажи могут использоваться только как подсобные и вспомогательные помещения (кладовые, гардеробные, склады, прачечные), кроме помещений для хранения легко воспламеняющихся и горючих жидкостей.

Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами СанПиН 2.1.2.2196-07, утвержденными постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 25 апреля 2007 г. N 18, пункт 3.4 настоящих Санитарно-эпидемиологических правил изложен в новой редакции, вступающей в силу с 1 июля 2007 г.

В цокольных этажах жилых и общественных зданий, пол которых расположен ниже планировочной отметки тротуара (не более 0,5 метра при высоте помещений не менее 2,7 м) допускается размещать парикмахерские при наличии санитарно-эпидемиологического заключения на ввод объекта в эксплуатацию, выданного с учетом соответствия нормам естественного освещения, обоснованного расчетами [5].

3.2 Требования к устройству и оборудованию помещений

1. Объемно-планировочные и конструктивные решения зданий и помещений определяются перечнем парикмахерских услуг и их мощностью. Набор и площади помещений должны соответствовать действующим нормативам.

2. Высота рабочих помещений парикмахерских должна быть не менее 3,0 м, бытовых помещений — не менее 2,7 м. Допускается размещение парикмахерских при высоте помещений не менее 2,7 м вместимостью до трех рабочих мест.

3. Глубина помещений при одностороннем естественном освещении не должна превышать 6 м.

4. Кабинеты: косметический, маникюра и педикюра должны размещаться в отдельных изолированных помещениях.

В парикмахерских залах до 3 рабочих мест допускается размещение одного рабочего места для маникюра при наличии дополнительной площади не менее 6 м². В косметических кабинетах допускается организация до 3 рабочих мест при условии их изоляции перегородками высотой 1,8–2,0 м.

В педикюрных кабинетах должно быть не менее 2 ванн для ног с подводкой горячей и холодной воды.

5. Рабочие места оборудуются мебелью, допускающей обработку моющими и дезинфицирующими средствами и расположенную так, чтобы обеспечить возможность уборки, не загораживать источник света, не загромождать проходы.

6. Не допускается размещение в парикмахерских залах и кабинетах оборудования и предметов, не имеющих отношения к выполняемым работам на конкретном участке.

7. Расстояние между рабочими местами (креслами туалетного стола) должно быть 1,8 м, от крайнего кресла до стены — 0,7 м.

При 2-рядном и более расположении кресел расстояние между рядами должно быть не менее 5 м.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

8. Рабочие места парикмахеров оборудуются креслами, туалетными столами с раковинами для мытья волос. При наличии отдельного помещения или специального места для мытья волос допускается установка туалетных столиков без раковин. В мужском и женском парикмахерских залах должна быть оборудована раковина для мытья рук парикмахеров. В парикмахерской не более 3 рабочих мест допускается иметь в зале одну раковину для мытья волос и один сушуар.

9. Парикмахерские должны иметь подсобные, вспомогательные и бытовые помещения (гардеробные, комнаты отдыха и приема пищи с необходимым оборудованием, туалеты, кладовые, помещения для хранения инвентаря, мусора, остриженных волос).

10. В парикмахерских до 5 рабочих мест допускается совмещение комнаты приема пищи с гардеробной для персонала, а также вестибюля с гардеробом для посетителей и залом ожидания при соблюдении санитарно-эпидемиологических требований.

Туалеты для персонала и посетителей в парикмахерских свыше 5 рабочих мест должны быть раздельными.

11. Рабочая и домашняя одежда персонала должна храниться в индивидуальных шкафах.

12. Кладовые для хранения чистого и использованного белья, парфюмерно-косметических, а также моющих, дезинфицирующих и педикулицидных средств должны быть раздельными.

Помещения для хранения чистого белья и парфюмерно-косметических средств оборудуются стеллажами или шкафами; для грязного белья — ларями.

В парикмахерских до 5 рабочих мест допускается хранение чистого белья, парфюмерно-косметической продукции, моющих, дезинфицирующих, средств в раздельных шкафах в подсобном помещении.

13. Стирка использованного белья и рабочей одежды должна проводиться в прачечных. Допускается организация стирки использованного белья непосредственно в парикмахерской при наличии специально выделенного

помещения с подводкой горячей и холодной воды и специального оборудования - «мини-прачечная».

Стирку использованного белья и рабочей одежды необходимо проводить по режимам стирки, обеспечивающим обеззараживание.

14. Постижерные работы должны проводиться в изолированном помещении, площадь которого и набор оборудования принимаются с учетом объема и характера проводимых работ (по изготовлению париков, накладных усов и бород, работ из натурального и искусственного материала) и должна быть не менее 8 кв. м на одно рабочее место.

15. В подсобном помещении парикмахерских необходимо иметь специальное место (кабину) для вытряхивания волос.

Хранение волос должно осуществляться в специальной емкости с плотно закрывающейся крышкой.

16. Парикмахерские залы, косметические, маникюрные и педикюрные кабинеты должны быть оборудованы бактерицидными ультрафиолетовыми облучателями закрытого типа с безозоновыми бактерицидными лампами для обеззараживания воздуха в помещениях в присутствии людей. Установка и эксплуатация бактерицидных облучателей проводятся в соответствии с руководством по использованию ультрафиолетового бактерицидного излучения для обеззараживания воздуха и поверхностей в помещении.

17. Учет работы регистрируется в специальном журнале по каждому бактерицидному облучателю.

18. К эксплуатации бактерицидных облучателей допускается обученный персонал.

19. Замеры ультрафиолетового излучения от бактерицидных облучателей должны проводиться после каждой замены ламп.

20. Не допускается применение оборудования, не прошедшего гигиенической оценки, являющегося источником шума, вибрации, ультрафиолетового, инфракрасного, электромагнитного излучений [5].

3.3 Требования к внутренней отделке помещений

1. В качестве отделочных материалов рекомендуется использовать водостойкие краски, эмали, кафельные и глазурованные плитки (для стен светлых тонов), линолеум или релин с обязательной сваркой швов. Использование ковровина для отделки полов допускается только в холлах, коридорах, залах ожидания.

2. Поверхности стен, потолков и полов, наружная и внутренняя поверхность мебели должны быть гладкими, легко доступными для влажной уборки и устойчивыми к обработке дезинфицирующими средствами.

3. Отделочные материалы должны иметь санитарно-эпидемиологическое заключение, допускающее их использование в жилых и общественных зданиях.

3.4 Требования к водоснабжению и канализации

1. Парикмахерские должны быть оборудованы системами внутреннего водопровода, горячего водоснабжения и канализации.

2. Качество воды, используемой в парикмахерских, должно соответствовать СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения. Контроль качества» (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 31 октября 2001 г. Регистрационный номер 3011).

3. При наличии в населенном пункте централизованного питьевого водоснабжения, водоснабжение парикмахерских осуществляется путем присоединения к нему, а при его отсутствии — оборудуется внутренний водопровод с забором воды из местного водоемисточника.

4. При отсутствии централизованного горячего водоснабжения допускается установка проточных водонагревательных устройств с подключением к системе водопровода.

Использование непроточных нагревателей, газовых и электрических плит возможно только в качестве резервного источника водоснабжения.

5. Производственные и санитарно-бытовые помещения оборудуются стационарными санитарно-техническими приборами. Горячая и холодная вода подводится ко всем раковинам, ваннам для ног и другому санитарно-техническому оборудованию.

6. При отсутствии централизованной системы канализации условия сброса сточных вод должны отвечать требованиям СанПиН 2.1.5.980-00 «Гигиенические требования к охране поверхностных вод» (не нуждаются в государственной регистрации. Письмо Министерства юстиции Российской Федерации от 01.11.00 № 9295-ЮД) и СП 2.1.5.1059-01 «Гигиенические требования к охране подземных вод от загрязнения» (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 21 августа 2001 г. Регистрационный номер 2886).

7. Размещение парикмахерских в зданиях без устройства внутреннего водопровода и канализации не разрешается.

3.5 Требования к отоплению, вентиляции и обеспечению воздухообмена

1. Системы отопления и вентиляции должны обеспечивать нормативные параметры микроклимата.

Разница температуры воздуха по горизонтали (от наружных стен до любой точки внутри помещения) и вертикали (между полом и высотой 1,5 м) не должна превышать 2°C.

2. Содержание вредных химических веществ в воздухе рабочей зоны не должно превышать гигиенических нормативов.

3. Системы вентиляции должны быть размещены в специальных помещениях и изолированы от вентиляционных систем жилых и общественных зданий.

3.6 Требования к искусственному и естественному освещению

1. Помещения с постоянными рабочими местами (парикмахерские залы, кабинеты маникюра и педикюра, косметические кабинеты) должны иметь естественное освещение за счет оконных проемов.

2. Коэффициент естественного освещения (КЕО) для помещений с проведением особо точных работ (педикюр, маникюр, косметические процедуры) должен быть не менее 1,5 %, в парикмахерских залах — не ниже 1 %.

3. При недостаточном естественном освещении в производственных помещениях или в отдельных зонах (КЕО меньше значений, указанных в п. 8.3 санитарных правил) уровни искусственной освещенности должны быть повышены на ступень в местах, где работают подростки и люди старше 40 лет.

3. Освещенность на рабочих местах должна соответствовать установленным гигиеническим нормативам [5].

3.7 Требования по содержанию помещений и организации профилактических мероприятий и дезинфекции

1. Все помещения и оборудование должны содержаться в чистоте. Профилактическая дезинфекция в парикмахерских должна обеспечивать снижение микробной контаминации поверхностей, мебели, оборудования, воздуха, обеззараживание инструментов, белья, спецодежды и других предметов, используемых в работе. Для профилактической дезинфекции применяются дезинфекционные средства, разрешенные для применения в соответствии с их назначением Минздравом России в установленном порядке.

2. Влажная уборка помещений должна проводиться не реже двух раз в день с применением моющего средства и по окончании работы — дезинфицирующего средства. Для дезинфекции рекомендуется использовать средства, обладающие как дезинфицирующим, так и моющим действием.

3. Не реже одного раза в неделю во всех помещениях парикмахерских должна быть проведена генеральная уборка в соответствии с графиком, утвержденным администрацией. Во время генеральной уборки моют и обрабатывают дезинфицирующими растворами стены, пол, плинтуса, двери, мебель и оборудование.

4. Для уборки основных и вспомогательных помещений, а также туалетов должен быть выделен отдельный инвентарь, который маркируют и хранят в

специально отведенных местах, отдельно. По окончании уборки инвентарь обрабатывается моющими и дезинфицирующими средствами и просушивается.

5. Для обслуживания клиентов должно использоваться только чистое белье. Запас чистого белья (полотенца, салфетки, простыни) должен быть в количестве, обеспечивающем его индивидуальное применение для каждого посетителя. Рекомендуется использование одноразовых шапочек, накидок, простыней, салфеток.

6. После каждого применения использованное белье подлежит стирке и дезинфекции в соответствии с требованиями санитарных правил.

7. Удаление остриженных волос с шеи и лица клиента должно проводиться чистой индивидуальной салфеткой или ватой.

8. Остриженные волосы собирают в закрывающийся совок непосредственно у кресла и складывают в герметические емкости (в одноразовые полиэтиленовые пакеты для мусора или мешки из крафт-бумаги), а затем мешок или пакет закрывают, перевязывают, хранят в подсобном помещении и вывозят (либо утилизируют) в установленном порядке.

9. При обнаружении вшей у клиента в процессе обслуживания волосы собирают и сжигают в оцинкованном ведре.

10. Не допускается повторное использование пакетов и мешков для мусора и их вытряхивание в контейнер для бытовых отходов.

11. При выполнении химической завивки смачивание волос раствором проводится тампоном, сменяемым после каждого посетителя.

12. Подушка, подкладываемая под ногу при проведении педикюра, должна иметь клеенчатый чехол, который после каждого применения протирается ветошью, смоченной дезинфицирующим раствором.

13. Ванны для ног после каждого клиента должны обрабатываться ветошью или щеткой с использованием моющих и дезинфицирующих средств в соответствии с методическими указаниями по применению используемого средства.

14. При выполнении маникюра должна использоваться одноразовая салфетка для каждого посетителя.

15. Для парикмахерских залов, маникюрных, педикюрных и косметических кабинетов должен быть определен минимальный набор типовых инструментов для обслуживания одного клиента. На одно рабочее место следует иметь не менее трех наборов.

16. Для хранения подготовленных к работе инструментов на рабочем месте допускается использование бактерицидных ультрафиолетовых облучателей.

Чистые косметические инструменты и изделия должны храниться в чистых закрытых емкостях, стерильные инструменты и изделия (марлевые салфетки, ватные шарики) должны храниться в той же упаковке, в которой проводилась их стерилизация.

Стерильные инструменты для маникюра и педикюра должны храниться в металлических лотках.

17. Для предупреждения распространения парентеральных гепатитов, ВИЧ-инфекции, туберкулеза, а также других инфекционных и паразитарных заболеваний, проводится дезинфекция рабочих инструментов по режимам, эффективным в отношении возбудителей этих инфекций.

17.1. Зажимы, бигуди, колпаки и сетки для химической завивки волос, шапочки для мелирования моют под проточной водой с моющими средствами.

17.2. Расчески, щетки, ножницы для стрижки волос моют под проточной водой, дезинфицируют в бактерицидных излучателях, зарегистрированных в установленном порядке и имеющих инструкцию по применению, или в растворах дезинфицирующих средств.

17.3. Съёмные ножи электрических бритв протирают дважды (с интервалом 15 мин) тампоном, смоченным 70° этиловым спиртом.

17.4. Косметические инструменты без предварительного мытья после использования помещают в емкости с дезинфицирующим раствором.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

17.5. Электроды к физиотерапевтическому оборудованию и приборам протирают дважды тампоном (с интервалом 15 мин), смоченным 70° этиловым спиртом.

17.6. Инструменты, используемые для манипуляций, при которых возможно повреждение кожных покровов (маникюр, педикюр, чистка лица и другие косметические услуги) подвергаются дезинфекции, предстерилизационной очистке и стерилизации после каждого клиента.

17.7. Выбор метода стерилизации инструментов зависит от особенностей обрабатываемых изделий. Стерилизация проводится в соответствии с методическими указаниями по дезинфекции, предстерилизационной очистке и стерилизации изделий медицинского назначения. Рекомендуется использовать одноразовые инструменты.

18. Дезинфекцию и предстерилизационную очистку инструментов и деталей косметологического комбайна должен осуществлять обученный персонал.

19. Для обеспечения дезинфекционных мероприятий должен быть необходимый запас дезинфицирующих средств.

Емкости с растворами дезинфицирующих средств должны быть снабжены крышками, иметь маркировку с названием, концентрацией и датой приготовления.

20. Мероприятия по дезинсекции и дератизации выполняются юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, имеющими право на занятие данным видом деятельности. Даты проведения профилактических мероприятий по дезинсекции и дератизации, название и количество применяемых средств регистрируются в учетной документации.

3.8 Требования к условиям труда и личной гигиене персонала

1. Работники парикмахерских должны проходить предварительные при поступлении на работу и в последующем — периодические профилактические медицинские осмотры [6].

2. На каждого работника должна быть заведена личная медицинская книжка установленного образца, в которую вносятся результаты медицинских обследований, лабораторных исследований и гигиенической аттестации.

3. Лица, поступающие на работу должны проходить профессиональную гигиеническую подготовку и аттестацию в установленном порядке.

4. Администрация парикмахерской должна контролировать прохождение сотрудниками медицинских осмотров.

5. При проведении периодических медицинских осмотров вопрос допуска к работе должен решаться индивидуально для каждого сотрудника с учетом условий труда, возраста, стажа работы, функционального состояния организма.

6. Работники парикмахерских, у которых при специальных лабораторных исследованиях выявлена поливалентная сенсibilизация к косметическим средствам, подлежат диспансерному наблюдению у аллерголога.

7. Администрация парикмахерских должна обеспечить необходимые условия по предупреждению неблагоприятного влияния производственных факторов на работников.

7.1. Организация рабочих мест в парикмахерских должна предусматривать рациональную планировку, оснащение, соблюдение эргономических, эстетических и санитарно-эпидемиологических требований:

- к естественному и искусственному освещению;
- к микроклимату;
- к водоснабжению и канализованию;
- по соблюдению профилактической дезинфекции в соответствии с требованиями настоящих санитарных правил.

7.2. Работники парикмахерской должны быть своевременно обеспечены единой спецодеждой и средствами индивидуальной защиты.

7.3. Уровни локальной вибрации от парикмахерского оборудования (электромашинки, электрофенов) и уровни шума на рабочих местах не должны превышать установленные гигиенические нормативы.

Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата

7.4. Со дня установления беременности женщинам не рекомендуется выполнение работ по химической завивке и окраске волос.

7.5. Беременные и кормящие женщины и лица, моложе 18 лет, к работе с дезинфицирующими средствами не допускаются.

7.6. Для работников парикмахерских устанавливается перерыв на обед в соответствии с трудовым законодательством, а также рекомендуются 10-ти минутные перерывы в середине 1-ой и 2-ой смен для профилактики сосудистых заболеваний нижних конечностей.

7.7. Для предупреждения профзаболеваемости персонала парикмахерских, контактирующих с дезсредствами, рекомендуются для использования только умеренные и малоопасные дезсредства (3 и 4 классов опасности), нелетучих и непылящих, в гигиенических и готовых к применению препаративных формах.

7.8. В целях профилактики профессиональных заболеваний кожи, глаз и верхних дыхательных путей у работников необходимо:

- централизованное приготовление рабочих дезинфицирующих растворов проводить в специальных помещениях с искусственной или естественной приточно-вытяжной вентиляцией;
- сухие дезинфицирующие средства насыпать в специальные емкости с постепенным добавлением воды;
- максимально использовать исходные дезинфицирующие препараты в мелкой расфасовке;
- емкости с рабочими дезинфицирующими растворами плотно закрывать крышками. Все работы с ними выполнять в резиновых перчатках;
- неукоснительно соблюдать мероприятия по охране труда, в соответствии с инструкцией на применяемое дезинфицирующее средство, с использованием средств индивидуальной защиты (респираторы РУ-60 М или РПГ-68, маски, и др.).

8. С целью профилактики заражения парентеральными гепатитами и ВИЧ-инфекцией все манипуляции, при которых может произойти загрязнение рук кровью, следует проводить в резиновых перчатках. Во время работы все

повреждения кожных покровов должны быть изолированы напальчниками, лейкопластырем.

В целях личной профилактики работники парикмахерских должны быть обеспечены аптечкой анти-ВИЧ, в состав которой должны входить:

- 70° спирт;
- 5 %-ный спиртовой раствор йода;
- лейкопластырь, перевязочный материал.

При попадании крови на кожу, ее тщательно моют с мылом; при повреждении кожи (порез, укол) — из поврежденной поверхности выдавливают кровь, кожу обрабатывают 70° спиртом, затем йодом.

Для остановки кровотечений при порезах или ссадинах применяют растворы перекиси водорода или йода. Для антисептической обработки мест пореза используют 5 %-ный спиртовой раствор йода.

9. Работники парикмахерских должны соблюдать следующие правила личной гигиены:

- оставлять верхнюю одежду, обувь, головные уборы, личные вещи в гардеробной; использовать для работы чистую спецодежду;
- перед началом и после окончания обслуживания клиента тщательно мыть руки мылом;
- в лечебно-косметологических кабинетах для обработки рук применять кожные антисептики, разрешенные в установленном порядке;
- осуществлять уход за кожей рук, используя защитные и смягчающие крема, лосьоны;
- осуществлять окраску волос в резиновых перчатках;
- не курить и не принимать пищу на рабочем месте.

3.9 Осуществление производственного контроля

1. Организация и проведение производственного контроля за соблюдением требований настоящих санитарных правил и выполнением санитарно-профилактических мероприятий в парикмахерских входит в обязанности

					<i>ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		100

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в целях обеспечения безопасности и безвредности для посетителей и персонала работ и услуг в соответствии с СП 1.1.1058-01 «Организация и проведение производственного контроля за соблюдением санитарных правил и выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий» (зарегистрированы в Министерстве юстиции Российской Федерации 30 октября 2001 г. Регистрационный номер 3000) [5].

2. Производственный контроль включает:

- наличие у администрации официально изданных санитарно-эпидемиологических правил и нормативов, методик контроля и методических указаний, требования которых подлежат выполнению;
- перечень должностных лиц, на которых возложены функции по осуществлению производственного контроля;
- организацию медицинских осмотров и перечень сотрудников, подлежащих медицинским осмотрам;
- организацию профессиональной гигиенической подготовки и аттестации персонала парикмахерских;
- организацию лабораторных исследований;
- контроль за наличием сертификатов, санитарно-эпидемиологических заключений, личных медицинских книжек и иных документов, подтверждающих безопасность используемых средств, рабочих инструментов и оборудования, а также проводимых услуг;
- визуальный контроль специально уполномоченными должностными лицами за выполнением санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий, соблюдением санитарных правил, разработкой и реализацией мер, направленных на устранение выявленных нарушений.

3. Для реализации задач должна быть разработана программа производственного контроля за соблюдением санитарно-эпидемиологического режима в парикмахерских, которая должна включать план лабораторных

исследований с указанием точек отбора проб и его периодичности, а также контроль за соблюдением санитарно-эпидемиологических требований, изложенных в данных санитарных правилах. Номенклатура, объем и периодичность лабораторных исследований определяются с учетом санитарно-эпидемиологической характеристики объекта, наличия вредных производственных факторов, степени их влияния на здоровье человека и результатов лабораторных исследований, выполняемых центрами Госсанэпиднадзора в рамках осуществления государственного санитарно-эпидемиологического надзора.

4. При подготовке программы производственного контроля необходимо уделить особое внимание определению критической контрольной точки, т. е. выявлению потенциально опасного фактора, который может оказать наиболее неблагоприятное влияние на здоровье посетителей парикмахерской. Критической контрольной точкой является качество обработки рабочих инструментов в парикмахерских залах, маникюрных, педикюрных, косметологических и косметических кабинетах, от которого зависит возможность передачи возбудителей инфекционных и паразитарных заболеваний (в том числе СПИДа и парентерального гепатита).

5. Лабораторные исследования проводятся лабораториями, аккредитованными в установленном порядке.

Производственный лабораторный контроль устанавливается за:

- качеством обработки рабочего инструментария (дезинфекция, предстерилизационная очистка, стерилизация);
- микроклиматом (температура, влажность, скорость движения воздуха);
- обеспечением нормативных параметров искусственной освещенности;
- содержанием вредных химических веществ в воздухе рабочей зоны;
- бактериальной обсемененностью воздуха;
- уровнями техногенного шума.

6. Периодичность проведения производственного контроля указана в санитарных правилах.

Программа (план) производственного контроля составляется администрацией до начала ввода в эксплуатацию парикмахерских, а для действующих — не позднее 3 месяцев со дня введения в действие настоящих санитарных правил.

7. Программа (план) производственного контроля должна быть согласована главным врачом (заместителем главного врача) центра Госсанэпиднадзора в соответствующей административной территории и утверждается администрацией парикмахерской.

8. Администрации парикмахерской необходимо иметь:

- Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» от 30 марта 1999 г. № 52-ФЗ;
- СанПиН 2.1.2.1199-03 «Парикмахерские. Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, оборудованию и содержанию»;
- журнал регистрации результатов производственного лабораторного контроля.

9. Администрация парикмахерской является ответственной за своевременность, полноту и достоверность осуществляемого производственного контроля и обязана представлять информацию о его результатах центрам Госсанэпиднадзора по их запросам.

При соответствующем обосновании проводятся дополнительные (внеплановые) исследования.

10. Администрация парикмахерских информирует территориальный центр Госсанэпиднадзора о мерах, принятых по устранению выявленных нарушений санитарных правил, в т. ч. о временном прекращении работы парикмахерской.

Открытие парикмахерской осуществляется при получении санитарно-эпидемиологического заключения о соответствии требованиям настоящих санитарных правил [5].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Важность данной дипломной работы как нам кажется, обусловлена тем, что в городе Магнитогорске очень мало салонов класса люкс, но даже уже существующие салоны находятся далеко от центра города, что не всегда удобно для клиентов. Владельцы салонов считают, что их категория клиентов не интересуется различными пиар-кампаниями, акциями, поэтому часто не вкладывают средства в рекламу. Эти моменты мы считаем очень важными для успеха в индустрии красоты, поэтому сделали на них ставку.

В ходе выполнения дипломной работы был разработан инвестиционный проект салона красоты класса люкс «Ваниль». Для создания данного проекта были реализованы следующие задачи.

Выявлены современные тенденции женских стрижек, модных окрашиваний волос, новые дизайны в маникюре, а также макияжа. В ходе маркетинговых исследований было выявлено, что в городе Магнитогорске существует множество парикмахерских и салонов красоты, но в данных заведениях редко можно встретить настоящего профессионала. В салоне красоты «Ваниль» будут работать только истинные мастера своего дела, постоянно совершенствующие свои навыки.

Была выбрана ценовая политика «цена на уровне цен конкурентов», это делает услуги конкурентоспособными.

Для привлечения клиентов были определены рекламные мероприятия. Спроектированы подразделения салона, с учетом СанПиН 2.1.2.1199-03 выделено оптимальное расположение рабочих мест и подобрано необходимое оборудование, для обеспечения наилучшего режима работы.

В дипломной работе были разработаны организационно-экономические аспекты по открытию ИП, рекламные мероприятия для привлечения клиентов, ассортимент парикмахерских услуг с учетом модных тенденций 2019 года, проведены маркетинговые исследования рынка. Проанализирована рентабельность, рассчитана сумма заработной платы, платежей в бюджет,

рассчитан единый налог на вмененный доход и отчисление на социальное страхование; с обязательным обеспечением безопасности жизнедеятельности и санитарно-гигиенических требований.

В ходе реализации проекта планируется создать 6 постоянных рабочих мест, для оказания парикмахерских, маникюрных, педикюрных и услугах макияжа. Для реализации бизнес – плана необходим начальный капитал в размере 1 100 000 рублей, на оформление документов, на оборудование, инструменты, материалы, заработную плату, страховые отчисления, налоги и прочие расходы. В результате расчета прибыли, видно, что затраты, понесенные при открытии салона, окупятся в течении месяца.

По результатам расчета объем производства при 50% занятости мастеров составил 986 услуг в месяц. При планируемом объеме производства услуг предприятие ежемесячно будет приносить прибыль в размере 1 536 007,1 рублей в месяц, 18 432 085,2 рублей в год, при этом рентабельность предприятия составит 150%, в первый месяц открытия. Все эти показатели свидетельствуют об эффективности данного проекта и о том, что его можно реализовать в жизни.

					<i>ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подпись</i>	<i>Дата</i>		<i>105</i>

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гойхман, О.Я., Лейчик В.М. Реклама: язык, речь, общение [Электронный ресурс]: Учебное пособие / под ред. О.Я. Гойхмана, В.М. Лейчика. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 288 с. — (Высшее образование). — Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=143881>

2. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Дубровин И.А. — 2-е изд. — М.: Дашков и К, 2017.— Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=411352>

3. Колобова, С.В. Предпринимательское право: учебно-методический комплекс для бакалавров, обучающихся по специальности 38.03.02 «Менеджмент» (профиль подготовки — «Финансовый менеджмент», «Производственный менеджмент: Учебное пособие / Колобова С.В., Попельнюхов С.Н. — 2-е изд., (эл.). — М.: МИСИ-МГСУ, 2017.— Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=971855>

4. Лапуста, М.Г. Индивидуальный предприниматель [Электронный ресурс]: Учеб. пособие / М.Г. Лапуста. — 2-е изд., испр. доп.— М.: ИНФРА-М, 2010. — 332 с. — (Высшее образование): — Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=205573>

5. Маслова, Л.Ф. Безопасность жизнедеятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие / Л.Ф. Маслова. — Ставрополь: СтГАУ, 2014. — 88 с. — Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=513995>

6. Морщакина, Н.А. Технология парикмахерских работ / Н.А. Морщакина. — 4-е изд. — Мн.: Высшая школа, 2013. — 190 с.— Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=508920>

7. Нефедов, Ю.В. Секреты прибыли салона красоты[Электронный ресурс]: Руководство для практикующих директоров / Ю.В. Нефедов. — 2-е изд. — М.: Форум: НИЦ ИНФРА — М, 2013. — 224 с. —Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=417201>

					<i>ЮУрГУ.430301.2019.911 ПЗ ВКР</i>	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подпись	Дата		106

8. Рогожин, М.Ю. Все о кадровом учете на предприятии (в организации, учреждении) [Электронный ресурс]: Универсальный справочник / М.Ю. Рогожин. — М.: Юстицинформ, 2011. — 176 с. — (Деловая библиотека) — Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=265896>

10. Модный макияж 2019–2020 года. — <https://v-2020.org/modnyj-makiyazh-2019-2020>

11. Техники в маникюре. — <https://zen.yandex.ru/media/moydomsru/tendencii-v-manikiure-20192020-luchshaia-podborka-stilnogo-dizaina-nogtei-foto-5c97a5fae9f57300b3f6fbaa>

12. Модные стрижки 2019 года. — <https://www.voloskova.ru/haircut/376-modnye-strizhki-2018-2019-goda-300-foto.html>

13. План парикмахерской. — <https://gejzer.ru/plany/parikmaxerskie.html>

14. Сервис в салоне красоты. — <http://www.dejuredefacto.ru/poleznaya-informatsiya/articles/servis-v-salone-krasoti/>

15. Инструменты для окрашивания. — <https://shpilki.net/instrument-aks/2037-instrumenty-dlya-okrashivaniya-voles>

16. Налоги. — <https://fincult.info/article/kakie-nalogy-platit-ip/>

17. Налоговый учёт. — <https://fincult.info/article/nalogoviy-vychet/>

18. Организация рабочего места парикмахера в салоне красоты — https://studbooks.net/680344/kulturologiya/organizatsiya_rabocheho_mesta_parikmahera

19. Маркетинг. — <https://marketing.wikireading.ru/25492>