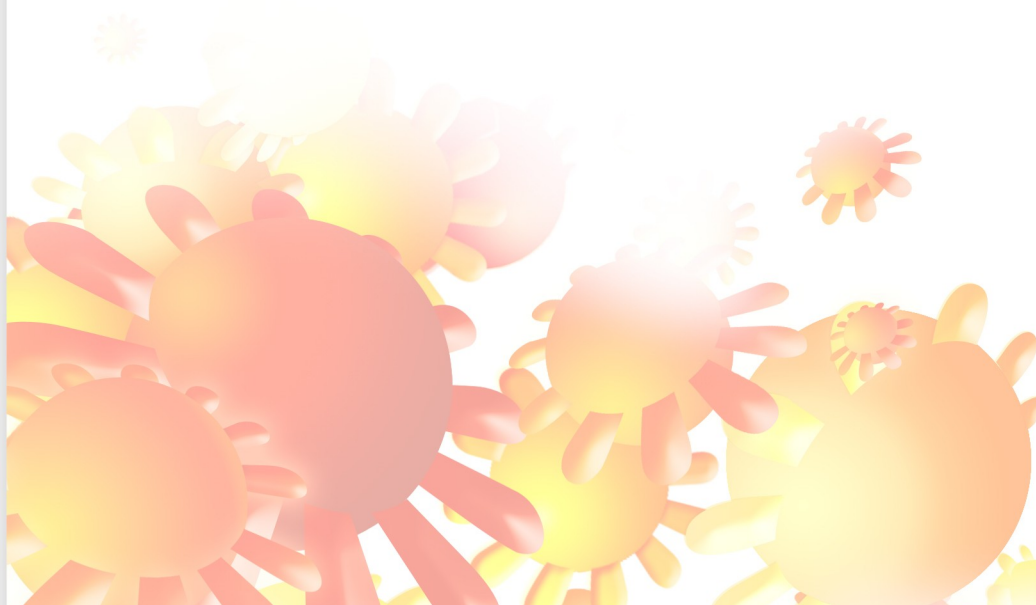




КАК УВЕЛИЧИТЬ ДОХОД ВАШЕГО СОЛЯРИЯ



ЯМАЙКА
СТУДИЯ ЗАРАРА 

Содержание:

New, материал обновлён - **январь 2013 г.**

Введение	3
Как получить большие скидки на солярии и косметику	4
Стоимость организации студии загара и окупаемость.....	6
Поиск подходящего места.....	10
Этапы организации студии загара.....	13
Как сделать прибыльную студию.....	14
Продвижение без затрат.....	18
Коллагенарий, подходит ли для бизнеса Как зарабатывать на коллагенарии	24
Как правильно проводить акции, и зарабатывать по 50 000р. с одного солярия	25
Заключение.....	28

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Введение.

Об авторе:

Игорь Владимирович Шерешков.

Основатель сети студий загара «Ямайка». В бизнесе загара с 2000г.

2000г. 1 студия на 1 солярий.

2002г. 3 студии на 6 соляриев. Начало развития собственной сети.

2003г. Поставки соляриев премиум класса с выставок и аукционов Германии.

2006г. Продажа «франшизы» сети.

2010г. Журнал и Рассылка по бизнесу загара.
Консалтинг сетей и салонов. Более 100 за три года.

2013г. Запуск проекта коллективных закупок для бизнеса.

Продажа соляриев напрямую от производителей и поставщиков по России.

- СКИДКИ на солярии от 40000р.
- Косметика для загара в розницу по оптовым ценам и многое другое, что нам необходимо для бизнеса

В этой книге и в других я делюсь своим накопленным опытом.

Информация интересна и новичку, и опытным предпринимателям.

PS. Я выражаю своё мнение, основанное на опыте работы.



С Уважением,
Ген.директор сети студий загара "Ямайка"
Шерешков Игорь Владимирович.
<http://www.jamaika-club.ru>

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

**ХОТИТЕ СЭКОНОМИТЬ ОТ 40 000р. до 200 000р.
при покупке одного солярия?**

купить расходники по крупнооптовой цене?

заказать косметику себе в салон
по дилерским ценам?

За два года я объединил больше 4000 предпринимателей по всей стране.

Договорился со многими поставщиками напрямую

И создал для ВСЕХ НАС этот сервис.



ЗАХОДИТЕ, РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

СКАЧАВ ЭТУ КНИГУ ВЫ ПОДПИСАЛИСЬ НА РАССЫЛКУ ПО БИЗНЕСУ ЗАГАРА!

я не спамлю своих подписчиков!



В рассылке:

- Своевременная информация о новых законах
- Схемы и приемы увеличения заработка на солярии и косметике.

В АРХИВЕ ВЫ НАЙДЁТЕ:

- ИНФОРМАЦИЯ КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ НА СОЛЯРИИ
- КАК ПРОДАВАТЬ НА 30.000р. И БОЛЬШЕ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ЗАГАРА
- МНОГО ПОЛЕЗНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ

[ПОДПИСАТЬСЯ СНОВА!](#)

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Стоимость организации студии загара и окупаемость.

Перед тем, как создать бизнес мы должны четко представлять что мы хотим, знать сколько это будет стоить и понимать сколько можем заработать.

Что Вы хотите, сколько это стоит и требуемая площадь:

Это завит от тех средств, которыми Вы располагаете для открытия бизнеса. Приведу несколько проверенных опытом рабочих бизнес- моделей.

- **Студия на один-два солярия.** Площадь от 6-ти кв.м. Ориентировочная стоимость 250-350 тыс. рублей при условии покупки одного солярия.

Эта студия должна располагаться **ТОЛЬКО** на базе салона красоты или фитнеса. Возможно так же использование свободного помещения в Вашем уже работающем бизнесе со схожей клиентурой.

Персонал (администраторы или продавцы) работает по совместительству. То есть мы просто доплачиваем за дополнительную работу.

Важно: только в таких и ни в каких других условиях бизнес будет по настоящему выгодным.

Студия на три-четыре солярия в отдельно снимаемом помещении с собственным персоналом. Требуемая площадь 25 -40 кв.м.

Ориентировочная стоимость 550-600 тыс. рублей при условии установки двух машин.

Студия на ДВА солярия без доп.услуг с собственным персоналом не рентабельна. (обычно)

(Первоначально при открытии, целесообразно поставить только 2 машины, и потом после раскрутки — поставить третью. Только два солярия не отбивают в полной мере все расходы.)

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

- При возможности вложить в проект больше финансовых средств есть проработанная, сбалансированная, экономически выгодная модель бизнеса.

Это **студия на 3-5 и более соляриев** + разные варианты дополнительных услуг, которые помогут гораздо быстрее вывести бизнес на стабильный уровень дохода и поддерживать его в низкий сезон. На этом варианте сейчас мы останавливаться подробно не будем.

Ориентировочная стоимость от 850 тыс. рублей при условии установки трёх машин и дополнительных услуг, и от 50м.кв.

- Если есть средства и нет желания проводить много времени за контролем, то это **студия на 7-10 машин с автозагаром** в очень проходном месте.

Высокая аренда отбивается за счет постоянного потока клиентов. Подходит только для мегаполисов.

Ориентировочная стоимость от 1850 тыс. рублей при условии установки семи (вертикальных) машин и автозагара..

Суммы рассмотренные выше — приблизительны, исходя из нашего опыта, и даны Вам для общего представления о возможной стоимости планируемого бизнеса.

Приемлемый размер арендной ставки, для рентабельного бизнеса.

Надо понимать, что в каком бы хорошем месте не находился Ваш солярий, «выше головы он не прыгнет», то есть не сможет заработать больше чем возможно.

Всегда есть время наименьшей загруженности в любой сезон. Ваш оборот **ОЧЕНЬ СИЛЬНО** зависит от специфики вашего месторасположения.

Ставки аренды :

Я привожу именно те цифры, при которых открыв свою студию Вы будете **ВСЕГДА хорошо зарабатывать и чувствовать себя прекрасно!**

Будьте ВНИМАТЕЛЬНЫ! Очень часто люди идут на **неоправданный** риск с

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

высокой арендой, из за того что устали искать подходящее место.

- Для студии на один солярий при условии работы у Вас сотрудников по совместительству - до 15000 руб. За эту сумму должно быть очень хорошее место.
- Для студии на 3-4 машины без дополнительных услуг 60000 руб - предел, а должна быть до 40000 руб в месяц. (в случае очень проходного места до 100000р., но крайне нежелательно)
- Для студии на 7 и более машин - уже **нужно подбирать только очень проходное место** и с арендой до 200тыс.рублей. Но это уже строго индивидуально, и подходить к выбору помещения нужно **ОЧЕНЬ** аккуратно! Всё зависит от кол-ва соляриев и качеств помещения.

И последнее, **чем опасна** высокая аренда:

Во-первых: Вам необходимо время на раскрутку студии, и если Вы просчитались, то аренда просто «съест» Ваш бизнес. Три месяца, и придётся продавать оборудование, чтобы расплатиться с долгами.

Во-вторых: есть сезонность, и в не сезон вы легко можете угодить в большой минус.

В-третьих: Она просто съедает львиную долю вашей прибыли.

Расчёт арендной ставки :

Аренда не должна превышать валовый доход (общая выручка) студии за неделю — 10 дней. В случае с очень проходными местами — 2 недели.

В любом другом случае — бизнес НЕСТАБИЛЕН и в случае непредвиденных обстоятельств сильно уязвим.

А бизнес — это бизнес, это всегда определённый риск. Но как говорится:
«Больше всего рискует тот, кто не рискует»

Проходимость студии.

С нашей бизнес-схемой для нормальной доходности студии вполне достаточно проходимости всего в 11-15 человек на один солярий в день

Режим работы.

Вам необходимо работать **минимум** до 21-00, а лучше до 23-00!

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Всё конечно же зависит от особенностей месторасположения.
Это ВАЖНО учитывать при поиске места.

Не менее чем до 21-00 , без перерыва и 7 дней в неделю.

СРОК СОЗДАНИЯ СТУДИИ

При планировании и расчёте бизнеса надо понимать возможные сроки его создания.

Ориентировочный срок создания студии 2-5 недель. Студия на 3-4 солярия, при Вашей плотной занятости редко получается быстрее четырёх недель. Слишком много мелочей, которые отнимают время.

ОКУПАЕМОСТЬ

Средняя окупаемость студий загара :

- На один солярий 9 — 14 месяцев.
- На три и более 10 — 18 месяцев.

У нас были случаи окупаемости и за 3 месяца .

Не забывайте, что у Вас не магазин, и стоит дорогостоящее оборудование.

Окупаемость находится в прямой зависимости от правильно выбранного места под студию загара.

Поиск подходящего места.

Хорошее место - это самое, самое, самое важное.

От него зависит успех всего вашего бизнеса. Потратите вы на поиск три дня или три месяца — не важно. Важно найти именно то место, в котором Вы будете уверены, **и никаких компромиссов. Это важно!**

Поиск места очень трудоемкое занятие, хотя и не всегда. У некоторых на этой стадии бизнес и заканчивается .

Основные технические требования для поиска помещения:

- высота потолков не менее 240см.
- Наличие напряжения 380 В
- Размеры помещения для вертикального солярия не менее 250см. на 150см.
- Наличие мощности не менее 7 квт на один солярий.

Как нам найти место:

Доверить риэлтору? - Да, можно. Только оплата риэлтору составит месячную арендную плату и из 40 мест за время существования нескольких бизнесов ими было найдено всего четыре. И самое главное — он не будет ездить в поисках , а откроет электронную базу и предложит.

Так что советую сначала самостоятельно проштудировать интернет. Такие сайты объявлений как:

<http://www.olx.ru>

<http://irr.ru>

<http://www.slando.ru>

<http://www.avito.ru>

А так же местные сайты и газеты.

**При выборе места не забываем кто наш основной потенциальный клиент.
Молодая девушка зимой в 7-8 вечера не пойдет по темным
кварталам.**

Исходим из того, что бюджет у нас ограничен — где искать место?

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Вот что Вы делаете – берете большую карту города и отмечаете на ней районы где живет наиболее обеспеченная часть населения, имеются в виду не элитные районы с особняками, а обычные платежеспособные районы. Это можно определить по ценам на квартиры одного типа в разных районах Вашего города.

Садимся на машину и едем в эти районы. И катаемся, катаемся, катаемся. В итоге Ваших поездок, через пару дней Вы сами поймете, где так называемые «центральные» места в этом районе.

Итак, найден подходящий район. В поиске места заходим абсолютно везде, общаемся и оставляем свои распечатки. В приложении есть образец письма «руководителю». Мы оставляем такие письма для руководителей торговых площадей (не у продавцов, а в офисе) везде, где мы будем искать. Неважно, есть ли свободные места под аренду или нет. Мы никогда не знаем наверняка: может кто-то собирается съезжать или у владельца есть еще помещения и т.п. **Это работает!**

Еще пару слов о торговых центрах. Сейчас на них бум, но реально хорошо живут только комплексы с хорошими арендаторами, арендная плата обычно в них очень высокая и существовать там сможет только студия минимум с 7 соляриями и дополнительными услугами. Вариант — снять там не торговую площадь. Перед тем, как снять помещение в торговом центре, побудьте там пару вечеров, захватив желательно пятницу. Также наведайтесь в выходные. Поговорите с другими арендаторами. Все сразу станет ясно.

Вы нашли место. Договариваемся об аренде.

Чтобы потом не было проблем просим собственника показать Вам следующие документы:

а)свидетельство о собственности;

б) если помещение в аренде то договор аренды (важно на какой срок, пролонгация и пункт о возможности сдачи в субаренду);

в) документы на разрешённые электрические мощности. (должны быть хоть на какие нибудь мощности)

**И.....Это наверное САМОЕ ВАЖНОЕ:
Поинтересуйтесь у местного электрика о возможностях
данного помещения.**

Иногда собственники имея большое желание сдать площадь, просто не задумываются о том что мощностей может просто не хватить. А расхлёбывать после сделанного ремонта, это потом Вам. И обойтись решение проблемы может ОЧЕНЬ дорого!

**Хорошее место — это всё! Мы коротко прошли по некоторым
важным моментам. Удачного поиска!**

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Этапы организации студии загара

Здесь мы рассмотрим в какой последовательности Вам планировать создание своего дела.

Поиск места и оформление ИП или ООО.

Вы решились, замечательно! Подавайте документы на ИП или ООО, пока будет проходить процесс оформления, Вы спокойно занимаетесь поисками места. Ведь когда Вы его найдёте, нужно будет заключать договор аренды. К этому времени у Вас уже всё будет готово.

Начинаем строить студию и одновременно:

- а) Покупка и постановка на учет кассы (это часто происходит в 2-3 этапа)
- б) печать визиток, абонементов и другой рекламной продукции (разработка макета, потребует времени)
- в) печать баннеров (световые короба мы не используем из-за высокой стоимости)
- г) подбираем персонал. Всё это делаем в процессе, пока у Вас идёт ремонт. Чтобы не терять потом драгоценного времени, так как лишнее время — это Ваши дополнительно потраченные деньги на аренду.

В середине строительства :

- а) подбираем мебель, технику и т.д.
- б) начинаем оформление разрешения СЭС
- в) ищем и покупаем солярии.

К моменту открытия все уже найдено, напечатано, установлено. Поэтому мы не напрягаясь открываемся и **занимаемся раскруткой студии и оформлением вывески.**

Как сделать прибыльную студию.

Здесь описаны некоторые очень простые, но очень важные моменты, на которые достаточно часто не обращают внимание владельцы бизнеса....

До этого мы рассматривали темы, которые были больше интересны для тех кто только собирается открывать солярий.

В этой главе мы частично рассмотрим основные принципы прибыльного солярия. Скорее всего некоторые из них вам хорошо известны, но по каким то причинам, Вы не уделяете им должного внимания.

Имейте ввиду, что за их простотой скрывается Ваша недополученная прибыль.

Любой бизнес состоит из мелочей. Многие предприниматели не уделяют этому должного внимания.
Поступая по принципу - «Вроде и так неплохо работает» Зачем?

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

А ЗАТЕМ !

Появляется рядом небольшая симпатичная студия — вроде нашей, и всё! Уходит клиент, и вернуть его будет практически невозможно! Снижай ты цены, меняй лампы, солярии.

Большинство Вы потеряете НА-ВСЕ-ГДА !

И ещё один маленький нюанс. Эта студия — не открылась бы рядом, будь Вы достойным конкурентом. Вы так не считаете? Бывают конечно исключения, как говорится в мире не без Но это очень редкие исключения.

Итак, **что означают эти «мелочи»?**

А это как раз то, что выгодно Вас отличает на фоне остальных. Вам наверняка не раз доводилось говорить друзьям или слышать от них: «Были мы тут в одном очень приятном месте.....»

Хорошая бесплатная реклама?

ЛУЧШАЯ!!!!

Подумайте что бы Вас, как клиента побудило сказать такое про Вашу студию. Поставьте себя на его место. Что сделает ваш бизнес «приятным и уютным местом» в которое захочется возвращаться?

А теперь, как в передаче «Что, где, когда» ... ПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ :

Делают это, **те самые «банальные вещи»**, про которые мы все знаем, но почему то не придаем им **ТАКОГО** значения, и поэтому не относимся к ним соответственно.

Мы всегда ищем какой то **ОСОБЕННЫЙ СЕКРЕТ**, что то этакое сложное. Потому что нам так привычнее, не может же всё быть легко и просто.

МОЖЕТ !!!

Это хорошее, душевное отношение Ваших сотрудников к клиентам, искреннее желание им помочь. И не только в присутствии начальства. А самое интересное, что такое отношение ваших сотрудников не купить,

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

повышением зарплаты. Это индивидуальная особенность человека. Он либо такой, либо нет. Если один раз нагрубил — как говорится все мы люди, бывает, да и клиенты иногда попадаются ещё те! А вот второй, раз третий - и постепенно клиентов становится всё меньше и меньше. Кому хочется возвращаться в такое место.....

Что такое уютное место? — конечно же красивый интерьер.

На минуточку красивый и дорогой — это не синонимы!

ВСЕГДА можно красиво и недорого оформить студию и придать уют, было бы желание.

Если же слово дизайн вызывает у вас противоречивые чувства, то можно поступить очень просто. Расклеить рядом с институтом (естественно гуманитарным) объявления, где крупным шрифтом :

ИЩУ МОЛОДОГО ДИЗАЙНЕРА БЕЗ ОПЫТА РАБОТЫ ДЛЯ ИНТЕРЕСНОГО ТВОРЧЕСКОГО ПРОЕКТА!

Всё, дизайнера Вы нашли. Ценой работы — вполне может быть личный абонемент на загар в Вашем солярии на год.

Ваш подход + его (её) свежий взгляд = отличный результат!

Конечно можно обратиться и в серьёзное дизайнерское бюро или к друзьям, тут уж Вам решать.

Что делает атмосферу в салоне или студии?

Конечно же музыка.

Все это знают, но почему то БОЛЬШАЯ редкость где она есть. Почему? Да всё потому же, просто лень протянуть провода, итд, итп.

Чистота как говорится залог здоровья, а в нашем случае — УСПЕШНОГО бизнеса.

Печально, но факт — это ОЧЕНЬ распространённая проблема.

Эти простые вещи, под силу абсолютно любому предпринимателю.

Совместно с разработанным нами подходом к ценообразованию и грамотным управлением акциями — Вы добьётесь серьёзного увеличения выручки, и постоянного притока новых клиентов.

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Самое главное что всё в совокупности прямо скажется на постоянстве ваших клиентов. Им просто незачем будет от Вас уходить.

И напоследок хочу привести один очень простой алгоритм:

*Бизнес — это живой организм,
меньше внимания — хуже работает,
хуже работает — приносит меньше денег,
приносит меньше денег — мы начинаем экономить на мелочах,
мы начинаем экономить на мелочах — ещё хуже работает.....
и так по нисходящей просто угасает.*

(Уделять внимание не означает проводить за контролем много времени!)

ВНИМАТЕЛЬНО прочитайте его ещё раз!
Подавляющее большинство предпринимателей попадают на этом, когда бизнес даёт небольшие сбои.

Не делайте такой ошибки, удачи!

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА БЕЗ ЗАТРАТ.

В этой статье мы подробно рассмотрим один очень интересный способ привлечения клиентов.

Это ОЧЕНЬ эффективный способ.

Некоторые о нём наверняка уже знают, но здесь я хочу поделиться с Вами практическим опытом.

Как и любой другой способ продвижения и раскрутки студии, мы опробовали его со всех сторон на себе.
(а их подробно и практически рассмотрено и описано **более 33**, в отдельном разделе по франшизе)

Мы пробовали в течении 6 месяцев, с 8 различными компаниями, и в разных вариантах сотрудничества. В этом участвовали 15 студий загара, как наших, так и франчайзи.

Вот итог наших «экспериментов»:

О чём собственно речь....

В последнее время в крупных городах появилось новое модное течение: **сайты, предлагающие скидки.**

Их очень много. В рунете их насчитывается уже более 50. Есть явные лидеры (Дарберри, Биглион итп), а есть и попроче. Мы поработали и с теми и с другими.

Подробнее...

Существует 2 варианта сотрудничества с такими компаниями:

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

Первый вариант — сайт размещает ваше предложение со скидкой 50-90% за его полную стоимость, и получает комиссию с каждого проданного купона.

Пример:

Абонемент в Ваш солярий стоит 1500р. Сайт продаёт купон со скидкой 60%. Комиссия сайта, от 30 до 70%. (на меньшую скидку они не соглашаются, да и избалованным клиентам не интересно)

Так вот, сайт продаёт купон за 600р., за вычетом своих комиссионных, деньги перечисляются Вам на счёт.

Второй вариант — сайт размещает купон на участие в акции за 50-100р. Приобретая который человек получает возможность получить у Вас определённую скидку.

Деньги за купон обычно полностью уходят владельцам сайта.

В обоих вариантах заказчик (то есть мы) ничего не платит, он лишь обязан предоставить заявленную услугу, в обещанном качестве и количестве.

Это неоспоримый плюс!

Первый вариант — предлагают сильно раскрученные сайты, крупные игроки этого рынка, размещающие свои предложения на крупных интернет порталах «мэйл.ру, вконтакте, одноклассники».

Они руководствуются тем, что предоставляют серьёзную бесплатную рекламу и большой поток конкретных клиентов в ваш бизнес.

По второму варианту, работают в основном небольшие компании.

Наш опыт:

Первый вариант. Для привлечения клиентов к акции скидка должна быть 60-80% + комиссия сайта. Например: 1500р. - 60% = 600р. - 40% (не меньше) комиссия сайту = 360р. - 6% налог

= **338р.40коп.**

При такой стоимости абонемент скорее всего на 120-150 минут. То есть по 2 — 2,5р. за минуту загара. Выгода мягко говоря спорна.

Опробовав на себе все «прелести» этого способа, мы однозначно и единодушно пришли к выводу: Это **крайне** не выгодно для нашего бизнеса, так как такие "скидочные" клиенты - это одноразовые клиенты, и в большинстве своём студенты, ищущие халяву. Кроме кучи народу загорающих у Вас за копейки Вы столкнетесь с проблемой, что **студия может не справиться с большим потоком**. Многие не будут записываться, а будут приходить и скандалить.

Вы начнёте терять постоянную клиентуру.

А некоторые умудряются ещё дать акцию на **«безлимитный загар в течении месяца»**.

Помимо всего прочего здесь прибавляется ещё проблема с воровством сотрудников, они просто записывают время обычных клиентов на любые скидочные абонементы.

Этот вариант акции подходит только для крупных сетевиков, имеющих по 10-15 соляриев на точке. Они дают акцию на 2-3 пустующих солярия в студии, и забивают их непрерывным потоком. Люди приходя в 20% случаев не дожидаясь, доплачивают и идут в другой.

Для простых студий это вообще крайне нежелательный вариант. Сайты просто «ломают» клиентов на такие **абсурдные акции**.

Но всё конечно же относительно, и для раскрутки студии этот вариант так же приемлим. (кроме Москвы и Питера)

И самое главное, на что по незнанию рассчитывают владельцы бизнеса:

ЭТИ КЛИЕНТЫ НЕ ОСТАНУТСЯ У ВАС, ОНИ КУПЯТ КУПОН НА СКИДКУ В СЛЕДУЮЩИЙ СОЛЯРИЙ, ПО СЛЕДУЮЩЕЙ АКЦИИ!!!

В лучшем случае останутся 1-2% !!!

Во всём есть свои нюансы. Если Вы не в Москве и Питере, и если в Вашем городе у Вас немного конкурентов, этот процент будет значительно выше, да и условия работы с сайтом «помягче».

Пообщавшись с другими участниками (со стороны бизнеса) могу с уверенностью сказать, что желающих повторить свой опыт, практически нет. Это выгодно только крупным студиям.

Вот второй вариант, опробованный в разных интерпретациях, нам отлично подошёл.

Мы не теряем большую сумму на комиссионных, и можем сделать скидку привлекательной как для клиентов, так и для себя!

Вы даёте скидку 50% и получаете все оставшиеся 50 %. Сайты предлагающие такой способ сотрудничества, в большинстве своём не сильно раскручены. Но нам это и надо! Мы просто не справимся с потоком в 400 купленных абонементов.

А проведя последовательно акции на трёх — четырёх сайтах в течении месяца - Вы получите отклик в виде 15-30 клиентов с каждой акции.

И регулировать этот процесс просто. Провели 2 акции, посмотрели результат. По необходимости провели ещё. Денег на это не нужно, сайтов

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

готовых работать — полно.

Практика:

1. Просите предварительно предоставить Вам макет акции. Внимательно изучите. Акция должна быть чётко и недвусмысленно описана.
2. Обязательно в условиях акции укажите, что предварительная запись обязательна. На практике 50% будут приходить без записи, но у Вас будет уважительная причина поставить этих людей в отдельную очередь, без ущерба для постоянных клиентов.
3. Заранее обговорите вопрос: как будут продаваться купоны, с чем будут приходить к вам люди.
4. Не забываем про пропускные возможности студии. Чтобы о Вас не сложилось негативного впечатления, не берите на себя повышенные обязательства. Имейте ввиду, что 60% клиентов будут приходить с 17-00 до 20-00. Так же как и ваши постоянные клиенты.

Что само по себе привело нас к дополнительной акции на загар в утренние и вечерние часы, с ещё большей скидкой.

Конкретно:

- Скидку мы даём только на покупку абонеента, так как это единственный вариант чётко отследить и проконтролировать акцию, а так же получить **сразу** определённую сумму.
- Под акцию мы делаем отдельные абонементы на 60 минут.
- Акция действует в течении месяца (конкретного времени... например с 1 по 31 мая). •Купон меняется на наш абонемент.
- Лучше ограничить время обмена, напримердо 5 мая, но не обязательно.
- Вне зависимости от времени обмена — абонемент действителен ...по 31 мая. (успел-неуспел-неважно)
- Некоторые сайты накручивают виртуальных посетителей.

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

- **Из реально купленных купонов от 10 до 30 % до Вас просто не дойдут.**

Этот вариант опробован в разных вариациях и вполне интересен для нас. Зарекомендовал себя очень неплохо.

Пришедшие клиенты ничем не отличаются от предыдущего варианта, но здесь мы получаем вполне адекватную отдачу.

Оба варианта идеально подходят для первоначальной раскрутки студии!

«0» - затрат на рекламу и большой приток клиентов!

И самое главное - это вариант продвижения Вашего бизнеса, ВООБЩЕ не связанный с затратами.

КОЛЛАГЕНАРИЙ И КОЛЛАГЕНОВЫЕ ЛАМПЫ. Подходит ли для бизнеса?

Как зарабатывать на коллагенарии.

Не так давно на российском рынке появились коллагеновые лампы. И тут же пошла новая «фишка» Коллагенарий. Давайте разберёмся с этой новинкой.

На нашем сайте есть две статьи на тему коллагенария. Так же к этим статьям уже собралось достаточно много интересных комментариев. Поэтому я даю ссылки на эти статьи в нашем архиве рассылки:

Читать статьи :

1. [Коллагенарий и Кулибины. Ошибки бизнеса.](#)
2. [Коллагенарий. Стоит ли вводить эту услугу? Как заработать.](#)

Просто нажмите на эти ссылки чтобы прочитать статьи.

Если у Вас не получилось — Напишите на почту: b2bzagar@gmail.com

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

КАК ПРАВИЛЬНО ПРОВОДИТЬ АКЦИИ И ЗАРАБАТЫВАТЬ ПО 50 000Р. В МЕСЯЦ С ОДНОГО СОЛЯРИЯ.

Несколько интересных статей с конкретными примерами на эту тему в архиве нашей рассылки:

1. [Как лучше провести акцию в солярии.](#)
2. [Увеличиваем продажи косметики для загара.](#)
3. [Как утроить декабрьскую выручку и не завалить январь.](#)
4. [Как избежать спада услуг.](#)

В комментариях к этим статьям владельцы делятся своим опытом, присоединяйтесь к ним.

Просто нажмите на эти ссылки чтобы прочитать статьи.

Если у Вас не получилось — Напишите на почту: b2bzagar@gmail.com

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

**ХОТИТЕ СЭКОНОМИТЬ ОТ 40 000р. до 200 000р.
при покупке одного солярия?**

купить расходники по крупнооптовой цене?

заказать косметику себе в салон
по дилерским ценам?

За два года я объединил больше 4000 предпринимателей по всей стране.

Договорился со многими поставщиками напрямую

И создал для ВСЕХ НАС этот сервис.



ЗАХОДИТЕ, РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

СКАЧАВ ЭТУ КНИГУ ВЫ ПОДПИСАЛИСЬ НА РАССЫЛКУ ПО БИЗНЕСУ ЗАГАРА!

я не спамлю своих подписчиков!



В рассылке:

- Своевременная информация о новых законах
- Схемы и приемы увеличения заработка на солярии и косметике.

В АРХИВЕ ВЫ НАЙДЁТЕ:

- ИНФОРМАЦИЯ КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ НА СОЛЯРИИ
- КАК ПРОДАВАТЬ НА 30.000р. И БОЛЬШЕ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ЗАГАРА
- МНОГО ПОЛЕЗНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ

ПОДПИСАТЬСЯ СНОВА!

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я ПОДЕЛИЛСЯ СВОИМ ЛИЧНЫМ ОПЫТОМ.

НЕ ДЕЛАЙТЕ ОШИБОК И НЕ ТЕРЯЙТЕ ИЗ-ЗА НИХ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ!

ВОПРОСЫ / БЛАГОДАРНОСТИ / КРИТИКУ /

НАПРАВЛЯЙТЕ ВОТ СЮДА: b2bzagar@gmail.com



С Уважением,
Ген.директор сети студий загара "Ямайка"
Шерешков Игорь Владимирович.
<http://www.jamaika-club.ru>

Игорь Шерешков

Copyright © 2013 все права защищены