

## Чек-лист: готовность салона красоты к изменениям 2026 года

Сохраните, чтобы оценить, насколько ваш бизнес готов к изменениям.

### 1. Налоги и финансы

- Рассчитан текущий годовой оборот и сопоставлен с лимитом УСН (20 млн руб. в 2026 году).
- Проведен аудит контрагентов: определено, какие поставщики работают с НДС, какие — без.
- Обновлено финансовая модель с учетом ставки НДС 22%.
- Заложены резервы на рост закупочных цен (сырье, косметика, оборудование).
- Настроен учет доходов и расходов.

### 2. Ценообразование и маржинальность

- Проведен анализ себестоимости каждой услуги с учетом новых налогов и расходов.
- Разработана многоуровневая ценовая матрица: «Базовый» — «Стандарт» — «Премиум».
- Определены услуги с высокой маржой и «услуги-локомотивы» для привлечения трафика.
- Подготовлены сценарии поэтапного повышения цен с обоснованием для клиентов.

### 3. Работа с командой

- Пересмотрены условия сотрудничества с мастерами: прозрачная система расчета процента.
- Внедрены гибкие графики и возможность выбора нагрузки для специалистов.

- Организовано внутреннее обучение и развитие команды за счет салона.
- Налажена регулярная коммуникация: объяснение изменений в ценообразовании и налоговой нагрузке.
- Запущена система нематериальной мотивации (признание, карьерный рост, наставничество).

#### **4. Ассортимент**

- Выделены базовые услуги, формирующие основной поток выручки (стрижки, маникюр, коррекция бровей).
- Проведен аудит сложных и длительных процедур: оценена их рентабельность в новых условиях.
- Стандартизированы ключевые услуги: сокращено время выполнения без потери качества.
- Внедрены экспресс-форматы услуг для увеличения оборота мастеров.
- Настроена система допродаж: рекомендации по домашнему уходу как логичное продолжение процедуры.

#### **5. Оптимизация расходов**

- Составлен реестр всех статей расходов с оценкой их эффективности.
- Внедрено нормирование расходных материалов (красители, одноразовые материалы).
- Пересмотрены договоры с поставщиками: рассмотрены варианты коллективных закупок или прямых контрактов.
- Настроен график профилактики оборудования.
- Внедрены энергосберегающие решения: таймеры освещения, учет расхода воды.

#### **6. Удержание клиентов**

- Настроена система напоминаний о повторной записи (не через мессенджеры, а через звонки или СМС).
- Действует программа лояльности с понятными условиями.
- Сформированы персональные предложения для постоянных клиентов.
- Обеспечено стабильное качество услуг.
- Ведется учет показателя возвращаемости (доля клиентов, вернувшихся в течение трех месяцев).

## 7. Новые источники дохода

- Запущена продажа косметики для домашнего ухода с рекомендациями мастеров.
- Разработаны пакеты услуг с фиксированной оплатой за несколько визитов.
- Внедрены платные консультации по подбору ухода как отдельный продукт.
- Рассмотрена возможность проведения мастер-классов для клиентов или начинающих мастеров.
- Оценена целесообразность аренды части рабочих мест сторонним специалистам.

## 8. Анализ результатов

- Настроен ежемесячный анализ ключевых метрик: средний чек, загрузка мастеров, возвращаемость.
- Ведется отслеживание изменений в законодательстве и отраслевой аналитике.
- Проводится регулярный опрос клиентов для оценки удовлетворенности и выявления потребностей.
- Зафиксированы точки роста и риски на ближайшие шесть месяцев.
- Определена периодичность пересмотра стратегии (рекомендуется — раз в квартал).