

RED<sup>\*</sup>

spa management

БАНЬКА ПО-ЧЕРНОМУ  
УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС  
ПЛАНИРОВАНИЕ. ОТЧЕТНОСТЬ

**50% СПА ЗАКРЫВАЕТСЯ  
ПОСЛЕ ПЕРВОГО ГОДА  
РАБОТЫ**

**90% ЗАКРЫВАЮТСЯ В  
ТЕЧЕНИЕ ПЯТИ ЛЕТ**

\* ПО ДАННЫМ ISPA, США

**ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА  
НЕРЕНТАБЕЛЬНОСТЬ  
БИЗНЕСА**

# СПОСОБЫ ДОСТИЖЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

- ✓ БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС
- ✓ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ И  
МОТИВИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ
- ✓ ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ
- ✓ ЭФФЕКТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ
- ✓ ПРОДАЖИ ДОМАШНЕЙ КОСМЕТИКИ
- ✓ ХОРОШО ПРОПИСАННЫЕ И ТЩАТЕЛЬНО  
КОНТРОЛИРУЕМЫЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

**ВЫ МОЖЕТЕ УПРАВЛЯТЬ  
ТОЛЬКО ТЕМ,  
ЧТО ИЗМЕРЯЕТЕ**

# 1 . ПРИБОРНАЯ ПАНЕЛЬ

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

# БОЛЬШАЯ ПЯТЁРКА

1. ОБОРОТ / ВЫРУЧКА
2. КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЩЕНИЙ
3. ВЫРУЧКА ОТ 1 ПОСЕЩЕНИЯ (СРЕДНИЙ ЧЕК)
4. ВЫРУЧКА НА 1 СОТРУДНИКА
5. ВЫРУЧКА НА 1 М2

# ПРОВЕРКА

СРЕДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ГОД ПО ДАННЫМ ISPA, 2013

ТИП САЛОНА	РАЗМЕР САЛОНА	ВЫРУЧКА В ГОД	КОЛИЧЕСТВО ПОСЕЩЕНИЙ	КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ
САЛОН КРАСОТЫ	до 200 кв.м	N/A	N/A	N/A
САЛОН КРАСОТЫ СО СПА	200-500 кв.м	N/A	N/A	N/A
ДНЕВНОЙ СПА	500-700 кв.м	<b>350.000\$</b> 12,6 млн.р.	<b>4476</b>	<b>14</b>
СПА-ЦЕНТР	700-2000 кв.м	<b>450.000\$</b> 16,2 млн.р.	<b>4854</b>	<b>14</b>
ВЕЛЛНЕСС-ЦЕНТР	СВЫШЕ 2000 кв.м	<b>1.000.000\$</b> 36 млн.р.	<b>7500</b>	<b>28</b>



# ДРУГИЕ ВАЖНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР/ПРОДАЖ

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОЦЕДУРЫ/ПРОДАЖИ

ЗАГРУЗКА СПА/КАБИНЕТОВ / СОТРУДНИКОВ

ВОЗВРАТНОСТЬ КЛИЕНТОВ В СПА / К  
СОТРУДНИКУ

СООТНОШЕНИЕ ПРОДАЖ К ПРОЦЕДУРАМ

ИНДЕКС УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ КЛИЕНТОВ

# 2. ЦЕЛИ И ПЛАНЫ

## ПЛАН ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

КОРАБЛЮ,  
КОТОРЫЙ НЕ ЗНАЕТ,  
КУДА ПЛЫВЕТ,  
НИ ОДИН ВЕТЕР НЕ БУДЕТ  
ПОПУТНЫМ.

**ОСНОВНОЙ ПРИНЦИП:**  
**ОТ ЧАСТНОГО К ОБЩЕМУ**  
**ОТ ОБЩЕГО К ЧАСТНОМУ**

# ВАШ ПОТЕНЦИАЛ

СКОЛЬКО ВАШ САЛОН МОЖЕТ ЗАРАБАТЫВАТЬ  
ПРИ 100% ЗАГРУЗКЕ

	КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ МЕСТ	КОЛИЧЕСТВО ПРОЦЕДУР В СМЕНУ НА 1 МЕСТО	ИТОГО ПРОЦЕДУР В СМЕНУ	ИТОГО ПРОЦЕДУР В МЕСЯЦ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПРОЦЕДУРЫ	ВЫРУЧКА В СМЕНУ НА 1 МЕСТО	ИТОГО ВЫРУЧКА В СМЕНУ	ИТОГО В ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ
ПАРИКМАХЕРСКИЙ ЗАЛ	3	5	15	<b>450</b>	3 000 р.	15 000 р.	45 000р.	<b>1 350 000р.</b>
МАНИКЮР И ПЕДИКЮР	1	5	5	<b>150</b>	2 000 р.	10 000 р.	10 000р.	<b>300 000р.</b>
МАНИКЮР В ПАРИКМ. ЗАЛЕ	1	6	6	<b>180</b>	1 000 р.	6 000 р.	6 000р.	<b>180 000р.</b>
КАБИНЕТ №1. КОСМЕТОЛОГИЯ	1	5	5	<b>150</b>	5 000 р.	25 000 р.	25 000р.	<b>750 000р.</b>
КАБИНЕТ №2. УХОД ПО ТЕЛУ	1	4	4	<b>120</b>	4 000 р.	16 000 р.	16 000р.	<b>480 000р.</b>
КАБИНЕТ №3. АППАРАТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ	1	5	5	<b>150</b>	6 000 р.	30 000 р.	30 000р.	<b>900 000р.</b>
ПРОДАЖИ	10	2	20	<b>600</b>	1 200 р.	2 400 р.	24 000р.	<b>720 000р.</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>18</b>	<b>32</b>	<b>60</b>	<b>1 800</b>	<b>22 200 р.</b>	<b>104 400 р.</b>	<b>156 000р.</b>	<b>4 680 000 р.</b>

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №1  
ВАШ ПОТЕНЦИАЛ

# РЕАЛЬНАЯ ЗАГРУЗКА

ЧЕМ МЕНЬШЕ ПЛОЩАДЬ – ТЕМ ВЫШЕ ЗАГРУЗКА

ТИП САЛОНА	РАЗМЕР САЛОНА	СРЕДНЯЯ ЗАГРУЗКА	ПИКОВАЯ ЗАГРУЗКА
САЛОН КРАСОТЫ	До 200 кв.м	<b>60-70%</b>	<b>80%</b>
САЛОН КРАСОТЫ СО «СПА»	200-400 кв.м	<b>50-60%</b>	<b>70%</b>
ДНЕВНОЙ СПА	400-1000 кв.м	<b>35-45%</b>	<b>60%</b>
СПА-ЦЕНТР	1000-2000 кв.м	<b>30-40%</b>	<b>50%</b>
ВЕЛЛНЕСС-ЦЕНТР	СВЫШЕ 2000 КВ.М	<b>20-30%</b>	<b>40%</b>

# ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ №2 РЕАЛЬНАЯ ЗАГРУЗКА



# ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАН

УЧИТЫВАЕМ: СЕЗОННОСТЬ, ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ПРОШЛЫЙ ГОД,  
ВОЗРАСТ БИЗНЕСА, ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИРОСТА

2й год								
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	СРЕДНЕЕ ЗА 6 МЕС.	
<b>загрузка</b>	<b>25%</b>	<b>35%</b>	<b>45%</b>	<b>40%</b>	<b>35%</b>	<b>30%</b>	<b>35%</b>	
кол-во процедур в день	10	14	18	16	14	12	<b>14</b>	
кол-во продаж в день	4	6	7	6	6	5	<b>6</b>	
<b>выручка</b>	<b>1 170 000</b>	<b>1 638 000</b>	<b>2 106 000</b>	<b>1 872 000</b>	<b>1 638 000</b>	<b>1 404 000</b>	<b>1 638 000</b>	
	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	СРЕДНЕЕ ЗА 6 МЕС.	ИТОГО
<b>загрузка</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>	<b>40%</b>	<b>37%</b>	<b>50%</b>	<b>35%</b>	<b>35%</b>
кол-во процедур в день	10	10	12	16	15	20	<b>14</b>	<b>5004</b>
кол-во продаж в день	4	4	5	6	6	8	<b>6</b>	<b>2002</b>
<b>выручка</b>	<b>1 170 000</b>	<b>1 170 000</b>	<b>1 404 000</b>	<b>1 872 000</b>	<b>1 731 600</b>	<b>2 340 000</b>	<b>1 614 600</b>	<b>19 515 600</b>

**ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ**  
**ЧЕМ ВЫШЕ ДОХОД САЛОНА,**  
**ТЕМ ВЫШЕ ДОХОД СОТРУДНИКА**

# ДЕПАРТАМЕНТЫ

		ДЕКАБРЬ	
		ПЛАН	ФАКТ
загрузка	100%		50%
кол-во процедур в день	40		20
кол-во продаж в день	16		8
ПЛАН	4 680 000		2 340 000
ПЛАН В ДЕНЬ	156 000		75 484

	ПРОДАЖИ В МЕСЯЦ		КОЛ-ВО СМЕН	ПРОЦЕДУРЫ		РИТЕЙЛ		ИТОГО
	процедуры	ритейл		в месяц	в смену	в месяц	в смену	
администраторы	0	300 000	62	0	0	150 000	2 419	150 000
косметология	1 200 000	160 000	31	600 000	19 355	80 000	2 581	680 000
маникюр и педикюр	480 000	60 000	31	240 000	7 742	30 000	968	270 000
парикмахерский зал	1 350 000	130 000	62	675 000	22 500	65 000	2 167	740 000
спа-процедуры	930 000	70 000	31	465 000	15 000	35 000	1 129	500 000
<b>ИТОГО</b>	<b>3 960 000</b>	<b>720 000</b>	<b>217</b>	<b>1 980 000</b>	<b>64 597</b>	<b>360 000</b>	<b>9 263</b>	<b>2 340 000</b>

# ОТДЕЛЬНЫЕ СОТРУДНИКИ

ПЛАН ПО СОТРУДНИКАМ								
	ПРОДАЖИ В МЕСЯЦ		КОЛ-ВО СМЕН	ПРОЦЕДУРЫ		РИТЕЙЛ		ИТОГО
	процедуры	ритейл		в месяц	в смену	в месяц	в смену	
<b>администраторы</b>	<b>0</b>	<b>300 000</b>	<b>62</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>150 000</b>	<b>2 419</b>	<b>150 000</b>
<b>косметология</b>	<b>1 200 000</b>	<b>160 000</b>	<b>31</b>	<b>600 000</b>	<b>19 355</b>	<b>80 000</b>	<b>2 581</b>	<b>680 000</b>
косметолог 1	600 000	80 000	16	309 677	19 355	41 290	2 581	<b>350 968</b>
косметолог 2	600 000	80 000	15	290 323	19 355	38 710	2 581	<b>329 032</b>
<b>маникюр и педикюр</b>	<b>480 000</b>	<b>60 000</b>	<b>31</b>	<b>240 000</b>	<b>7 742</b>	<b>30 000</b>	<b>968</b>	<b>270 000</b>
мастер маникюра 1	240 000	30 000	16	123 871	7 742	15 484	968	<b>139 355</b>
мастер маникюра 2	240 000	30 000	15	116 129	7 742	14 516	968	<b>130 645</b>
<b>парикмахерский зал</b>	<b>1 350 000</b>	<b>130 000</b>	<b>62</b>	<b>675 000</b>	<b>22 500</b>	<b>65 000</b>	<b>2 167</b>	<b>740 000</b>
стилист 1	225 000	32 500	16	180 000	11 250	17 333	1 083	<b>197 333</b>
стилист 2	500 000	32 500	15	168 750	11 250	16 250	1 083	<b>185 000</b>
стилист 3	500 000	32 500	16	180 000	11 250	17 333	1 083	<b>197 333</b>
стилист 4	500 000	32 500	15	168 750	11 250	16 250	1 083	<b>185 000</b>
<b>спа-процедуры</b>	<b>930 000</b>	<b>70 000</b>	<b>31</b>	<b>465 000</b>	<b>15 000</b>	<b>35 000</b>	<b>1 129</b>	<b>500 000</b>
специалист 1	155 000	35 000	16	240 000	15 000	18 065	1 129	<b>258 065</b>
специалист 2	500 000	35 000	15	225 000	15 000	16 935	1 129	<b>241 935</b>
<b>ИТОГО</b>	<b>3 960 000</b>	<b>720 000</b>	<b>217</b>	<b>1 980 000</b>	<b>64 597</b>	<b>360 000</b>	<b>9 263</b>	<b>2 340 000</b>

# ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

группа расходов	% от валового оборота
<b>РАСХОДЫ НА МАТЕРИАЛЫ</b> (косметика для проведения процедур и продаж)	<b>10-25%</b>
<b>ФОТ</b> (включая НДФЛ и соц.выплаты)	<b>30-45%</b>
<b>РАСХОДЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ</b>	<b>10-20%</b>
расходы на персонал (обучение, униформа, мотивационные программы)	2-5%
расходы на маркетинг (продвижение, печатная продукция, PR, реклама, промо-акции)	2-10%
банковские расходы (обслуживание счета, комиссии за платежи)	0,5-2%
услуги связи и интернета	0,5-2%
<b>ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ</b>	<b>10-20%</b>
-уборка и стирка	5-10%
- хоз.расходы (инвентарь, средства для уборки и стирки, расходные материалы и т.д.)	2-5%
- технические расходы (тех.обслуживание оборудования и помещений)	1-5%
- коммунальные платежи	1-5%

# БЮДЖЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

## Бюджет доходов и расходов

10 000 000р.

2015

	средний коэф.	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ИТОГО	
<b>загрузка</b>		<b>20%</b>	<b>23%</b>	<b>25%</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>27%</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>	<b>27%</b>	<b>30%</b>	<b>31%</b>	<b>34%</b>	<b>28%</b>	
кол-во процедур в день	46	9	11	12	13	12	13	11	12	13	14	14	16	13	
кол-во продаж в день	16	3	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	
<b>валовой оборот</b>		<b>2 000 000</b>	<b>2 300 000</b>	<b>2 500 000</b>	<b>2 700 000</b>	<b>2 600 000</b>	<b>2 700 000</b>	<b>2 400 000</b>	<b>2 500 000</b>	<b>2 700 000</b>	<b>3 000 000</b>	<b>3 100 000</b>	<b>3 400 000</b>	<b>31 900 000</b>	
<b>расходы на материалы</b>	<b>10%</b>	<b>200 000</b>	<b>230 000</b>	<b>250 000</b>	<b>270 000</b>	<b>260 000</b>	<b>270 000</b>	<b>240 000</b>	<b>250 000</b>	<b>270 000</b>	<b>300 000</b>	<b>310 000</b>	<b>340 000</b>	<b>3 190 000</b>	<b>10%</b>
материалы		81 730	111 730	111 730	131 730	160 000	170 000	140 000	150 000	170 000	200 000	210 000	240 000	1 876 920	
товары (реализация)		80 000	80 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	1 160 000	
сток		38 270	38 270	38 270	38 270									153 080	
<b>валовая прибыль</b>		<b>1 800 000</b>	<b>2 070 000</b>	<b>2 250 000</b>	<b>2 430 000</b>	<b>2 340 000</b>	<b>2 430 000</b>	<b>2 160 000</b>	<b>2 250 000</b>	<b>2 430 000</b>	<b>2 700 000</b>	<b>2 790 000</b>	<b>3 060 000</b>	<b>28 710 000</b>	
<b>расходы</b>	<b>70%</b>	<b>1 725 626</b>	<b>1 702 395</b>	<b>1 798 408</b>	<b>1 807 916</b>	<b>1 767 664</b>	<b>1 911 921</b>	<b>1 679 152</b>	<b>1 723 408</b>	<b>1 818 416</b>	<b>2 128 690</b>	<b>2 003 946</b>	<b>2 107 715</b>	<b>22 175 257</b>	<b>70%</b>
<b>ФОТ</b>	<b>40%</b>	<b>747 126</b>	<b>859 195</b>	<b>933 908</b>	<b>1 008 621</b>	<b>971 264</b>	<b>1 008 621</b>	<b>896 552</b>	<b>933 908</b>	<b>1 008 621</b>	<b>1 120 690</b>	<b>1 158 046</b>	<b>1 270 115</b>	<b>11 916 667</b>	<b>37%</b>
Оплата труда		574 713	660 920	718 391	775 862	747 126	775 862	689 655	718 391	775 862	862 069	890 805	977 011	9 166 667	<b>29%</b>
Оплата труда (оклад на руки)	25%	500 000	575 000	625 000	675 000	650 000	675 000	600 000	625 000	675 000	750 000	775 000	850 000	7 975 000	<b>25%</b>
НДФЛ	13%	74 713	85 920	93 391	100 862	97 126	100 862	89 655	93 391	100 862	112 069	115 805	127 011	1 191 667	
социальные платежи	30%	172 414	198 276	215 517	232 759	224 138	232 759	206 897	215 517	232 759	258 621	267 241	293 103	2 750 000	
<b>Услуги по управлению</b>	<b>9%</b>	<b>346 500</b>	<b>193 200</b>	<b>202 500</b>	<b>125 295</b>	<b>103 400</b>	<b>204 300</b>	<b>101 600</b>	<b>102 500</b>	<b>110 795</b>	<b>236 000</b>	<b>157 900</b>	<b>140 600</b>	<b>2 024 590</b>	<b>6%</b>
расходы на персонал	1,5%	63 500	45 500	15 000	33 000	15 000	15 000	15 000	15 000	18 500	135 000	15 000	15 000	400 500	<b>1,3%</b>
обучение		32 000	32 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	114 000	
поиск сотрудников		3 500	3 500							3 500				10 500	
прочие расходы		5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000	
питание		5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000	
униформа		18 000			18 000						120 000			156 000	
расходы на маркетинг	2,0%	210 000	60 000	110 000	10 000	10 000	110 000	10 000	10 000	10 000	10 000	60 000	40 000	650 000	<b>2%</b>
мероприятия			50 000				50 000						30 000	130 000	
печатные материалы		200 000		100 000			50 000					50 000		400 000	

# ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ\*

ГОРОДСКИЕ СПА	>10%
ОТЕЛЬНЫЕ СПА	15-22%
СПА НА МЕГА-КУРОРТАХ	20-25%

\* ПО ДАННЫМ ISPA, США

# 3. ПЛАНЫ В ЖИЗНЬ

## ■ ДОСТИЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ



# МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ

1. ИНФОРМИРОВАНИЕ
2. ПРИВЯЗКА БОНУСА К ВЫПОЛНЕНИЮ ПЛАНА
3. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕЙ
4. ПОДДЕРЖКА

МОТИВАЦИЯ –  
ЭТО УМЕНИЕ СДЕЛАТЬ ТАК,  
ЧТОБЫ ЛЮДИ ДЕЛАЛИ ТО,  
ЧТО НУЖНО,  
ПОТОМУ ЧТО ОНИ  
**ХОТЯТ ЭТО ДЕЛАТЬ**

# ЕЖЕДНЕВНЫЙ КОНТРОЛЬ

1. ЕЖЕДНЕВНЫЙ КОНТРОЛЬ ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНА

2. ИНФОРМИРОВАНИЕ СОТРУДНИКОВ (СПА-БЮЛЛЕТЕНЬ)

ЕСЛИ ВЫ НЕ ПРИДАЁТЕ  
ЭТОМУ ЗНАЧЕНИЯ,  
НИКТО НЕ БУДЕТ  
СЛЕДОВАТЬ ПЛАНУ

# ЕЖЕДНЕВНЫЕ ОТЧЕТЫ

ОТЧЕТ ПО УСЛУГАМ И ПРОДАЖАМ

ОТЧЕТ ПО ДОХОДАМ И РАСХОДАМ

ОТЧЕТ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПЛАНА

# ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ОТЧЕТЫ

ОТЧЕТ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПЛАНА

БОЛЬШАЯ ПЯТЁРКА

ЗАГРУЗКА

ДИНАМИКА

СЕРВИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

РАСХОД МАТЕРИАЛОВ

РАСХОДЫ ПЛАН/ФАКТ

ПОКАЗАТЕЛЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

ОТКЛОНЕНИЕ ОТ МАРШРУТА  
НЕ СТРАШНО,  
ПОКА ВЫ ДВИЖЕТЕСЬ ТУДА,  
КУДА ДОЛЖНЫ ПОПАСТЬ.

# АНАЛИЗ

1. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ПЛАН/ФАКТ
2. ДОСТИГЛИ ЛИ ВЫ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ?
3. ЧТО ПОЛУЧИЛОСЬ ПРЕКРАСНО?
4. ЧТО МОЖНО БЫЛО СДЕЛАТЬ ЛУЧШЕ?
5. ЧТО БЫЛО НЕОЖИДАННОГО?
6. ОБСУДИТЕ РЕЗУЛЬТАТЫ С СОТРУДНИКАМИ

**ОБЯЗАТЕЛЬНО СОХРАНЯЙТЕ ВСЕ ДАННЫЕ В ПИСЬМЕННОМ ВИДЕ – НАКАПЛИВАЙТЕ СТАТИСТИКУ**



# ЧТО-ТО НЕ СХОДИТСЯ

## СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ

### ПОВЫСИТЬ ДОХОДЫ

- \* ПОВЫСИТЬ ЦЕНЫ
- \* УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ МЕСТ
- \* ПРЕДЛАГАТЬ БОЛЕЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ
- \* УВЕЛИЧИТЬ ЗАГРУЗКУ СПА

### УМЕНЬШИТЬ РАСХОДЫ

- \* ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ
- \* ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ РАСХОДА СРЕДСТВ
- \* УВЕЛИЧЕНИЕ ЗАГРУЗКИ ПЕРСОНАЛА
- \* ОТКАЗ ОТ РАСХОДОВ, НЕ ПРИНОСЯЩИХ ПРИБЫЛИ И НЕ ВЛИЯЮЩИХ НА УРОВЕНЬ СЕРВИСА

ВАША ЦЕЛЬ – ПРИПЛЫТЬ  
В КОНЕЧНУЮ ТОЧКУ  
КАК МОЖНО БОЛЕЕ  
ЭФФЕКТИВНЫМ ПУТЕМ.

ПОПУТНОГО  
ВЕТРА!



МЫ СОЗДАЕМ СПА-БИЗНЕС  
МИРОВОГО КЛАССА,  
ПРИНОСЯЩИЙ ПРИБЫЛЬ.  
ВМЕСТЕ С ВАМИ. ДЛЯ ВАС.

# RED<sup>\*</sup>

spa management

**ФИЛАТОВА МАРИЯ**  
генеральный директор  
8 963 688 14 01  
filatova.m@redspa.pro

**СОНИНА МАРИЯ**  
операционный директор  
8 965 191 27 86  
sonina.m@redspa.pro



REDSpaManagement



[www.redspa.pro](http://www.redspa.pro)