

Здравствуйте, уважаемые члены аттестационной комиссии!

Тема моей БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ – **«Организация процесса оказания услуг для мужчин на предприятии индустрии моды и красоты».**

Актуальность темы. Современная сфера услуг красоты стремительно развивается, в том числе в сторону распространения на принципиально новые сегменты потребительского рынка. Прежде всего это относится к предприятиям сферы красоты, специализирующимся на мужской аудитории.

Поэтому в данной работе мы рассмотрим деятельность барбершопов, прежде всего в целом, содержание и структуру этой деятельности в современном культурном аспекте, поскольку данное явление ещё относительно новое и содержание и структура работы барбершопов находится в процессе развития.

Объектом исследования в данной бакалаврской работе является деятельность барбершопа.

Предметом исследования в данной бакалаврской работе является организация процесса оказания услуг для мужчин на предприятии индустрии моды и красоты.

Цель работы: анализ условий деятельности предприятий индустрии моды и красоты, социально-культурных и организационных.

Задачи:

- Проанализировать историю развития представлений о мужской красоте и её элементах;
 - Проанализировать содержание деятельности в сфере услуг красоты для мужчин;
 - Проанализировать организационную специфику деятельности в сфере услуг красоты для мужчин;
 - Определить основные характеристики потребителей услуг красоты для мужчин;
 - Обосновать экономическую эффективность деятельности барбершопов.
-

Именно на стыке имиджмейкерства и традиционных парикмахерских услуг развивается современный сервис красоты для мужчин. Появилось большое число услуг для мужчин. **Прежде всего, это стрижки.**

Одними из самых популярных трендов современности стали борода и усы. Правильно подобранная борода может стать большим плюсом к привлекательности, мужественности и индивидуальности ее обладателя.

Хочется отметить, что в выборе услуг для мужчин появилось огромное разнообразие, они стали уделять больше внимания своей красоте и внешнему виду. Это повлияло на увеличение ассортимента в выборе услуг, появилось огромное разнообразие мужских стрижек.

Что это такое «барбершоп»? – предприятие сферы красоты исключительно для мужчин. Здесь работают мастера – барберы, имеется особая атмосфера, стиль.

Почти обязательное условие для такого заведения – полное отсутствие женщин. Мужчинам нужен отдых от дамских разговоров, место, где они смогут познакомиться, выпить, расслабиться или банально молчать и получать удовольствие от процедуры.

Относительно профессиональных качеств, хороший барбер – это специалист, который следит за модными трендами. Недостаточно научиться делать классическую стрижку и укладку. Барбер обязан уметь работать с острой бритвой, стричь бороды, придавать уникальности имиджу. Доверив бороду и волосы такому мастеру, мужчина не должен разочароваться в результате.

Основной проблемой является тот факт, что во время оказания услуг мужчины не любят разделять с женщинами одно пространство. Многие не хотят слушать женские разговоры. При этом часто раздражающие диалоги ведут не только посетители между собой или посетители с мастерами, но и сами мастера друг с другом.

Другой фактор, создающий для мужчины-посетителя дискомфорт в обычном салоне красоты – это явная, исключительно женская, ориентированность заведения.

Мужчины предпочитают услуги, которые «разработаны» специально для них. Каждому заведению есть смысл создать пакеты мужских услуг или отдельное «меню для мужчин». В описании подобных услуг важно использовать мужские доводы, логические аргументы, не оперировать терминами и узкими понятиями косметологии. Например, слово «лифтинг», известное большинству женщин, для мужчины может абсолютно ничего не значить.

Обратите внимание на услуги с быстрым эффектом, ведь в вопросах получения первого результата от процедур мужчины менее терпеливы, чем женщины, поэтому им стоит предлагать методики, дающие видимые результаты практически сразу. Для мужчины неприемлемо тратить время на посещение салона и не видеть результатов.

В наши дни появился большой выбор мужских парфюмерно-косметических средств. Мужская косметика довольно разнообразна, в том числе и косметика для ухода за бородой.

Барбершоп находится в самом центре города Москвы. В близости от помещения находятся офисные здания, торговые площади, крупный банк.

Помещение под барбер-шоп взято в аренду (140000 тыс. руб. в мес.), имеет площадь 53 кв. м. В помещении имеется зал площадью 32 кв. метра, кабинет площадью 9 кв. м.

Салон ООО «БЕЗ ЖЕН», идёт в ногу со временем» и соответствует ожиданиям потенциальных и на данный момент уже стабильно существующих клиентов.

Средний чек салона составляет 2000-3000 руб. потребители салона исключительно мужчины так как салон мужской красоты.

Выбор салонной услуги для мужчины зависит от его социального статуса и уровня дохода.

Для развития любого бизнеса важное место занимает реклама, барбершоп не является исключением, проанализируем данный вопрос. Большинство респондентов пользуются услугами барбершопа, так как он находится достаточно близко к дому или работе.

Во все времена самой популярной услугой в барбершопе или парикмахерской является стрижка. Далее идут такие услуги как, бритье, стрижка бороды, ваксинг, камуфляж седины. Таким образом можно сделать вывод, что нужно повышать качество таких услуг, как стрижка, стрижка бороды и бритье.

Респонденты отдают свое предпочтение таким НОВЫМ услугам, как массаж, маникюр и педикюр и совсем остались без внимания такие услуги, как уход за кожей, обертывание и улучшение комнаты отдыха.

В ТРЕТЬЕЙ части работы мы рассмотрели данную тему с экономической стороны, с точки зрения бизнеса. И так, на аренду помещения у нас уходит 140000 руб.

Следующая издержка это заработная плата сотрудников, которые имеют фиксированную оплату труда. На нее уходит 75000 руб. до вычета налога НДФЛ.

Общая стоимость амортизации в день: 65,04 руб. для того, что бы данное оборудование окупилось.

Рассчитаем выручку за месяц, для того, что бы доказать прибыльность барбершопа.

Ежемесячная выручка составит 1 342 800 рублей

Новая себестоимость издержек – 1 132 051рублей

Прибыль организации – 192 748 рублей 8 коп.

Таким образом, мы доказали, что расширение и улучшение услуг барбершопов является перспективным. Как для владельцев такого бизнеса, так и для клиентов.

В экономическом расчете мы посчитали все расходы и доходы и вывели наш салон в точку безубыточности, так же можно увидеть в расчетах, что если расширить спектр услуг, то салон будет иметь прибыль

Таким образом, Цель работы достигнута.

Спасибо за внимание! Доклад окончен.