

творчество = профитбилити



ПО LISA M. STARR WYNNE BUSINESS

Ваш презентатор

- Lisa M. Starr
 - 330-летний опыт работы в салоне и спа-индустрии
 - ССтарший консультант, Уинн бизнес
 - Председатель, инициатива по консультированию глобального института по вопросам здоровья
 - Предоставляющий редактор, дайспа маг
 - Консультант, преподаватель, писатель, презентатор

Винн в бизнесе обеспечивает консультирование и образование, включая проведение семинаров и обучение на местах, для спа, салона и оздоровительной индустрии



Глобальный рынок Spa

Приблизительно 121 к Spas во всем мире

Доходы \$US 78б

Азия-Пак имеет наибольшее число spas

Самые высокие доходы от европейских spas



2015 данные любезно ГВИ



Глобальная экономика здоровья: 214060910000000.00 RUB 2015



Что такое spa?

"места, посвященные повышению общего благосостояния с помощью различных профессиональных услуг, которые поощряют возрождение разума, тела и духа". *



* любезность ISPA



Spa-предприятия создают оборот по 3 направлениям

- ПРОДАЖА
- РОЗНИЧНАЯ ПРОДАЖА
- ПРОДАВАТЬ ЧЛЕНСТВО

Но как насчет прибыли?

Каждый поток поступлений будет иметь разную прибыль.



Пример отчета о прибылях и убытках

Ежегодные продажи		
продажа услуг	10,200,000 Р	78%
Розничные продажи	1,530,000 Р	11%
членские взносы	2,500,000 Р	18%
общий оборот	14,230,000.00 Р	100%
Cost of Goods Sold		
стоимость труда	4,000,000 Р	28.1%
профессиональные принадлежности	714,000 Р	7.0%
стоимость розничных продуктов	153,000 Р	10%
общая стоимость продаж	4,867,000.00 Р	34.2%
валовая прибыль	9,363,000.00 Р	65.8%

Максимизация прибыли включает...

- знание разницы в доходах в каждой области
- Использование продаж, создающих более высокую прибыль
- сведение к минимуму сбыта продукции с низкой прибылью

Создание розничной прибыли

Выбор торговых марок

- рассмотрим тему и культуру спа

выбор продукта

- что представляет наибольший интерес для вашего целевого рынка
- хорошая, лучшая, наилучшая стратегия


рассмотреть вопрос о марже

- фирменный товар
- Частная товарная этикетка
- Лиф естие продукты



Управление запасами

- Инвентаризация — это способ привязать деньги!!!
 - Убедитесь, что он работает на вас
- установлен оптимальный график заказа



Управление запасами

- согласовывать выгодные ставки с поставщиками
- узнайте скорость своего инвентаря
 - годовой оборот (оптовая торговля) / среднее значение (оптовая торговля)
- счет ежемесячно

Эффект лучшей розничной маржи

оборот	с начала года	
общие розничные продажи	1,530,000 Р	100%
стоимость проданных товаров		
расходы на розничный продукт	765,000 Р	50%
розничные комиссии	153,000 Р	
общие розничные расходы	918,000.00 Р	50%
валовая прибыль	612,000.00 Р	40%

Эффект лучшей розничной маржи

оборот	с начала года	
общие розничные продажи	1,530,000 Р	100%
стоимость проданных товаров		
расходы на розничный продукт	535,500 Р	35%
розничные комиссии	153,000 Р	
общие розничные расходы	688,500.00 Р	45%
валовая прибыль	841,500.00 Р	55%

Эффект лучшей розничной маржи

до			после		
оборот	с начала года		оборот	с начала года	
общие розничные продажи	1,530,000 Р	100%	общие розничные продажи	1,530,000 Р	100%
стоимость проданных товаров			стоимость проданных товаров		
расходы на розничный продукт	765,000 Р	50%	расходы на розничный продукт	535,500 Р	35%
розничные комиссии	153,000 Р		розничные комиссии	153,000 Р	
общие розничные расходы	918,000.00 Р	50%	общие розничные расходы	688,500.00 Р	45%
валовая прибыль	612,000.00 Р	40%	валовая прибыль	841,500.00 Р	55%

Управление запасами

- определение нижних 20% исполнителей
- вложить деньги в топ-20%
- Оценка скорости цикла
 - осознать необходимость, разместить заказ, получить заказ, распаковать заказ, билет и товар



затраты на лечение

Ежегодные продажи		
продажа услуг	10,200,000 Р	78%
общий оборот	14,230,000 Р	100%
Cost of Goods Sold		
профессиональные принадлежности	714,000 Р	7.0%
общая стоимость продаж	714,000 Р	7.0%
общая валовая прибыль		
	9,363,000 Р	66%

результат улучшения управления запасами

до		после	
Ежегодные продажи		Ежегодные продажи	
продажа услуг	10,200,000 Р 78%	продажа услуг	10,200,000 Р 78%
общий оборот	14,230,000 Р 100%	общий оборот	14,230,000 Р 100%
Cost of Goods Sold		Cost of Goods Sold	
профессиональные принадлежности	816,000 Р 8.0%	профессиональные принадлежности	561,000 Р 5.5%
общая стоимость продаж	816,000 Р 8.0%	общая стоимость продаж	561,000 Р 5.5%
кража продаж	13,414,000 Р 94.3%	кража продаж	13,669,000 Р 96.1%

управление назначением



- умное планирование персонала
- Координация сдвигов и перерывов
- умное планирование гостей
- Максимальное использование назначения
- часы работы
- Отражать клиентский спрос - ночи и выходные

повышение производительности

пример 30%

оказание услуг	рублей в час	Часов в неделю	количество комнат	4,3 недели в месяц	Производительность 30%
100% производительность					
лицевой	7,000.00 Р	50	2	1,505,000.00 Р	451,500.00 Р
массаж 50 минут	6,900.00 Р	50	2	1,483,500.00 Р	445,050.00 Р
общий доход от услуг					896,550.00 Р

повышение производительности

пример 40%

оказание услуг	рублей в час	Часов в неделю	количество комнат	4,3 недели в месяц	Производительность 30%
100% производительность					
лицевой	7,000.00 Р	50	2	1,505,000.00 Р	602,000.00 Р
массаж 50 минут	6,900.00 Р	50	2	1,483,500.00 Р	593,400.00 Р
общий доход от услуг					1,195,400.00 Р

Сравнение производительности

оказание услуг	рублей в час	Часов в неделю	количество комнат	4,3 недели в месяц	Производительность 30%	
					100% производительность	
лицевой	7,000.00 Р	50	2		1,505,000.00 Р	451,500.00 Р
массаж 50 минут	6,900.00 Р	50	2		1,483,500.00 Р	445,050.00 Р
общий доход от услуг					896,550.00 Р	
Повышение производительности на 10%						
общий доход от услуг					1,195,400.00 Р	

управление доходами

- Стратегия для зрелых или высокопроизводительных курортов
- Оценить текущий коэффициент использования
 - 0 – 18 месяцев <35%
 - 18-36 месяцев < 35-50%
 - 36+ месяцев <50-65%
- Изменение цены клиента на основе спроса
 - Цены на пятницу-воскресенье на 12-20% выше

управление персоналом



- установить четкие ожидания!
 - Описание письменных позиций
 - Процесс собеседований, ориентированный на продажу
- Компенсация с подотчетностью
- Программа непрерывного обучения
 - Продажи, Обслуживание клиентов, культура

Маркетинг для маржи

- Проектирование меню
 - Дополнительные компоненты и продажи
- Стратегии ценообразования
- Скидки и значение — Добавление
- Программы поощрения



творчество = профитбилити

Спасибо!

lstarr@wynnebusiness.com

 @StarrTalk

 Lisa M. Starr

 Wynne Business

Spa Consulting and Education