

## **Бьюти-индустрия 2022: новые реалии, с которыми сталкиваются мастера.**

По статистике заработная плата бьюти-мастера составляет лишь 30% - 40% от оказанных услуг. 60% - 70%, как правило, забирает салон. Навязанный график, чрезмерный контроль со стороны руководства, отсутствие роста – причины, по которым мастера все чаще и чаще уходят из салонов красоты и становятся «частниками» или присоединяются к бьюти-коворкингам. Тем не менее, салоны красоты занимаются множеством операционных задач, вопрос решения которых, так или иначе, встанет перед мастером-частником.

С момента принятия мастером решения «уйти в свободное плавание» сразу же возникает проблема привлечения клиентов. Часть специалистов «забирает» с собой наработанную клиентскую базу, а часть начинает профессиональный путь с начала, надеясь на грамотно выстроенную рекламу и «сарафанное радио». Но как сделать запись для клиента удобной, выстроить расписание и рассчитать примерный расход материала за услугу? В этот момент на помощь к мастеру приходит CRM-система, которая готова закрыть большую часть из этих задач.

Существует огромное количество качественных и проверенных CRM-систем, среди которых выделяют: [YClients](#), [1C:Салон красоты](#), [CRMhosting.ru](#). Однако, практически все они ориентированы на оптимизацию работы салонов красоты и имеют сложный интерфейс с множеством непонятных и попросту ненужных функций для частников.

На рынке представлено несколько CRM-систем предназначенных для работы частных мастеров: [«Re Time»](#), [«ГномГуру»](#), «ЗаписьОнлайн».

Самым практичным сервисом для мастеров-частников является CRM-система «Re Time». Ее преимущества связаны с широким спектром предлагаемых услуг и простым интуитивно-понятным интерфейсом. Приложение полностью бесплатно и не имеет скрытых доплат. У сервиса существует большое количество доступных видов расписаний: от индивидуального для каждого клиента до группового с ограничением по количеству записавшихся и периодического. Последний вариант идеален для мастеров, которые совмещают свое дело с заработком в другой сфере. Таким образом, специалист может сделать доступными для записи удобные ему даты с определенными временными промежутками. После первой онлайн-записи «Re Time» автоматически заводит карточку клиента, которая в дальнейшем позволит сформировать индивидуальную и общую клиентскую статистику. Также сервис помогает вести учет затрат на материалы, и мастер легко определит сколько расходников было потрачено за услугу. Еще одной полезной функцией данной CRM-системы является возможность реализации собственной программы лояльности.

«ГномГуру» – неплохая CRM-система для частников. Приложение помогает совершать индивидуальные записи, вести клиентскую аналитику, статистику посещений и отказов от записи, учет расходных материалов. Сервис имеет все базовые функции CRM-системы, которые помогают мастеру оптимизировать работу. В приложение есть небольшая абонентская плата. ГномГуру может быть установлен только на Андроид. Также с помощью этой CRM-системы мастеру не получится реализовать персональную программу лояльности.

«ЗаписьОнлайн» – еще одна отечественная система онлайн-записи для клиентов. Ее функционал гораздо скромнее «Re Time» и «ГномГуру». Тем не менее, базовые сервисы системы работает довольно неплохо. За эти типовые функции приложение взимает достаточно большую абонентскую плату - от 1990 руб/мес. «ЗаписьОнлайн» не предоставляет бесплатную верификацию клиента. Личный кабинет системы не адаптирован под мобильные устройства.

Каждый мастер сам выбирает оптимальный для себя формат работы: остаться в салоне, начать собственный бизнес или стать частью бьюти-коворкинга. Если Вы примете решение проложить свой путь в частной сфере – стоит отбросить сомнения и сделать шаг вперед. А сервисы, описанные выше, всегда будут готовы помочь Вам оптимизировать работу, привлечь новых клиентов и повысить доход.