



Любовь Геращенко: «Красота не требует жертв, красота требует мастерства»



Любовь Геращенко личным примером доказывает, что красота не требует жертв, а требует мастерства. Она владеет уникальным бизнесом – мобильным салоном красоты. О том, как развивается ее дело и какую радость оно приносит людям, Любовь рассказывает нашему ресурсу.



 zheldor_city

19 октября, 7:54

- Любовь, у Вас необычное дело - мобильный салон красоты. Как пришла ов голову эта бизнес-идея и как давно Вы развиваете ее в нашем городе?

- Идея своего дела у меня появилась давно. Я всегда любила учиться, что-то делать сама, но, видимо, было не мое время и не мое дело. К собственному бизнесу меня подтолкнуло материнство. Почти 2 года назад, когда я была глубоко беременной вторым ребенком и уже было трудно садиться за руль, начала искать по знакомым, мастера, а желательно двух, чтобы они приезжали домой в

нужное мне время и творили со мной красоту. Мастеров нашла, но с большим трудом. Мы с ними проработали до того момента, пока моему сыну не исполнилось полгода. А потом один мастер перестала работать в этой области, другая ушла в декрет и опять встал вопрос поиска. И тут мне пришла в голову идея - создать у нас в городе сервис, куда люди, по каким-либо причинам не имеющие возможность ходить в салоны красоты или на дом к частному мастеру, могли бы позвонить и просто вызвать нужного специалиста к себе, в удобное время. Ведь это колоссальная экономия времени, которого нам всем иногда так не хватает. Итак, 1 августа 2013 года я открыла в городе й выездной сервис - [Мобильный салон красоты](#) . А вот наша активная страничка [Вконтакте](#)

- Как шло становление бизнеса, были ли у Вас конкуренты?

- По профессии я была далека от индустрии красоты. У меня экономическое образование, я немного успела поработать в строительной сфере. Когда искала тему для собственного бизнеса, нашла сайт с предложениями по франшизам. Франшизу Мобильного салона красоты продавала фирма, организованная молодой девушкой в г.Сургуте. Я посчитала свои затраты на покупку, ежемесячные издержки и поняла, что это мой шанс. Но покупка франшизы -это только идея, пакет документов, инструменты для ведения бизнеса, но совсем не 100% гарантия, что и у меня получится также хорошо, прибыльно, красиво, как и в других городах. Вопрос конкуренции именно в нашем городе, конечно же, актуален, но я иду вперед только своей дорогой. Со всеми дружу и не обращаю внимания на препятствия. Конечно, копируют нас,



пытаются создать идентичное. Я это вижу, но это дает мне только сил и уверенности в том, что я делаю все правильно и главное, - сервис нужен для людей.

- Как о Вашем бизнесе узнают люди? Почему они доверяют Вам, а не салонам красоты, которые есть, по моему, на каждом углу?


- Общаясь с нашими клиентами, всегда стараюсь получить обратную связь. Бывает, они указывают на ошибки, все это учитывается, фиксируется, и мы обязательно с девочками-мастерами разбираем, как такое могло произойти и в будущем, конечно, стараемся не делать больше таких ошибок. Это командный дух. Я учусь у клиентов, мастеров, а они у меня.

Также наш салон участвует во всех значимых событиях города. В частности, в фестивале невест, дне города, детском фестивале с ДЦ «Вместе». Вся информация есть на сайте, городских форумах, [Вконтакте](#).



- Отличается ценовая политика у Вас и в традиционных салонах красоты?

- Цены на уровне хорошего салона среднего класса в городе. Я пытаюсь донести до клиентов, что нашим сервисом мы экономим прежде всего их время, что им комфортно быть в своей домашней обстановке. Заказы бывают и в 5 утра и в 10 вечера, мастер приезжает и делает свою работу. Все мастера со стажем работы более 5 лет, с каждым я общаюсь лично, и уже на стадии этого первого общения можно понять - по пути или нет. Если человек не любит свое дело, не работает

 нам или нет. Если человек не любит свое дело, а работает только, чтобы заработать, ему не к нам. Могу ручаться за честность каждого специалиста и качество его работы. Это качество не может и не должно стоить дешево.

- Где находите персонал? Принимаете их на работу по ТК РФ с медкнижками? Ведь маникюр и педикюр - дело тонкое.

- Мастера работают по совместительству, они также имеют места работы в других салонах. По поводу маникюра и педикюра - интересная тема. Я такой же клиент, как и все, и хочу, чтобы мне все сделали по высшему разряду, без порезов, и тем более инфекций. Каждый мастер маникюра-педикюра при собеседовании предоставляет медицинскую книжку, рассказывает, как стерилизует инструменты. Есть обязательные условия, не соблюдая которые устроиться в Мобильный салон нельзя. Посмотреть отзывы работе многих наших мастеров, в том числе маникюра-педикюра, можно по ссылкам:

<http://centralniy.org/viewtopic.php?f=61&t=1671&start=90>

http://vk.com/topic-55599696_28757119

- Не опасно ли девушкам ехать домой к клиентам? Ведь люди бывают разные, не всегда адекватные и корректные? Как решаете вопросы в спорных случаях, например, клиент недоволен работой мастера?

- Хороший вопрос. От себя могу сказать, что тем и отличается налаженный сервис компании. В штатке нашей команды не один



при заказе данные клиента записываются, с ними разговариваю я лично, спрашиваю о нужной услуге, потом перезваниваю для уточнения каких-то деталей. Есть еще несколько методов проверки реальности и адекватности клиента. Но это тема для другого разговора.

Не буду скрывать, были случаи недовольства качеством нашей работы. В этом случае мои сотрудники ехали и исправляли ошибки бесплатно или же мы дарили клиенту подарки в виде различных бонусов.



- Расскажите о своем сотрудничестве с волонтерским движением города...

- У нас в городе есть благотворительный фонд «Седьмой лепесток», с его основателем Верой Белкиной и волонтером Татьяной мы также тесно сотрудничаем. Это очень хорошие люди, делающие благие дела.

- Что бы Вы могли пожелать начинающим бизнес-леди, ведь время с экономической точки зрения сейчас непростое... На что надо делать упор, чтобы бизнес приносил хорошие результаты?

- Удача и успех сопутствует только тем, кто верит в свое дело и любит то, чем занимается. Не надо бояться что-то поменять в себе. Делайте, что любите и Вам ни дня не придется работать.

Что касается моего дела, Мобильного салона красоты, то красота не требует жертв - красота требует мастерства.