**Свой бизнес: открываем салон по продаже свадебных платьев**

Свадебный бизнес красив во всех отношениях: и работаешь всегда в праздничной атмосфере и доходы радуют. Как открыть свое дело и преуспеть в нем, мы поговорим в этом номере.

Первым делом необходимо продумать стратегию вашего бизнеса: какова будет его специализация , планируете ли вы в дальнейшем создавать сеть салонов, каким первоначальным капиталом обладаете.

Дальше необходимо решить вопрос с арендой . Не стоит тратиться на помещение на первом этаже центрально торгового комплекса: во- первых, это дорого, а во-вторых, вряд ли, расположившись в центре вы сможете привлечь большее количество клиентов, все таки свадебное платье не джинсы - за ним идут целенаправленно, а не покупают лишь потому, что вещь приглянулась. Так же не стоит забиваться в полуподвальное помещение на окраине города - для большинства невест очень важно. чтобы не только само торжество, но и приготовление к нему, и в первую очередь покупка свадбного платья, проходило в прятной атмосфере и красивом окружении. В среднем расценки за аренду колеблются от $50-100 в центре до $20 за 1кв.м на переферии Ростова.
Что касается площади помещения, то на первое время вам будет достаточно зала в 40- 50 кв.м, при чем 30-40 кв.м надо будет отвести под торговый зал, где будут выставленны платья, так же стоит подумать об отдельном кабинете или, если не позволяет площадь, хотя бы об отдельном уголке, где вы будете беседовать с вашими клиентами и заключать договор.

Далее надо определить, какие именно товары и услуги будут предоставлены в салоне. Будете ли вы заниматься исключительно продажей и прокатом свадебных платьев, или вам так же интересен пошив платьев на заказ? На первое время вам хватит 20-30 моделей (не стоит сразу закупать дорогие наряды, начните с недорогой классики по $200-300 за платье), обычно наценка на продажу составляет 100-200%, на платье пошитое на заказ 200-300%, но иногда доходит и до 450% (это зависит от месторасположения и уровня салона), за платье, взятое напрокат в первый раз обычно берут 70% от его стоимости, во второй 50%, далее за каждый следующий прокат можно скидывать по 10% или же выставить платье на продажу по сниженной цене. Как видите рентабельность этого бизнеса и на начальном этапе вполне достойная, и в месяц салон свадебных платьев будет приносить доход в $1-2тыс.

Стоить обратить внимание на особенности свадебного бизнеса, главная из которых, по мнению большинства владельцев подобных салонов - его сезонность. Свадебный пик приходится на теплые месяцы, и часто в зимний период на аренду уходит то, что удалось заработать летом. Поэтому лучше всего приурочить открытие салона к началу сезона, а зимой можно принимать заказы на пошив обычной одежды. Так же хорошим решением проблемы сезонности будет продажа вечерних нарядов, которые остаются востребованными круглый год.

Несмотря на то, что в этом бизнесе вам не грозит большая конкуренция, как, к примеру, среди магазинов, продающих одежду, наштампованную одной фабрикой, все же стоит задуматься над тем, чем ваш салон будет отличаться от других. Очень хороша такая рекламная акция, как букет или бижутерия в подарок к платью, свадебный торт, услуги парикмахера, прокат лимузина со скидкой - вариантов здесь множество, и все они позволят привлечь клиента именно в ваш салон.

Количество персонала будет зависеть от велечины вашего салона и разнообразия предоставляемых услуг, для продажи необходимы продавцы - консультанты (заработная плата 10-15тыс. руб), для индивидуального пошива, подгонки и рестоврации платьев - портниха ( тут размер заработной платы может варьироваться от 15 до 40, а то и больше тыс. руб, а что поделать: если хотите, чтобы клиент всегда был доволен, вам не обойтись без первоклассных специалистов. которые в свою очередь требуют первоклассных гонораров), к тому же потребуется оборудование: швейная и вышивальная машина, оверлок, парогенератор, инструменты для искусственных цветов, что обойдется вам в $5-7 тыс. Можно заключить договор на пошив платьев с ателье, но все же это не так надежно и удобно: ателье не сможет напрямую работать с вашим клиентом, а значит не сможет понять и претворить в жизнь каждое его пожелание. Ну а если вы решили, что ваш салон будет брать свадьбу "под ключ", т.е. заниматься комплексной подготовкой к торжеству, то придется нанимать еще немалое количество рабочих : флориста, визажиста, дизайнера, тамаду и т.д. Хотя такой вариант подходит только тем предпринимателям, которые располагают достаточным начальным капиталами и готовятся к открытию салона очень высокого уровня. Если же средства не позволяют, лучше начинать с небольшого количества услуг, иначе вы рискуете растратить все свои деньги, а в итоге дело может прогореть.

Естественно залогом любого процветающего дела является хорошая реклама, конечно, нет ничего лучше, чем рекомендации ваших бывших клиентов, но т.к. пока таковых быть не может, стоит задуматься о других ее видах . Будет отлично, если к моменту открытия салона вы обзаведетесь собственным сайтом в интернете, где будут наглядно представлены наряды, и подробно описаны все услуги - большинство девушек начинают поиски свадебного платья именно с просмотра коллекций в интернете. Разместите красочную рекламу в свадебных журналах, которые тоже очень популярны среди будущих невест. А вот реклама в метро, на стендах и вывесках особого результата не принесет,
т.к. ее взаимодействие с потенциальными клиентами будет невелико.

Не забывайте о красивом оформлении салона, как уже говорилось, будущим молодоженам очень важно постоянно находится в праздничной атмосфере, а значит мягкое освещение, цветы, уютные диваны или кресла , чашечка горячего кофе, учтиво поднесенная вежливым продавцом и красиво разложенные на небольшом столике журналы во много раз увеличивают ваши шансы завоевать клиента. Так же не забывайте о большом зеркале и отдельной примерочной.

В целом на открытие салона понадобиться как минимум $15 тыс., не считая мелких затрат, окупиться такой бизнес может и за год, если приложить к этому все усилия. Так что если вы полны уверенности, профессионализма и обладаете достаточным капиталом - дерзайте и вы обязательно достигните огромных успехов в этом красивом бизнесе.