

ВЫБИРАЕМ СОЛЯРИЙ

ВСЕ О СОЛЯРИЯХ
И ЛАМПАХ ДЛЯ НИХ.



ЯМАЙКА
СТУДИЯ ЗАТАРА 

Содержание:

New, материал обновлён — март 2014 г.

Введение	3
Как получить большие скидки на солярии и косметику	4
Горизонтальный или вертикальный ПЛЮСЫ И МИНУСЫ.....	6
Новый с гарантией или бывший в употреблении, сроки службы ?.....	8
Выбираем пульт администратора для эффективного контроля.....	9
Аппараты, которые не стоит покупать.....	14
Обзор рынка соляриев. Солярии на 220. Описания и комментарии.....	15
Дополнительные опции соляриев. «Тюнинг» своими руками!.....	18
КОЛЛАГЕНАРИЙ. Как заработать на этой услуге	20
Лампы для солярия. Обзор. Факты, о которых не пишут.....	21
Берём солярий в аренду? Распространённые ошибки	25
Как самостоятельно подобрать солярий. Ошибки эксплуатации	28
Как получить большие скидки на солярии и косметику	32
Заключение.....	34

ВВЕДЕНИЕ

Об авторе:

Игорь Владимирович Шерешков.

Основатель сети студий загара «Ямайка». В бизнесе загара с 2000г.

2000г. 1 студия на 1 солярий.

2002г. 3 студии на 6 соляриев. Начало развития собственной сети.

2003г. Поставки соляриев премиум класса с выставок и аукционов Германии.

2006г. Продажа «франшизы» сети.

2010г. Журнал и Рассылка по бизнесу загара.
Консалтинг сетей и салонов. Более 100 за три года.

2013г. Запуск проекта коллективных закупок для нашего бизнеса.

Продажа соляриев напрямую от производителей и поставщиков по России.

- СКИДКИ на солярии от 40 000р. до 200 000р.
- Косметика для загара в розницу по оптовым ценам и многое другое, что нам необходимо для бизнеса

В этой книге и в других я делюсь своим накопленным опытом.

Информация интересна и новичку, и опытным предпринимателям.

PS. В этой книге я выражаю исключительно своё мнение, основанное на опыте работы.



С Уважением,
Ген.директор сети студий загара "Ямайка"
Шерешков Игорь Владимирович.
<http://www.jamaika-club.ru>

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ХОТИТЕ сэкономить от 40 000р. до 200 000р. при покупке одного солярия?

заказать косметику себе в салон
по дилерским ценам?

За три года я объединил больше 5000 предпринимателей по всей стране.

Договорился со многими поставщиками напрямую

И создал для ВСЕХ НАС этот сервис.

Коллективные закупки для бизнеса
Получить большие скидки просто!

1 *Регистрируйтесь*
Меньше минуты

2 *Выбирайте товары*

3 *Заказывайте*

ЗАХОДИТЕ, РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!

Игорь Шершков

Copyright © 2014 все права защищены

СКАЧАВ ЭТУ КНИГУ ВЫ ПОДПИСАЛИСЬ НА РАССЫЛКУ ПО БИЗНЕСУ ЗАГАРА!



В рассылке:

- Своевременная информация о новых законах
- Схемы и приемы увеличения заработка на солярии и косметике.

В АРХИВЕ ВЫ НАЙДЁТЕ:

- ИНФОРМАЦИЯ КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ НА СОЛЯРИИ
- КАК ПРОДАВАТЬ НА 30.000р. И БОЛЬШЕ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ЗАГАРА
- МНОГО ПОЛЕЗНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ

ПОДПИСАТЬСЯ СНОВА!

(для тех кто отписался и решил что рассылка будет полезна для бизнеса)

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ ИЛИ ВЕРТИКАЛЬНЫЙ ЧТО ВЫБИРАЕМ?

солярии относятся к электробытовому оборудованию, поэтому

на них не требуется лицензия.

Выбор прост - если у Вас есть на открытие студии от 100 000 долларов и Вы планируете это сделать в большом городе — то конечно же горизонтальные солярии.

Горизонтальные машины.

Во всем мире принято загорать в горизонтальных соляриях. В России и странах Восточной Европы — в вертикальных.

Долгое время мы параллельно занимались поставкой на российский рынок бывших в употреблении горизонтальных соляриев премиум-класса из Германии (лидера этого бизнеса в Европе). Привозили их с выставок и аукционов. Сейчас такой рынок горизонтальных соляриев сложился уже и в России.

Минусы горизонтальных соляриев:

- они занимают больше места
- технически более сложные, в следствии чего более дорогие ремонт, сборка и доставка
- требуют обработки после каждого клиента
- к расходной затратной части кроме ламп добавляется еще и стекло, которое меняется раз в три-четыре года
- низкая ликвидность (продать в последствии будет сложно)

Плюсы горизонтальных соляриев:

- + все модели с центральным выбросом воздуха (дешевые модели мы не рассматриваем в связи с полной нецелесообразностью их использования)
- + очень комфортны
- + действительно хороший загар

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Горизонтальный солярий, который мог бы конкурировать со стандартной вертикальной машиной, стоит дороже.

Серьезный новый аппарат стоит от 20 до 50 тысяч евро, а дешевые модели покупать смысла нет, не будет нужного загара.

На российском рынке цены на новые аппараты зашкаливают. Все, что стоит меньше 11 тыс. евро (новые) - вообще не достойно внимания, что-то приемлемое начинается от 15 тысяч евро.

Оговорюсь, что это исключительно моё профессиональное мнение, которое точно не разделяют Российские продавцы соляриев, продавая такие модели как Luxura X5 и им подобные.
(всё что меньше 9 кВт)

Я ничего не имею против этих соляриев, просто остановив выбор на нём, Вы однозначно проиграете салону напротив, у которого стоит обычный недорогой вертикальный солярий. Это мой опыт.

В горизонтальный солярий - клиент пойдёт только в очень хороший, и только в большой студии загара. Бывают редкие исключения, но я бы на них не рассчитывал.

Б/у-модели намного дешевле, но хорошие стоят тоже не мало.

Студия на одну-две вертикальных и 1 горизонтальный аппарат — НЕ РАБОТАЕТ ЭФФЕКТИВНО!

Студия, где горизонтальный солярий выступает как дополнение, в большинстве случаев напрасная трата денег.

Мы например для своих студий выбираем вертикальные модели.

Почему, занимаясь поставками люксовых горизонтальных моделей б/у из Германии мы ставим в свои студии вертикальные?

Это обусловлено в первую очередь экономической выгодой.

- российские клиенты привыкли к вертикальным моделям
- они более дешевы, просты в сборке и ремонте
- при правильном выборе модели это ликвидный товар
- стоят они на порядок дешевле

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ЧТО ЖЕ КУПИТЬ: НОВЫЙ С ГАРАНТИЕЙ или Б/У ?

Выбор зависит от ваших финансовых возможностей, цели и уровня салона.

Вертикальные солярии можно сравнить с чайником — есть дешевые, есть дорогие, но отличие в них только дизайн, мощность и конечно качество сборки.

Конкретного срока службы у солярия в общем то нет. Есть лишь морально устаревшие модели. Срок службы зависит от отношения к оборудованию. Например у нас уже 10 лет работают первые солярии и замечательно справляются!

Мы делаем свои студии и с б/у и с новыми соляриями.

ПРИЧИНА ПОКУПКИ Б/У проста — зачем покупать новый и заведомо переплачивать, когда можно найти б/у в отличном состоянии и на 30-50% дешевле.

Ломаться в качественном солярии практически нечему. За весь период работы всех студий было только несколько существенных поломок, и самый дорогостоящий ремонт обошелся всего лишь в 10 тыс. рублей. Сейчас российский рынок вертикальных б/у-аппаратов огромен. Предложений много и есть из чего выбрать.

Купив б/у — Вы можете существенно сэкономить на солярии, только делать это надо — правильно!

ПРИЧИНЫ ПОКУПКИ НОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ:

1. Цель и уровень студии
- Там где клиенты готовы платить нужны хорошие серьёзные машины от качественных производителей.
2. Маленькая разница между покупкой б/у и нового с гарантией.
Это относится к нашим отечественным производителям.
Например солярии . Уже качественные солярии и сервис.
3. Просто нет б/у. Это относится в основном к соляриям на 220вт.
Б/у найти почти невозможно.

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ВЫБИРАЕМ ПУЛЬТ АДМИНИСТРАТОРА ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЯ

Обычно в комплекте с солярием идет пульт администратора или жетоноприемник.

ИЗ ОПЫТА:

Жетоноприемник подходит только для следующего варианта: Арендуете место в бассейне или фитнесе и ставите там солярий с жетонбоксом. Жетоны продает работающий там администратор.

Минусы: нет возможности работать по абонементам, в следствие чего страдает доходность; и жетонбоксы часто выходят из строя.

Плюсы: практически ничего не надо делать.

Теперь о пульте администратора.

На данный момент на рынке существуют несколько их вариантов, на вид все практически одинаковы, а функционально отличаются сильно.

Большинство имеют общую **накопительную** систему подсчета времени и количества сеансов, такие мы у себя **не используем**.

Они не удобны для полноценного и эффективного контроля.

Обычно это хорошие и надёжные пульта, но накопительная система крайне неудобна для лёгкого и быстрого контроля.

ПУЛЬТ С РАЗБИВКОЙ ПО ДАТАМ

ЭКОНОМИТ ВРЕМЯ НА КОНТРОЛЕ СОЛЯРИЯ!

Для серьёзного облегчения и упрощения своей работы мы покупаем пульта, где идет **разбивка времени за каждый конкретный день и количество сеансов**.

В меню количество сеансов и общее время загара за каждое конкретно число, за последние 30-360 дней (зависит от прошивки)

Самые функциональные и надёжные пульта - отечественного производства. Мы их используем с 2006г. Другие перестали закупать. Они выводят отличную статистику и стоят недорого.

ПОДРОБНО О ПУЛЬТАХ И РАЗЛИЧИЯХ МЕЖДУ НИМИ - У НАС НА САЙТЕ...

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ОБЗОР РЫНКА СОЛЯРИЕВ. ОПИСАНИЯ И КОММЕНТАРИИ.

Есть компании, которые уже очень давно на рынке соляриев и отлично себя зарекомендовали. Есть отличные модели, которые, по опыту не приносят хлопот, и по своему внешнему виду еще долго морально не устареют. С отличным соотношением цена-качество-надежность.

Вот конкретные модели, которые в достаточном количестве присутствуют на российском рынке:

АППАРАТЫ НА 380

Lumina 48 xLc а теперь **Luxura V7 — 48 xLc** (48 ламп). Плюс этой модели в механизме открывания дверей и нестандартном подходе к установке верхнего вентилятора.
производитель: HAPRO Нидерланды.

Luxura V7 и V9 — отличные модели, но дорогие. Ничего кроме дизайна их не выделяет. Громоздкие. Вопрос цены и места под солярий.
производитель: HAPRO Нидерланды.

Luxura V5 (42 лампы)— отличная модель, которая дает замечательный загар, меньше стоимость замены ламп. За счет открывания двух дверей требует меньше площади для размещения. В связи с этим стала очень популярна в России.
производитель: HAPRO Нидерланды.

Power Tower 8000 (i8) - отличная рабочая модель. 48 ламп За счет зеркальных панелей за лампами позволяет получить замечательный загар.

Power Tower 10 000 — не интересна, в связи с большим количеством ламп. В них просто нет необходимости. Замена их — целое состояние!

Power Tower 7200 — хороший солярий, но идет с лампами длиной 190см, они более редки, что может вызвать проблемы с заменой, хотя в последнее время из за популярности этой модели лампы обычно всегда есть в наличии.

Power Tower 7000 (36 ламп) - предшественник 7200, только без крыши и 36 ламп — загар за счёт зеркальных панелей замечательный и не чувствуется что ламп меньше. (обдув боковой)

К сожалению снят с производства и морально устарел из за кол-ва ламп, хотя это можно правильно преподнести клиенту

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Вся линейка выглядит одинаково и отличается только кол-вом ламп и наличием/отсутствием крыши
производитель: Ultrasun (Gardasun) Нидерланды.

SunVision V 200 (250,400,500) XXL 48 ламп — нормальная ликвидная модель, как в старом модельном ряду, так и в новом. На мой взгляд в новом - необоснованно дорога. Так же частенько случаются поломки.
производитель: Alisun, Нидерланды.

Не спутайте с SunVision v-compact ! 42 лампы (иногда 160вт)
На первый взгляд — они кажутся похожими! Модель морально устарела. Загар средний. Иногда возникают проблемы технического характера. Ничего серьёзного и редко, но бывает.

Megasun KBL Германия (ВЕСЬ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД) Солярии одни из лучших по качеству и исполнению. Не дешёвые естественно. Но цена в данном случае оправдана.

Педантичные немцы умеют делать сложную технику.

Распространён **Megasun tower** - отличная модель.

Важно! - есть центральный выброс воздуха, то есть можно подвести вентиляцию непосредственно к аппарату.

Sunflower - еще одна хорошая проверенная модель, но на этот раз производства республики Беларусь, также с центральным выбросом воздуха. Сейчас правда непонятно кто и где их производит. Не уверен, но по-моему уже и в России собирают.

Есть нюанс со стёклами. Так как они гнутые, через два три года возникают микротрещины. Ничего страшного для работы нет, но внешний вид иногда страдает. (всё естественно индивидуально)

Да и появление российских соляриев сделало его менее конкурентным по цене.

Q-med (Италия) - заслуживают отдельного рассмотрения. Великолепное исполнение, дизайн и качество. Итальянский производитель. Позволяют получить замечательный загар за счет формы солярия. Хорошее соотношение цена-качества. Это аппараты уже бизнес и премиум-классов. Идеально подходят на роль солярия-звезды в Вашей студии.

Dr. Kern Tandome (Германия) — неплохие солярии **новой линейки** этой компании. TANDOME, TANDOME II и далее.

ВАЖНО!!! Не путать со старыми соляриями этой компании — крайне неликвидные и топорно сделанные - **DR. KERN TANCAN**

Tanzi Opal (Польша) — неплохие, но не ликвидные модели, вероятно за счет внутреннего дизайна. Есть Центральный выброс воздуха.

Style, K-sun, X-sun Все модели Tecnosole - хорошие модели. Уже проверены временем.

Во всех моделях есть центральный выброс воздуха. Это плюс.

Есть ещё три ведущих немецких производителя: **UWE, ERGOLINE и SOLTRON** - они специализируются на профессиональных горизонтальных моделях, и у них есть хорошие линейки вертикальных машин.

Опять же — педантичные немцы. Стоимость достаточно высока, но обоснована. Выбор вертикальных моделей невелик. Минусом можно считать отсутствие должного сервиса этих машин, так как они не распространены в нашей стране.

EXPRESS TAN.

Экономичные Американцы. Уже проверены временем. На 380 только **модель 4000**. Остальные рассмотрены в другом разделе.

Плюсы: минимум места, экономия на замене ламп (176см стоят в разы дешевле) и экономия на вентиляции (индивидуально), за счёт строения хороший загар. Бесплатно доставляют до вашей жд станции.

Из минусов — дизайн солярия. Топорненько, но как мне сказала одна владелица салона «если обклеить стразами — смотрится очень мило»:)

Выделяем РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ!

Вот уже и у нас появились таковые.

Не Мегасаны с Q-med конечно, но и цены другие.

Прошло время и солярии стали хорошего качества и конкурентноспособны.

SUN-M Производитель «Солнечный Рай»

Нормальные солярии. Сами их не использовали.

Плюс — большой выбор в комплектации. Почти как ЛЕГО :)

Минусы опишу в соляриях на 220.

FLEXUS — Производитель «Солнечная система»

Солярий вроде неплохой, но в последнее время непонятно как работают и тех. поддержка. Пытались сделать заказ, «промурыжили» неделю...

Собираются штучными партиями. Не массовое производство.

Из минусов: Так как солярии делаются под заказ, то изготовление 21 день. Обычно до двух недель.

FIRE-SUN — Производитель: ООО "Инфо Тек"

Солярий выпускают поставщики электроники для российских соляриев. На наше мнение — самая удачная Российская модель солярия в соотношении цена/качество на сегодняшний день.

Инженеры не долго думая взяли самые удачные решения от мировых лидеров рынка загара.

Зеркальные панели за солярием, «фишка» использованная ещё в Power Tower с 36 лампами и дающая даже с таким кол-вом ламп и формой солярия великолепный загар. В паре наших студий в Подмоскowie остались эти солярии и мы их не меняем. Зеркальные пол и потолок + % к загару. Форма солярия — тоже плюс.

Ну и две двери, как в Люксуре v5 - сильно экономят пространство необходимое для установки солярия.

Не распыляясь на комплектации и модели, сделали одну модель в самой полной комплектации, отличаясь лишь кол-вом ламп и мощностью.

Плюсы: в стандартной комплектации идут такие дорогие опции и «фишечки» для привлечения клиентов, как: арома и аквабрыз!

Мы протестировали солярий - твёрдая пятёрка за свои деньги.

Всё сделано по уму и главное красиво, что немаловажно, так как наши основные клиентки - прекрасный пол.

За свои деньги мы получаем полностью конкурентноспособный аппарат с отличным загаром.

Минусов — пока не нашли. Кто купил — очень нравится.

Работаем теперь только с этим производителем. Их не стыдно рекомендовать и предлагать как разумный вариант сочетания цены и качества.

Нажмите на ссылку, чтобы узнать цены → [Солярии Fire-Sun](#)

АППАРАТЫ, КОТОРЫЕ ПОКУПАТЬ НЕ СТОИТ:

Эти модели либо не ликвидны, либо плохо себя зарекомендовали, либо у них страдает дизайн, ИЛИ ВСЁ ВМЕСТЕ:)

1. Все модели **Sportarredo** (Италия) не ликвидны, плохая техническая база обслуживания и др...ВСЁ ВМЕСТЕ...

2. **Sunshine 7000** (42лампы) — предшественник Power Tower 7000 (36 ламп) - неликвиден совсем. Сам же Power Tower 7000 — очень удачная рабочая модель. Но всё таки уже устарела.

Ultrasun (Gardasun) Нидерланды

3. **DR. KERN TANCAN** (Германия) — ужасный дизайн, как топором рубили... В солярии использовали дерево:)

4. **SunVision v-compact** (Нидерланды) — эта модель уже устарела и не ликвидна. (42лампы)

5. Все модели **Alpha Cab** (Бельгия) — потом вообще не продадите, и дизайн страдает.

6. **Luxura Delta** (Нидерланды). - много недостатков, не относящихся напрямую к качеству загара

7. **Tanzi Opal Mini Max** (Польша) — не ликвиден, на стёклах на сгибах быстро появляются микротрещины, плохой сервис этих аппаратов и др...

8. **Солярии Sonnex** (Украина) — всё вместе. Найти офис продаж не смог. Образца нет. Может и ничего, но явно неликвиден и отсутствует нормальный сервис.

АППАРАТЫ НА 220 ВТ.

Вопрос загара в них не однозначный.

Однозначно лишь одно.

Его конструкция должна быть специально рассчитана под такую мощность.

Некоторые компании просто меняют лампы на 100 -120Вт.

Это приводит лишь к тому что в них плохо загорают.

НЕ СТОИТ ПОКУПАТЬ ТАКИЕ МОДЕЛИ НА 220 КАК:

SunVision V230

Sunbreeze

и другие, в которых продавцы впихнули лампы на 100 вт вместо 180 вт и слегка переделали электрику.

Что будет с одним и тем же помещением, если поставить лампочку послабее...

Sun-M на 220 — не разрабатывался под особенности 220, и соответственно загар слабоват.

МИРО и Proline (Hapro) - солярии о которых много спрашивают, но однозначно сказать не могу. У нас опыта не было, а в сети ведутся целые баталии...

Если у Вас стоит солярий **МИРО** или **Proline**, пожалуйста черканите пару строк. Буду признателен и сам помогу любым советом если нужно.

b2bzagar@gmail.com

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

СОЛЯРИИ НА 220ВТ В КОТОРЫХ ЗАГОРАЮТ!

Мне пока известны только две модели таких соляриев:

1. **Smartsun** (Q-med), но они дорого стоят. Лампы нужны специальные, которые тоже дорого стоят. Поэтому он не сильно популярен.

2. **EXPRESS TAN.** (USA)

Про них писал выше в разделе на 380.

Модели **3200** и **2400** - 32 и 24 лампы соответственно.

В отличие от старшего собрата — здесь конкуренции у них нет. **Наверно пока единственный приемлемый вариант на 220вт.**

Всё просто. Панели сдвигаются очень близко, а соответственно загар есть и хороший.

Для соляриев на 220 Вт — это САМОЕ ГЛАВНОЕ!

Плюсы и минусы те же, что описаны у 4000.

Нет солярия о котором хотите узнать?

Напишите мне на почту и спросите: b2bzagar@gmail.com

Информация именно благодаря Вам дополняется!

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

КРИТЕРИИ ВЫБОРА СОЛЯРИЯ:

- **Распространённость этой марки соляриев.**
- **Серьёзность компании и возможность технического обслуживания с её стороны.**
- **Если солярий выйдет из строя — кто сможет починить?**
- **Если Вам придётся его продавать, сможете ли Вы его выгодно продать?**
- **Если их мало на рынке и отсутствует должный сервис, зачем Вам эти проблемы за Ваши деньги???**

Это моё мнение, основанное на собственном опыте.
Все солярии рассмотрены с точки зрения соотношения важных характеристик:

НАДЁЖНОСТЬ - ЦЕНА — КАЧЕСТВО!

Если у Вас есть другое мнение и опыт — буду рад, если Вы им поделитесь.
Напишите мне на почту: b2bzagar@gmail.com

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ У СОЛЯРИЕВ. ТЮНИНГ, СВОИМИ РУКАМИ — ЭТО ПРОСТО!

- **ВИБРОПОЛ.**

Эффективно звучит:)

НО! не всем нравится и очень дорого; если есть — хорошо, нет — и не надо.

- **ЗЕРКАЛЬНЫЙ ПОТОЛОК.** Есть — замечательно, вообще чем больше зеркальных поверхностей в солярии тем лучше загар у Ваших клиентов.

- **ЗЕРКАЛЬНЫЙ ПОЛ.**

Очень нужная и важная опция, способствует более сильному загару ног. Интересен как «эффект новизны» и фактор повышения цены на несколько рублей за минуту. Рекомендую устанавливать через полгода работы студии в один из аппаратов.

Существует два вида. Заводские от производителя — очень дороги, цена от 400 евро, привозят их обычно под заказ в течение 1-2х месяцев. Из-за высокой стоимости, ничем не обусловленной, их стали производить в России. Производят их из специального УФ-отражающего пластика. Узнать подробнее...

- **ПОДСВЕТКА ПОЛА.** Фирменная стоит очень дорого, руками делается очень легко и смотрится очень эффектно. Покупаете на любом строительном рынке длинный люминисцентный светильник с лампой желаемого цвета и просто кладете под солярий — Ваша подсветка готова!

Также можно использовать гибкий неон, как подсветку - световой шнур **Лед Неон-Флекс (LEDNEON-FLEX).**

Дороже, но это уникальный материал!

Можно подсветить солярии, можно пустить сверху по периметру перегородок, и получится необыкновенно красиво. Всё зависит только от вашей фантазии и вполне доступно по цене.

- **Музыка.** Просто необходимый элемент и устанавливается в каждой

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

кабинке ОБЯЗАТЕЛЬНО! Часто выбор студии клиентом зависит лишь от наличия приятной музыки во время сеанса. Во всех аппаратах предусмотрено место под колонки.

Можно поступить двумя способами:

1. Вставить в штатные места автомобильные колонки. Тогда Вам нужна будет авто магнитола или другой проигрыватель. Зависит от того какие поставите колонки: активные или пассивные. Проконсультируйтесь в магазине.
2. Оставить на потолке декоративные решетки, а внутрь положить небольшие компьютерные колонки. Это недорого и просто. Выводите к себе на компьютер администратора или на музыкальный центр, включаете проигрыватель — ВСЁ!

- **Лифт.**

Присутствует только в дорогих моделях. Смысловая нагрузка у него только одна — поднять невысокого человека поближе к лампам с зоной для лица и декольте, если такие лампы используются. Не самая необходимая функция, особенно если таких ламп нет:)

- **Аромо- и аквабриз.**

Интересные, но дорогие дополнительные опции. Их описание Вы легко найдете в интернете сами. Цена в среднем 400-500 евро. Как приятное новшество вполне себя оправдывает. Для клиентов это всегда «фишечка»
Всё зависит ещё и от самого аквабриза, от модели солярия и расположения оборудования. Некоторые клиенты вообще не замечают его. Если эти опции уже есть в аппарате то замечательно.
Но реально — себестоимость этих опций невелика, так как их можно описать как автоматические «освежитель воздуха» и «опрыскиватель»:)
Российские производители понимая это не стали ломить цены и многие выпустили вполне приличные аква и арома за небольшие деньги к своим соляриям.
Надо ещё думаю сказать что функция индивидуальна и встроить от одного солярия к другому возможно разве только «кулибинским» способом:)

КОЛЛАГЕНАРИЙ И КОЛЛАГЕНОВЫЕ ЛАМПЫ. Подходит ли для бизнеса? Как зарабатывать на коллагенарии.

Не так давно на российском рынке появились коллагеновые лампы. И тут же пошла новая «фишка» Коллагенарий. Давайте разберёмся с этой новинкой.

На нашем сайте есть две статьи на тему коллагенария. Так же к этим статьям уже собралось достаточно много интересных комментариев. Поэтому я даю ссылки на эти статьи в нашем архиве рассылки:

Читать статьи :

1. [Коллагенарий и Кулибины. Ошибки бизнеса.](#)
2. [Коллагенарий. Стоит ли вводить эту услугу? Как заработать.](#)

Просто нажмите на эти ссылки чтобы прочитать статьи.

Если у Вас не получилось — Напишите на почту: b2bzagar@gmail.com

В ДВУХ СЛОВАХ.... + новое решение!

Выражу своё субъективное мнение.

Коллагенарий — штука в принципе хорошая, но для бизнеса подходит с оговорками...

Раскрою пару секретов:

- 1) Отсутствие быстрого и видимого эффекта не позволяет использовать эту услугу массово, как солярий к примеру.
- 2) Её нужно ПРОДАВАТЬ! То есть поставить и надеяться что народ «попрёт» - безрассудно. Можете попробовать:)

Нужна постоянная и серьёзная работа ваших администраторов. Если Вы не

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

уверены, что в Ваше отсутствие они будут так же усердно объяснять и продавать — НЕ БЕРИТЕ!

Поэтому моё мнение что это отличная допслуга в хороших салонах красоты и СПА с хорошо обученными администраторами

- 3) Для видимого и реального эффекта + ускорения получения этого эффекта — необходима специальная косметика. Тут уже непонятно что работает косметика или коллагенарий, но вместе они усиливают эффект и изменения на лицо.

Производители, прекрасно поняли свою «ошибку» и нашли новый коммерческий ход!

А конкретно, законодатель моды компания KBL «Мегасан» нашла выход из ситуации:

СОЛЯРИЙ + КОЛЛАГЕНАРИЙ или КОЛЛАГЕНАРИЙ + СОЛЯРИЙ то есть 2 в 1

Из названия всё более чем понятно я думаю. Различие лишь в том, что является основным, а что как дополнение.

Решение очень логичное и простое. Дать видимый эффект. То есть за счёт солярия клиент получает загар и эффект на лицо. А соответственно нет яркого негатива к отсутствию видимого эффекта за короткий срок от коллагена.

Вот такой вариант уже может быть массовым, но на моё мнение всё же солярий + коллагенарий. Так как в данном случае коллагенарий - дополнение и является новой крутой «фишкой» для привлечения клиентов. Не нужно объяснять и «продавать» услугу.

Лидером здесь однозначно является KBL MegaSun с новинкой OPTIMA. Этот коллариум 2 в 1 - бесспорно звезда для студии или салона.

Мы закупили партию этих машин в свои студии, и они показывают высокие продажи услуг. Этот аппарат — реально крут за свои относительно небольшие деньги.

Другие компании так же вслед за Мегасаном начали внедрять у себя сочетание солярия и коллагенария.

Обзора со своей стороны я дать не могу, так как тема очень свежая и никаких тестов и отзывов у нас пока нет.

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ВИДЫ ЛАМП ДЛЯ СОЛЯРИЯ

Опять же я не буду рассматривать сугубо техническую сторону вопроса, мы не техники — мы предприниматели.

Лампы для солярия подразделяются на два типа:

ультрафиолетовые низкого давления (обычные)

и высокого давления (мощные лампы 400 - 2500 Вт)

- в вертикальных моделях их используют в основном для улучшения загара лица, плеч и области декольте.

Наличие таких ламп в вашем солярии - отличная опция!

Важным показателем лампы является:

коэффициент UVB/UVA в диапазоне от 0,7% до 3,6% (4.7)

и ресурс работы ламп в диапазоне от 400 до 1000 часов.

Лампы отличаются и по длине.

Для вертикальных моделей стандарт - 200см, есть аппараты с лампами 190 и 176 см. (для горизонтальных обычно 176см)

ВСЕОБЩЕЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ что чем выше коэф. тем лучше лампа.

Качество лампы зависит от смеси газов внутри. Коэффициент UVB/UVA лишь показатель соотношения. Именно поэтому одни лампы с коэф. 2.3 могут быть намного лучше других с коэф. 3.6

ВАЖНО!

Часто некоторые компании подделывают тех. паспорта ламп.

Поэтому выбор лампы является большой проблемой. Все продавцы уверяют что именно их лампы самые самые... На деле всё оказывается не так.

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Лампы куплены, клиентам не нравится, мы теряем деньги и самих клиентов, которые могут и не вернуться вообще.

Вполне достаточно коэф 2,3 — 2,6%.

Клиент получает хороший качественный безопасный загар за чуть меньшее время, которое предусмотрено производителем. С такими лампами наш клиент загорает в среднем 6 -10 минут, что хорошо и для него и для бизнеса.

Стоит отметить что при выборе солярия мощность ламп в 180-200 Вт нас вполне устраивает, и не нужно переплачивать за 230-260 Вт, исключение составит лишь конкурентная борьба за клиента.

И всё же какие лампы выбрать?

Нет определённого ответа на этот вопрос, так как под каждый вид солярия подходят отдельные лампы. Всё зависит электронные балласты или обычные, их мощность, вертикальный или горизонт. Итд...

ПОЧЕМУ ЛАМПЫ МОГУТ РАБОТАТЬ ПЛОХО:

Чтобы лампа работала нормально в солярии должны соответствовать одной мощности: балласты + стартеры + лампы.

Часто стартеры бывают чуть ниже по мощности. Если это до 20 Вт. Не страшно, если больше, то лампа не будет работать на всю мощность.

Пример:

Лампы 180Вт

Балласты 180Вт

Стартеры 160-180Вт

Если ваш солярий рассчитан на лампы в 180-200 Вт, **то абсолютно бесполезно ставить туда лампы в 230-260 Вт !**

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Они не будут эффективно работать!

Так как балласты и стартеры этого солярия просто под них не приспособлены!

Цвет лампы, о чём никто не пишет.

Стандартный цвет свечения лежит в области ультрафиолета, поэтому та часть спектра которая доступна человеческому глазу подкрашивает их в голубой цвет. Есть лампы розового и зеленого свечения. В принципе цвет может быть любой, он зависит только от каталитических добавок в инертный газ, заполняющий стеклянную колбу.

На качество загара это никак не влияет - это маркетинговый ход компаний!

Да действительно такие лампы могут идти с увеличенным UVB, но это достигается совершенно другим путем.

Что касается цветных ламп, мое мнение такое: это очень хорошо для привлечения новых клиентов и конкурентной борьбы за клиента.

Но мы например не любим «вешать лапшу на уши» нашим клиентам, и не используем такие лампы. К тому же они значительно дороже. Зачем? Когда можно купить просто хорошие лампы.

Стоит упомянуть о лампах DUO или Combi. Это лампы в которых примерно 1/4 часть заполнена газом с более интенсивным излучением UVB их так же подкрашивают, обычно в розовый цвет. Совершенно неоправданно в плане стоимости ламп и эффективности.

А так же с ними возникает маленький конфуз!

Далеко не все девушки модельного роста. А сектор для лица начинается достаточно высоко. У многих загорает одна макушка.

Девушки просят подставки. А подставки портят наши полы в соляриях, «зеркальные» просто уничтожаются за пол года.

У разных производителей разные лампы. Мнений много. Мы остановились на лампах Magic sun (Lighttech) Dellux . Хотя много и других достойных, с оптимальным соотношением цена-качество.

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Нам не нравятся Cosmedico и Sylvania — они быстро изнашиваются, не проходит и пол срока. Но у них есть удачные модели для электронных балластов. Это наш опыт.

Что ОБЯЗАТЕЛЬНО надо знать:

- Первые 4 минуты лампы разогреваются и выходят на свою мощность. Поэтому загар на 4 минуты не даёт вообще никакого эффекта.

Исключение — солярии с электронным балластом. В них лампа выходит на свою мощность сразу и работает в этом режиме весь свой срок службы.

- В разогретом солярии — люди загорают чуть быстрее, чем в не разогретом. Обычно разница в 1-2 минуты.
- Новые лампы работают первые сто часов на 120% от своей реальной мощности, и клиенты не смогут загорать больше 6 -10 минут.

Сотрудники **ОБЯЗАТЕЛЬНО** должны предупреждать об этом!!!

В первую очередь мы ведь заботимся о здоровье наших клиентов, правда?

- Затем интенсивность излучения выравниваются к 100% , и потихоньку идёт на уменьшение. К 600 часам из 800 (например) они отрабатывают значительную часть своего ресурса. Мы меняем лампы на 500-550 часах из 800.
- Менять лампы лучше за месяц- два до сезона , чтобы они к сезону уже отработали 50-100 часов. Люди будут загорать на 1-3 минуты побольше. (время-деньги)
- Не меняйте через одну. Экономия выйдет боком.

Есть одно очень ВАЖНОЕ правило, если Вы хотите успешный бизнес:

ЗАМЕНА ЛАМП ПРОИЗВОДИТСЯ РАНЬШЕ ОКОНЧАНИЯ СРОКА ИХ СЛУЖБЫ !!!! т.е. 600 часов из 800 ИЛИ 800 из 1000 !!!!

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Потерять клиента очень легко, вернуть обратно требует огромных усилий!!!

Иногда лампы могут пройти полностью все 800 часов без серьёзной потери в мощности – это зависит от партии и других факторов, но это крайне редкое исключение из правил.

Экономя на этой расходной составляющей бизнеса или просто один раз не поменяв вовремя лампы, (потому что не было денег, протянули время итд итп)

Вы потеряете клиентов и очень быстро. Слухи о плохих лампах разносятся гораздо быстрее, чем о хороших.

БЕРЁМ СОЛЯРИЙ В АРЕНДУ. РАСПРОСТРАНЁННЫЕ ОШИБКИ. НА СКОЛЬКО ЭТО ВЫГОДНО?

АРЕНДА, «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ»:

ФАКТЫ:

1, Солярий сдают обычно не менее 9 месяцев.

Иначе просто не выгодно, так как только перевозка, доставка и установка стоит в среднем 6-8000р. Столько же стоит солярий забрать. Соответственно пара месяцев аренды уйдут только на это.

2. Стоимость комплекта ламп, даже по оптовой цене больше 30000р., а то и все 40000р.

Выгодно ли арендодателю ставить Вам новые лампы?

15000р, доставка и установка + 35000р. лампы = 50000р.

Сколько стоит солярий в аренду?

Будет ли арендодатель сдавать себе в убыток или сильно уменьшать свою прибыль?

Подумайте....

3. Проверить новые лампы стоят или нет — НЕЛЬЗЯ! Можно лишь сделать примерный замер. Но срок службы лампы с примерно одинаковыми показателями колеблется от 100-350 минут.

ЧТО ТАКОЕ СОЛЯРИЙ БЕЗ ХОРОШИХ ЛАМП — НАПИСАНО РАЗДЕЛОМ ВЫШЕ!

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

Многие берут солярии в аренду чтобы себя «обезопасить», а вдруг бизнес не пойдет или....

ДАВАЙТЕ ТЕПЕРЬ ПОСЧИТАЕМ ЭТУ «БЕЗОПАСНОСТЬ»

1. В среднем солярий сдают минимум на 9 месяцев, посчитаем....

Возьмём 9 месяцев аренды по 11000р.
= 99000р.

В среднем нормальный б/у солярий стоит 150000р.

150000р. - 99000р.=51000р.

Вот и вся разница вашей подстраховки.

А многие продают ещё и в рассрочку и приедут установят сами....

2. Посчитаем еще раз.

Купив б/у солярий ликвидной модели Вы всегда сможете его продать за эти же деньги или минус 10-15% от уплаченной Вами суммы.

Соответственно, с точки зрения бизнеса Вы гораздо меньше потеряете по сравнению с арендой такого аппарата.

Итак, если Вы все же решили арендовать, обратите внимание на следующее:

Лампы — это основной момент на который стоит обратить внимание. Дело в том, что без специального прибора невозможно определить состояние ламп, а с прибором Вы будете знать лишь в каком состоянии они сейчас.

Сколько они уже отработали останется известно только их владельцу. Поэтому не исключено, что Ваши клиенты начнут жаловаться через пару месяце на качество загара. Просьбы о замене ламп к владельцу солярия

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

обычно ни к чему не приводят.

Вопрос о лампах нужно обговаривать сразу. Лампы Вам нужны только новые! И желательно, чтобы замена происходила у Вас на глазах.

В среднем при хорошей работе солярия ламп хватает на 8-10 месяцев.

Если кто-то пообещал Вам хороший солярий с новыми лампами и дешево, вероятнее всего Вас обманывают: либо лампы не новые, либо солярий не очень хороший.

Еще один момент — как мы уже рассмотрели выше, для обеспечения простого контроля нам необходим пульт с учетом времени и количества сеансов с разбивкой по дням. Вероятность того что пульт надо будет заменить высока. Или же вести контроль по примитивному пульту с накопительной системой времени, что на мой взгляд крайне неудобно.

Лично мое мнение — гораздо выгоднее взять тот же кредит и купить солярий, чем брать его в аренду. (если Вы уверены в необходимости этого солярия) В любом случае выбор за Вами.

КАК САМОМУ ПОДОБРАТЬ Б/У СОЛЯРИЙ.

На самом деле сложного здесь ничего нет.

Смотрим объявления в местных газетах и на следующих сайтах:

<http://irr.ru>

<http://www.avito.ru>

Это общероссийские сайты объявлений. Их же вы можете использовать для поиска другого необходимого Вам оборудования или его продажи.

КРИТЕРИИ:

1. Аппарат должен быть с лампами 180-200 Вт, больше — можно, меньше — нет, так как 160 Вт для вертикального солярия это уже мало. И желательно длиной 200см. Так как 190см лампы более редки и иногда дороже.

2. Модели подходящих соляриев мы уже рассмотрели.

3. Чтобы Ваша поездка не была напрасной, предварительно по телефону обязательно уточните следующие детали:

-Модель, марка, цвет, кол-во ламп и их мощность.

-Срок службы солярия и наработка ламп — хотя это не важно.(без специального прибора точно уровень излучения не замерить, и лампы всё равно нужны новые)

-Какой пульт (обычно, как не странно никто не знает)

-Кто продаёт и причина продажи

-Состояние: сколы, царапины, трещины

-Стоимость

Конечно же не факт, что вся полученная вами информация — окажется правдой, но скорее всего Вы уже не прокатаетесь зря.

4. Оценка солярия начинается с его внешнего вида, он может быть грязным и пыльным, главное — он должен быть целым! Без трещин и серьезных потертостей. Не «убитый» - если можно так сказать. Если солярий работал очень много — это видно сразу. Он расшатан, куча потертостей итп. Если солярию 3-4 года это не страшно. Мы покупали и 8-ние солярии в отличном состоянии.

Часто бывает, что салон проработал недолго и закрылся, или наоборот

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

проработал 3 года, но солярий не отработал и одного комплекта ламп. Это встречается очень часто, так как новоиспечённые предприниматели не удосуживаются провести серьёзный анализ конкурентов, и рядом с тремя парикмахерскими открывается ещё одна, с надеждой на то, что у них место круче, что она-то другая и у них будут услуги лучше, интерьер красивее итд.

Не делайте такой ошибки — если конкурентов много, то какие бы они не были — они отнимут у Вас свой «кусочек пирога». Да и зачем вообще открываться в высоко конкурентной среде, когда полно мест где конкурентов нет!

5. Если не работает пару ламп — тоже не страшно, скорее всего это либо сама лампа, либо стартер, либо контакты где-то отходят. Ребята, которые будут его перевозить, за небольшую плату это наверняка исправят. И это лишний повод поторговаться.

6. Особое внимание стёклам. Небольшие трещины и сколы при переезде могут сильно увеличиться или стёкла вообще могут лопнуть, а стоимость замены обойдётся в 8-15 тыс. рублей за штуку. Бывает, что от старости стёкла мутнеют. (не путать с матовыми стёклами). Тогда их нужно менять. Есть несущественные сколы, а солярий устраивает - отличный повод поторговаться!

Что смотрим еще: как давно работает салон или студия, общее состояние солярия.

Необходимо посмотреть счетчик на пульте - сколько солярий проработал. Первый счётчик — всегда не стираемый (правда это может быть не первый пульт).

Если пульт администратора Вам не подходит то заказываете нужный, а этот продадите. Нормальная стоимость импортного б/у пульта администратора 2500-3000 рублей. Не забудьте, что к пульту идет еще и блок управления, который находится в самом солярии.

Проверяем:

Включаем солярий два раза по 15 минут, смотрим чтобы работали все вентиляторы. Если в аппарате все работает и внешний вид на 4 или 5, то

он нам подходит и проверять в нем в принципе больше нечего. Это касается тех моделей, которые я рекомендовал. Не бойтесь низкой цены — это не всегда означает плохое состояние аппарата. Бывают разные ситуации.

Доставка — установка.

Важно! Это надо поручить профессионалам. В принципе ничего сложного в этом тоже нет, но у каждого солярия своя специфика сборки-разборки. Всё нужно тщательно упаковать и закрепить, чтобы по дороге ничего не разбить. А учиться на собственном дорогостоящем оборудовании — не лучший вариант.

Обязательно обговорите ответственность за порчу оборудования при переезде, разгрузке-погрузке. Имейте в виду — это не самое лёгкое оборудование.

Так же надо учесть специфику помещений из которых, и в которые будет переезжать солярий. Если это подвал, если есть узкие и длинные проходы — может не получится развернуть солярий так, чтобы он прошёл в дверь. **Имейте это в виду.**

Стоимость купленного Вами б/у солярия складывается из цены самого аппарата + лампы + пульт + доставка и установка.

ПОКУПАЯ ЖЕ НОВЫЙ СОЛЯРИЙ, обратите обязательно внимание на лампы, которые там стоят. Вам обязательно должны его привезти и установить сами продавцы. Иначе в случае проблем, компания всегда сможет спихнуть всё на некачественную установку.

ОШИБКИ ЭКСПЛУАТАЦИИ СОЛЯРИЕВ

Всего две простых вещи и солярий будет служить долго:

1. Чистота.

Убирайте кабинки, убирайте студию. Солярий гоняет потоки воздуха (с пылью если не убрано) своими мощными вентиляторами по всей студии. Убирайте сам солярий. Протирайте от пыли панели и вентиляторы. Они стоят на дверях и/или на задней панели солярия. Их периодически надо чистить. Хорошо подходит обычная щётка для одежды. Чистите от пыли стёкла и лампы. Обычно это происходит вместе с заменой ламп, если помещение студии убирается регулярно.

Чистота- залог успешного бизнеса!

2. Установка солярия.

Чтобы солярий не перегревался нельзя его ставить вплотную к стене. Если к этому добавятся маленькие кабинки с плохой вентиляцией, то и бизнес и солярий пострадают.

Как ни странно, но эти настолько банальные и очевидные вещи соблюдают далеко не все владельцы соляриев.

ХОТИТЕ сэкономить от 40 000р. до 200 000р. при покупке одного солярия?

**заказать косметику себе в салон
по дилерским ценам?**

За два года я объединил больше 4000 предпринимателей по всей стране.

Договорился со многими поставщиками напрямую

И создал для ВСЕХ НАС этот сервис.

Коллективные закупки для бизнеса
Получить большие скидки просто!

1  *Регистрируйтесь
Меньше минуты*

2  *Выбирайте товары*

3  *Заказывайте*

The advertisement features a light blue background with a central flow diagram. It starts with a clock icon labeled '1' and 'Регистрируйтесь Меньше минуты'. A dashed arrow points to a shopping cart icon labeled '2' and 'Выбирайте товары'. Another dashed arrow points to a handbag icon labeled '3' and 'Заказывайте'. The text 'Коллективные закупки для бизнеса' and 'Получить большие скидки просто!' is at the top.

ЗАХОДИТЕ, РЕГИСТРИРУЙТЕСЬ И ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!

Игорь Шершков

Copyright © 2014 все права защищены

СКАЧАВ ЭТУ КНИГУ ВЫ ПОДПИСАЛИСЬ НА РАССЫЛКУ ПО БИЗНЕСУ ЗАГАРА!

я не спамлю своих подписчиков!



В рассылке:

- Своевременная информация о новых законах
- Схемы и приемы увеличения заработка на солярии и косметике.

В АРХИВЕ ВЫ НАЙДЁТЕ:

- ИНФОРМАЦИЯ КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ НА СОЛЯРИИ
- КАК ПРОДАВАТЬ НА 30.000р. И БОЛЬШЕ КОСМЕТИКИ ДЛЯ ЗАГАРА
- МНОГО ПОЛЕЗНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СОВЕТОВ

ПОДПИСАТЬСЯ СНОВА!

Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я ПОДЕЛИЛСЯ СВОИМ ЛИЧНЫМ ОПЫТОМ.

НЕ ДЕЛАЙТЕ ОШИБОК И НЕ ТЕРЯЙТЕ ИЗ ЗА НИХ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ!

ВОПРОСЫ / БЛАГОДАРНОСТИ / КРИТИКУ /

НАПРАВЛЯЙТЕ ВОТ СЮДА: b2bzagar@gmail.com

С Уважением,
Ген.директор сети студий загара "Ямайка"
Шерешков Игорь Владимирович.
<http://www.jamaika-club.ru>



Игорь Шерешков

Copyright © 2014 все права защищены