

Кейсы салонов красоты: точка А и точка Б в цифрах

Восемь салонов и студий — эпиляция, массаж, маникюр, волосы. У каждого: что было до, что сделали и что получилось. Со скриншотами переписок и видео самих владельцев.

×2–×6

рост выручки за время
наставничества

160–1 060 Т

цена нового клиента с внедрённых
воронки

9,5 млн Т

выручка в месяц у салона массажа
в Ростове

118

новых клиентов за месяц у студии
депиляции

Все результаты — на одних и тех же инструментах

Бесплатные воронки «подруги» и блогеры

Новые клиенты по 160–1 060 ₹ вместо 9 280–318 000 ₹ за клиента из таргета, Директа и 2ГИС.

Продажи абонементов

Обучение мастеров и администраторов, скрипты и мотивация: конверсия в абонемент до 43 %.

Команда и ассистент

Владелица перестаёт работать руками: наём мастеров, админов и ассистента за 106 000 ₹, который забирает рутину.

Оцифровка и отчётность

Видно, откуда приходят клиенты, кто продаёт, где пробелы в воронке — и можно прогнозировать.

~~9 280–318 000 ₹~~

160–1 060 ₹

цена нового клиента: было с таргета и Директа
→ стало с воронок «подруги» и блогеров

~~0 %~~

до 43 %

конверсия в абонемент после обучения
мастеров и админов продажам

~~до 10–15~~

60–118

новых клиентов в месяц у салонов после
внедрения воронок

Дальше — восемь кейсов учениц с точкой А и точкой Б, потом личный кейс: массажный салон в Петербурге с нуля.

Восемь кейсов — эпиляция, массаж, маникюр, волосы

	КТО	БЫЛО В МЕСЯЦ	СТАЛО	ГЛАВНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ
01	Юлия Лазерная эпиляция · Санкт-Петербург	2 440 000 ₮	5 170 000 ₮	С 2 440 000 до 5 170 000 ₮ в месяц за 2 месяца
02	Анастасия Маникюр · Тамбов	3 230 000 ₮	5 830 000 ₮	Рекорд 5,8 млн ₮ и первая чистая прибыль 1 430 000 ₮
03	Аня Лазерная эпиляция · Кудрово	2 260 000 ₮	5 300 000 ₮	С 2 260 000 ₮ до планки в 5,3 млн ₮ в месяц
04	Мадина Массаж лица · Казань	159 000 ₮	913 000 ₮	Рост дохода в 6 раз: с 159 000 до 913 000 ₮ за 2 месяца
05	Майя Массаж · Ростов-на-Дону	2 120 000 ₮	9 540 000 ₮	С 2 120 000 до 9,5 млн ₮ в месяц. Запись забита, открывает второй салон
06	Альбина LPG-массаж · Тольятти	371 000 ₮	1 220 000 ₮	×3 за первый месяц: с 371 000 до 1 220 000 ₮
07	Света Депиляция · Новокузнецк	4 320 000 ₮	6 360 000 ₮	Пробила 5,3 млн ₮, который не могла пробить 3 года
08	Ася Реконструкция волос · Екатеринбург	1 760 000 ₮	2 230 000 ₮	Новых клиентов в 4 раза больше: с 12 до 47 в месяц

КЕЙС 01

Эпиляция

Лазерная эпиляция · Санкт-Петербург · Юлия @yuli_lapi

С 2 440 000 до 5 170 000 ₴ в месяц за 2 месяца

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

~~2 440 000 ₴~~ → **5 170 000 ₴**

НОВЫХ КЛИЕНТОВ В МЕСЯЦ

~~15~~ → **58-60**

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

~~—~~ → **3 000 000 ₴**

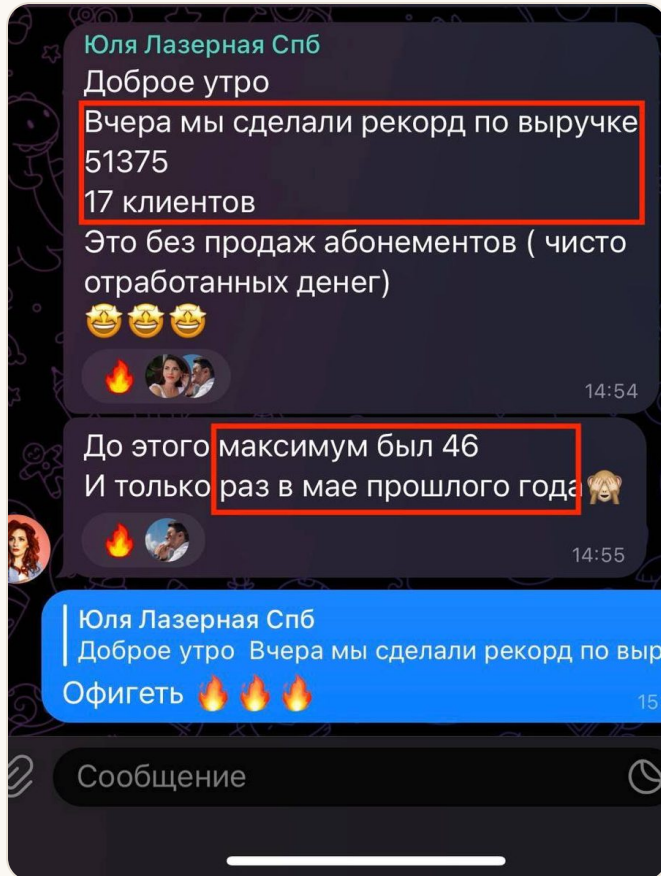
ТОЧКА А до наставничества

- ❌ 2 440 000 ₴ выручки в месяц
- ❌ 15 новых клиентов в месяц
- ❌ Не развивала лазерную эпиляцию, не могли продавать абонементы
- ❌ Было тяжело искать и нанимать мастеров, чтобы они ещё и продавали услуги салона

ТОЧКА Б результат

- ✅ 5 170 000 ₴ выручки в месяц. Чистая прибыль 3 000 000 ₴, за 2 месяца выросла ×2
- ✅ Внедрила все воронки: за первый месяц 58 новых клиентов, за второй 60, при цене клиента до 530 ₴
- ✅ Сделала 100 % запись к мастеру на следующий месяц, даже когда месяц ещё не начался
- ✅ В конце марта записей на март больше чем на 3 710 000 ₴, в апреле гарантированно перевалят за 5,3 млн ₴ с двух кабинетов
- ✅ Побила рекорд, который был только год назад

Скриншоты из переписки



Рекорд дня: 272 000 ₮ и 17 клиентов. Прежний максимум был 244 000 ₮, и только раз в мае прошлого года



КЕЙС 02

Маникюр

Маникюр · Тамбов · Анастасия @remikks_beauty_studio

Рекорд 5,8 млн ₴ и первая чистая прибыль 1 430 000 ₴

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

3 230 000 ₴ → **5 830 000 ₴**

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

почти 0 → **1 430 000 ₴**

ЦЕНА НОВОГО КЛИЕНТА

9 280 ₴ → **до 1 060 ₴**

ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 3 230 000 ₴ выручки в месяц, почти нет чистой прибыли
- ✗ Мастером зарабатывала больше, чем владельцем салона
- ✗ Для продвижения использовала стандартные методы: таргет, Яндекс Директ, карты. Цена клиента 9 280 ₴ — выше стоимости услуги
- ✗ Сливали деньги на рекламу: 2ГИС — 53 000 ₴ в месяц приносили 2 клиентов, Директ — 636 000 ₴ приносили 1–2 клиентов
- ✗ Нет ассистента, не могла делегировать и делала все мелочи сама

ТОЧКА Б результат

- ✓ Сделала рекорд и заработала ×2 от точки А — 5,8 млн ₴ за время наставничества
- ✓ Появилась чистая прибыль 1 430 000 ₴
- ✓ Наняла двух новых администраторов, которые продают услуги
- ✓ Внедрила две новые воронки и получила с них 67 новых клиентов при цене клиента до 1 060 ₴
- ✓ Открыла новый кабинет и запустила лазерную эпиляцию, сократила 2 650 000 ₴ затрат на открытие
- ✓ Убрала весь дорогой трафик, наняла ассистента, выстроила систему, которая работает без неё
- ✓ Салон сейчас — это пассивный доход



КЕЙС 03

Эпиляция

Лазерная эпиляция · Кудрово (окраина Санкт-Петербурга) · Аня @meone.laser

С 2 260 000 ₴ до планки в 5,3 млн ₴ в месяц

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

2-260-000 ₴ → 5 300 000 ₴

НОВЫХ КЛИЕНТОВ

хаотично → 85 за 2 воронки

РЕКОРД ДНЯ

до 79 500 ₴ → 273 000 ₴

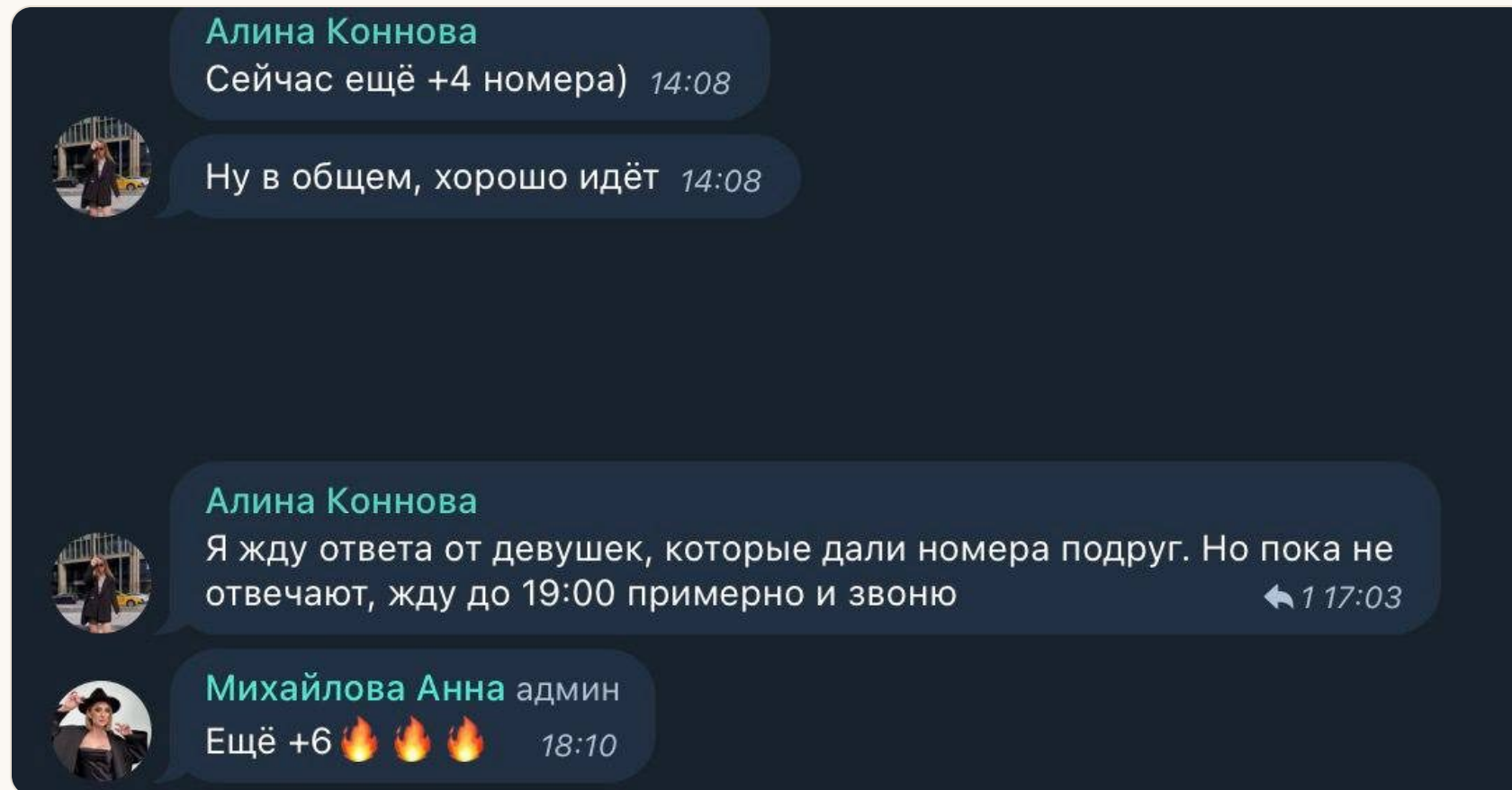
ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 2 260 000 ₴ выручки в месяц
- ✗ Нет понимания, как привлекать новых клиентов. Клиенты приходят хаотично
- ✗ Мастера не продают абонементы: говорят, что они не «продажники» и не хотят продавать
- ✗ Постоянно бегала за мастерами, нет контроля и системы
- ✗ Нет оцифровки: не видно эффективность мастеров, приход клиентов, продаёт ли администратор, на каком этапе воронки пробелы

ТОЧКА Б результат

- ✓ 3 710 000 ₴ выручки за 2-й месяц работы, а после наставничества пробила планку 5,3 млн ₴
- ✓ Внедрили новую связку и привлекли 60 новых клиентов на окраине Петербурга с населением 100 тысяч, цена клиента 480 ₴ при суммарной затрате 28 600 ₴
- ✓ Внедрили воронку «подруг» — 25 новых клиентов при цене клиента 160 ₴ (всего 3 980 ₴ затрат)
- ✓ У 40 % клиентов берут по 6 новых контактов и закрывают из них 3 новых клиента
- ✓ Во время наставничества Аня была в другой стране, но салон вырос на 37 %, когда у всех продажи упали на 40 %
- ✓ Собрали полностью новую команду, мастера начали продавать и им это нравится
- ✓ Дневной рекорд 273 000 ₴, когда раньше не было и 79 500 ₴ в день
- ✓ Внедрили отчётность мастеров и ассистента, переупаковали абонементы, сменили мотивацию, провели обучение по продажам

Скриншоты из переписки · 1/2

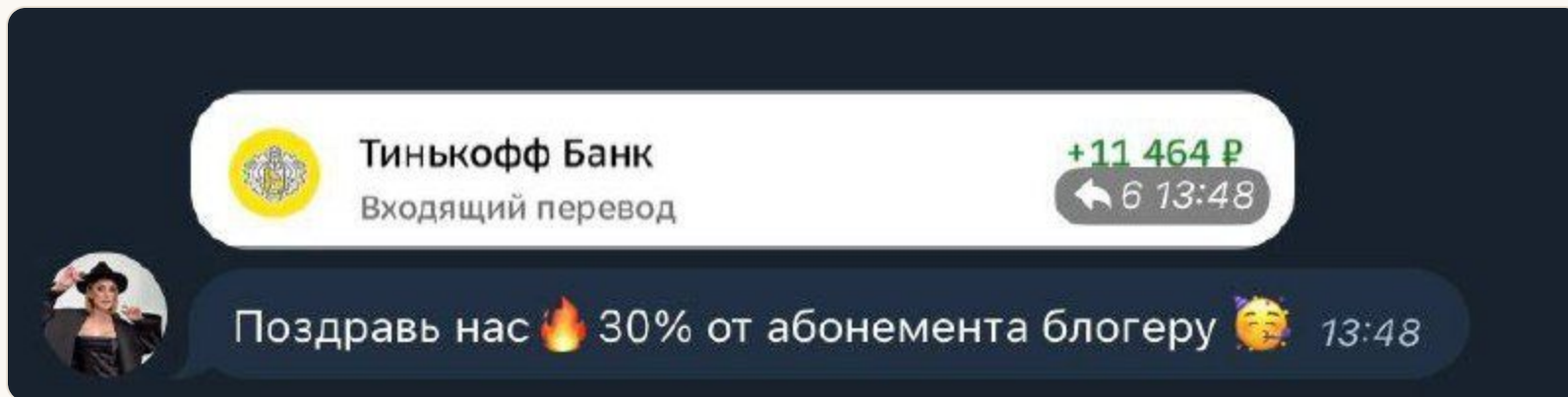


Воронка «подруг» в работе: администратор собирает контакты — «ещё +4», «ещё +6»

Скриншоты из переписки · 2/2



Администратор продаёт абонемент из своего мини-отпуска



+60 800 ₮ — 30 % от абонемента, проданного через блогера



КЕЙС 04

Массаж

Массаж лица · Казань · Мадина

@face.madina

Рост дохода в 6 раз: с 159 000 до 913 000 ₹ за 2 месяца

ДОХОД ЗА 2 МЕСЯЦА

159 000 ₹ → **913 000 ₹**

ЛУЧШИЙ МЕСЯЦ

79 500 ₹ → **522 000 ₹**

КОНВЕРСИЯ В АБОНЕМЕНТ

0% → **43 %**

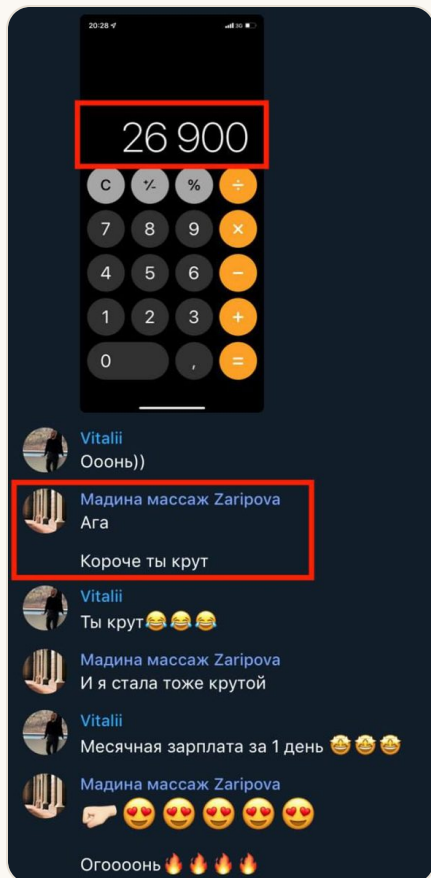
ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 159 000 ₹ за 2 месяца работы
- ✗ Учёба 5 дней в неделю, параллельно работа в найме в салоне, сидела целыми днями без клиентов
- ✗ Свой кабинет приносил 79 500 ₹ в месяц, клиенты ходили редко, пару раз в месяц
- ✗ Не умела продавать, считала продажи навязыванием
- ✗ Никаких новых клиентов, кроме подруг. Не понимала, как работать в Инстаграме и как продавать
- ✗ Никогда не продавала абонементы, считала, что люди не будут покупать
- ✗ Не проходила обучения, купила наставничество на деньги мужа

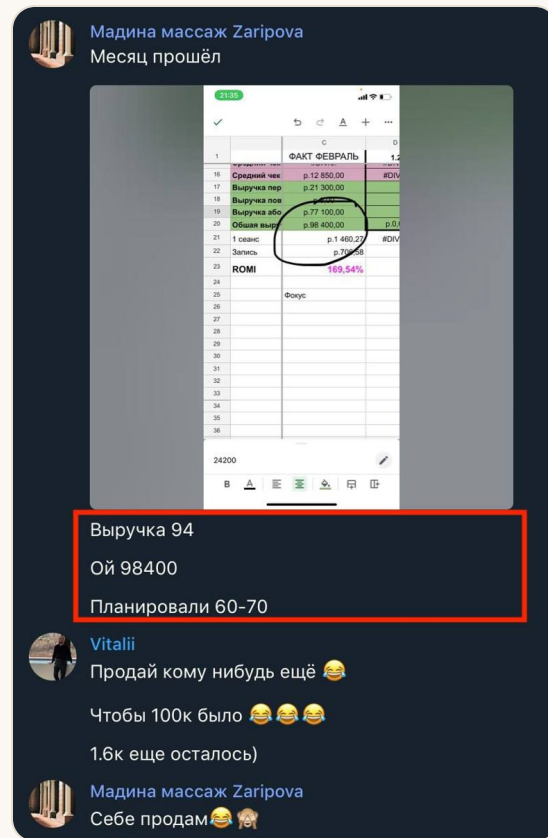
ТОЧКА Б результат

- ✓ Рост дохода в 6 раз — 913 000 ₹ выручки за 2 месяца. При этом работала в найме и училась в университете до обеда
- ✓ За 1 месяц заработала 522 000 ₹ — в 7 раз больше, чем раньше, и перевыполнила план
- ✓ Уволилась из найма, работает только в своём кабинете — в нём клиентов больше, чем в салоне
- ✓ Конверсия в продажу абонементов 43 %: каждый второй клиент покупает абонемент
- ✓ Клиенты приходили редко, а сейчас 2 клиента подряд покупают второй абонемент
- ✓ Прошла обучение по продажам: полюбила продажи и поняла, как правильно продавать

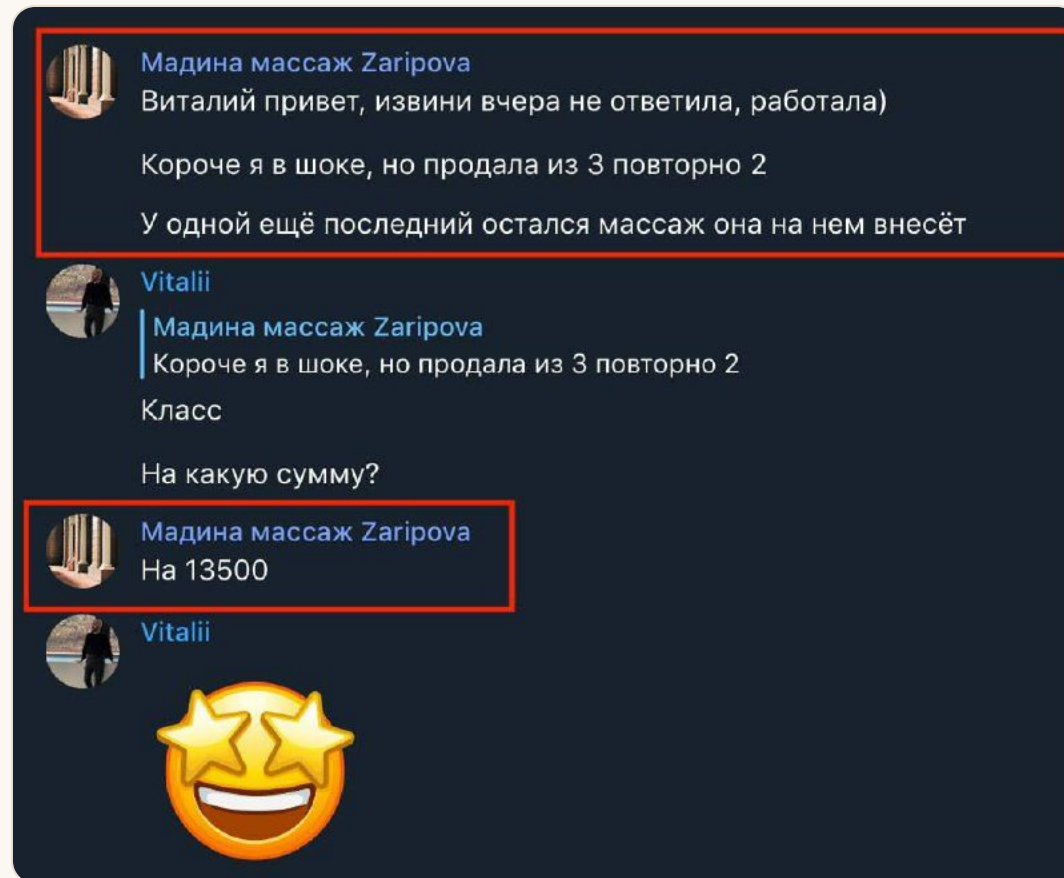
Скриншоты из переписки · 1/4



143 000 ₮ за день — «месячная зарплата за 1 день»

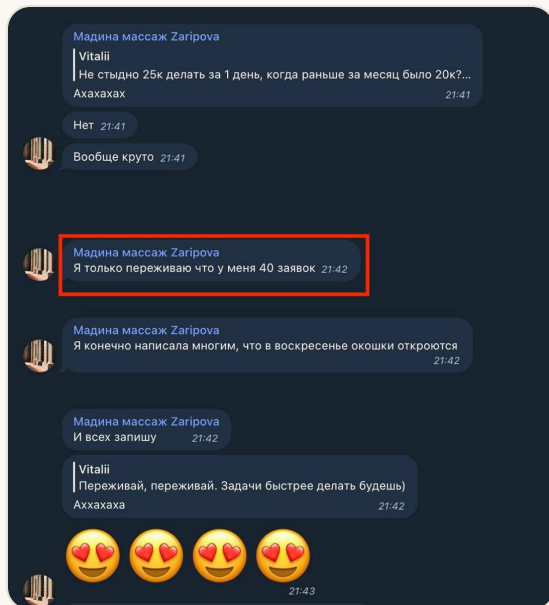


Месяц прошёл: выручка 522 000 ₮ при плане 318 000–371 000 ₮

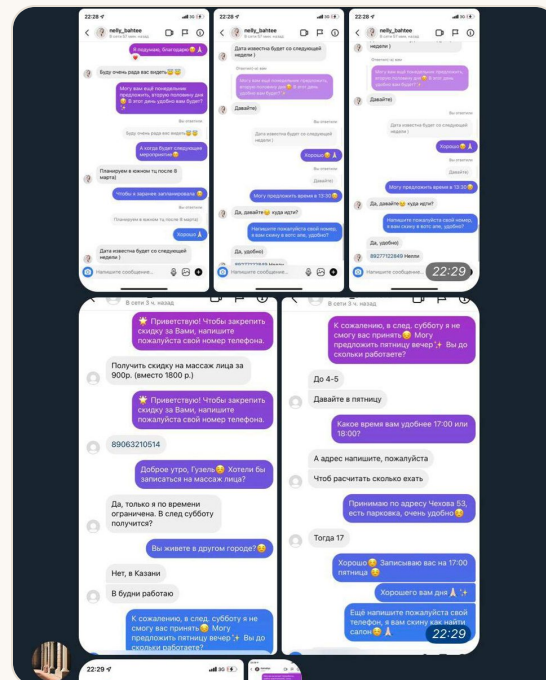


«Продала из 3 повторно 2» — на 71 600 ₮

Скриншоты из переписки • 2/4



40 заявок, окошки открываются только в воскресенье

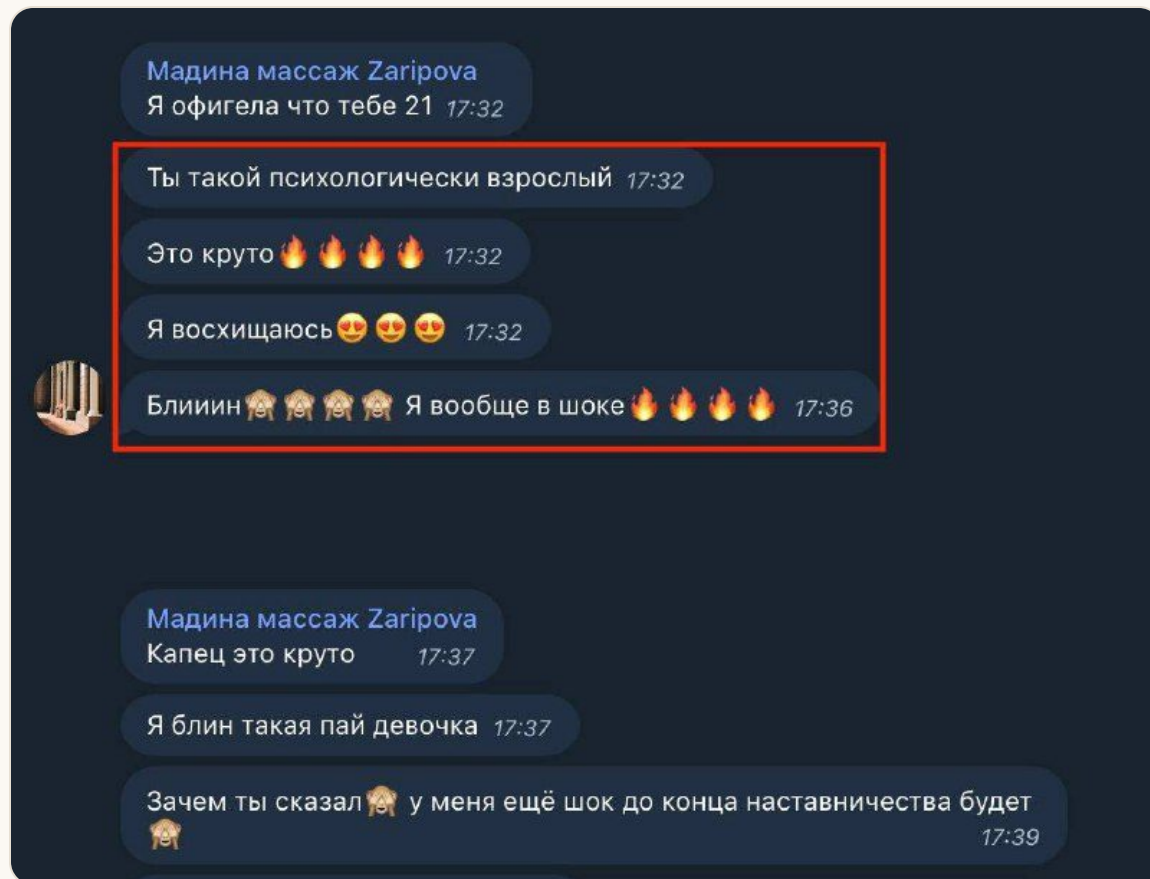


Переписки с клиентами по скриптам записи

- Переслано от: Madina Zaripova
Я не просто учусь высокий чек делать, ты вообще мое сознание меняешь 08:37
- Переслано от: Madina Zaripova
Типо сегодня ты такой «а что мешает сейчас уехать?» 08:37
- Переслано от: Madina Zaripova
И я иду с работы, и просто реально какого фига живу не в моменте 08:37
- Переслано от: Madina Zaripova
Я короче время по другому ценю 08:37

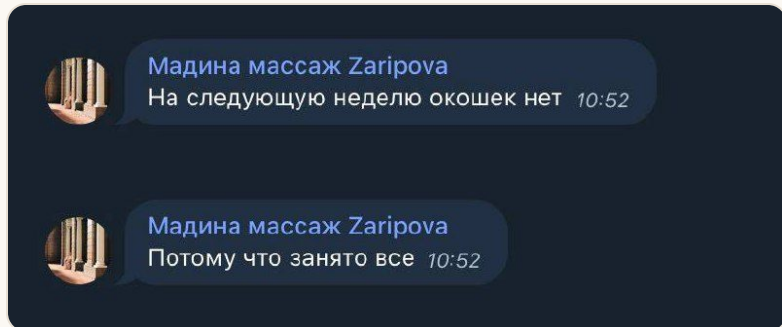
«Я не просто учусь высокий чек делать, ты вообще моё сознание меняешь»

Скриншоты из переписки · 3/4

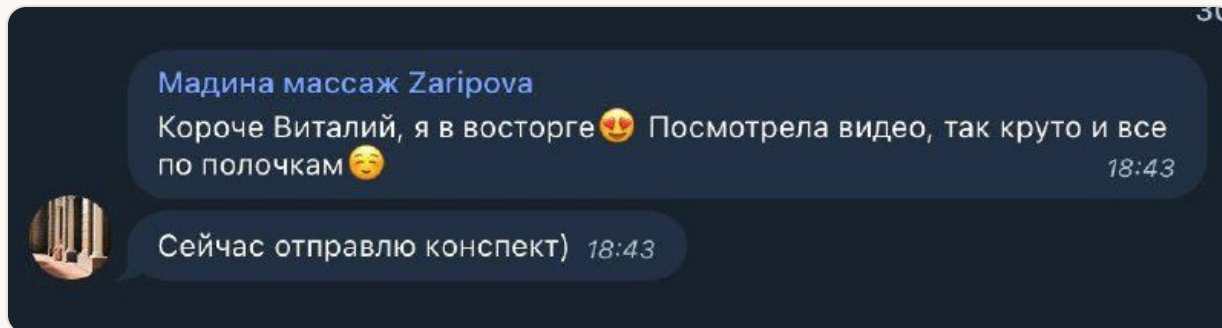


«Ты такой психологически взрослый, это круто. Я восхищаюсь»

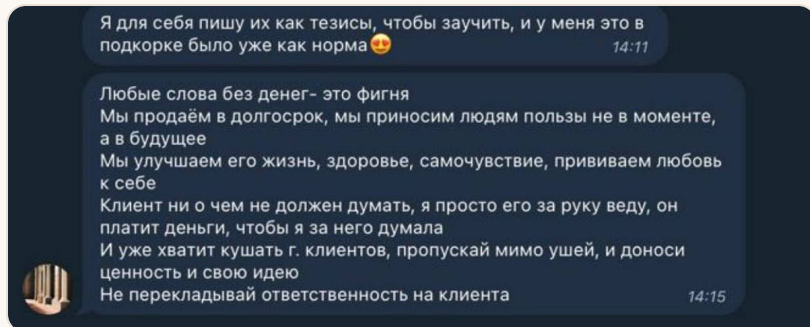
Скриншоты из переписки · 4/4



«На следующую неделю окошек нет,
потому что занято всё»



«Посмотрела видео — так круто и всё по полочкам»



Тезисы Мадины после обучения продажам



КЕЙС 05

Массаж

Массаж · Ростов-на-Дону · Майя @leomaser_rnd

С 2 120 000 до 9,5 млн ₴ в месяц. Запись забита, открывает второй салон

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

2 120 000 ₴ → **9 540 000 ₴**

НОВЫХ КЛИЕНТОВ В МЕСЯЦ

до 10 → **68 + 127 в очереди**

ПЛАНЫ

~~закреть салон~~ → **открыть второй**

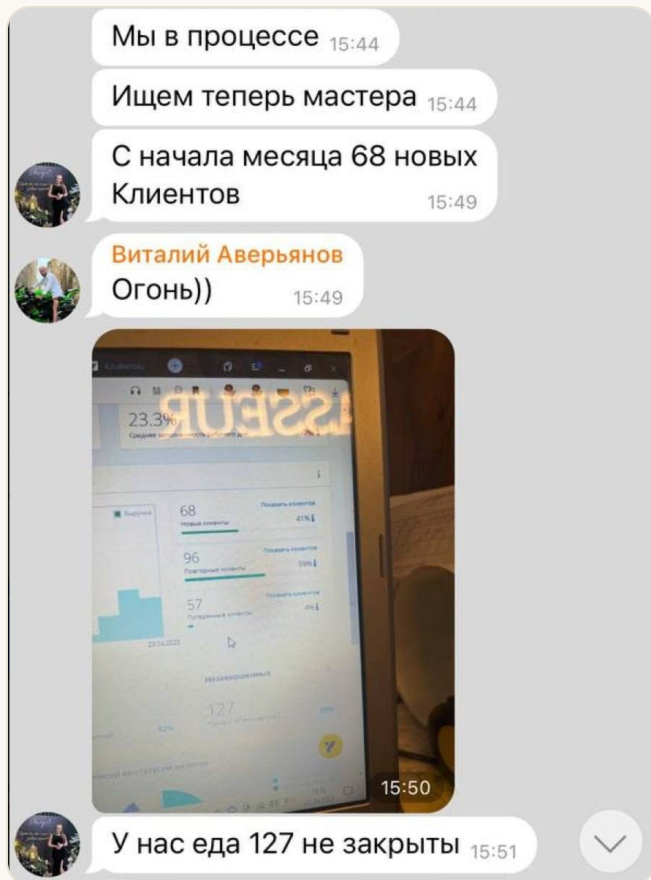
ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 2 120 000 ₴ выручки в месяц, из них 1 060 000 ₴ приносит салон, остальное делала сама, работая мастером
- ✗ Мастера не продают, у них нет энергии, ленятся. Не может контролировать мастеров, так как нет отчётности
- ✗ Нет потока новых клиентов, приходят максимум 10 новых в месяц
- ✗ Нет систематизации, нет таблиц учёта, воронок; 40 % клиентов не возвращаются
- ✗ Были мысли о закрытии салона

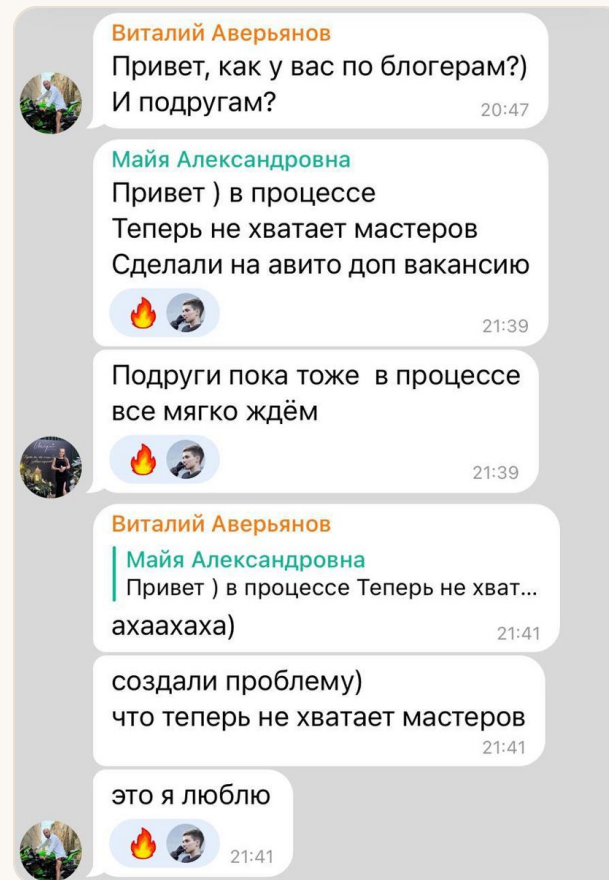
ТОЧКА Б результат

- ✓ Выручка в месяц сейчас — 9,5 млн ₴
- ✓ Полное спокойствие в привлечении новых клиентов
- ✓ Запись в салон полностью забита, не хватает мест — надо открывать новый салон
- ✓ За первый месяц работы привлекли 68 новых клиентов, и ещё 127 заявок не закрыты
- ✓ После внедрения методик в первый месяц стало не хватать мастеров, начали искать новых
- ✓ Наняла команду, которая продаёт и заинтересована в росте, наняла ассистента и научилась делегировать
- ✓ Поняла, как правильно систематизировать все процессы и отчётность

Скриншоты из переписки



«С начала месяца 68 новых клиентов... у нас ещё 127 не закрыты»



«Теперь не хватает мастеров, сделали на Авито доп. вакансию»



КЕЙС 06

Массаж

LPG-массаж · Тольятти · Альбина @lpg.massage.tlt

×3 за первый месяц: с 371 000 до 1 220 000 ₮

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

371 000 ₮ → **1 220 000 ₮**

РАБОТАЕТ САМА

~~да, всё сама~~ → **2 мастера + ассистент**

РЕКОРД ДНЯ

— → **178 000 ₮**

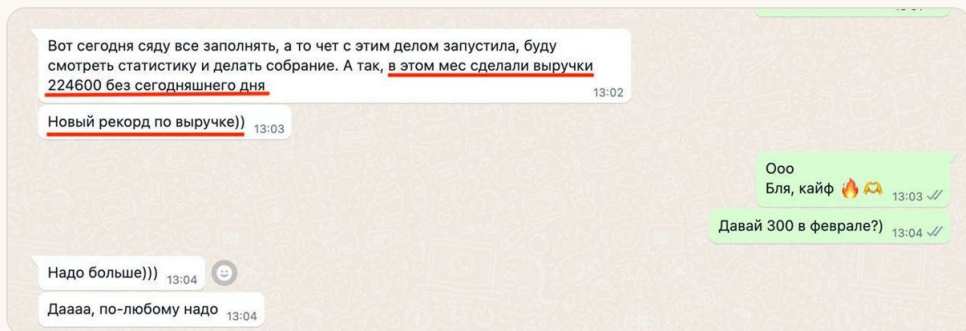
ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 371 000 ₮ выручки в месяц
- ✗ Работает мастером, всё делает сама, у неё нет ассистента: ведёт Инстаграм, заказывает расходники
- ✗ Устала от всего, работа не приносит удовольствие
- ✗ Нет понимания, откуда привлекать клиентов, когда отключили рекламу в Инстаграме
- ✗ 8 месяцев не могла пробить планку 424 000 ₮ выручки в месяц
- ✗ Нет системы и отчётности, нет оцифровки: откуда приходят клиенты, сколько обращений, где пробелы в воронке

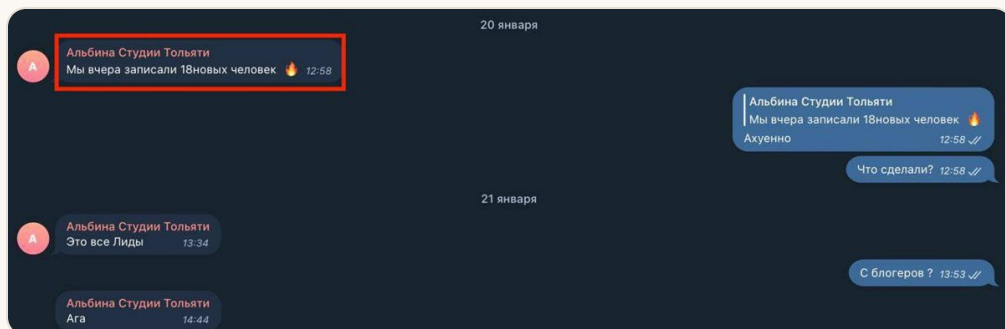
ТОЧКА Б результат

- ✓ 1 220 000 ₮ выручки за 1 месяц работы — в 3 раза больше, чем до наставничества
- ✓ Внедрила бесплатный источник трафика «подруги», с которого начала получать новых клиентов
- ✓ Настроила стабильный поток новых клиентов через блогеров
- ✓ Наняла двух новых мастеров вместо себя. Перестала работать сама
- ✓ Наняла ассистента за 106 000 ₮, которой передала всю рутину: общение с клиентами, запись
- ✓ Внедрила систему отчётности у мастеров и ассистента, после которой смогла анализировать и прогнозировать
- ✓ Переехала в новый улучшенный кабинет
- ✓ Что понравилось в обучении: новые, незаезженные методы, которые работают и которыми не поделилась бы с другими

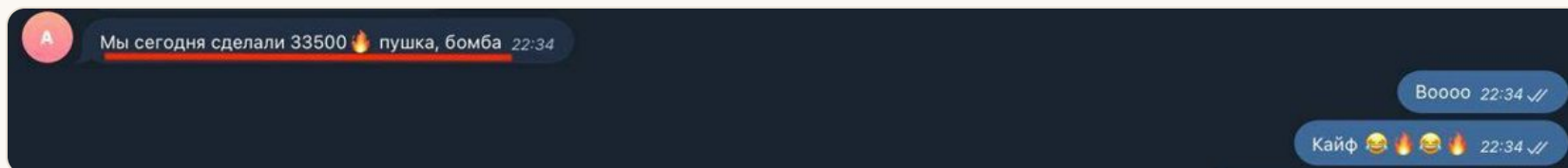
Скриншоты из переписки



«В этом месяце сделали выручки 1 190 000 ₴ без сегодняшнего дня. Новый рекорд по выручке»



«Вчера записали 18 новых человек» — все лиды с блогеров



«Мы сегодня сделали 178 000 ₴ 🍌»



КЕЙС 07

Эпиляция

Депиляция · Новокузнецк · Света

@saharvosk_nvz

Пробила 5,3 млн ₮, который не могла пробить 3 года

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

~~4 320 000 ₮~~ → **6 360 000 ₮**

АБОНЕМЕНТЫ ЗА 1-Й МЕСЯЦ

— → **1 320 000 ₮**

НОВЫХ КЛИЕНТОВ ЗА МЕСЯЦ

— → **118**

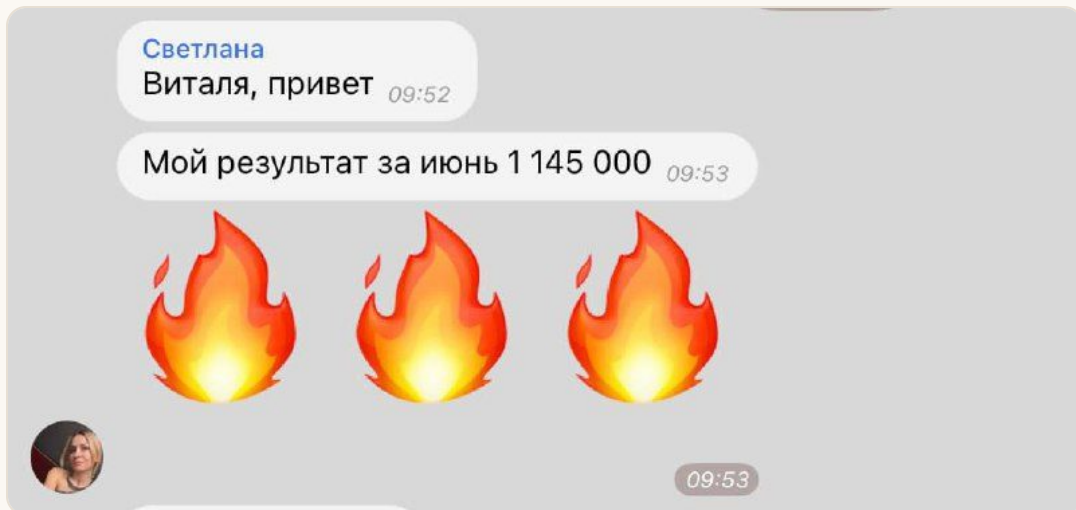
ТОЧКА А до наставничества

- ❌ 4 320 000 ₮ выручки в месяц — и три года не получалось вырасти дальше

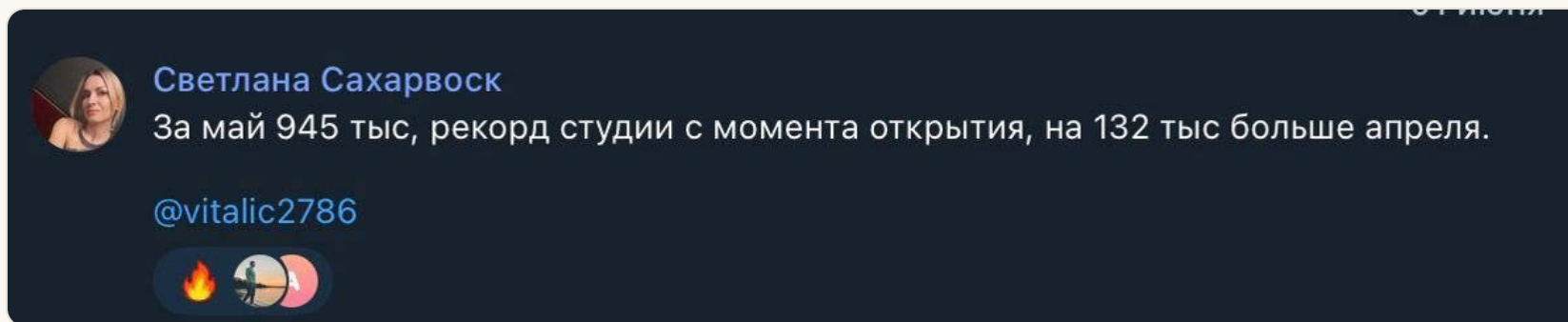
ТОЧКА Б результат

- ✅ Выручка за месяц 6,4 млн ₮
- ✅ Пробила планку в 5,3 млн ₮, которую не могла пробить 3 года
- ✅ Сделала рекорд в продаже абонементов в первый месяц обучения — 1 320 000 ₮
- ✅ Привлекла за месяц 118 новых клиентов
- ✅ Добавила новые аппараты и новые процедуры, открывает новый салон

Скриншоты из переписки



«Мой результат за июнь 6 070 000 Т 🔥»



«За май 5 010 000 Т, рекорд студии с момента открытия, на 700 000 Т больше апреля»



КЕЙС 08

Волосы

Реконструкция волос · Екатеринбург · Ася @mirhair_ekb4

Новых клиентов в 4 раза больше: с 12 до 47 в месяц

ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

~~1 760 000 ₮~~ → **2 230 000 ₮**

НОВЫХ КЛИЕНТОВ В МЕСЯЦ

~~12~~ → **47**

ЛИДОВ С БЛОГЕРОВ

~~0~~ → **75** → **31 клиент**

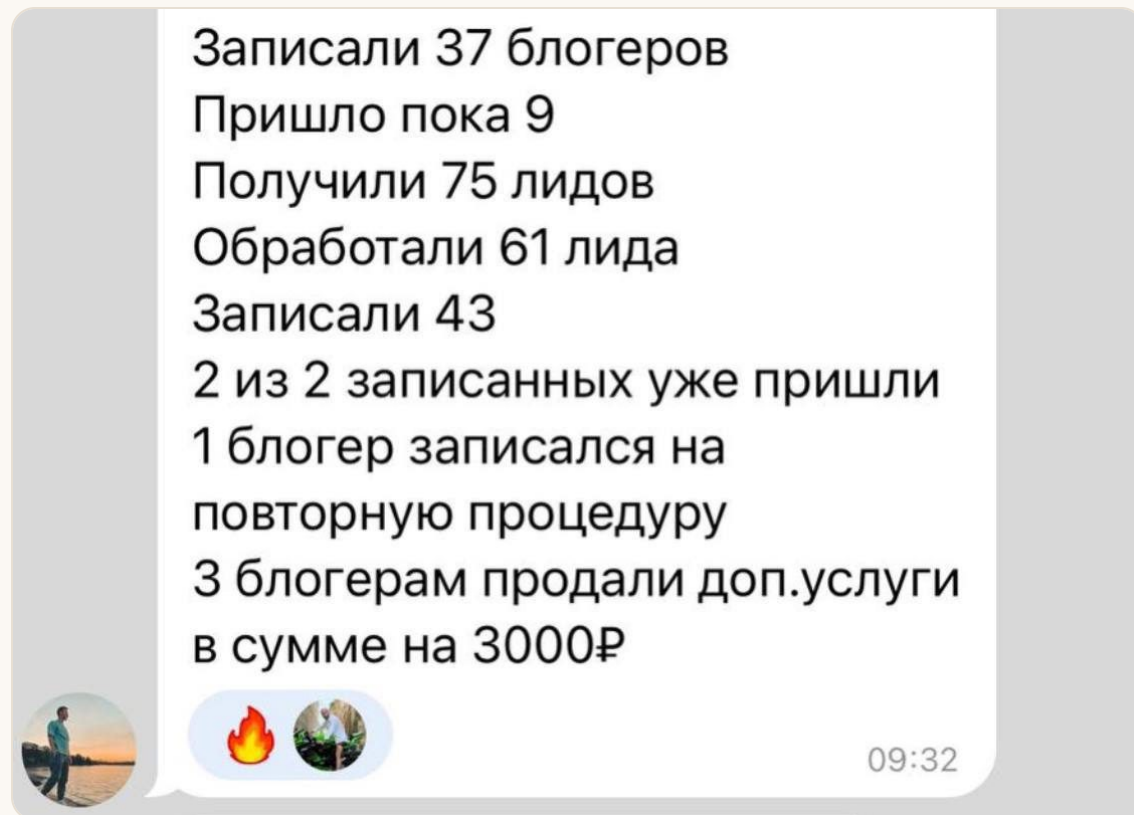
ТОЧКА А до наставничества

- ✗ 1 760 000 ₮ выручки в месяц
- ✗ 12 новых клиентов в месяц
- ✗ Страх отсутствия новых клиентов, который мешает развитию
- ✗ Всем занималась сама, было некому делегировать

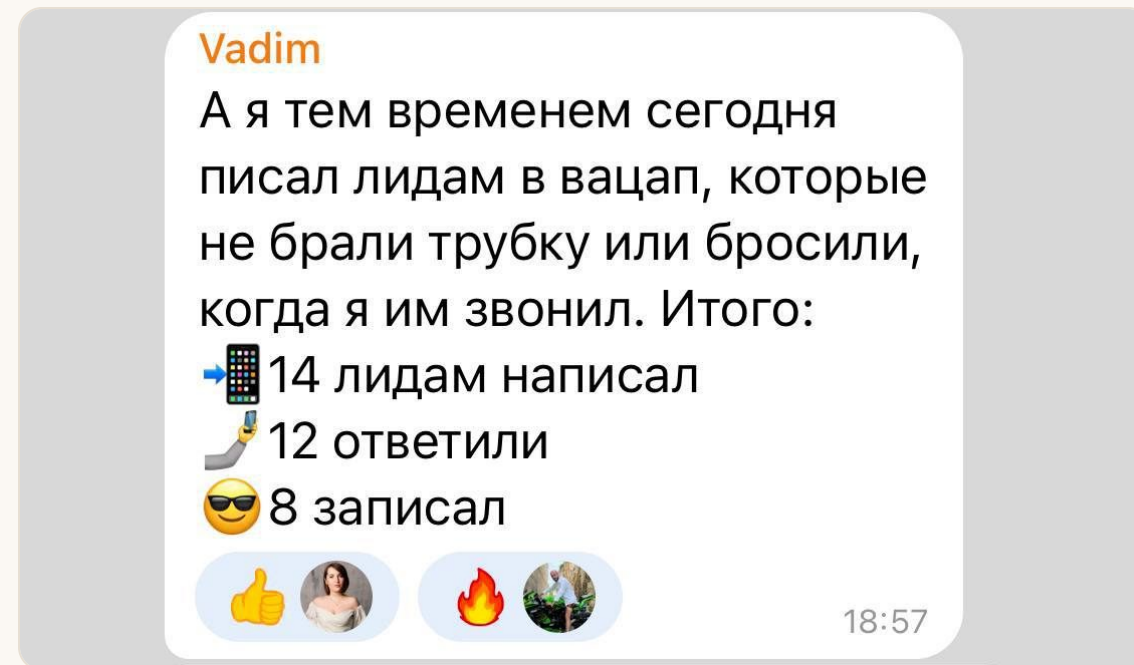
ТОЧКА Б результат

- ✓ 2 230 000 ₮ выручки в месяц
- ✓ 47 новых клиентов в месяц — около 100 новых клиентов за время обучения
- ✓ Постоянный поток новых клиентов и уверенность в развитии. Планирует открывать новые салоны
- ✓ Клиенты приходят уже тёплые и заинтересованные: сами оставляют отзывы и снимают сторис
- ✓ Наняла ассистента и полностью разгрузила себя от задач, наняла новых мастеров
- ✓ На 2-й день внедрили механику «подруг» и получили первые результаты
- ✓ Внедрили методику блогеров: 75 лидов, из них 31 новый клиент
- ✓ Вместе закрыли запрос на стабильное привлечение новых клиентов

Скриншоты из переписки · 1/2



Блогеры в цифрах: записали 37, получили 75 лидов, записали 43 клиента



Ассистент дописывает лидов в WhatsApp: 14 написал, 12 ответили, 8 записал

Скриншоты из переписки · 2/2

Asya Lipodat

Кто молодец? Я молодец!

Презу по подругам клиенту сделала, на диктофон записала, 6 контактов подучила (потом у клиента сел телефон 🙄, остальных вышлет завтра)

Она на радостях даже на чай оставила 🥳 😄

21:28

«Презу по подругам клиенту сделала, 6 контактов получила. Она на радостях даже на чай оставила»

Личный кейс: массажный салон в Санкт-Петербурге с нуля

3 890 000 ₹ в первый месяц и 7,9 млн ₹ на пятый — в незнакомом городе, без опыта в бьюти

ТОЧКА А

- ✗ Мне было 20 лет, сотрудники меня не воспринимали как руководителя
- ✗ Никогда не было офлайн-бизнеса
- ✗ Не массажист и вообще не из бьюти-индустрии, даже не знал, что такое антицеллюлитный массаж
- ✗ Незнакомый город — Петербург, был в нём 1 раз в 10 лет, нет знакомых
- ✗ Не знал, как привлекать клиентов на массаж, не было опыта
- ✗ Никогда не проводил собеседования вживую, не знал, как отбирать массажистов
- ✗ Не знал, как выстраивать продажи абонементов и повторные записи

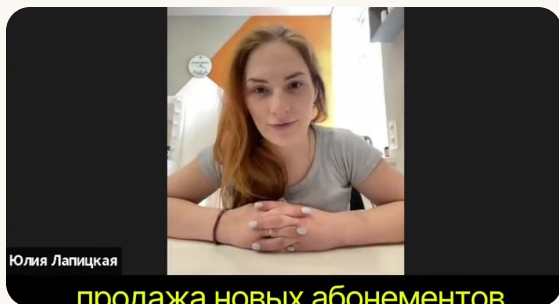
ПУТЬ

- Разобрался в трёх вещах: как привлекать клиентов, как продавать услуги, как находить команду и управлять ей
- Сделал сильной стороной действия ×10: по 8 собеседований массажистов в день, по 10–12 собеседований администраторов
- Отсобеседовал 80 таргетологов, чтобы выбрать одного и закрыть вопрос с клиентами
- Изучил продажи конкурентов, понял, что в нише никто не продаёт. Купил наставничество по продажам за 1 060 000 ₹ и обучение за 1 590 000 ₹, соединил в одну систему
- Ассистента отобрал из 400 заявок. Она объездила 20 локаций под салон до моего приезда
- За месяц ремонта был в салоне 3 раза — всё остальное время уделял клиентам, продажам и команде
- Моя сильная сторона: на любую задачу создаю себе выбор из множества вариантов — ассистенты, клиенты, администраторы, мастера

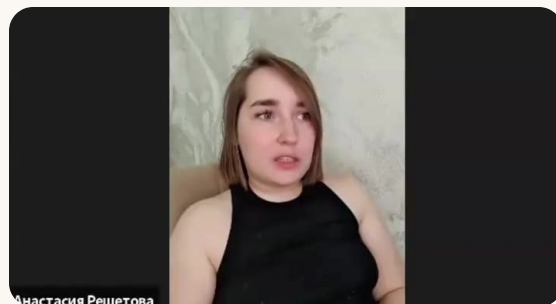
ТОЧКА Б

- ✓ В первый месяц открытия сделал 3 890 000 ₹ выручки
- ✓ Нанял команду из 5 массажистов (30 собеседований) и 2 администраторов (40 собеседований)
- ✓ Получил 1 200 заявок на массаж и принял порядка 200 новых клиентов в первый месяц
- ✓ На пятый день работы салона сделали 318 000 ₹ выручки за день
- ✓ Админы записывали по 25–30 новых клиентов в день
- ✓ На 2-й месяц взял ученицу (массаж, другой город) и сделал с ней результат с 53 000 ₹ до 901 000 ₹ выручки за 2 месяца
- ✓ На 5-й месяц работы салона сделал 7,9 млн ₹ выручки
- ✓ Ко мне начали тянуться другие салоны — приглашать рассказать опыт

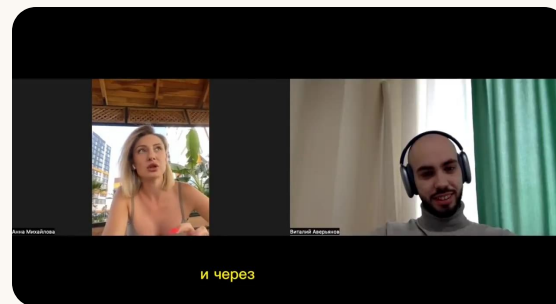
Владелицы рассказывают сами — 27 видео и голосовых на сайте кейсов



Юлия · Юлия — разбор кейса с Виталием 14:51



Анастасия · Анастасия: «Однозначно могу сказать — идти на 2:24



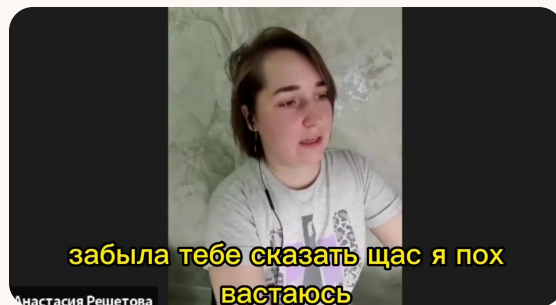
Аня · Аня — разбор кейса, часть 1 1:05



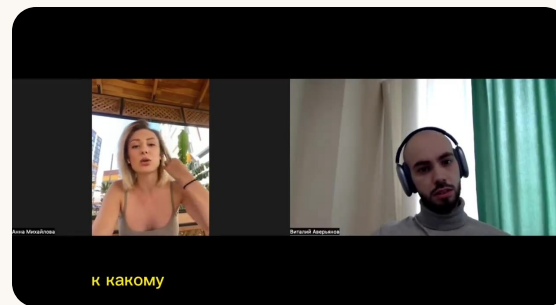
Майя · Виталий о кейсе Майи, часть 1 0:58



Ася · Ася: «В мае доход составил 2 230 000 Т» 0:44



Анастасия · Анастасия о результатах 0:35



Аня · Аня — разбор кейса, часть 2 0:32



Майя · Виталий о кейсе Майи, часть 2 1:04

Все видео, скриншоты и полные разборы — на сайте кейсов, ссылку пришлём отдельно.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Хотите такой же результат в своём салоне?

Разберём вашу точку А и посмотрим, какие из этих инструментов сработают у вас.

НАСТАВНИКИ

Жанна Садвакасова и Виталий Аверьянов