

ZAKUP URZĄDZEŃ

w  krokach



- czyli jak zrobić udane zakupy?



VENUS-BEAUTY.PL

Czym się kierować przy wyborze urządzeń do swojego gabinetu kosmetycznego?

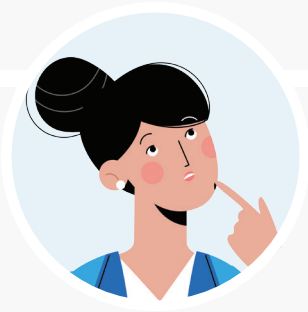
Wybór i zakup urządzeń kosmetycznych do gabinetu Beauty i medycyny estetycznej to decyzja, która zawsze wiąże się z niemałym stresem. I to niezależnie od tego czy kupujemy pierwsze sprzęty, które stanowią podstawę naszego wyposażenia, czy też uzupełniamy ofertę swojego salonu o kolejne pozycje.

W Waszych głowach pojawia się wiele niewiadomych. Czy dane urządzenie spełni nasze oczekiwania, a co ważniejsze – spełni oczekiwania naszych klientek? Czy będzie się nam na nim dobrze pracowało? Czy będzie dobre jakościowo, wytrzymałe i bezawaryjne? Czy okaże się rentowne i wynagrodzi nam najczęściej całkiem spory wydatek? Skąd wziąć pieniądze na jego zakup? Czy taki wydatek nie będzie zbyt ryzykowny?

Pytań takich jak te powyższe jest mnóstwo. A im jest ich więcej tym wybór staje się trudniejszy.

W odpowiedzi na te najbardziej nurtujące Was pytania przygotowaliśmy krótki poradnik, który mamy nadzieję, pomoże Państwu krok po kroku przejść całą drogę od pomysłu, aż po realizację. Poniższe opracowanie obejmuje osiem etapów procesu zakupowego, które warto świadomie pokonać, by podjąć trafną decyzję





KROK 1:

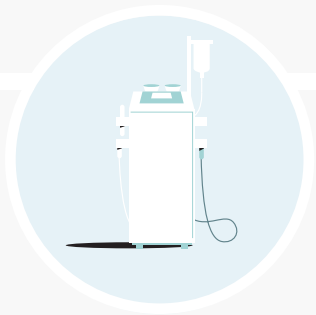
CZY POTRZEBUJĘ KUPIĆ NOWE URZĄDZENIE?

Wbrew pozorom, powyższe pytanie jest znacznie ważniejsze, niż można by przypuszczać. O ile zakup wyposażenia w przypadku nowych gabinetów i zmieniających swój profil jest absolutnie konieczny i nie podlegający dyskusji, to w przypadku tych już funkcjonujących nierzadko jest kwestią poddawaną w wątpliwość. Często właściciele gabinetów myślą sobie „przecież moje urządzenia wystarczą”; „po co mi nowe sprzęty (i wydatki), skoro te stare się sprawdzają?”; „stała klientki i tak mają swoje ulubione zabiegi, więc po co oferować im coś nowego?”. Podobnych uwag można wymieniać wiele.

Wróćmy zatem do pytania – **Czy i kiedy rzeczywiście powinniśmy zakupić nową maszynę? Jak rozpoznać ten etap?**

W tym punkcie warto zastanowić się nie tyle nad tym, co ja dziś oferuję swoim klientom, ale czego im nie mogę zaproponować. To w problemach, z którymi pacjentki przychodzą do gabinetu kryje się odpowiedź na Wasze wątpliwości. Jeśli zauważamy, że mają one kłopoty, których nie jesteśmy w stanie rozwiązać przy pomocy dotychczas posiadanych technologii, możemy być pewni, że wcześniej czy później poszukają one miejsca, w którym uzyskają pomoc i gdzie uda się im pozbyć niedoskonałości. To tylko kwestia czasu – dotyczy to również najbardziej lojalnych i zaprzyjaźnionych klientek.

Jeśli więc widzimy, że coraz częściej zdarzają się sytuacje w których nie jesteśmy w stanie pomóc naszym klientom, to znaczy, że już czas na rozszerzenie oferty. W innym wypadku narazimy się na utratę klientów.



KROK 2:

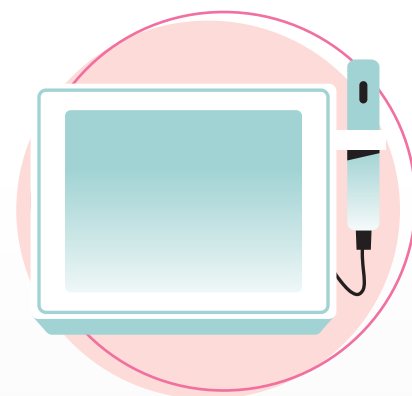
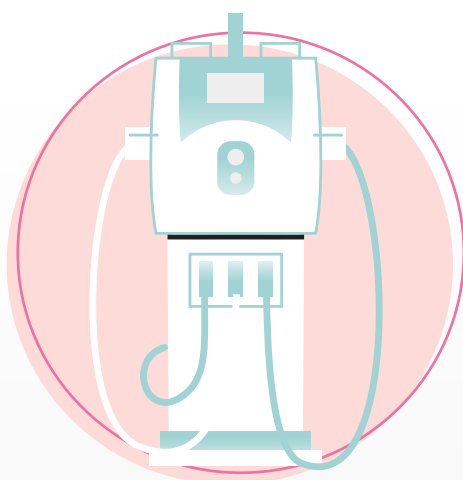
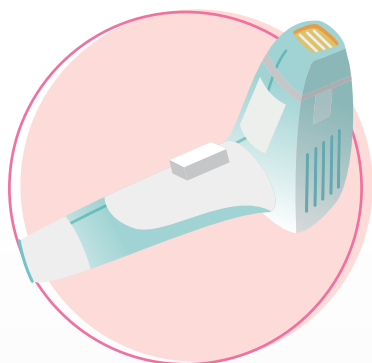
JAKIE URZĄDZENIE JEST MI POTRZEBNE?

znów, odpowiedzi na powyższe pytanie powinniśmy poszukać w potrzebach naszych klientów. To oni często sygnalizują nam, że mają nowe problemy skórne czy też są zainteresowani inną formą zabiegu.

Należy zatem uważnie wsłuchać się w potrzeby i oczekiwania naszych pacjentów.



Dla przykładu – jeśli coraz częściej słyszymy narzekania na przebarwienia, albo deklaracje o chęci usunięcia tatuażu – rozważmy lasery. Jeśli najczęściej wymienianym defektem są niechciane włosy – zastanówmy się nad epilacją. Kiedy co chwilę słyszymy pytania o zabiegi odmładzające, redukujące tkankę tłuszczową i cellulit lub o lifting – odpowiednia będzie fala radiowa indukcyjna lub pojemnościowa. Jeśli zaś oczekiwania naszych klientów są bardzo zróżnicowane, może warto zastanowić się nad urządzeniem wielofunkcyjnym, na którym przeprowadzić można kilka, a nawet kilkanaście różnych zabiegów?





KROK 3:

ZORIENTUJ SIĘ W OFERTACH DOSTĘPNYCH NA RYNKU!

Rozważając zakup nowego urządzenia, warto dokonać rozeznania co dokładnie oferują dziś producenci i jakie rozwiązania cieszą się największą popularnością wśród klientów. Oczywiście nie chodzi tu o ślepe naśladowanie konkurencyjnych salonów czy klinik. Absolutnie nie – ta droga nie prowadzi do niczego dobrego. Mowa tu raczej o potrzebie zweryfikowania trendów rynkowych – zarówno w postaci podaży (oferta dostępnych technologii), jak i popytu (czego szukają klienci).

Jak to zrobić? Pierwszym krokiem powinno być odwiedzenie stron internetowych producentów cieszących się renomą i uznaniem. Mowa tu głównie o polskich markach, ale również markach azjatyckich – Korei Południowej i Japonii, a także – Ameryki Północnej – Stanów Zjednoczonych i Kanady. To one oferują obecnie najbardziej atrakcyjne nowości i innowacje. Inną opcją jest skorzystanie z materiałów dystrybutorów. Firmy te zazwyczaj dysponują kompleksowymi materiałami w języku polskim.

- Na stronie dystrybutora nowoczesnych urządzeń kosmetycznych Venus Beauty (www.venus-beauty.com.pl), oprócz opisów maszyn, znaleźć można prawdziwe kompendium wiedzy na temat dostępnych obecnie technologii. Warto poznać wyniki badań i opracowania naukowe, a także praktyczne, profesjonalne porady. Dzięki temu możemy szybko zorientować się czego szukamy i co oferuje dana metoda zabiegowa.

*- mówi kosmetolog, technolog kosmetyków
Klaudia Mularczyk, specjalista z Venus Beauty.*

Kiedy już wstępnie wybierzemy technologię czy nawet urządzenie, w weryfikacji jego parametrów – jakości, skuteczności, dostępnych opcji i funkcji (itp.) pomocne okazać się mogą również rankingi przedstawiane w mediach branżowych. Omawiane są w nich właściwości konkretnych modeli/marek, wraz z oceną realnych użytkowników.

W poszukiwaniu informacji zajrzeć możemy również na fora internetowe. Pamiętajmy jednak, że są one dziś pełnie nie tylko opinii rzeczywistych użytkowników, ale również wpisów czysto marketingowych.



KROK 4:

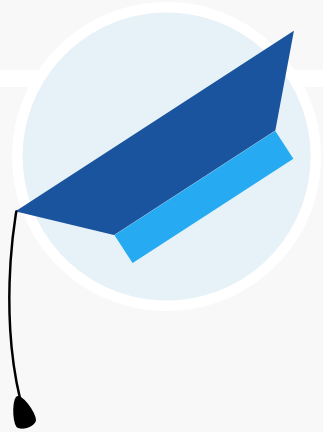
CENY - JAK JE WERYFIKOWAĆ?

Nie ma co ukrywać – zakup urządzeń pociąga za sobą zazwyczaj wydatek na poziomie kilkudziesięciu, a niekiedy kilkuset tysięcy złotych. Trudno się więc dziwić, że decyzja o ich nabyciu wiąże się najczęściej ze sporym stresem. Jednym z głównych kryteriów wyboru jaki bierzemy pod uwagę przy wyborze urządzeń jest zazwyczaj cena.

Warto tu od razu rozwiązać pewne mity – nie zawsze jest tak, że najdroższa opcja jest zarazem tą najlepszą. Z drugiej zaś strony – zbytńia oszczędność może okazać się oszczędnością jedynie pozorną i wcześniej lub później stać się przyczyną nieprzewidzianych wydatków. Tak bywa np. przy zakupie urządzeń używanych. Choć rzeczywiście musimy zapłacić za nie znacznie mniej niż za nowe modele, to w praktyce często okazuje się, że w eksploatacji są droższe, bo wymagają napraw, lub choćby dodatkowej konserwacji.

Sprawdzając dany model zawsze upewnijmy się więc, co dokładnie obejmuje kwota, którą musimy zapłacić. Czy w jej ramach otrzymamy wszystkie potrzebne akcesoria (być może również pakiety zapasowe i preparaty kosmetyczne), narzędzia i materiały eksploatacyjne? Czy obejmuje ona niezbędne szkolenia i materiały marketingowe? Czy wreszcie możemy liczyć na ubezpieczenie lub obsługę pogwarancyjną. Zwłaszcza to ostatnie jest niezwykle istotne w pracy salonu. Awaria maszyny to jedno, ale wysyłanie jej do dystrybutora i czekanie tygodniami na naprawę (lub jej odmowę) to kłopot, którego można uniknąć. Wystarczy upewnić się, że firma oferuje serwis z dojazdem do salonu i – w razie potrzeby – urządzenie zastępcze.





KROK 5:

A MOŻE SKORZYSTAĆ Z PORADY EKSPERTA? CZY MOŻEMY MU ZAUFAĆ?

Opcją, którą warto wykorzystać podczas poszukiwań wyposażenia do gabinetu, jest rozmowa z przedstawicielem konkretnego dystrybutora. Takie doradztwo ma same zalety i nie należy się go obawiać. Przedstawiciele są nie tylko znakomicie zorientowani w ofercie produktowej i sytuacji rynkowej, ale również – w preferencjach pacjentek oraz trendach w kosmetologii i medycynie estetycznej. Poza tym, mogą również bazować na doświadczeniach swoich dotychczasowych klientów i ich opiniach o konkretnych modelach. Dzięki temu, być może uda nam się uniknąć pomyłki i nauczyć czegoś na błędach cudzych, nie swoich.

- Doradca może pomóc w wyborze urządzenia dostosowanego do potrzeb konkretnego salonu. Może również przekazać wiedzę na temat wybranej technologii i – co równie ważne – różnic jakie występują, między konkretnymi modelami urządzeń. Nie mniej ważna jest również pomoc w przygotowaniu kalkulacji zwrotu z inwestycji i oszacowaniu jej rentowności.

*- mówi kosmetolog, technolog kosmetyków **Klaudia Mularczyk**, specjalista z Venus Beauty.*

Korzystając z wiedzy doradców, możemy ponadto zwyczajnie oszczędzić. To oni mogą nam bowiem zaoferować dodatkowe rabaty, czy pakiety promocyjne.





KROK 6:

SPOSOBY FINANSOWANIA ZAKUPU

Skąd wziąć środki na nowy sprzęt? To pytanie zadaje sobie praktycznie każdy kto rozważa zakup nowego wyposażenia. Wbrew pozorom, opcji finansowania jest... całkiem sporo. Oprócz możliwości skorzystania z własnych oszczędności, czy kosztownych, wysokooprocentowanych pożyczek konsumenckich w banku, możemy również zdecydować się na płatność ratalną, lub leasing.

- Firma Venus Beauty oferuje obecnie swoim klientom wiele różnorodnych form finansowania zakupu. Umożliwiamy między innymi: leasing, leaslink na urządzenia w niższej cenie, raty Santander, czy 0% raty przez portal Allegro. Poza tym, nasi klienci często decydują się na dotacje z Urzędu Pracy czy Unii Europejskiej, kredyty niskoprocentowe UE oraz standardowe kredyty w banku.

mówi kosmolog, technolog kosmetyków **Klaudia Mularczyk**, specjalista z Venus Beauty.





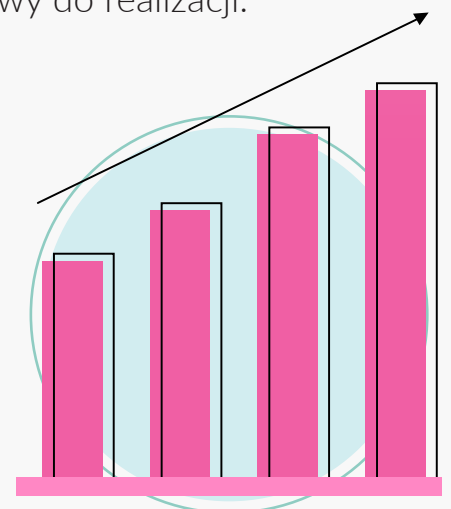
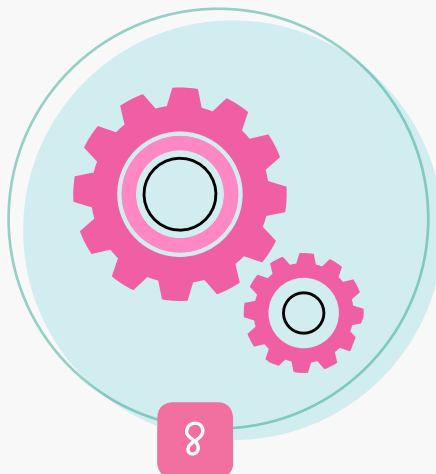
KROK 7:

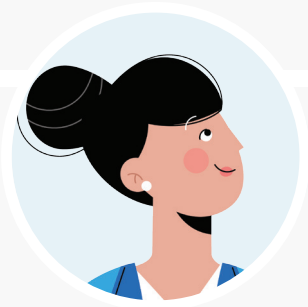
RENTOWNOŚĆ NOWEGO SPRZĘTU - JAK JĄ WYLICZYĆ?

Nowoczesny sprzęt musi na sobie zarabiać i przynosić zyski dla salonu w dłuższej perspektywie czasowej. Im szybciej – tym lepiej. Tylko skąd mamy mieć pewność, że urządzenie X rzeczywiście nam się zwróci?

Istnieją dwie metody dzięki którym uzyskamy odpowiedzi na te nurtujące nas wątpliwości.

- **Pierwszą – łatwiejszą, ale nie zawsze dostępną, jest skorzystanie z wyliczeń dystrybutora.** Niektóre firmy podają bardzo dokładny (i zazwyczaj dość wiarygodny) kosztorys obejmujący dwie tabele. Jedną z nich to spodziewane nakłady na daną maszynę. Obejmują one nie tylko cenę zakupu, ale również wydatki w jej późniejszym użytkowaniu, w tym m.in. koszty potrzebnych preparatów, filtrów, konserwacji, czyszczenia itp. Drugą tabelą to spodziewane zyski przy konkretnych cenach za daną usługę i zakładanym obłożeniu.
- Trudniejszym, ale prawdopodobnie bardziej wiarygodnym sposobem na oszacowanie rentowności nowego urządzenia, jest podobna, ale **wykonana samodzielnie kalkulacja spodziewanych zysków i nakładów.** Warto ją wykonać przy uwzględnieniu indywidualnych cech danego salonu. Przygotowując ją weźmy pod uwagę: kwotę jaką zapłacimy za dane urządzenie i jego eksploatację, doliczmy koszt roboczogodziny naszego pracownika i koszty stałe salonu. Dzięki temu będziemy mogli oszacować ile zabiegów przy danej cenie będziemy musieli wykonać, by wydatki się zwróciły w konkretnym okresie czasu. A to z kolei pozwoli się zorientować, czy założony cel jest możliwy do realizacji.



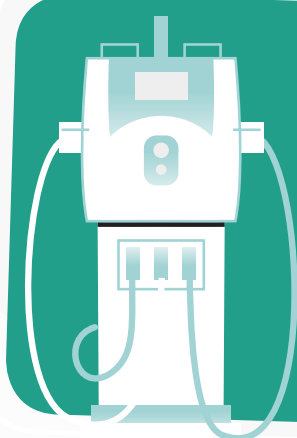


KROK 8:

DECYZJA ZAPADŁA – CO DALEJ?

No dobrze – wiemy już jakiej technologii potrzebujemy i jaką chcemy kupić. Wiemy, które z parametrów są dla nas najważniejsze i ile możemy wydać. Pora na wybór konkretnego modelu urządzenia, a co za tym idzie również producenta (marki) i dystrybutora. Na tym etapie musimy zwrócić uwagę na kilka bardzo istotnych elementów.

Po pierwsze bardzo dokładnie sprawdzimy czy dany model posiada niezbędne certyfikaty, poświadczające, że praca na nim jest w pełni bezpieczna zarówno dla pacjenta, jak i osoby wykonującej zabieg.



Po drugie - upewnijmy się, że producent urządzenia, funkcjonuje w branży przez wiele lat i za chwilę nie zniknie z rynku. Ważna jest tu również kondycja naszego dystrybutora. Jest to bardzo istotne, ponieważ tylko współpracując z doświadczonymi przedsiębiorstwami możemy liczyć na ich ewentualną, późniejszą pomoc, serwis czy porady.

Po trzecie w końcu - co wcale nie jest najmniej ważne, poproście o możliwość przetestowania urządzenia. I mowa tu nie tylko o pokazaniu jego możliwości, czy efektów, jakie możemy uzyskać za jego pomocą. Sprawdźmy czy głowice są ergonomiczne i wygodne oraz czy interfejs jest czytelny i intuicyjny. To te cechy sprawiają, że praca na tym konkretnym modelu będzie przyjemna i komfortowa.





VENUS-**BEAUTY**.PL

