VENUSPRO MEDICAL

ΔΩΡΕΑΝ ΟΔΗΓΟΣ · ΕΚΔΟΣΗ 2026

Ο ΟΔΗΓΟΣ ΤΟΥ ΝΕΟΥ ΑΙΣΘΗΤΙΚΟΥ

Από τη σχολή στο *δικό σου* στούντιο

Όλα όσα δεν σου είπαν στη σχολή: πώς να στήσεις, να εξοπλίσεις και να γεμίσεις με πελάτες τον πρώτο σου χώρο αισθητικής.

14 κεφάλαια | Φύλλα εργασίας | Υπολογισμός απόσβεσης | Πλάνο 90 ημερών



VENUSPRO MEDICAL

Από τη σχολή στο δικό σου στούντιο

Ο πρακτικός οδηγός για σπουδαστές ΙΕΚ, φοιτητές και νέους αποφοίτους αισθητικής που θέλουν να ανοίξουν τον δικό τους χώρο.

Έκδοση: Οκτώβριος 2026 · VenusPro Medical, Πάροδος Κωστή Παλαμά 8, Καβάλα 65302 · venuspro.gr

Ο οδηγός διανέμεται δωρεάν. Μπορείς να τον μοιραστείς ελεύθερα με συμφοιτητές και συναδέλφους, αρκεί να μείνει ως έχει.

Το περιεχόμενο έχει ενημερωτικό χαρακτήρα και δεν αντικαθιστά τη συμβουλή λογιστή, νομικού ή άλλου ειδικού. Τα οικονομικά παραδείγματα είναι ενδεικτικά, με στρογγυλά νούμερα, για να δείξουν τον τρόπο σκέψης. Οι διαδικασίες και οι κανόνες αλλάζουν, γι' αυτό επιβεβαίωνε πάντα τα τρέχοντα δεδομένα στις επίσημες πηγές πριν πάρεις αποφάσεις.

Η Ελένη, που θα συναντήσεις σε όλο τον οδηγό, είναι φανταστικό πρόσωπο. Τη «φτιάξαμε» από ιστορίες που ακούμε συχνά από νέους επαγγελματίες.

© 2026 VenusPro Medical. Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Τι θα βρεις μέσα

Ένα γράμμα πριν ξεκινήσεις 5

Πώς να διαβάσεις αυτόν τον οδηγό 6

ΜΕΡΟΣ Α · Η ΑΠΟΦΑΣΗ

01 Από τη θέση της υπαλλήλου στη θέση της ιδιοκτήτριας 9

02 Η αγορά της αισθητικής σήμερα 14

03 Βρες τη θέση σου στην αγορά 18

ΜΕΡΟΣ Β · ΤΟ ΣΤΗΣΙΜΟ

04 Το επιχειρηματικό σχέδιο που διαβάζεται 23

05 Τα χαρτιά, χωρίς άγχος 27

06 Ο χώρος που σε εκφράζει 32

07 Ο εξοπλισμός: τι, πότε και γιατί 36

ΜΕΡΟΣ Γ · ΤΑ ΝΟΥΜΕΡΑ

08 Το budget της αρχής 42

09 Τιμές, κόστος και απόσβεση 47

ΜΕΡΟΣ Δ · ΟΙ ΠΕΛΑΤΕΣ

10 Το brand σου, online και offline 53

11 Οι πρώτοι 100 πελάτες 57

12 Η εμπειρία που φέρνει πελάτες πίσω 61

ΜΕΡΟΣ Ε · Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ

13 Από το στούντιο στο κέντρο 66

14 15 λάθη που κοστίζουν ακριβά 70

ΕΡΓΑΛΕΙΟΘΗΚΗ

Checklist 30 ημερών · Πλάνο 90 ημερών · Μηνιαίος πίνακας · Λεξικό όρων 73

Πώς σε βοηθά η VenusPro 79

ΠΡΙΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ

Ένα γράμμα σε σένα που μόλις τελείωσες τη σχολή

Θυμάσαι την πρώτη φορά που έκανες καθαρισμό προσώπου σε κάποιον που δεν ήταν συμμαθήτρια; Τα χέρια σου έτρεμαν λίγο. Στο τέλος όμως ο άνθρωπος κοιτάχτηκε στον καθρέφτη, χαμογέλασε και σε ρώτησε «πότε να ξανάρθω;».

Εκείνη η ερώτηση είναι η αρχή κάθε επιχείρησης αισθητικής. Δεν ξεκινάει από το μηχάνημα, το ενοίκιο ή το λογότυπο. Ξεκινάει από έναν άνθρωπο που εμπιστεύεται τα χέρια σου και θέλει να επιστρέψει.

Αν κρατάς αυτόν τον οδηγό, πιθανότατα έχεις ήδη σκεφτεί ότι θέλεις κάτι δικό σου. Ίσως δουλεύεις σε ένα κέντρο και βλέπεις ότι οι πελάτισσες ζητάνε εσένα. Ίσως είσαι ακόμα στο τελευταίο εξάμηνο και ονειρεύεσαι ένα φωτεινό στούντιο με το όνομά σου στην πόρτα. Ίσως απλώς φοβάσαι ότι αν δεν το κάνεις τώρα, δεν θα το κάνεις ποτέ.

Θα σου πούμε κάτι που λέμε σε όλους όσοι μας τηλεφωνούν για πρώτη φορά: **το δικό σου στούντιο είναι απολύτως εφικτό**. Δεν χρειάζεσαι μια περιουσία, ούτε δέκα χρόνια εμπειρίας. Χρειάζεσαι όμως κάτι που η σχολή δεν προλαβαίνει να σου μάθει: να σκέφτεσαι και σαν επιχειρηματίας, όχι μόνο σαν αισθητικός.

> Η σχολή σε έμαθε να φροντίζεις το δέρμα.
> Αυτός ο οδηγός θα σε μάθει να φροντίζεις **την επιχείρησή σου**.

Στη VenusPro συνεργαζόμαστε με περισσότερους από 400 επαγγελματίες σε Ελλάδα και Κύπρο. Κάποιοι έχουν μεγάλα κέντρα με πολλές καμπίνες και προσωπικό. Οι περισσότεροι όμως ξεκίνησαν όπως εσύ: με ένα κρεβάτι, ένα μηχάνημα, ένα δωμάτιο και πολλή διάθεση. Έχουμε δει τι πετυχαίνει και, ακόμα πιο χρήσιμο, τι κοστίζει ακριβά.

Μαζέψαμε όλη αυτή την εμπειρία σε αυτές τις σελίδες. Τις γράψαμε όπως θα μιλούσαμε σε μια φίλη που μας ζήτησε συμβουλή στον καφέ: με ειλικρίνεια, χωρίς φουσκωμένες υποσχέσεις και με πολλά πρακτικά παραδείγματα.

Ένα τελευταίο πράγμα, πριν γυρίσεις σελίδα: δεν χρειάζεται να τα ξέρεις όλα από την αρχή. Κανείς δεν τα ξέρει. Αυτό που ξεχωρίζει όσους τα καταφέρνουν είναι ότι κάνουν το επόμενο σωστό βήμα, και μετά το επόμενο.

Ας ξεκινήσουμε.

Η ομάδα της VenusPro Medical
Καβάλα, φθινόπωρο 2026

ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ

Πώς να διαβάσεις αυτόν τον οδηγό

Δεν είναι μυθιστόρημα. Είναι εργαλείο. Γράψε πάνω του, τύπωσε σελίδες, κόλλησε το checklist στον τοίχο.

Ο οδηγός χωρίζεται σε πέντε μέρη, που ακολουθούν τη σειρά με την οποία θα πάρεις τις αποφάσεις σου στην πραγματική ζωή:



Αν είσαι ακόμα στη σχολή, διάβασε τα Μέρη Α και Β με την ησυχία σου. Αν έχεις ήδη βρει χώρο και ψάχνεις μηχάνημα, πήγαινε κατευθείαν στο Κεφάλαιο 7 και στο Μέρος Γ. Αν έχεις ανοίξει και τα ραντεβού δεν γεμίζουν, το Μέρος Δ είναι για σένα.

Τα σύμβολα που θα συναντήσεις

ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Πρακτικά κόλπα που γλιτώνουν χρόνο ή χρήματα.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Σημεία όπου βλέπουμε συχνά ακριβά λάθη.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Ένα παράδειγμα που διατρέχει τον οδηγό, βήμα προς βήμα.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Χώρος για να γράψεις τις δικές σου απαντήσεις.

ΓΝΩΡΙΣΕ ΤΗΝ ΕΛΕΝΗ

Η Ελένη είναι 24 χρονών. Τελείωσε ΙΕΚ αισθητικής πριν από δύο χρόνια και από τότε δουλεύει σε ένα κέντρο ομορφιάς στην πόλη της. Είναι καλή στη δουλειά της. Οι πελάτισσες τη ζητάνε με το όνομά της, και κάποιες της έχουν πει «αν ανοίξεις κάτι δικό σου, θα έρθω».

Έχει μαζέψει κάποιες οικονομίες, έχει μια θεία που της προσφέρει ένα ισόγειο σε καλή τιμή, και ένα σωρό ερωτήματα: Είμαι έτοιμη; Τι μηχάνημα να πάρω; Πόσα θα χρειαστώ; Κι αν δεν έρθει κανείς;

Θα την ακολουθήσουμε σε κάθε κεφάλαιο. Οι αποφάσεις της, και τα λάθη της, θα σε βοηθήσουν να πάρεις τις δικές σου.

ΜΕΡΟΣ Α

Η απόφαση

Πριν από το ενοίκιο, το μηχάνημα και το λογότυπο, υπάρχει μια πιο σημαντική ερώτηση: θέλεις πραγματικά να γίνεις επιχειρηματίας; Και αν ναι, πού ακριβώς χωράς στην αγορά;

01

Από τη θέση της υπαλλήλου στη θέση της ιδιοκτήτριας

Τι αλλάζει πραγματικά όταν το όνομα στην πόρτα είναι το δικό σου και πώς θα καταλάβεις αν είναι η σωστή στιγμή.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Τι κερδίζεις και τι χάνεις
- → Πέντε μύθοι για τη δική σου επιχείρηση
- → Το τεστ ετοιμότητας
- → Τρεις δρόμοι για να ξεκινήσεις

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Δύο δουλειές σε ένα σώμα

Όταν δουλεύεις σε ένα κέντρο, έχεις μία δουλειά: να κάνεις τις θεραπείες σου όσο καλύτερα μπορείς. Όταν ανοίγεις το δικό σου, αποκτάς αμέσως δύο.

Η πρώτη είναι αυτή που ξέρεις και αγαπάς: η αισθητική. Η δεύτερη είναι όλα τα υπόλοιπα. Να βρίσκεις πελάτες. Να απαντάς στα μηνύματα στις έντεκα το βράδυ. Να παραγγέλνεις αναλώσιμα πριν τελειώσουν. Να πληρώνεις ΕΦΚΑ, ενοίκιο και λογιστή. Να αποφασίζεις αν αξίζει η καινούργια θεραπεία που είδες στο Instagram. Να κρατάς το χαμόγελο ακόμα κι όταν η μέρα στραβώνει.

Αυτό δεν το λέμε για να σε τρομάξουμε. Το λέμε γιατί οι περισσότεροι νέοι επαγγελματίες που δυσκολεύονται δεν δυσκολεύονται επειδή δεν είναι καλοί στη δουλειά τους. Δυσκολεύονται επειδή κανείς δεν τους προετοίμασε για τη δεύτερη δουλειά.

Τι κερδίζεις και τι αφήνεις πίσω

Τι κερδίζεις	Τι αφήνεις πίσω
Εσύ αποφασίζεις ωράριο, τιμές, θεραπείες και ατμόσφαιρα	Τον σταθερό μισθό στο τέλος του μήνα
Κάθε ικανοποιημένος πελάτης χτίζει το **δικό σου** όνομα	Την ασφάλεια ότι κάποιος άλλος λύνει τα προβλήματα
Το εισόδημά σου μπορεί να μεγαλώσει όσο μεγαλώνει η πελατεία	Τα «κλειστά» απογεύματα: η επιχείρηση σε σκέφτεται και εκτός ωραρίου
Χτίζεις κάτι που αξίζει, που μπορεί να μεγαλώσει ή να πουληθεί μια μέρα	Μέρος της αποταμίευσής σου, που γίνεται επένδυση με ρίσκο

Δεν υπάρχει σωστή ή λάθος απάντηση. Υπάρχουν εξαιρετικές αισθητικοί που είναι ευτυχισμένες ως υπάλληλοι, και υπάρχουν άλλες που νιώθουν ότι «πνίγονται» αν δεν έχουν κάτι δικό τους. Το σημαντικό είναι να ξέρεις σε ποια ομάδα ανήκεις, πριν υπογράψεις το πρώτο συμβόλαιο.

Πέντε μύθοι που ακούμε συνέχεια

Μύθος 1: «Χρειάζομαι πολλά χρόνια εμπειρίας πριν ανοίξω.»

Χρειάζεσαι σιγουριά σε λίγες θεραπείες, όχι σε όλες. Μια αισθητικός που κάνει τρεις θεραπείες άψογα θα πάει καλύτερα από μια που κάνει δεκαπέντε μέτρια. Η εμπειρία συνεχίζει να χτίζεται και μέσα στο δικό σου στούντιο.

Μύθος 2: «Πρέπει να έχω πολλά λεφτά στην άκρη.»

Χρειάζεσαι *αρκετά* λεφτά: για το βασικό στήσιμο και για ένα αποθεματικό μερικών μηνών. Ο εξοπλισμός, που είναι συνήθως το μεγαλύτερο έξοδο, μπορεί να αγοραστεί και με δόσεις. Θα τα δούμε αναλυτικά στο Κεφάλαιο 8.

Μύθος 3: «Αν είμαι καλή, οι πελάτες θα έρθουν μόνοι τους.»

Θα έρθουν, αλλά αργά. Το να είσαι καλή είναι προϋπόθεση. Το να σε μάθουν είναι ξεχωριστή δουλειά, και ξεκινά **πριν** ανοίξεις την πόρτα (Κεφάλαιο 11).

Μύθος 4: «Όσο περισσότερα μηχανήματα, τόσο πιο επαγγελματικό.»

Ένα μηχάνημα που δουλεύει κάθε μέρα είναι επένδυση. Τρία που μαζεύουν σκόνη είναι δόσεις χωρίς αντίκρισμα. Ξεκίνα με αυτό που ζητάει η αγορά σου και πρόσθεσε σταδιακά.

Μύθος 5: «Πρέπει να είμαι φθηνότερη για να με προτιμήσουν.»

Η χαμηλή τιμή τραβάει τους πελάτες που ψάχνουν μόνο την τιμή, και αυτοί φεύγουν μόλις βρουν κάτι φθηνότερο. Οι πιστοί πελάτες έρχονται για την εμπειρία, το αποτέλεσμα και την εμπιστοσύνη.

Το τεστ ετοιμότητας

Απάντησε ειλικρινά. Κανείς δεν βλέπει τις απαντήσεις σου εκτός από σένα.

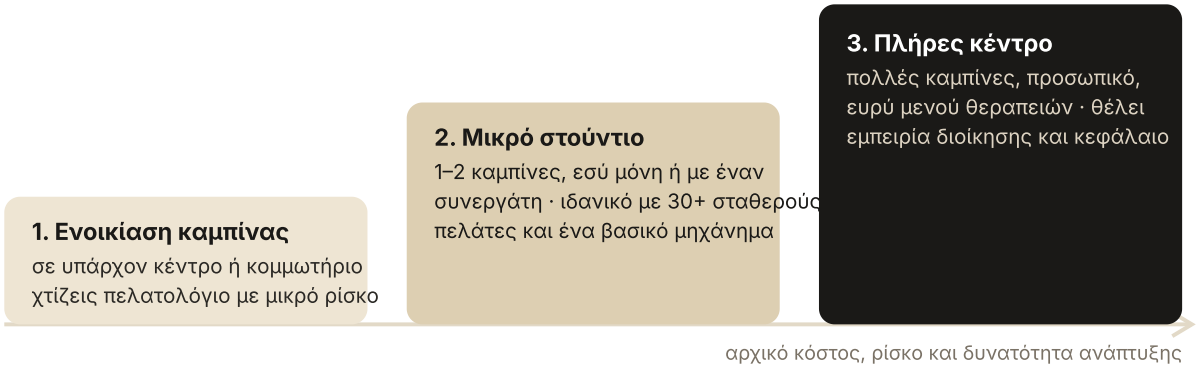
ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · ΕΙΜΑΙ ΕΤΟΙΜΗ;

- ☐ Κάνω με άνεση και σιγουριά τουλάχιστον τρεις θεραπείες που ζητάνε οι πελάτες στην περιοχή μου.
- ☐ Έχω τουλάχιστον 10–20 ανθρώπους (πελάτισσες, φίλες, γνωστούς) που θα έρχονταν σε μένα από την πρώτη εβδομάδα.
- ☐ Ξέρω ακριβώς πόσα χρήματα μπορώ να επενδύσω χωρίς να βάλω σε κίνδυνο τα απαραίτητα της ζωής μου.
- ☐ Μπορώ να καλύψω τα προσωπικά μου έξοδα για 3–6 μήνες, αν τα έσοδα αργήσουν.
- ☐ Μου αρέσει, ή είμαι διατεθειμένη να μάθω, να ασχολούμαι με social media, τιμολόγηση και οργάνωση.
- ☐ Ο άνθρωπος ή οι άνθρωποι δίπλα μου στηρίζουν την απόφασή μου.
- ☐ Μπορώ να αντέξω έναν δύσκολο μήνα χωρίς να τα παρατήσω.

6–7 τικ: είσαι έτοιμη να το σχεδιάσεις σοβαρά. Συνέχισε στο Κεφάλαιο 2. **4–5 τικ:** είσαι κοντά. Δούλεψε τα σημεία που λείπουν τους επόμενους 3–6 μήνες. **Κάτω από 4:** δεν σημαίνει «όχι», σημαίνει «όχι ακόμα». Δες τους πιο ήπιους δρόμους στην επόμενη σελίδα.

Τρεις δρόμοι για να ξεκινήσεις

Το «δικό σου στούντιο» δεν χρειάζεται να είναι από την πρώτη μέρα ένα κέντρο με τρεις καμπίνες. Υπάρχουν ενδιάμεσα βήματα που μειώνουν το ρίσκο και σου επιτρέπουν να μάθεις πριν ποντάρεις μεγάλα ποσά.



Οι περισσότεροι νέοι επαγγελματίες ξεκινούν από το πρώτο ή το δεύτερο σκαλί και ανεβαίνουν όταν το ζητήσει η ζήτηση, όχι νωρίτερα.

Η ενοικίαση καμπίνας είναι ο πιο ήπιος τρόπος. Νοικιάζεις έναν χώρο μέσα σε ένα υπάρχον κέντρο, κομμωτήριο ή ιατρείο, συνήθως με σταθερό μηνιαίο ποσό ή με ποσοστό επί των εσόδων. Δεν πληρώνεις ανακαίνιση, ρεύμα και ρεσεψιόν. Μαθαίνεις όμως να βρίσκεις μόνη σου πελάτες και να διαχειρίζεσαι τα δικά σου έσοδα. Αν πάει καλά, έχεις ήδη πελατολόγιο όταν κάνεις το επόμενο βήμα.

Το μικρό στούντιο είναι ο δρόμος που περιγράφει κυρίως αυτός ο οδηγός: ένας δικός σου χώρος, μία ή δύο καμπίνες, ένα βασικό μηχάνημα και μια ξεκάθαρη ταυτότητα.

Το πλήρες κέντρο είναι υπέροχος στόχος, αλλά σπάνια είναι το σωστό πρώτο βήμα. Θέλει διαχείριση προσωπικού, μεγάλο ενοίκιο και πολλά πάγια, που τρέχουν είτε έχεις ραντεβού είτε όχι.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Η Ελένη έκανε το τεστ και τσέκαρε πέντε από τα επτά. Της έλειπαν το αποθεματικό για τα προσωπικά της έξοδα και η άνεση με τα social media.

Αντί να παραιτηθεί αμέσως, έκανε ένα πλάνο έξι μηνών. Θα συνέχιζε να δουλεύει στο κέντρο, θα έβαζε στην άκρη ένα σταθερό ποσό κάθε μήνα και θα άνοιγε ένα επαγγελματικό προφίλ στο Instagram για να μάθει πώς δουλεύει. Παράλληλα, ξεκίνησε να γράφει σε ένα τετράδιο τα ονόματα των πελατισσών που της είχαν πει «θα έρθω».

Στο τέλος του εξαμήνου, το τετράδιο είχε 34 ονόματα.

Μια αληθινή μέρα στο δικό σου στούντιο

Για να έχεις καθαρή εικόνα, δες πώς μοιάζει μια τυπική Τρίτη για μια ιδιοκτήτρια μικρού στούντιο. Πρόσεξε πόσος χρόνος πηγαίνει σε πράγματα που *δεν* είναι θεραπείες.

Ώρα	Τι κάνει	Ποια «δουλειά»
09:30	Ανοίγει, αερίζει, ελέγχει μηχάνημα και αναλώσιμα, απαντά σε 6 μηνύματα της νύχτας	Διοίκηση
10:00–13:30	Τέσσερα ραντεβού: δύο laser, ένας καθαρισμός, μια πρώτη συμβουλευτική	**Αισθητική**
13:30–15:00	Φαγητό, παραγγελία αναλωσίμων, ανάρτηση στο Instagram, τηλέφωνο με τον λογιστή	Διοίκηση & marketing
15:00–20:30	Πέντε ραντεβού, ανάμεσά τους δύο νέες πελάτισσες από σύσταση	**Αισθητική**
20:30–21:15	Καθαριότητα, ταμείο, μηνύματα «πώς είσαι;» στις πελάτισσες της ημέρας, πρόγραμμα αύριο	Διοίκηση & εμπειρία

Περίπου δύο με τρεις ώρες κάθε μέρα πηγαίνουν σε δουλειές «πίσω από την πόρτα». Αν το ξέρεις από πριν, μπορείς να τις οργανώσεις, να τις απλοποιήσεις με εργαλεία και, κάποια στιγμή, να τις αναθέσεις.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Η δική σου επιχείρηση σημαίνει **δύο δουλειές**: την αισθητική και τη διοίκηση.
- Δεν χρειάζεσαι χρόνια εμπειρίας, αλλά **σιγουριά σε λίγες θεραπείες** και λίγους πιστούς πελάτες.
- Το «όχι ακόμα» είναι πλάνο, όχι αποτυχία.
- Ξεκίνα από το σκαλί που αντέχεις και ανέβαινε με βάση τη ζήτηση.

02

Η αγορά της αισθητικής σήμερα

Τι ζητάνε οι πελάτες, πού πηγαίνει ο κλάδος και γιατί υπάρχει χώρος για σένα, αρκεί να ξέρεις πού να κοιτάξεις.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Οι τάσεις που αλλάζουν τον κλάδο
- → Γιατί η τεχνολογία έγινε προϋπόθεση
- → Πώς να «διαβάσεις» την περιοχή σου
- → Έρευνα αγοράς σε ένα Σαββατοκύριακο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Ο κλάδος άλλαξε. Προς το καλύτερο για σένα.

Πριν από μερικά χρόνια, ένα «ινστιτούτο αισθητικής» σήμαινε κυρίως αποτρίχωση με κερί, καθαρισμό προσώπου και μανικιούρ. Σήμερα ο πελάτης μπαίνει στο στούντιο έχοντας ήδη δει δεκάδες βίντεο, ξέρει τι είναι η υδροδερμοαπόξεση και ρωτάει πόσα μήκη κύματος έχει το laser σου.

Αυτή η αλλαγή φοβίζει κάποιους παλιούς επαγγελματίες. Για σένα, που μόλις τελείωσες και έχεις φρέσκια γνώση, είναι ευκαιρία. Ας δούμε τις τάσεις που βλέπουμε καθημερινά στη συνεργασία μας με κέντρα σε όλη την Ελλάδα.

1. Από την «περιποίηση» στο «αποτέλεσμα»

Οι πελάτες δεν πληρώνουν πια μόνο για μια ευχάριστη ώρα. Θέλουν να δουν διαφορά: λιγότερες τρίχες, πιο λαμπερό δέρμα, πιο σφιχτό περίγραμμα. Γι' αυτό οι θεραπείες με μηχανήματα, που δίνουν μετρήσιμο αποτέλεσμα σε μια σειρά συνεδριών, έχουν γίνει η «ραχοκοκαλιά» των σύγχρονων κέντρων.

2. Μη επεμβατικό, χωρίς «downtime»

Όλο και περισσότεροι άνθρωποι θέλουν βελτίωση χωρίς βελόνες, χωρίς νυστέρια και χωρίς να κρυφτούν μια εβδομάδα στο σπίτι. Θεραπείες όπως το laser αποτρίχωσης, η υδροδερμοαπόξεση, τα ραδιοσυχνότητες (RF), το HIFU και οι θεραπείες σώματος χωρίς επέμβαση απαντούν ακριβώς σε αυτή την ανάγκη.

3. Νεότεροι πελάτες, πρόληψη αντί για διόρθωση

Οι πελάτισσες των 20 και των 30 δεν περιμένουν να «φανούν» τα πρώτα σημάδια. Επενδύουν σε πρόληψη, ενυδάτωση και φροντίδα δέρματος από νωρίς. Είναι συνήθως και οι πιο ενεργοί χρήστες social media, άρα και οι καλύτεροι πρεσβευτές σου.

4. Οι άντρες ήρθαν για να μείνουν

Αποτρίχωση πλάτης και στήθους, καθαρισμοί προσώπου, θεραπείες σώματος: οι άντρες πελάτες δεν είναι πια εξαίρεση. Ένα στούντιο με ουδέτερη, φιλόξενη αισθητική και σαφή επικοινωνία μπορεί να κερδίσει ένα κοινό που πολλά κέντρα ακόμα αγνοούν.

5. Το Instagram είναι η νέα βιτρίνα

Πριν κλείσει ραντεβού, ο πελάτης θα σε ψάξει. Θα δει τις φωτογραφίες σου, τις κριτικές σου στο Google, το πώς απαντάς στα μηνύματα. Η πρώτη εντύπωση δίνεται online, πολύ πριν περάσει την πόρτα σου.

> Ο πελάτης σήμερα ξέρει περισσότερα από ποτέ.
> Αυτό σημαίνει ότι εμπιστεύεται **όποιον του εξηγεί καλύτερα**.

Γιατί η τεχνολογία έγινε προϋπόθεση

Μπορείς σίγουρα να ξεκινήσεις ένα στούντιο μόνο με χειροθεραπείες. Υπάρχουν όμως τρεις λόγοι για τους οποίους τα περισσότερα επιτυχημένα νέα στούντιο έχουν τουλάχιστον ένα επαγγελματικό μηχάνημα από την αρχή:

1. **Επαναλαμβανόμενες επισκέψεις.** Θεραπείες όπως το laser αποτρίχωσης χρειάζονται πολλές συνεδρίες. Κάθε νέος πελάτης γίνεται ένας κύκλος ραντεβού μηνών, όχι μία μεμονωμένη επίσκεψη.
2. **Μεγαλύτερη αξία ανά ώρα.** Ένα μηχάνημα σού επιτρέπει να προσφέρεις θεραπείες υψηλότερης αξίας στον ίδιο χρόνο, χωρίς να εξαντλείσαι σωματικά όπως με τις χειροθεραπείες.
3. **Αξιοπιστία.** Ο πελάτης που ψάχνει «laser αποτρίχωσης κοντά μου» δεν θα σε βρει αν δεν το προσφέρεις.

Το κλειδί δεν είναι να έχεις *πολλά* μηχανήματα. Είναι να έχεις το *σωστό* για την περιοχή και το κοινό σου. Αυτό θα το διαλέξεις στο Κεφάλαιο 7, αφού πρώτα κάνεις την έρευνα της επόμενης σελίδας.

Έρευνα αγοράς σε ένα Σαββατοκύριακο

Δεν χρειάζεσαι εταιρεία ερευνών. Χρειάζεσαι ένα κινητό, ένα σημειωματάριο και περιέργεια. Αφιέρωσε δύο μέρες στα παρακάτω:

1. **Χαρτογράφησε τον ανταγωνισμό.** Άνοιξε τους χάρτες Google και ψάξε «κέντρο αισθητικής», «laser αποτρίχωσης» και «καθαρισμός προσώπου» στην περιοχή σου. Σημείωσε πόσα υπάρχουν σε απόσταση 10 λεπτών.
2. **Διάβασε τις κριτικές τους.** Ειδικά τις αρνητικές. Αυτό που παραπονιούνται οι πελάτες των άλλων είναι αυτό που μπορείς να κάνεις καλύτερα εσύ.
3. **Μάζεψε τιμές.** Από τιμοκαταλόγους, σελίδες ή με ένα απλό τηλεφώνημα. Γράψε τις στον πίνακα παρακάτω.
4. **Περπάτα την περιοχή.** Τι κόσμος κυκλοφορεί; Γραφεία, σχολεία, γυμναστήρια, οικογένειες, φοιτητές; Πού παρκάρουν;
5. **Ρώτα 10 ανθρώπους.** Φίλες, πελάτισσες, γείτονες: «Τι θεραπεία θα ήθελες να έχεις κοντά σου; Τι σε ενοχλεί στα κέντρα που έχεις πάει;»

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · Ο ΧΑΡΤΗΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Κέντρο	Απόσταση	Βασικές θεραπείες	Ενδεικτικές τιμές	Τι παραπονιούνται οι πελάτες

ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Δεν σε ενδιαφέρει να βρεις μια περιοχή *χωρίς* ανταγωνισμό. Συνήθως αυτό σημαίνει ότι δεν υπάρχει ζήτηση. Σε ενδιαφέρει να βρεις **ένα κενό**: μια θεραπεία που λείπει, ένα ωράριο που δεν καλύπτεται, ένα κοινό που κανείς δεν απευθύνεται σε αυτό.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Στην έρευνά της, η Ελένη βρήκε επτά κέντρα σε ακτίνα δέκα λεπτών. Τα τέσσερα έκαναν laser αποτρίχωσης. Μόνο ένα ήταν ανοιχτό μετά τις 8 το βράδυ, και κανένα τα Σάββατα το απόγευμα.

Στις κριτικές, το συχνότερο παράπονο ήταν «δεν βρίσκεις ραντεβού» και «σε βιάζουν». Το σημείωσε με κόκκινο: *ευέλικτο ωράριο και χρόνος για τον πελάτη*.

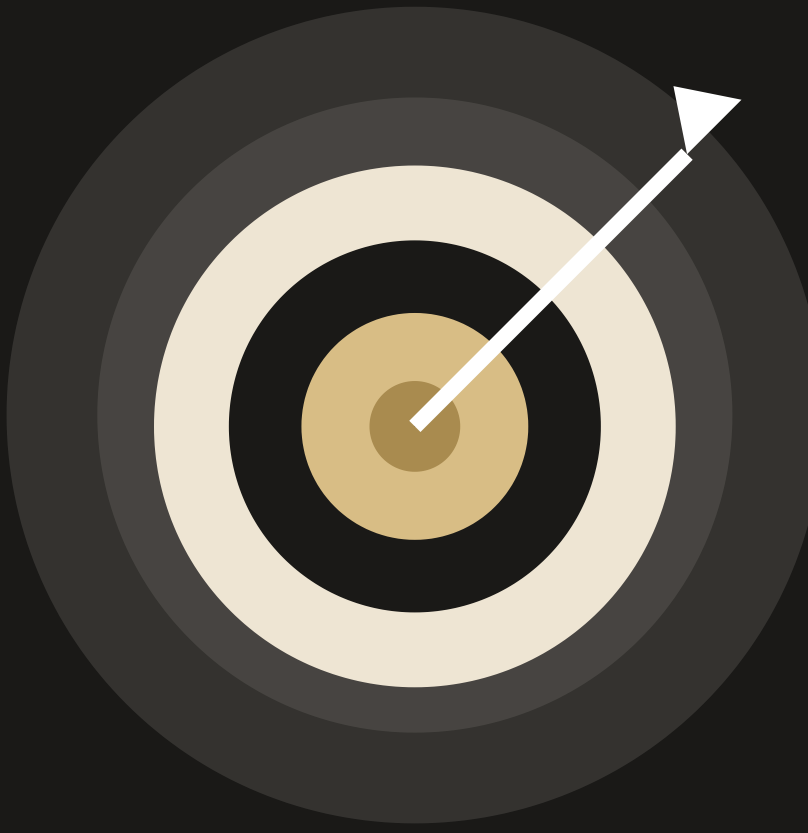
ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Οι πελάτες ζητάνε **αποτέλεσμα χωρίς downtime**, και η τεχνολογία το προσφέρει.
- Νεότεροι πελάτες, άντρες και πρόληψη είναι ανερχόμενα κοινά.
- Ο ανταγωνισμός δεν είναι εχθρός. Οι αρνητικές του κριτικές είναι **ο χάρτης σου**.

03

Βρες τη θέση σου στην αγορά

Όταν προσπαθείς να μιλήσεις σε όλους, δεν σε ακούει κανείς. Διάλεξε για ποιον είσαι και γιατί να έρθει σε σένα.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Γιατί το «για όλους» δεν πουλάει
- → Ο ιδανικός σου πελάτης
- → Η υπόσχεσή σου σε μία πρόταση
- → Το μενού των πρώτων θεραπειών

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Το «για όλους» δεν πουλάει

Φαντάσου δύο ταμπέλες στον ίδιο δρόμο. Η μία γράφει «Κέντρο Αισθητικής – Όλες οι θεραπείες». Η άλλη γράφει «Laser αποτρίχωσης & λαμπερό δέρμα, για όσους δεν έχουν χρόνο». Ποια θυμάσαι;

Η δεύτερη ταμπέλα δεν διώχνει κανέναν. Αν μπει κάποιος που θέλει μανικιούρ, θα τον εξυπηρετήσεις ή θα τον παραπέμψεις ευγενικά. Όμως ο άνθρωπος που την είδε *και ταυτίστηκε* θα θυμάται ότι αυτό το στούντιο είναι για εκείνον.

Αυτό λέγεται **τοποθέτηση** και είναι ίσως η πιο φθηνή και ισχυρή απόφαση που θα πάρεις. Δεν κοστίζει ευρώ. Κοστίζει μόνο το θάρρος να πεις «είμαι κυρίως για αυτούς».

Τέσσερις τρόποι να ξεχωρίσεις

Με την ειδίκευση

«Η ειδική στο laser αποτρίχωσης» ή «η ειδική στην ακμή και το λιπαρό δέρμα». Γίνεσαι η πρώτη σκέψη για ένα συγκεκριμένο πρόβλημα.

Με το κοινό

Φοιτήτριες, εργαζόμενες μητέρες, άντρες, νύφες, αθλητές. Κάθε κοινό έχει δικές του ανάγκες, ωράρια και τρόπο επικοινωνίας.

Με την εμπειρία

Ήρεμη, πολυτελής ατμόσφαιρα ή γρήγορη, αποτελεσματική εξυπηρέτηση «στο διάλειμμα»; Και τα δύο πουλάνε, σε διαφορετικούς ανθρώπους.

Με την ευκολία

Απογευματινό ωράριο, Σάββατο, online κρατήσεις, πάρκινγκ. Συχνά το «πότε» και το «πώς» μετράνε όσο και το «τι».

Ο ιδανικός σου πελάτης

Οι μεγάλες εταιρείες το λένε «persona». Εμείς θα το πούμε απλά: φαντάσου έναν συγκεκριμένο άνθρωπο, αυτόν που θα ήθελες να έρχεται κάθε μήνα στο στούντιό σου, και περιέγραψέ τον όσο πιο ζωντανά μπορείς.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · Ο ΙΔΑΝΙΚΟΣ ΜΟΥ ΠΕΛΑΤΗΣ

Ηλικία, φύλο, επάγγελμα:

Πού μένει ή δουλεύει; Πότε έχει χρόνο;

Ποιο πρόβλημα θέλει να λύσει;

Τι τον ενοχλεί στα κέντρα που έχει πάει;

Πού «συχνάζει» online; Τι ακολουθεί;

Πόσα είναι διατεθειμένος να πληρώνει τον μήνα για φροντίδα;

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Η ιδανική πελάτισσα της Ελένης ονομάστηκε «Κατερίνα»: 32 χρονών, υπάλληλος γραφείου, μένει στη γειτονιά, σχολάει στις 5. Θέλει μόνιμη λύση για την αποτρίχωση και ένα δέρμα που να «ξυπνάει» παρά την κούραση. Δεν αντέχει τα κέντρα όπου περιμένει μισή ώρα και κανείς δεν της εξηγεί τι της κάνουν.

Ξαφνικά, πολλές αποφάσεις έγιναν εύκολες: ωράριο ως τις 9, κρατήσεις μέσω μηνύματος, laser και θεραπείες προσώπου ως βάση, πάντα πέντε λεπτά εξήγηση πριν από κάθε θεραπεία.

Η υπόσχεσή σου σε μία πρόταση

Τώρα που ξέρεις *για ποιον* είσαι, γράψε *τι του υπόσχεσαι*. Χρησιμοποίησε αυτό το απλό καλούπι:

ΤΟ ΚΑΛΟΥΠΙ

Βοηθάω **[ποιον]** να **[τι αποτέλεσμα]**, χωρίς **[τι τον ενοχλεί]**.

Παραδείγματα:

- «Βοηθάω εργαζόμενες γυναίκες να απαλλαγούν μόνιμα από τις ανεπιθύμητες τρίχες, χωρίς να χάνουν ώρες σε αναμονές.»
- «Βοηθάω νέους με προβληματικό δέρμα να αποκτήσουν ξανά αυτοπεποίθηση, χωρίς να νιώθουν ότι τους κρίνουν.»
- «Βοηθάω μέλλουσες νύφες να λάμψουν τη μεγάλη μέρα, χωρίς άγχος και εκπλήξεις της τελευταίας στιγμής.»

Η δική μου υπόσχεση:

Το μενού των πρώτων θεραπειών

Με βάση την υπόσχεσή σου, διάλεξε **3 έως 5 θεραπείες** για την αρχή. Ένας καλός συνδυασμός περιλαμβάνει:

- **Μία θεραπεία-«μαγνήτη»** που φέρνει νέους πελάτες, π.χ. καθαρισμός προσώπου ή μια συνεδρία γνωριμίας.
- **Μία θεραπεία-«κύκλο»** που χρειάζεται πολλές συνεδρίες, π.χ. laser αποτρίχωσης ή πρόγραμμα σώματος.
- **Μία θεραπεία-«αναβάθμιση»** υψηλότερης αξίας για τους πελάτες που σε εμπιστεύονται ήδη, π.χ. υδροδερμοαπόξεση ή RF προσώπου.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Η τοποθέτηση είναι δωρεάν και ισχυρή: διάλεξε **για ποιον** είσαι.
- Γράψε την υπόσχεσή σου σε μία πρόταση και χρησιμοποίησέ τη παντού.
- Ξεκίνα με 3–5 θεραπείες: έναν μαγνήτη, έναν κύκλο, μία αναβάθμιση.

ΜΕΡΟΣ Β

Το στήσιμο

Τώρα που ξέρεις για ποιον είσαι, ήρθε η ώρα να το κάνεις πραγματικότητα: ένα σχέδιο σε χαρτί, τα σωστά χαρτιά, ένας χώρος που σε εκφράζει και ο εξοπλισμός που θα δουλεύει για σένα.

04

Το επιχειρηματικό σχέδιο που διαβάζεται

Ξέχνα τα σαράντα σελίδων business plans. Σου αρκεί μία σελίδα, αρκεί να είναι ειλικρινής.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

→ Γιατί χρειάζεσαι σχέδιο
→ Το σχέδιο μίας σελίδας
→ Τα τρία σενάρια
→ Οι στόχοι του πρώτου έτους

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Γιατί να γράψεις σχέδιο, αφού το έχεις στο μυαλό σου;

Γιατί στο μυαλό όλα χωράνε. Στο χαρτί φαίνεται αμέσως αν τα νούμερα βγαίνουν, αν οι θεραπείες ταιριάζουν με τον πελάτη και αν το ωράριο ταιριάζει με τη ζωή σου.

Ένα καλό σχέδιο δεν γράφεται για να το διαβάσει κάποια τράπεζα. Γράφεται για σένα, για να παίρνεις αποφάσεις με καθαρό μυαλό όταν έρθουν οι δύσκολες στιγμές. Και θα έρθουν: όταν ο προμηθευτής σού προτείνει «μια ευκαιρία», όταν το Instagram σού δείχνει τη νέα «must» θεραπεία, όταν ένας μήνας πάει χειρότερα από το αναμενόμενο.

Ένα σχέδιο μίας σελίδας σε κρατάει στον δρόμο σου. Χρειάζεσαι λίγο χρόνο για να το γράψεις και θα το ξαναδιαβάζεις κάθε τρεις μήνες.

Το σχέδιο μίας σελίδας

Συμπλήρωσε τα εννέα κουτάκια. Πολλές απαντήσεις τις έχεις ήδη από τα Κεφάλαια 2 και 3. Όπου δεν ξέρεις, γράψε την καλύτερη εκτίμησή σου και σημείωσέ τη με ερωτηματικό.

1 · Ο πελάτης μου Ποιος είναι; Πού μένει; Πότε έχει χρόνο;	**2 · Το πρόβλημά του** Τι θέλει να αλλάξει; Τι τον ενοχλεί σήμερα;	**3 · Οι θεραπείες μου** 3–5 θεραπείες: μαγνήτης, κύκλος, αναβάθμιση
4 · Πώς θα με βρει Instagram, Google, συστάσεις, συνεργασίες, βιτρίνα	**5 · Η υπόσχεσή μου** Βοηθάω [ποιον] να [τι], χωρίς [τι τον ενοχλεί]	**6 · Γιατί εγώ** Τι κάνω καλύτερα ή διαφορετικά από τους άλλους;
7 · Τα έξοδά μου Ενοίκιο, λογαριασμοί, δόσεις, αναλώσιμα, ΕΦΚΑ, λογιστής	**8 · Τα έσοδά μου** Τιμή × ραντεβού/μήνα για κάθε θεραπεία	**9 · Τι θα μετράω** Ραντεβού, νέοι πελάτες, επιστροφές, έσοδα

Ο «καμβάς» του στούντιο: τύπωσέ τον σε Α3 και γέμισέ τον με post-it. Η υπόσχεση είναι στο κέντρο, γιατί όλα τα υπόλοιπα τη στηρίζουν.

Τα τρία σενάρια

Κανείς δεν ξέρει πόσοι πελάτες θα έρθουν τον πρώτο μήνα. Αντί να μαντέψεις έναν αριθμό, γράψε τρεις:

Σενάριο	Τι σημαίνει	Τι κάνεις αν συμβεί
Απαισιόδοξο	Η μισή κίνηση από αυτή που ελπίζεις	Αντέχεις χάρη στο αποθεματικό. Εντείνεις τις συνεργασίες και τις προσφορές γνωριμίας.
Ρεαλιστικό	Αυτό που περιμένεις με βάση τη λίστα σου και την έρευνα	Ακολουθείς το πλάνο. Μετράς κάθε μήνα.
Αισιόδοξο	Πολύ περισσότερη ζήτηση από την αναμενόμενη	Επεκτείνεις ωράριο, σκέφτεσαι δεύτερο μηχάνημα ή βοηθό, αλλά όχι πριν περάσουν 2–3 σταθεροί μήνες.

> ΠΡΟΣΟΧΗ
>
> Φτιάξε τα οικονομικά σου έτσι ώστε να επιβιώνεις **και στο απαισιόδοξο σενάριο**. Αν το στούντιο «βγαίνει» μόνο όταν όλα πάνε τέλεια, το ρίσκο είναι πολύ μεγάλο.

Οι στόχοι του πρώτου έτους

Οι στόχοι δουλεύουν όταν είναι λίγοι, συγκεκριμένοι και μετρήσιμοι. Το «να πάει καλά» δεν είναι στόχος. Το «60 ραντεβού τον μήνα μέχρι τον Μάρτιο» είναι.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΜΟΥ

Στόχος	Μήνας 3	Μήνας 6	Μήνας 12
Ραντεβού τον μήνα			
Ενεργοί πελάτες			
Κριτικές στο Google			
Μηνιαία έσοδα (€)			
Ο μισθός που πληρώνω στον εαυτό μου (€)			

Πρόσεξε την τελευταία γραμμή. Πολλές νέες επιχειρηματίες ξεχνούν να «πληρώσουν» τον εαυτό τους και ξοδεύουν όλα τα έσοδα πίσω στην επιχείρηση. Για λίγους μήνες είναι λογικό. Για πάντα δεν είναι βιώσιμο. Βάλε έναν στόχο από την αρχή, έστω και μικρό.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Η Ελένη έγραψε το σχέδιό της ένα Κυριακάτικο απόγευμα, με καφέ και post-it. Στο κουτάκι 6 («Γιατί εγώ») έγραψε τρία πράγματα: *ανοιχτά ως τις 9, πάντα εξήγηση πριν τη θεραπεία, laser που καλύπτει όλους τους τύπους δέρματος*.

Στο κουτάκι 7 συνειδητοποίησε κάτι που δεν είχε σκεφτεί: ΕΦΚΑ και λογιστής «τρέχουν» από τον πρώτο μήνα, ακόμα κι αν δεν έρθει κανείς. Πρόσθεσε άλλους δύο μήνες στο αποθεματικό που ήθελε να μαζέψει.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Το σχέδιο είναι για **σένα**, όχι για την τράπεζα. Μία σελίδα αρκεί.
- Υπολόγισε τρία σενάρια και φρόντισε να αντέχεις το απαισιόδοξο.
- Λίγοι, μετρήσιμοι στόχοι, και ένας μισθός για σένα.

05

Τα χαρτιά, χωρίς άγχος

Η γραφειοκρατία τρομάζει περισσότερο απ' όσο της αξίζει. Με τη σωστή σειρά και έναν καλό λογιστή, τελειώνει πιο γρήγορα απ' όσο φαντάζεσαι.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Νομική μορφή και έναρξη
- → Η γνωστοποίηση στο NotifyBusiness
- → Ασφάλιση και προσωπικά δεδομένα
- → Τι ισχύει για το laser

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η καλή είδηση πρώτα

Για εργαστήριο αισθητικής δεν περιμένεις πια μήνες για άδεια λειτουργίας. Από το 2022 η διαδικασία γίνεται με ηλεκτρονική γνωστοποίηση στο σύστημα NotifyBusiness, και η δραστηριότητα μπορεί να ξεκινήσει μόλις υποβληθεί.

Σύμφωνα με τον Οδηγό του Πολίτη, η γνωστοποίηση «αποτελεί προϋπόθεση εγκατάστασης ή λειτουργίας» και από την υποβολή της ξεκινά άμεσα η λειτουργία, χωρίς να απαιτείται ξεχωριστή άδεια. Το Εθνικό Μητρώο Διαδικασιών (ΜΙΤΟΣ) αναφέρει αρμόδιο το Υπουργείο Υγείας, **παράβολο 50€** και **6 έως 10 δικαιολογητικά**.[1,2]

Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν ελέγχεται κανείς. Σημαίνει ότι *εσύ* δηλώνεις ότι πληροίς τις προϋποθέσεις, και οι έλεγχοι γίνονται αργότερα. Γι' αυτό πρέπει να είσαι σωστή από την πρώτη μέρα.

Η σειρά που σου προτείνουμε



Βήμα 1: Ο λογιστής και η νομική μορφή

Ο πρώτος άνθρωπος που πρέπει να δεις δεν είναι ο μεσίτης ούτε ο προμηθευτής. Είναι ο λογιστής. Ένας καλός λογιστής που ξέρει τον κλάδο θα σου εξηγήσει:

- αν σε συμφέρει **ατομική επιχείρηση** (η πιο απλή και συνηθισμένη επιλογή για ένα μικρό στούντιο) ή **εταιρεία**, π.χ. ΙΚΕ, αν έχεις συνέταιρο ή μεγαλύτερα σχέδια,
- ποιον Κωδικό Αριθμό Δραστηριότητας (ΚΑΔ) θα δηλώσεις,
- πόσες θα είναι οι ασφαλιστικές σου εισφορές και οι φόροι, ώστε να τα βάλεις στο budget,
- τι χρειάζεσαι για αποδείξεις, POS και ηλεκτρονική τιμολόγηση,
- αν υπάρχουν ανοιχτά προγράμματα στήριξης για νέους επιχειρηματίες που σε αφορούν.

> **ΣΥΜΒΟΥΛΗ**
>
> Ρώτα δύο ή τρεις λογιστές πριν διαλέξεις. Ζήτα να σου πουν το μηνιαίο κόστος τους *γραπτώς* και ρώτα αν έχουν άλλους πελάτες στον χώρο της αισθητικής. Η εμπειρία στον κλάδο γλιτώνει πολλά λάθη.

Βήμα 2: Έλεγξε τον χώρο πριν υπογράψεις

Αυτό είναι το πιο ακριβό λάθος που μπορεί να κάνεις: να υπογράψεις μίσθωση, να ανακαινίσεις και μετά να ανακαλύψεις ότι ο χώρος δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εργαστήριο αισθητικής. Πριν βάλεις υπογραφή, ζήτα από έναν μηχανικό να ελέγξει:

- ότι η χρήση του ακινήτου επιτρέπει τη λειτουργία καταστήματος ή εργαστηρίου αισθητικής,
- ότι ο χώρος δεν έχει πολεοδομικές παραβάσεις που θα σε μπλοκάρουν,
- ότι ο κανονισμός της πολυκατοικίας, αν υπάρχει, δεν απαγορεύει επαγγελματική χρήση.

Ζήτα από τον ιδιοκτήτη να γράψει στο μισθωτήριο ότι ο χώρος μισθώνεται **για χρήση εργαστηρίου αισθητικής**.

Βήμα 3 και 4: Έναρξη και γνωστοποίηση

Ο λογιστής σου θα κάνει την έναρξη στην ΑΑΔΕ. Στη συνέχεια, μέσα από το NotifyBusiness, υποβάλλεται η γνωστοποίηση ίδρυσης και λειτουργίας εργαστηρίου αισθητικής, αφού πληρωθεί το παράβολο. Τα ακριβή δικαιολογητικά αναγράφονται στη διαδικασία στο ΜΙΤΟΣ. Συνήθως αφορούν την ταυτότητα και την επαγγελματική σου επάρκεια (πτυχίο και άδεια ασκήσεως επαγγέλματος) και στοιχεία του χώρου.

> **ΠΡΟΣΟΧΗ**
>
> Οι κανόνες και τα δικαιολογητικά αλλάζουν. Πριν την υποβολή, έλεγξε την τρέχουσα λίστα στο mitos.gov.gr και ρώτα τον λογιστή σου ή τον σύλλογο αισθητικών της περιοχής σου.

Τα «αόρατα» χαρτιά που σε προστατεύουν

Ασφάλιση αστικής ευθύνης

Ακόμα κι αν κάνεις τα πάντα σωστά, ένας πελάτης μπορεί να έχει μια αντίδραση ή να θεωρήσει ότι ζημιώθηκε. Μια ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης σε προστατεύει από τέτοια σενάρια. Ζήτα προσφορά από ασφαλιστή που καλύπτει επαγγελματίες ομορφιάς και διάβασε τι εξαιρείται. Ειδικά για θεραπείες με μηχανήματα, έλεγξε ότι καλύπτονται ρητά.

Καρτέλα πελάτη και συναίνεση

Πριν από κάθε θεραπεία με μηχάνημα χρειάζεσαι μια **καρτέλα ιστορικού** (φάρμακα, αλλεργίες, εγκυμοσύνη, δερματικά προβλήματα, πρόσφατη έκθεση στον ήλιο) και ένα **έντυπο ενημέρωσης και συναίνεσης**, υπογεγραμμένο από τον πελάτη. Δεν είναι γραφειοκρατία. Είναι η επαγγελματική σου θωράκιση, και δείχνει στον πελάτη ότι τον παίρνεις στα σοβαρά.

Προσωπικά δεδομένα (GDPR)

Οι πληροφορίες υγείας στην καρτέλα του πελάτη είναι ευαίσθητα δεδομένα. Αυτό σημαίνει:

- Ζητάς μόνο όσα χρειάζεσαι για την ασφαλή θεραπεία.
- Τα φυλάς κλειδωμένα (ντουλάπι ή εφαρμογή με κωδικό), όχι σε ένα τετράδιο στη ρεσεψιόν.
- Για φωτογραφίες «πριν και μετά» ζητάς **ξεχωριστή γραπτή συγκατάθεση**, ειδικά αν θα τις δημοσιεύσεις.
- Για μηνύματα προώθησης (SMS, email) ζητάς συγκατάθεση και δίνεις εύκολο τρόπο διαγραφής.

Τι ισχύει για το laser και τις «ιατρικές» θεραπείες

Τα laser αποτρίχωσης είναι συσκευές υψηλής ισχύος. Η σωστή εκπαίδευση, τα γυαλιά προστασίας για σένα και τον πελάτη, και η τήρηση των οδηγιών του κατασκευαστή δεν είναι προαιρετικά. Επιπλέον, ορισμένες θεραπείες βρίσκονται σε μια «γκρίζα ζώνη» ανάμεσα στην αισθητική και την ιατρική.

ΠΡΙΝ ΞΕΚΙΝΗΣΕΙΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ LASER Ή ΜΙΚΡΟΒΕΛΟΝΙΣΜΟΥ

- Ενημερώσου από τον σύλλογο αισθητικών και την Ελληνική Επιτροπή Ατομικής Ενέργειας (ΕΕΑΕ) για το τρέχον πλαίσιο για τις συσκευές laser.
- Έλεγξε ποιες θεραπείες επιτρέπεται να εφαρμόζεις με τη δική σου άδεια ασκήσεως επαγγέλματος.
- Εκπαιδεύσου επίσημα. Υπάρχουν πιστοποιημένα προγράμματα, όπως το πρόγραμμα επιμόρφωσης για laser αποτρίχωσης του ΚΕΔΙΒΙΜ του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής.[3]
- Κράτα αρχείο εκπαίδευσης και συντήρησης για κάθε μηχάνημα.

CHECKLIST · Ο ΦΑΚΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΤΟΥΝΤΙΟ

- [ ] Έναρξη δραστηριότητας (ΑΑΔΕ)
- [ ] Γνωστοποίηση NotifyBusiness & παράβολο
- [ ] Μισθωτήριο με χρήση «εργαστήριο αισθητικής»
- [ ] Πτυχίο & άδεια ασκήσεως επαγγέλματος
- [ ] Ασφάλιση αστικής ευθύνης
- [ ] Καρτέλες πελατών & έντυπα συναίνεσης
- [ ] Πιστοποιητικά & εγγυήσεις μηχανημάτων
- [ ] Βεβαιώσεις εκπαίδευσης στα μηχανήματα

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Λογιστής **πρώτα**, μίσθωση **μετά**.
- Η γνωστοποίηση στο NotifyBusiness αντικατέστησε την άδεια, αλλά οι έλεγχοι γίνονται κανονικά.
- Ασφάλιση, συναίνεση και GDPR είναι η αόρατη ασπίδα σου.

06

Ο χώρος που σε εκφράζει

Ο πελάτης αποφασίζει αν θα ξανάρθει μέσα στα πρώτα δέκα δευτερόλεπτα. Ένας μικρός, καλά σχεδιασμένος χώρος νικάει έναν μεγάλο και αδιάφορο.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Τοποθεσία και τετραγωνικά
- → Η κάτοψη ενός στούντιο 40 τ.μ.
- → Υγιεινή και ηλεκτρολογικά
- → Ατμόσφαιρα με μικρό budget

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Τοποθεσία: το «πού» μετράει, αλλά όχι όσο νομίζεις

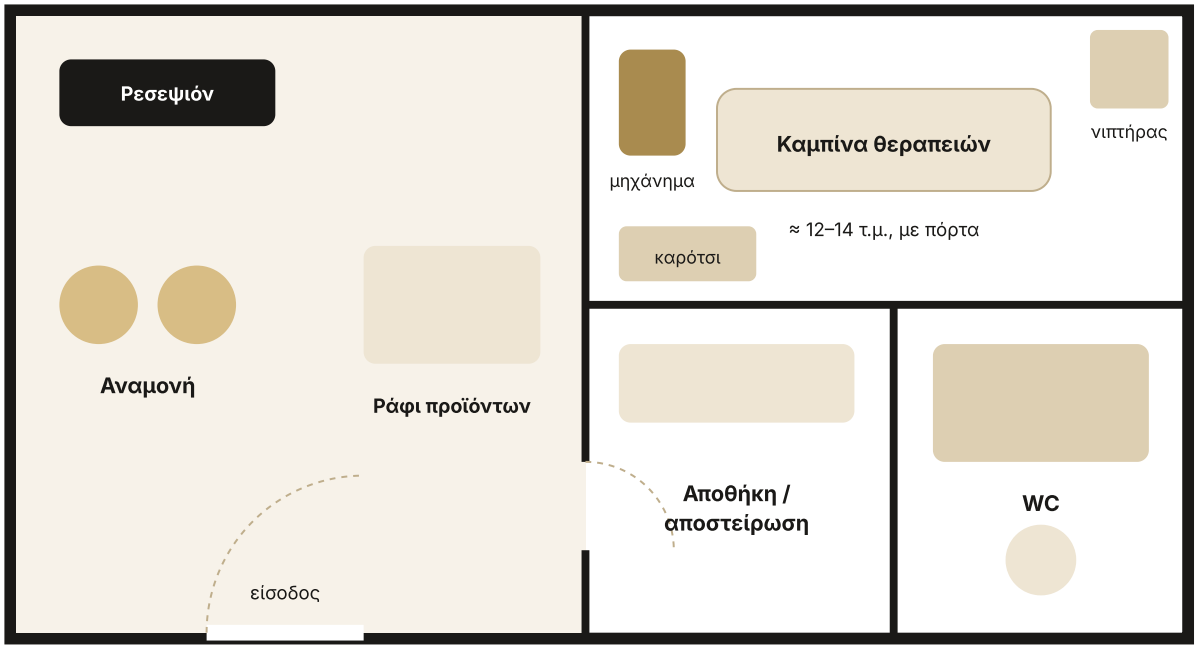
Ο πιο ακριβός δρόμος της πόλης δεν είναι απαραίτητα ο καλύτερος για σένα. Για ένα στούντιο που δουλεύει κυρίως με ραντεβού, η πρόσβαση και η άνεση μετράνε περισσότερο από τη βιτρίνα σε κεντρικό πεζόδρομο.

Θυμήσου τον ιδανικό σου πελάτη από το Κεφάλαιο 3. Πώς έρχεται; Με αυτοκίνητο, με τα πόδια, με το λεωφορείο; Πόση ώρα είναι διατεθειμένος να κάνει; Η απάντηση σε αυτές τις ερωτήσεις αξίζει περισσότερο από κάθε συμβουλή μεσίτη.

Κριτήριο	Γιατί μετράει	Βαθμός 1–5
Στάθμευση	Η πελάτισσα που κάνει 15 λεπτά για να παρκάρει, θα πάει αλλού την επόμενη φορά.	
Ισόγειο ή ασανσέρ	Άνεση για όλους, ευκολότερη μεταφορά μηχανημάτων.	
Ορατότητα	Μια ταμπέλα που φαίνεται από τον δρόμο είναι δωρεάν διαφήμιση κάθε μέρα.	
Γειτονιά	Γραφεία, κατοικίες, γυμναστήρια κοντά = πελάτες που περνούν από μπροστά σου.	
Ασφάλεια το βράδυ	Αν δουλεύεις ως αργά, πρέπει να νιώθετε άνετα και εσύ και οι πελάτες σου.	
Ενοίκιο	Ιδανικά δεν πρέπει να «τρώει» μεγάλο κομμάτι από τα αναμενόμενα έσοδά σου.	

Πόσα τετραγωνικά χρειάζεσαι;

Για ένα στούντιο με μία καμπίνα και χώρο υποδοχής, ένας χώρος γύρω στα 30–45 τ.μ. είναι συνήθως αρκετός. Με δύο καμπίνες, υπολόγισε περισσότερα. Δες πώς μπορεί να μοιραστεί ένας χώρος 40 τ.μ.:



Ενδεικτική κάτοψη στούντιο 40 τ.μ. Η καμπίνα είναι μακριά από την είσοδο για ιδιωτικότητα, και ο χώρος αποστείρωσης είναι χωριστός από την αναμονή.

Τα «τεχνικά» που δεν φαίνονται αλλά μετράνε

Ηλεκτρολογική εγκατάσταση

Τα επαγγελματικά μηχανήματα, ιδιαίτερα τα laser, έχουν απαιτήσεις ισχύος. Πριν αγοράσεις, ζήτα από τον προμηθευτή τα τεχνικά χαρακτηριστικά και δείξ' τα σε έναν ηλεκτρολόγο. Μια ξεχωριστή γραμμή για το μηχάνημα και σωστή γείωση είναι απαραίτητες.

Νερό, αερισμός, θερμοκρασία

Νιπτήρας μέσα ή δίπλα στην καμπίνα. Καλός αερισμός, γιατί κάποιες θεραπείες βγάζουν οσμές ή ατμούς. Κλιματισμός, γιατί πολλά μηχανήματα αποδίδουν καλύτερα σε σταθερή θερμοκρασία, και ο πελάτης που κρυώνει ξαπλωμένος δεν χαλαρώνει.

Υγιεινή

Επιφάνειες που καθαρίζονται εύκολα, χωριστός χώρος για καθαρά και χρησιμοποιημένα, αποστειρωτής, κάδοι με καπάκι, αναλώσιμα μιας χρήσης. Ο πελάτης *βλέπει* την καθαριότητα και τη θυμάται.

Ατμόσφαιρα με μικρό budget

Δεν χρειάζεσαι αρχιτέκτονα εσωτερικών χώρων. Χρειάζεσαι συνέπεια. Διάλεξε **δύο ή τρία χρώματα** και κράτα τα παντού: τοίχοι, πετσέτες, ταμπέλα, Instagram. Μερικές ιδέες που κάνουν μεγάλη διαφορά με μικρό κόστος:

Φως

Ζεστό φως στην αναμονή, δυνατό και ψυχρό φως εργασίας στην καμπίνα. Το φως αλλάζει την αίσθηση του χώρου πιο φθηνά από οτιδήποτε άλλο.

Μυρωδιά & ήχος

Ένα διακριτικό άρωμα χώρου και χαμηλή μουσική. Η πρώτη εντύπωση είναι και αισθητηριακή.

Φυτά

Ένα δυο μεγάλα φυτά «ζεσταίνουν» αμέσως έναν λευκό χώρο. Αν δεν έχεις φως, υπάρχουν πολύ καλά τεχνητά.

Ένας τοίχος «φωτογραφίας»

Ένας τοίχος με το λογότυπό σου ή μια ωραία υφή, όπου οι πελάτες θα θέλουν να βγάλουν φωτογραφία.

Λεπτομέρειες

Νερό ή τσάι στην αναμονή, κρεμάστρα, ζεστή πετσέτα. Μικρά πράγματα που λένε «σε περιμέναμε».

Τάξη

Κανένα κουτί και κανένα καλώδιο σε κοινή θέα. Η τάξη μεταφράζεται σε επαγγελματισμό.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Το ισόγειο της θείας ήταν 38 τ.μ. Πριν υπογράψει, η Ελένη έφερε έναν μηχανικό, που επιβεβαίωσε τη χρήση, κι έναν ηλεκτρολόγο, που της είπε ότι χρειάζεται νέα γραμμή για το laser. Ήταν ένα έξοδο που δεν είχε προβλέψει, αλλά καλύτερα τώρα παρά με το μηχάνημα στην πόρτα.

Διάλεξε λευκό, απαλό μπεζ και φυσικό ξύλο. Τον τοίχο της αναμονής τον έβαψε η ίδια, με τη βοήθεια δύο φίλων και μια πίτσα.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Η πρόσβαση και η στάθμευση μετράνε συχνά περισσότερο από την «κεντρική» θέση.
- Ηλεκτρολόγος και μηχανικός **πριν** την υπογραφή.
- Ατμόσφαιρα σημαίνει συνέπεια: δύο τρία χρώματα, καλό φως, τάξη.

07

Ο εξοπλισμός: τι, πότε και γιατί

Η μεγαλύτερη επένδυσή σου αξίζει τη μεγαλύτερη προσοχή σου. Δες πώς να διαλέξεις μηχανήματα που δουλεύουν για σένα και όχι το αντίστροφο.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

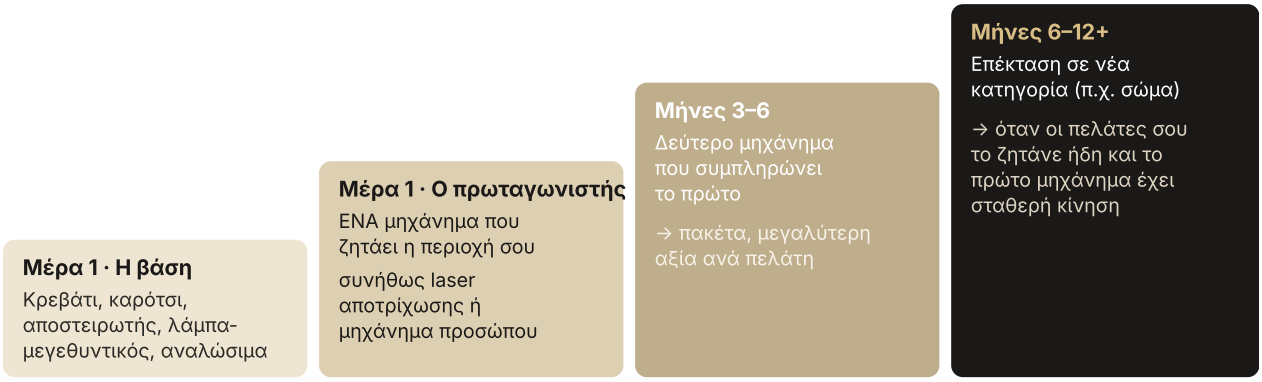
- → Η σκάλα του εξοπλισμού
- → Laser, πρόσωπο, σώμα: τι κάνει το καθένα
- → Καινούργιο ή μεταχειρισμένο
- → 10 ερωτήσεις πριν αγοράσεις

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Ο κανόνας του ενός μηχανήματος

Αν θυμηθείς μόνο ένα πράγμα από αυτό το κεφάλαιο, ας είναι αυτό: ξεκίνα με **ένα** βασικό μηχάνημα που ζητάει η αγορά σου και κάνε το να δουλεύει γεμάτο, πριν αγοράσεις το δεύτερο.

Ένα μηχάνημα που δουλεύει κάθε μέρα αποσβένεται, χτίζει πελατολόγιο και σου μαθαίνει τι ζητάνε οι πελάτες σου. Τρία μηχανήματα που δουλεύουν δύο φορές την εβδομάδα το καθένα είναι τρεις δόσεις που σε αγχώνουν.



Η σκάλα του εξοπλισμού: κάθε σκαλί χρηματοδοτείται από το προηγούμενο.

Οι βασικές κατηγορίες, απλά εξηγημένες

Laser αποτρίχωσης διόδου

Είναι για πολλά στούντιο ο «πρωταγωνιστής», για έναν απλό λόγο: η αποτρίχωση χρειάζεται **σειρά συνεδριών**, οπότε κάθε νέος πελάτης επιστρέφει για μήνες. Τα σύγχρονα laser διόδου συνδυάζουν διαφορετικά μήκη κύματος, το καθένα με διαφορετική συμπεριφορά στο δέρμα και την τρίχα:

Μήκος κύματος	Σε τι χρησιμεύει, γενικά
755 nm	Ισχυρή απορρόφηση από τη μελανίνη. Χρήσιμο για λεπτότερες και ανοιχτόχρωμες τρίχες σε ανοιχτόχρωμα δέρματα.
808 nm	Το κλασικό μήκος των laser διόδου. Καλή ισορροπία βάθους και αποτελεσματικότητας για πολλούς τύπους δέρματος.
940 nm	Ενδιάμεσο βάθος. Συμπληρώνει τα 808 και 1064 στα μηχανήματα πολλαπλών μηκών.
1064 nm	Βαθύτερη διείσδυση με μικρότερη απορρόφηση από την επιδερμίδα. Χρήσιμο για σκουρόχρωμα δέρματα.

Ένα μηχάνημα με **3 ή 4 μήκη κύματος** σε έναν βραχίονα σού επιτρέπει να εξυπηρετείς μεγαλύτερο εύρος πελατών με ένα μηχάνημα. Το ερώτημα είναι αν το κοινό της περιοχής σου το χρειάζεται και αν η διαφορά τιμής βγαίνει στα νούμερά σου.

Οι περιγραφές είναι γενικές. Οι παράμετροι κάθε θεραπείας ορίζονται από τον κατασκευαστή και την εκπαίδευσή σου, ανάλογα με τον φωτότυπο και την τρίχα κάθε πελάτη.

Μηχανήματα προσώπου

Υδροδερμοαπόξεση

Βαθύς καθαρισμός, απολέπιση και ενυδάτωση σε μία συνεδρία. Άμεσο, ορατό «glow»: ιδανική θεραπεία-μαγνήτης.

Ραδιοσυχνότητες (RF)

Θερμαίνουν ελεγχόμενα το δέρμα για θεραπείες σύσφιξης. Δουλεύουν σε σειρές συνεδριών και ταιριάζουν σε πακέτα αντιγήρανσης.

HIFU

Εστιασμένοι υπέρηχοι για θεραπείες «lifting» χωρίς επέμβαση. Θεραπεία υψηλής αξίας για πελάτες που σε εμπιστεύονται.

Συνδυασμένες συσκευές

Πολλές λειτουργίες σε ένα μηχάνημα. Καλή λύση για μικρό χώρο, αρκεί κάθε λειτουργία να είναι πραγματικά επαγγελματική.

Μηχανήματα σώματος

Cavitation και RF σώματος για θεραπείες τοπικού πάχους και σύσφιξης, **HIEMT/EMS** για ενδυνάμωση και «γλυπτική», **κρυολιπόλυση** για στοχευμένες περιοχές, **πρεσοθεραπεία** για κυκλοφορία και κατακράτηση. Είναι εξαιρετικές θεραπείες με πακέτα πολλών συνεδριών, αλλά συνήθως τις προσθέτεις όταν έχεις ήδη πελατολόγιο που τις ζητάει.

> **ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΙΣ ΥΠΟΣΧΕΣΕΙΣ**
>
> Μην υπόσχεσαι ποτέ «εγγυημένα» κιλά, εκατοστά ή αποτελέσματα. Κάθε οργανισμός αντιδρά διαφορετικά. Εξήγησε τι κάνει η θεραπεία, πόσες συνεδρίες χρειάζονται συνήθως και ότι το αποτέλεσμα εξαρτάται και από τον τρόπο ζωής. Η ειλικρίνεια χτίζει εμπιστοσύνη και σε προστατεύει.

Καινούργιο ή μεταχειρισμένο;

	Καινούργιο	Μεταχειρισμένο
Αρχικό κόστος	Υψηλότερο	Χαμηλότερο, πιο γρήγορη απόσβεση
Εγγύηση	Πλήρης εγγύηση κατασκευαστή	Εξαρτάται από τον πωλητή. Ζήτα πάντα γραπτή εγγύηση.
Τεχνολογία	Η πιο πρόσφατη έκδοση	Ίσως μία ή δύο «γενιές» πίσω
Ιστορικό	Μηδενικό	Ζήτα μετρητή βολών/ωρών και ιστορικό service
Ιδανικό για	Όταν το μηχάνημα είναι η «καρδιά» του στούντιο	Όταν θέλεις να δοκιμάσεις μια νέα θεραπεία με μικρό ρίσκο

ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Ένα μεταχειρισμένο μηχάνημα από σοβαρό προμηθευτή, με έλεγχο και εγγύηση, είναι συχνά καλύτερη επιλογή από ένα «καινούργιο» αμφίβολης προέλευσης από το ίντερνετ, χωρίς service στην Ελλάδα.

10 ερωτήσεις πριν αγοράσεις οποιοδήποτε μηχάνημα

1. Τι **εγγύηση** έχει, πόσο διαρκεί και τι ακριβώς καλύπτει (κεφαλές, λάμπες, ηλεκτρονικά);
2. Περιλαμβάνεται **εκπαίδευση**; Για πόσα άτομα; Υπάρχει επανεκπαίδευση αργότερα;
3. Ποιος κάνει το **service**, σε πόσο χρόνο, και υπάρχει αντικαταστάτης όσο λείπει το δικό μου;
4. Πόσο κοστίζουν τα **αναλώσιμα και τα ανταλλακτικά**; Πότε χρειάζεται αλλαγή η κεφαλή;
5. Έχει σήμανση **CE**, εγχειρίδιο και πρωτόκολλα θεραπειών στα ελληνικά;
6. Ποιες είναι οι **ηλεκτρολογικές** απαιτήσεις και οι διαστάσεις του;
7. Υπάρχει δυνατότητα **πληρωμής με δόσεις**; Με ποιους όρους;
8. Μπορώ να μιλήσω με **άλλους επαγγελματίες** που το χρησιμοποιούν;
9. Μπορώ να δω το μηχάνημα **να δουλεύει** ή να κάνω μια επίδειξη;
10. Υπάρχει υλικό **marketing** (φωτογραφίες, κείμενα) που μπορώ να χρησιμοποιήσω;

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Η Ελένη πήγε σε τρεις προμηθευτές. Ο πρώτος είχε την καλύτερη τιμή, αλλά κανείς δεν μπορούσε να της πει ποιος κάνει service στην περιοχή της. Ο δεύτερος της έδειξε ένα μηχάνημα με πολλές λειτουργίες, αλλά καμία δεν την έπειθε.

Τελικά διάλεξε ένα laser διόδου 4 μηκών κύματος, με εγγύηση, εκπαίδευση στον χώρο της και πληρωμή με δόσεις. Δεν ήταν το φθηνότερο. Ήταν όμως το μόνο για το οποίο απάντησε «ναι» και στις δέκα ερωτήσεις.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Ένα μηχάνημα γεμάτο ραντεβού πριν από το δεύτερο.
- Το laser αποτρίχωσης φέρνει επαναλαμβανόμενες επισκέψεις. Τα μήκη κύματος καθορίζουν ποιους πελάτες μπορείς να εξυπηρετήσεις.
- Εγγύηση, εκπαίδευση και service αξίζουν περισσότερο από μια χαμηλή τιμή.

ΜΕΡΟΣ Γ

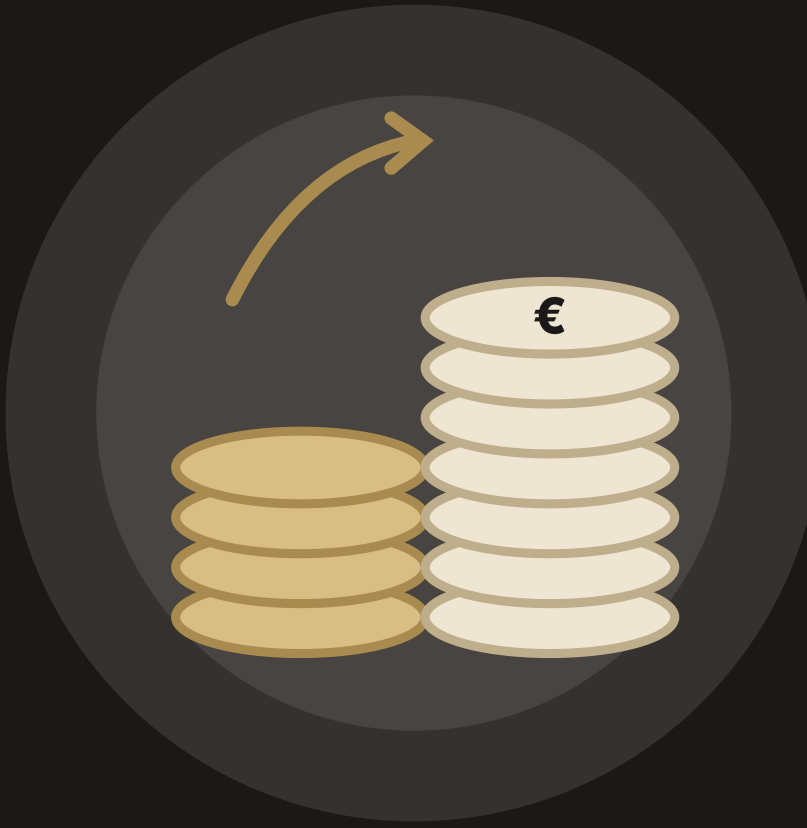
Τα νούμερα

Δεν χρειάζεται να αγαπήσεις τα οικονομικά. Χρειάζεται να τα καταλαβαίνεις αρκετά ώστε να μη σε τρομάζουν, και να παίρνεις αποφάσεις με αριθμούς, όχι με ελπίδες.

08

Το budget της αρχής

Πόσα χρειάζεσαι πραγματικά για να ανοίξεις, πού πάνε τα χρήματα και πώς να μη μείνεις «στεγνή» τον τρίτο μήνα.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

→ Εφάπαξ και μηνιαία έξοδα
→ Το αποθεματικό επιβίωσης
→ Τρόποι χρηματοδότησης
→ Το φύλλο του budget σου

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Δύο κουβάδες χρημάτων

Όταν λες «πόσα θέλω για να ανοίξω», στην πραγματικότητα ρωτάς δύο διαφορετικά πράγματα: πόσα θα ξοδέψω *μία φορά* για να στηθώ, και πόσα θα ξοδεύω *κάθε μήνα* για να μείνω ανοιχτή.

Τα περισσότερα προβλήματα των νέων επιχειρήσεων δεν έρχονται από τον πρώτο κουβά. Έρχονται από τον δεύτερο: από τα μηνιαία έξοδα που τρέχουν ενώ οι πελάτες ακόμα «ζεσταίνονται».

1

Εφάπαξ έξοδα στησίματος

- Εγγύηση και πρώτα ενοίκια
- Ανακαίνιση, βάψιμο, ηλεκτρολογικά
- Έπιπλα, κρεβάτι, καρότσι, αποστειρωτής
- Μηχάνημα ή προκαταβολή μηχανήματος
- Πρώτη παραγγελία αναλωσίμων και προϊόντων
- Ταμπέλα, λογότυπο, φωτογραφίες
- Παράβολα, μηχανικός, εκπαιδεύσεις

2

Μηνιαία λειτουργικά έξοδα

- Ενοίκιο και κοινόχρηστα
- Ρεύμα, νερό, internet, τηλέφωνο
- Ασφαλιστικές εισφορές (ΕΦΚΑ)
- Λογιστής
- Δόσεις εξοπλισμού
- Αναλώσιμα (ανάλογα με τα ραντεβού)
- Διαφήμιση, συνδρομές εφαρμογών, ασφάλιση

Το αποθεματικό επιβίωσης

Είναι το πιο σημαντικό νούμερο του budget σου, και αυτό που οι περισσότεροι παραλείπουν. Είναι τα χρήματα που θα σε κρατήσουν ανοιχτή τους πρώτους μήνες, ενώ χτίζεις πελατολόγιο.

Ο ΚΑΝΟΝΑΣ

Αποθεματικό = (μηνιαία έξοδα επιχείρησης + τα βασικά προσωπικά σου έξοδα) × **3 έως 6 μήνες**

Αν τα μηνιαία έξοδα της επιχείρησης είναι, για παράδειγμα, 1.500€ και τα προσωπικά σου 800€, ένα αποθεματικό τεσσάρων μηνών είναι (1.500 + 800) × 4 = **9.200€**. Το ποσό αυτό **δεν** το ξοδεύεις στο στήσιμο. Μένει στην άκρη, για να κοιμάσαι ήσυχη.

> Οι επιχειρήσεις σπάνια κλείνουν επειδή δεν είχαν πελάτες. Κλείνουν επειδή **τελείωσαν τα χρήματα πριν έρθουν οι πελάτες**.

Πώς να χρηματοδοτήσεις την αρχή

Πηγή	Πλεονεκτήματα	Τι να προσέξεις
Ίδια κεφάλαια	Καμία δόση, κανένας τόκος, πλήρης ελευθερία	Μην τα ξοδέψεις όλα στο στήσιμο. Κράτα το αποθεματικό.
Δόσεις για τον εξοπλισμό	Μοιράζεις το μεγαλύτερο κόστος στον χρόνο. Το μηχάνημα «πληρώνει» τη δόση του.	Διάβασε τους όρους. Η δόση πρέπει να χωράει άνετα στα έσοδα του μηχανήματος.
Τραπεζικό δάνειο	Μεγαλύτερα ποσά για ανακαίνιση και στήσιμο	Συνήθως ζητά εγγυήσεις και ιστορικό. Σύγκρινε το συνολικό κόστος.
Προγράμματα επιχορήγησης	Χρήματα που δεν επιστρέφονται	Ανοίγουν κατά διαστήματα (π.χ. για νέους επιχειρηματίες). Έχουν προθεσμίες και προϋποθέσεις. Ρώτα τον λογιστή σου.
Οικογένεια & φίλοι	Ευελιξία, συχνά χωρίς τόκο	Κάν' το γραπτά, με ξεκάθαρο πλάνο επιστροφής. Προστατεύει και τη σχέση.

ΣΥΜΒΟΥΛΗ

Στη VenusPro συνεργαζόμαστε με την TBI Bank για αγορά εξοπλισμού με δόσεις. Έτσι μπορείς να ξεκινήσεις χωρίς να δεσμεύσεις όλο το κεφάλαιό σου σε ένα μηχάνημα και να κρατήσεις ρευστότητα για το αποθεματικό.

Το φύλλο του budget σου

Συμπλήρωσε τα ποσά με βάση προσφορές που έχεις ζητήσει, όχι με «περίπου». Στο τέλος, πρόσθεσε **10–15% για απρόβλεπτα**. Πάντα υπάρχουν.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · BUDGET ΕΝΑΡΞΗΣ

Εφάπαξ έξοδα	Ποσό (€)
Εγγύηση & πρώτα ενοίκια	
Ανακαίνιση, βάψιμο, ηλεκτρολογικά	
Έπιπλα & βασικός εξοπλισμός καμπίνας	
Μηχάνημα (ή προκαταβολή)	
Πρώτα αναλώσιμα & προϊόντα	
Ταμπέλα, λογότυπο, φωτογράφιση	
Παράβολα, μηχανικός, εκπαιδεύσεις	
Σύνολο εφάπαξ	

Μηνιαία έξοδα	Ποσό (€)
Ενοίκιο & κοινόχρηστα	
Ρεύμα, νερό, τηλεπικοινωνίες	
ΕΦΚΑ & λογιστής	
Δόσεις εξοπλισμού	
Διαφήμιση, εφαρμογές, ασφάλιση	
Σύνολο μηνιαίων	
Αποθεματικό (μηνιαία + προσωπικά) × μήνες	
ΣΥΝΟΛΟ ΠΟΥ ΧΡΕΙΑΖΟΜΑΙ (+10–15% απρόβλεπτα)	

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Όταν η Ελένη έγραψε όλα τα ποσά, το σύνολο ήταν μεγαλύτερο από τις οικονομίες της. Αντί να τα παρατήσει, έκανε τρεις αλλαγές: πήρε το laser με δόσεις, ανέβαλε την αγορά του δεύτερου μηχανήματος και αγόρασε μεταχειρισμένο κρεβάτι αισθητικής σε άριστη κατάσταση. Το αποθεματικό των τεσσάρων μηνών έμεινε άθικτο.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Δύο κουβάδες: **εφάπαξ** για να στηθείς, **μηνιαία** για να μείνεις ανοιχτή.
- Αποθεματικό 3–6 μηνών, που δεν το αγγίζεις για το στήσιμο.
- Οι δόσεις για τον εξοπλισμό κρατούν τη ρευστότητά σου ζωντανή.

09

Τιμές, κόστος και απόσβεση

Πόσο να χρεώνεις, πόσα σου μένουν πραγματικά από κάθε θεραπεία και σε πόσους μήνες «βγαίνει» ένα μηχάνημα. Με παραδείγματα που μπορείς να αντιγράψεις.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

→ Το πραγματικό κόστος μιας συνεδρίας
→ Πώς να ορίσεις τιμές
→ Πακέτα που λειτουργούν
→ Απόσβεση και νεκρό σημείο

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Τι σου μένει πραγματικά από μια συνεδρία;

Αν χρεώνεις 40€ για μια θεραπεία, δεν «βγάζεις» 40€. Από αυτά πρέπει να βγουν τα αναλώσιμα, ένα κομμάτι από το ενοίκιο, τη δόση του μηχανήματος, τον χρόνο σου. Η τιμή είναι η αρχή του υπολογισμού, όχι το τέλος.

Βήμα 1: Το άμεσο κόστος της συνεδρίας

Είναι ό,τι ξοδεύεις *μόνο* επειδή έγινε η θεραπεία: gel, χαρτί κρεβατιού, γάντια, προϊόντα, μια αναλογία από τη φθορά της κεφαλής του μηχανήματος, ρεύμα.

Βήμα 2: Το κόστος της ώρας σου

Πάρε όλα τα σταθερά μηνιαία έξοδα (ενοίκιο, λογαριασμούς, ΕΦΚΑ, λογιστή, δόσεις) και διαίρεσέ τα με τις ώρες που είσαι διαθέσιμη για ραντεβού τον μήνα. Αυτό είναι το κόστος που «τρέχει» για κάθε ώρα, είτε έχεις πελάτη είτε όχι.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ (ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ, ΣΤΡΟΓΓΥΛΑ ΝΟΥΜΕΡΑ)

Στοιχείο	Υπολογισμός	Αποτέλεσμα
Σταθερά μηνιαία έξοδα	ενοίκιο, λογαριασμοί, ΕΦΚΑ, λογιστής, δόση	1.500€
Διαθέσιμες ώρες ραντεβού	6 ώρες × 22 μέρες	132 ώρες
Κόστος ανά διαθέσιμη ώρα	1.500€ ÷ 132	**≈ 11,4€**
Θεραπεία 30 λεπτών: μερίδιο σταθερών	11,4€ × 0,5	≈ 5,7€
Άμεσο κόστος αναλωσίμων	gel, χαρτί, γάντια κ.λπ.	≈ 3€
Συνολικό κόστος συνεδρίας		**≈ 8,7€**

Αυτό το παράδειγμα κρύβει ένα σημαντικό μάθημα: το κόστος ανά ώρα **πέφτει** όσο γεμίζει το ημερολόγιο. Τα σταθερά έξοδα είναι τα ίδια με 20 ή με 120 ραντεβού. Γι' αυτό οι πρώτοι μήνες φαίνονται «ακριβοί» και μετά τα πράγματα αλλάζουν.

Πώς να ορίσεις τις τιμές σου

Υπάρχουν τρεις «φακοί» για να δεις μια τιμή. Η σωστή τιμή βρίσκεται εκεί όπου συναντιούνται και οι τρεις.

1 · Το κόστος σου

Το κάτω όριο. Κάτω από αυτό, κάθε θεραπεία σού κοστίζει χρήματα.

2 · Η αγορά

Τι χρεώνουν οι ανταγωνιστές (Κεφάλαιο 2). Σε δείχνει πού βρίσκεται ο πελάτης.

3 · Η αξία

Τι προσφέρεις παραπάνω: τεχνολογία, ωράριο, εμπειρία, εξήγηση, αποτέλεσμα.

Αν προσφέρεις κάτι που οι άλλοι δεν προσφέρουν, όπως πιο σύγχρονο μηχάνημα, πιο ευέλικτο ωράριο ή περισσότερο χρόνο, έχεις κάθε λόγο να μην είσαι η φθηνότερη. Αρκεί να το **λες** καθαρά.

> **Η ΠΑΓΙΔΑ ΤΗΣ ΧΑΜΗΛΗΣ ΤΙΜΗΣ**
>
> Είναι πολύ πιο εύκολο να κάνεις μια προσφορά που λήγει, παρά να ανεβάσεις μια τιμή που ξεκίνησε χαμηλά. Βάλε τη σωστή τιμή από την αρχή και χρησιμοποίησε **εισαγωγικές προσφορές με ημερομηνία λήξης** για να φέρεις τους πρώτους πελάτες.

Πακέτα που λειτουργούν

Για θεραπείες που χρειάζονται πολλές συνεδρίες, το πακέτο είναι φυσική επιλογή. Ο πελάτης κερδίζει έκπτωση και δέσμευση στο αποτέλεσμα. Εσύ κερδίζεις προβλεψιμότητα και ταμειακή ροή.

Τύπος πακέτου	Παράδειγμα	Γιατί δουλεύει
Σειρά συνεδριών	«6 συνεδρίες laser, πληρώνεις τις 5»	Ο πελάτης ολοκληρώνει τον κύκλο και βλέπει αποτέλεσμα
Συνδυασμός	Laser + καθαρισμός προσώπου σε ειδική τιμή	Γνωρίζει δεύτερη θεραπεία σου
Συνδρομή	Μηνιαίο πρόγραμμα φροντίδας προσώπου	Σταθερό έσοδο, πιστός πελάτης
Δώρο	Κάρτα δώρου για γιορτές	Φέρνει νέους πελάτες μέσα από τους παλιούς

> **ΣΥΜΒΟΥΛΗ**
>
> Η έκπτωση ενός πακέτου μην ξεπερνά αυτό που αντέχει το κόστος σου. Ένα «πληρώνεις 5, παίρνεις 6» είναι ήδη μια σημαντική έκπτωση. Δεν χρειάζεται κάτι πιο επιθετικό.

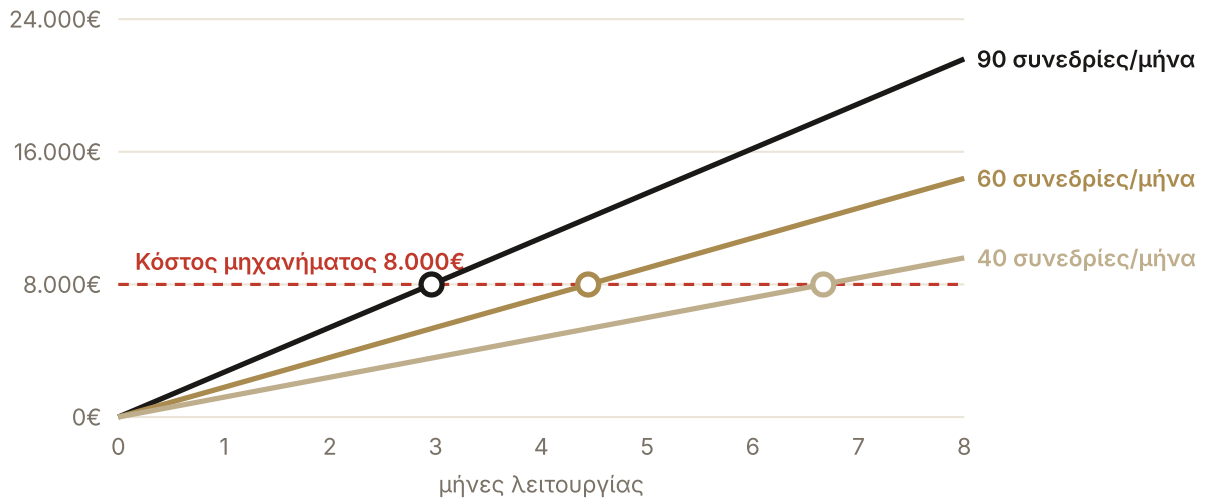
Σε πόσους μήνες «βγαίνει» ένα μηχάνημα;

Ο ΤΥΠΟΣ ΤΗΣ ΑΠΟΣΒΕΣΗΣ

Μήνες απόσβεσης = Κόστος μηχανήματος ÷ Καθαρό κέρδος από το μηχάνημα ανά μήνα

Καθαρό κέρδος/μήνα = (τιμή συνεδρίας − άμεσο κόστος συνεδρίας) × συνεδρίες τον μήνα

Ας πάρουμε ένα ενδεικτικό παράδειγμα: ένα μηχάνημα κοστίζει 8.000€ και κάθε συνεδρία αφήνει, μετά τα αναλώσιμα, 30€. Πόσο γρήγορα αποσβένεται, ανάλογα με το πόσο γεμάτο είναι το ημερολόγιο;



Συσσωρευμένο καθαρό κέρδος από το μηχάνημα. Ο κύκλος πάνω σε κάθε γραμμή δείχνει τον μήνα απόσβεσης. Ενδεικτικό παράδειγμα.

Συνεδρίες / μήνα	≈ ανά εργάσιμη μέρα	Καθαρό κέρδος / μήνα	Απόσβεση
40	2	1.200€	**≈ 6,7 μήνες**
60	3	1.800€	**≈ 4,4 μήνες**
90	4–5	2.700€	**≈ 3 μήνες**

Δες πόσο μεγάλη είναι η διαφορά ανάμεσα σε **δύο και τέσσερις** συνεδρίες την ημέρα. Αυτός είναι ο λόγος που επιμένουμε στο «ένα μηχάνημα, γεμάτο». Το να φέρνεις πελάτες σε ένα μηχάνημα που ήδη έχεις αξίζει περισσότερο από το να αγοράσεις δεύτερο.

Στο venuspro.gr υπάρχει δωρεάν υπολογιστής απόσβεσης: βάζεις κόστος και μηνιαίο κέρδος και βλέπεις αμέσως τους μήνες.

Το νεκρό σημείο του στούντιο

Η απόσβεση αφορά ένα μηχάνημα. Το **νεκρό σημείο** αφορά όλο το στούντιο: πόσα ραντεβού χρειάζεσαι κάθε μήνα για να καλύψεις όλα τα έξοδα και να μη μπαίνεις μέσα.

> Ραντεβού νεκρού σημείου = Σταθερά μηνιαία έξοδα ÷ (μέση τιμή − μέσο άμεσο κόστος)

Με σταθερά 1.500€, μέση τιμή 40€ και άμεσο κόστος 5€: 1.500 ÷ 35 ≈ **43 ραντεβού** τον μήνα, δηλαδή περίπου 2 τη μέρα. Κάθε ραντεβού πάνω από αυτό είναι κέρδος, από το οποίο θα πληρώσεις τον μισθό σου, τους φόρους σου και την επόμενη επένδυση.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · ΤΟ ΔΙΚΟ ΜΟΥ ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

Σταθερά μηνιαία έξοδα (€)	
Μέση τιμή θεραπείας (€)	
Μέσο άμεσο κόστος θεραπείας (€)	
Ραντεβού νεκρού σημείου τον μήνα	
...ανά εργάσιμη μέρα	

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Η τιμή είναι η αρχή του υπολογισμού. Μέτρα το **κόστος ανά συνεδρία**.
- Τιμή = κόστος + αγορά + αξία. Μην ανταγωνίζεσαι μόνο στην τιμή.
- Η απόσβεση εξαρτάται κυρίως από το **πόσο γεμάτο** είναι το ημερολόγιο.
- Ξέρε το νεκρό σου σημείο σε ραντεβού την ημέρα.

ΜΕΡΟΣ Δ

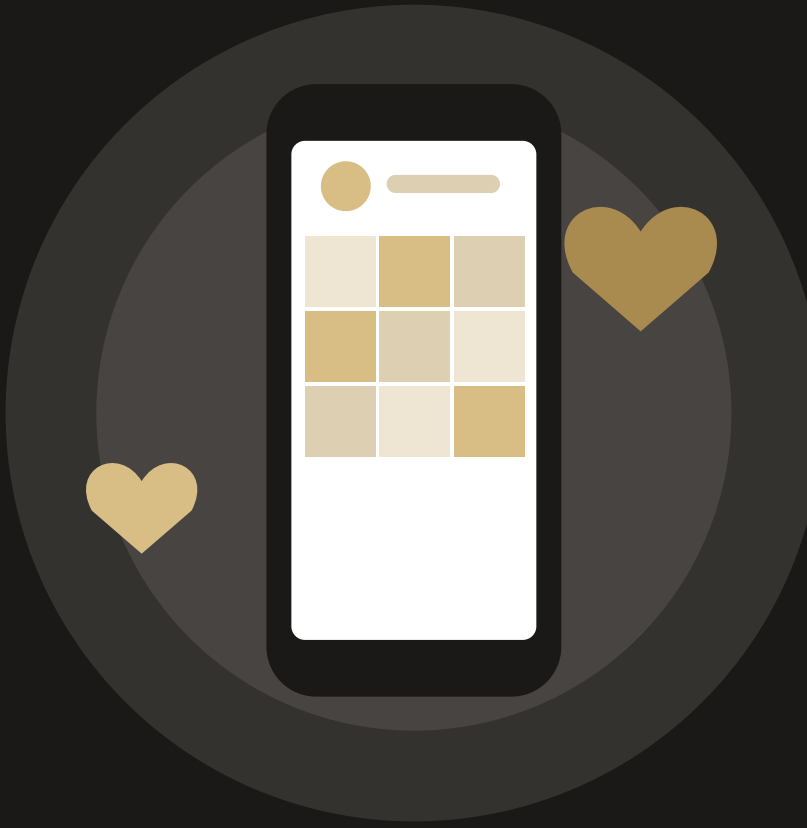
Οι πελάτες

Το καλύτερο μηχάνημα και ο πιο όμορφος χώρος δεν σημαίνουν τίποτα με άδειο ημερολόγιο. Σε αυτό το μέρος θα δούμε πώς να σε μάθουν, να σε εμπιστευτούν και, κυρίως, να γυρίσουν.

10

Το brand σου, online και offline

Brand δεν είναι το λογότυπο. Είναι αυτό που λένε οι άλλοι για σένα όταν δεν είσαι στο δωμάτιο. Ας φροντίσουμε να λένε τα σωστά.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Όνομα και οπτική ταυτότητα
- → Google Business Profile
- → Instagram που φέρνει ραντεβού
- → Ιστοσελίδα και κρατήσεις

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10

Όνομα, χρώματα, φωνή

Η ταυτότητα του στούντιο σου δεν χρειάζεται να είναι ακριβή. Χρειάζεται να είναι **ξεκάθαρη και συνεπής**: ο πελάτης να αναγνωρίζει ότι κάτι είναι «δικό σου» στην ταμπέλα, στο Instagram, στην κάρτα, στην πετσέτα.

Το όνομα

Ένα καλό όνομα είναι εύκολο να ειπωθεί, να γραφτεί και να βρεθεί στο Google. Τρεις δρόμοι που δουλεύουν:

- **Το όνομά σου:** «Eleni Studio», «Μαρία Π. Aesthetics». Χτίζει προσωπική εμπιστοσύνη, ιδανικό για μικρό στούντιο.
- **Ένα όνομα-ατμόσφαιρα:** μια λέξη που περιγράφει πώς θα νιώσει ο πελάτης.
- **Ένα περιγραφικό όνομα:** λέει τι κάνεις και πού, οπότε βοηθάει πολύ στις αναζητήσεις.

> **ΠΡΙΝ ΤΟ «ΚΛΕΙΔΩΣΕΙΣ»**
>
> - [ ] Ψάξε το στο Google και στο Instagram. Υπάρχει ήδη κάτι παρόμοιο στην περιοχή σου;
> - [ ] Είναι ελεύθερο το όνομα χρήστη στο Instagram και το domain;
> - [ ] Πες το δυνατά στο τηλέφωνο: «Καλησπέρα, ...». Ακούγεται καλά;
> - [ ] Γράφεται εύκολα από κάποιον που το άκουσε μόνο μία φορά;

Χρώματα, γραμματοσειρά, φωνή

Διάλεξε **2–3 χρώματα** και **1–2 γραμματοσειρές**, και χρησιμοποίησέ τα παντού. Αποφάσισε και τη «φωνή» σου: θα μιλάς στον πελάτη στον ενικό ή στον πληθυντικό; Ζεστά και φιλικά, ή κομψά και λιτά; Δεν υπάρχει σωστό. Υπάρχει μόνο το συνεπές.

Google Business Profile: η πιο υποτιμημένη βιτρίνα

Όταν κάποιος ψάχνει «laser αποτρίχωσης» ή «καθαρισμός προσώπου» μαζί με το όνομα της περιοχής του, τα πρώτα αποτελέσματα είναι συνήθως ο χάρτης με τις επιχειρήσεις. Το προφίλ σου εκεί είναι δωρεάν και φέρνει πελάτες που ψάχνουν *τώρα*.

1. Δημιούργησε και επαλήθευσε το προφίλ με τη σωστή διεύθυνση και κατηγορία.
2. Ανέβασε **πραγματικές** φωτογραφίες: πρόσοψη, χώρο, καμπίνα, εσένα στη δουλειά.
3. Συμπλήρωσε ωράριο, τηλέφωνο, υπηρεσίες με περιγραφές, σύνδεσμο κρατήσεων.

4. Ζήτα από κάθε ικανοποιημένο πελάτη μια **κριτική**. Στείλε του τον σύνδεσμο με μήνυμα την ίδια μέρα.
5. Απάντα σε **κάθε** κριτική, θετική ή αρνητική, ευγενικά και προσωπικά.
6. Ανέβαζε μια ανάρτηση ή φωτογραφία κάθε εβδομάδα. Δείχνει ότι η επιχείρηση «ζει».

Instagram που φέρνει ραντεβού

Το Instagram δεν είναι διαγωνισμός ομορφιάς. Είναι η βιτρίνα σου και ο χώρος όπου ο πελάτης αποφασίζει αν σε εμπιστεύεται. Οι followers μετράνε λιγότερο από τα **μηνύματα για ραντεβού**.

Το προφίλ

- **Bio:** τι κάνεις, για ποιον, πού, και πώς κλείνει κανείς ραντεβού. Π.χ. «Laser αποτρίχωσης & θεραπείες προσώπου · Λάρισα, κέντρο · Ραντεβού μέσω μηνύματος ή στο link».
- **Highlights:** Τιμές/Πακέτα, Ο χώρος, Πριν/Μετά, Κριτικές, Συχνές ερωτήσεις.
- **Φωτογραφία προφίλ:** το λογότυπό σου ή μια καθαρή φωτογραφία σου.

Τι να ανεβάζεις: ο κανόνας 4–3–2–1

Για κάθε δέκα αναρτήσεις, ένας καλός συνδυασμός είναι:

#	Τύπος	Παραδείγματα
4	Εκπαιδευτικό	«3 λάθη πριν το laser», «Τι είναι η υδροδερμοαπόξεση;», μύθοι και αλήθειες
3	Πίσω από τις κάμερες	Η προετοιμασία της καμπίνας, μια μέρα στο στούντιο, εσύ σε εκπαίδευση
2	Απόδειξη	Κριτικές, πριν/μετά (με γραπτή συγκατάθεση), ιστορίες πελατών
1	Προσφορά	Πακέτο του μήνα, διαθέσιμα ραντεβού, κάρτα δώρου

> **ΠΡΟΣΟΧΗ**
>
> Φωτογραφίες «πριν και μετά» μόνο με **γραπτή συγκατάθεση** του πελάτη και χωρίς επεξεργασία που αλλοιώνει το αποτέλεσμα. Απόφυγε υποσχέσεις όπως «εγγυημένο αποτέλεσμα» ή «χωρίς κανέναν πόνο». Είναι παραπλανητικές και σε εκθέτουν.

Reels χωρίς να γίνεις influencer

Δεν χρειάζεται να μιλάς στην κάμερα αν δεν σου αρέσει. Μερικές ιδέες που δεν θέλουν πρόσωπο: τα χέρια σου ενώ ετοιμάζεις την καμπίνα, ένα timelapse από μια θεραπεία προσώπου, η οθόνη του μηχανήματος, ένα κείμενο στην οθόνη με τις «3 ερωτήσεις που μου κάνουν πιο συχνά».

Ιστοσελίδα και κρατήσεις

Για την αρχή, δεν χρειάζεσαι ακριβό site. Χρειάζεσαι **έναν εύκολο τρόπο να κλείσει κανείς ραντεβού**. Μια εφαρμογή online κρατήσεων με υπενθυμίσεις, ή ακόμα και ένα οργανωμένο σύστημα μέσω μηνυμάτων, αρκεί. Αργότερα, μια απλή σελίδα με υπηρεσίες, τιμές, φωτογραφίες και χάρτη θα σε βοηθήσει να εμφανίζεσαι στο Google.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Η Ελένη ονόμασε το στούντιο με το μικρό της όνομα, γιατί οι πελάτισσες ήδη ζητούσαν «την Ελένη». Δύο μήνες πριν ανοίξει, άνοιξε το Instagram και ανέβαζε τρεις φορές την εβδομάδα: την ανακαίνιση, την άφιξη του laser, μικρά βίντεο με συμβουλές.

Όταν άνοιξε, 300 άνθρωποι από την πόλη της είχαν ήδη δει το στούντιο να «γεννιέται». Δεκαοχτώ από αυτούς είχαν κλείσει ραντεβού από πριν.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Brand = συνέπεια: ίδια χρώματα, ίδια φωνή, παντού.
- Το Google Business Profile φέρνει πελάτες που ψάχνουν **τώρα**. Μάζευε κριτικές από την πρώτη μέρα.
- Στο Instagram μετράνε τα ραντεβού, όχι οι followers. Ξεκίνα **πριν** ανοίξεις.

11

Οι πρώτοι 100 πελάτες

Οι πρώτοι πελάτες έρχονται από ανθρώπους που σε ξέρουν. Οι επόμενοι από ανθρώπους που τους είπαν για σένα. Δες πώς χτίζεται αυτή η αλυσίδα.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Το πλάνο εκκίνησης
- → Οι κύκλοι της εμπιστοσύνης
- → Συνεργασίες στη γειτονιά
- → Το πρόγραμμα συστάσεων

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11

Οι κύκλοι της εμπιστοσύνης

Φαντάσου τους πρώτους σου πελάτες σαν ομόκεντρους κύκλους γύρω σου. Στον μέσα κύκλο είναι όσοι σε ξέρουν ήδη. Στον έξω, όσοι δεν έχουν ακούσει ποτέ το όνομά σου. Η δουλειά σου είναι να ξεκινήσεις από μέσα και να απλώνεσαι προς τα έξω.



Ξεκίνα από τον κύκλο 1. Κάθε ικανοποιημένος πελάτης ανοίγει την πόρτα στον επόμενο κύκλο.

Το πλάνο εκκίνησης: 4 εβδομάδες πριν, 4 εβδομάδες μετά

Πότε	Τι κάνεις
4 εβδομάδες πριν	Άνοιξε Instagram και Google Business Profile. Ανέβαζε την πρόοδο του χώρου. Φτιάξε τη λίστα με όλους όσοι σου έχουν πει «θα έρθω».
3 εβδομάδες πριν	Επισκέψου 5–10 επιχειρήσεις της γειτονιάς για συνεργασία (δες παρακάτω). Ετοίμασε κάρτες και ένα απλό φυλλάδιο.
2 εβδομάδες πριν	Στείλε **προσωπικό** μήνυμα σε κάθε άτομο της λίστας με μια εισαγωγική προσφορά «μόνο για τους πρώτους». Άνοιξε τις κρατήσεις.
1 εβδομάδα πριν	Κάνε «πρόβα» θεραπειών σε 3–5 φίλες, για να «στρώσει» η διαδικασία. Ζήτα τους ειλικρινή κριτική.
Εβδομάδα ανοίγματος	Ένα μικρό open day ή απογευματινή γνωριμία, με δωρεάν συμβουλευτική δέρματος και κέρασμα. Ζήτα κριτική από κάθε πελάτη.
Εβδομάδες 2–4	Ενεργοποίησε το πρόγραμμα συστάσεων. Κάνε follow-up σε όλους όσοι ήρθαν. Μέτρα από πού ήρθε κάθε νέος πελάτης.

Συνεργασίες στη γειτονιά

Γύρω σου υπάρχουν επιχειρήσεις που έχουν **ακριβώς τους πελάτες που θέλεις**, αλλά δεν σε ανταγωνίζονται. Μια συνεργασία με αμοιβαίες συστάσεις κοστίζει ελάχιστα και φέρνει πελάτες που έρχονται ήδη με εμπιστοσύνη.

Κομμωτήρια

Η πελάτισσα που περιποιείται τα μαλλιά της είναι πιθανότατα και δική σου πελάτισσα. Αντάλλαξε κάρτες και κουπόνια.

Γυμναστήρια & στούντιο pilates

Θεραπείες σώματος και αποτρίχωση ταιριάζουν φυσικά σε ανθρώπους που φροντίζουν το σώμα τους.

Νυφικά & wedding planners

Πακέτα νύφης: φροντίδα προσώπου και αποτρίχωση στους μήνες πριν τον γάμο.

Φαρμακεία & καταστήματα καλλυντικών

Μπορούν να σε προτείνουν για θεραπείες που δεν κάνουν οι ίδιοι.

> **ΠΩΣ ΝΑ ΤΟ ΠΡΟΤΕΙΝΕΙΣ**
>
> Μην πας με άδεια χέρια. Πήγαινε με μια συγκεκριμένη πρόταση: «Θα δίνω κουπόνι 10% για το κομμωτήριό σου στις πελάτισσές μου, κι εσύ το ίδιο για μένα στις δικές σου». Απλό, δίκαιο, χωρίς κόστος.

Το πρόγραμμα συστάσεων

Ο ικανοποιημένος πελάτης είναι ο πιο πειστικός διαφημιστής σου. Δώσε του έναν λόγο να μιλήσει για σένα:

> **ΣΥΣΤΗΣΕ ΜΙΑ ΦΙΛΗ**
>
> «Φέρε μια φίλη: εκείνη παίρνει έκπτωση στην πρώτη της θεραπεία, κι εσύ παίρνεις έκπτωση στην επόμενη δική σου.» Γράψ' το σε μια μικρή κάρτα που δίνεις στο τέλος κάθε επίσκεψης.

Πληρωμένη διαφήμιση: πότε αξίζει;

Η διαφήμιση στο Instagram και στο Facebook μπορεί να φέρει πελάτες από τον κύκλο 4, αλλά δουλεύει πολύ καλύτερα όταν το προφίλ σου έχει ήδη περιεχόμενο, κριτικές και ξεκάθαρη προσφορά. Ξεκίνα με μικρό ημερήσιο ποσό, στόχευσε ακτίνα λίγων χιλιομέτρων γύρω από το

στούντιο, και μέτρα πόσα **μηνύματα για ραντεβού** φέρνει, όχι πόσα likes.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · Η ΛΙΣΤΑ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ 20

#	Όνομα	Πώς τη/τον ξέρω	Μήνυμα στάλθηκε	Ραντεβού
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Συνέχισε σε χαρτί μέχρι τους 20. Αν δεν φτάνεις τους 20, γύρνα στο Κεφάλαιο 1: ίσως χρειάζεσαι λίγο ακόμα χρόνο για να χτίσεις τη βάση σου.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Από τα 34 ονόματα του τετραδίου της, τα 22 έκλεισαν ραντεβού τον πρώτο μήνα. Το κομμωτήριο απέναντι έστειλε άλλες εννιά πελάτισσες. Στο τέλος του τρίτου μήνα, το 40% των νέων πελατών είχε έρθει από σύσταση.

«Δεν έκανα τίποτα μαγικό», λέει. «Απλώς ζητούσα από κάθε πελάτισσα που έφευγε χαρούμενη να το πει σε μία φίλη της.»

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Ξεκίνα από τον μέσα κύκλο: όσοι σε ξέρουν ήδη.
- Οι γειτονικές επιχειρήσεις είναι συνεργάτες, όχι απλοί γείτονες.
- Μέτρα **από πού έρχεται** κάθε νέος πελάτης, για να ξέρεις τι να κάνεις περισσότερο.

12

Η εμπειρία που φέρνει πελάτες πίσω

Ένας νέος πελάτης κοστίζει πολύ περισσότερο από έναν που επιστρέφει. Δες πώς να μετατρέψεις κάθε επίσκεψη σε λόγο για την επόμενη.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

→ Το ταξίδι του πελάτη
→ Η πρώτη συνάντηση
→ Μετά τη θεραπεία
→ Παράπονα και κριτικές

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12

Το ταξίδι του πελάτη

Ο πελάτης δεν θυμάται μόνο τη θεραπεία. Θυμάται πόσο γρήγορα του απάντησες, αν τον περίμενες, αν του εξήγησες τι θα νιώσει, αν σε άκουσε κάποιος να βιάζεσαι. Κάθε στιγμή είναι ευκαιρία να τον κερδίσεις ή να τον χάσεις.



Έξι στιγμές που ο πελάτης θυμάται. Η θεραπεία είναι μόνο μία από αυτές.

Η πρώτη συνάντηση

Η πρώτη επίσκεψη ενός νέου πελάτη πρέπει να έχει λίγο περισσότερο χρόνο από τις επόμενες. Αυτά τα δέκα λεπτά παραπάνω είναι η καλύτερη επένδυση που θα κάνεις.

1. **Υποδοχή:** με το όνομά του, ένα ποτήρι νερό, έναν χώρο να αφήσει τα πράγματά του.
2. **Ιστορικό:** συμπλήρωσε μαζί του την καρτέλα. Ρώτα για φάρμακα, αλλεργίες, έκθεση στον ήλιο, προηγούμενες θεραπείες.
3. **Στόχος:** «Τι θα ήθελες να αλλάξει;» Άκου περισσότερο απ' όσο μιλάς.
4. **Εξήγηση:** τι θα κάνεις, τι θα νιώσει, πόσες συνεδρίες χρειάζονται συνήθως, τι αποτέλεσμα είναι ρεαλιστικό.
5. **Συναίνεση:** το έντυπο ενημέρωσης, υπογεγραμμένο.
6. **Test (όπου χρειάζεται):** σε θεραπείες όπως το laser, μια δοκιμή σε μικρή περιοχή σύμφωνα με το πρωτόκολλο.

> Ο πελάτης που καταλαβαίνει τι του κάνεις **εμπιστεύεται**.
> Ο πελάτης που εμπιστεύεται **επιστρέφει**.

Μετά τη θεραπεία

Η θεραπεία τελείωσε, αλλά η εμπειρία όχι. Τρία πράγματα πριν φύγει ο πελάτης:

- **Οδηγίες φροντίδας** γραπτώς (κάρτα ή μήνυμα): τι να αποφύγει, τι να βάλει, πότε να σε πάρει τηλέφωνο.
- **Το επόμενο ραντεβού** κλεισμένο *πριν* φύγει. Η φράση «να σου κρατήσω την ίδια ώρα σε τέσσερις εβδομάδες;» αλλάζει τα πάντα.
- **Ένα «ευχαριστώ»** που ακούγεται αληθινό.

Και την επόμενη μέρα ένα σύντομο μήνυμα: «Καλημέρα Κατερίνα, πώς είναι το δέρμα σου σήμερα;» Είκοσι δευτερόλεπτα δουλειάς, που ο πελάτης θα θυμάται για μήνες.

Παράπονα και αρνητικές κριτικές

Θα έρθουν. Σε όλους έρχονται. Η διαφορά δεν είναι αν θα έχεις παράπονα, αλλά πώς θα τα χειριστείς. Ένας πελάτης που είχε πρόβλημα και τον αντιμετώπισες σωστά μπορεί να γίνει ο πιο πιστός σου.

#	Βήμα	Τι σημαίνει
1	**Άκου**	Χωρίς να διακόψεις, χωρίς να δικαιολογηθείς αμέσως.
2	**Αναγνώρισε**	«Καταλαβαίνω γιατί σε ενόχλησε αυτό.» Δεν είναι παραδοχή λάθους, είναι σεβασμός.
3	**Λύσε**	Πρότεινε κάτι συγκεκριμένο: μια επανάληψη, μια διόρθωση, μια συνάντηση.
4	**Μάθε**	Τι μπορείς να αλλάξεις ώστε να μην ξανασυμβεί;

> **ΟΤΑΝ Η ΚΡΙΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ ΔΗΜΟΣΙΑ**
>
> Απάντησε ήρεμα, ευγενικά και σύντομα, και πρότεινε να το συζητήσετε προσωπικά. Μην μπαίνεις ποτέ σε αντιπαράθεση δημόσια. Οι μελλοντικοί πελάτες δεν διαβάζουν μόνο την κριτική. Διαβάζουν κυρίως **την απάντησή σου**.

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Τον δεύτερο μήνα, μια πελάτισσα έγραψε στο Google ότι περίμενε είκοσι λεπτά. Ήταν αλήθεια: η προηγούμενη θεραπεία είχε καθυστερήσει. Η Ελένη απάντησε δημόσια με μια ειλικρινή συγγνώμη, πήρε την πελάτισσα τηλέφωνο και της έκανε δώρο τον επόμενο καθαρισμό προσώπου.

Από τότε αφήνει δεκαπέντε λεπτά κενό μετά από κάθε πρώτη επίσκεψη. Η πελάτισσα; Έρχεται ακόμα, και έφερε και την αδερφή της.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Η εμπειρία έχει έξι στιγμές. Η θεραπεία είναι μόνο η μία.
- Κλείσε το επόμενο ραντεβού **πριν** φύγει ο πελάτης.
- Τα παράπονα, σωστά αντιμετωπισμένα, χτίζουν πίστη.

ΜΕΡΟΣ Ε

Η ανάπτυξη

Το στούντιο λειτουργεί, τα ραντεβού γεμίζουν. Τώρα χρειάζεται να μεγαλώσεις σωστά, χωρίς να χάσεις αυτό που σε έκανε να ξεχωρίσεις, και να αποφύγεις τα λάθη που κοστίζουν ακριβά.

13

Από το στούντιο στο κέντρο

Πότε είναι η ώρα για δεύτερο μηχάνημα, για συνεργάτη ή για μεγαλύτερο χώρο, και πώς να το καταλάβεις από τα νούμερα και όχι από τον ενθουσιασμό.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

- → Τα σημάδια ότι ήρθε η ώρα
- → Ο μηνιαίος πίνακας ελέγχου
- → Η πρώτη πρόσληψη
- → Νέες θεραπείες με δεδομένα

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13

Πότε είναι η ώρα να μεγαλώσεις;

Η ανάπτυξη είναι υπέροχη όταν τη ζητάει η αγορά και επικίνδυνη όταν τη ζητάει μόνο ο ενθουσιασμός. Τα καλά νέα: τα νούμερά σου θα σου πουν ξεκάθαρα πότε είναι η σωστή στιγμή, αρκεί να τα μετράς.

Πέντε σημάδια ότι είσαι έτοιμη για το επόμενο βήμα

- [ ] Για **τρεις συνεχόμενους μήνες** το ημερολόγιό σου είναι γεμάτο πάνω από 80%.
- [ ] Αρνείσαι ραντεβού ή οι πελάτες περιμένουν πάνω από δύο εβδομάδες.
- [ ] Πελάτες σού ζητούν επανειλημμένα μια θεραπεία που δεν προσφέρεις.
- [ ] Το πρώτο μηχάνημα έχει αποσβεστεί ή οι δόσεις του καλύπτονται άνετα.
- [ ] Το αποθεματικό σου έχει ξαναγεμίσει.

Αν τσεκάρεις τρία ή περισσότερα, είναι ώρα να σκεφτείς σοβαρά την ανάπτυξη. Αν όχι, η καλύτερη επένδυση είναι ακόμα να γεμίσεις αυτό που ήδη έχεις.

Ο μηνιαίος πίνακας ελέγχου

Οι μεγάλες επιχειρήσεις έχουν dashboards. Εσύ χρειάζεσαι έναν απλό πίνακα που συμπληρώνεις την τελευταία μέρα κάθε μήνα, σε δέκα λεπτά. Αυτά τα έξι νούμερα σου λένε σχεδόν τα πάντα:

Δείκτης	Τι σου λέει
Ραντεβού τον μήνα	Πόσο δουλεύει το στούντιο. Σύγκρινέ τα με το νεκρό σημείο (Κεφ. 9).
Πληρότητα %	Ώρες με ραντεβού ÷ διαθέσιμες ώρες. Πάνω από 80% για καιρό; Σκέψου ανάπτυξη.
Νέοι πελάτες	Αν δουλεύει το marketing σου.
Ποσοστό επιστροφής	Πόσοι από τους πελάτες του προηγούμενου μήνα ξαναήρθαν. Αν δουλεύει η εμπειρία σου.
Μέση απόδειξη	Έσοδα ÷ ραντεβού. Αν τα πακέτα και οι αναβαθμίσεις λειτουργούν.
Από πού ήρθαν	Συστάσεις, Instagram, Google, συνεργάτες. Πού να επενδύσεις περισσότερο.

Θα βρεις έτοιμο τον πίνακα για 12 μήνες στην Εργαλειοθήκη, στο τέλος του οδηγού.

Η πρώτη πρόσληψη

Κάποια στιγμή δεν θα φτάνουν τα δύο σου χέρια. Πριν προσλάβεις, ξεκαθάρισε **τι ακριβώς** χρειάζεσαι:

Βοηθό ρεσεψιόν

Αν χάνεις χρόνο σε τηλέφωνα, μηνύματα και ταμείο. Σε απελευθερώνει για θεραπείες.

Δεύτερη αισθητικό

Αν το ημερολόγιο είναι γεμάτο και η ζήτηση συνεχίζει. Διπλασιάζει τη δυναμικότητα.

Συνεργάτη με ενοικίαση

Κάποιον που νοικιάζει θέση στον χώρο σου, π.χ. για νύχια ή μασάζ. Φέρνει έσοδα και νέους πελάτες.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Η πρόσληψη έχει υποχρεώσεις: σύμβαση, ασφάλιση, μισθοδοσία. Μίλα πρώτα με τον λογιστή σου για το πραγματικό κόστος. Και θυμήσου: οι πελάτες ήρθαν για *εσένα*. Εκπαίδευσε τον νέο συνεργάτη στον **δικό σου τρόπο** εξυπηρέτησης, όχι μόνο στις θεραπείες.

Νέες θεραπείες με δεδομένα, όχι με trends

Κάθε μήνα θα βλέπεις μια νέα «must» θεραπεία στο Instagram. Πριν επενδύσεις σε νέο μηχάνημα, πέρασε την ιδέα από αυτό το φίλτρο:

1. **Ζήτηση:** πόσοι πελάτες μου τη ζήτησαν τους τελευταίους τρεις μήνες; (Κράτα σημειώσεις!)
2. **Ταίριασμα:** ταιριάζει με την υπόσχεσή μου και τον ιδανικό μου πελάτη;
3. **Επανάληψη:** είναι θεραπεία μίας φοράς ή κύκλος συνεδριών;
4. **Νούμερα:** σε πόσους μήνες αποσβένεται με ρεαλιστική κίνηση (Κεφ. 9);
5. **Πλαίσιο:** επιτρέπεται να την εφαρμόζω, και ξέρω να την κάνω με ασφάλεια;

Η ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΕΛΕΝΗΣ

Στον όγδοο μήνα, το laser της Ελένης δούλευε πάνω από 80% και 14 πελάτισσες είχαν ρωτήσει για θεραπείες σύσφιξης προσώπου. Πέρασε την ιδέα από το φίλτρο: υπήρχε ζήτηση, ταίριαζε με το κοινό της, ήταν κύκλος συνεδριών και τα νούμερα έβγαιναν.

Πρόσθεσε μηχάνημα RF προσώπου και δημιούργησε το πακέτο «Glow & Lift» για τις πελάτισσες του laser. Τον ίδιο μήνα, προσέλαβε μια φοιτήτρια για τη ρεσεψιόν τα απογεύματα.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΑΙ

- Μεγάλωσε όταν το λένε **τα νούμερα**: πληρότητα πάνω από 80% για τρεις μήνες.
- Έξι δείκτες, δέκα λεπτά τον μήνα.
- Νέα θεραπεία μόνο αν περάσει το φίλτρο των πέντε ερωτήσεων.

14

15 λάθη που κοστίζουν ακριβά

Τα έχουμε δει όλα, πολλές φορές. Κανένα δεν είναι καταστροφικό μόνο του, αλλά μαζί μπορούν να φάνε τον πρώτο σου χρόνο.



ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

→ Λάθη στο στήσιμο
→ Λάθη στα οικονομικά
→ Λάθη με τους πελάτες
→ Λάθη στη διοίκηση

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 14

Μάθε από τα λάθη των άλλων

Είναι πολύ φθηνότερο από το να τα κάνεις η ίδια. Για κάθε λάθος, σου γράφουμε και την πρακτική λύση.

ΣΤΟ ΣΤΗΣΙΜΟ

01 **Αγοράζουν μηχάνημα πριν ξέρουν ποιος θα το πληρώσει**
Λύση: έρευνα αγοράς (Κεφ. 2) και λίστα 20 πρώτων πελατών πριν από κάθε αγορά.

02 **Υπογράφουν μίσθωση χωρίς έλεγχο χρήσης και ηλεκτρολογικών**
Λύση: μηχανικός και ηλεκτρολόγος βλέπουν τον χώρο πριν από την υπογραφή.

03 **Ξοδεύουν όλο το κεφάλαιο στη διακόσμηση**
Λύση: καθαρός, φωτεινός, συνεπής χώρος. Τα χρήματα πάνε πρώτα στο αποθεματικό.

04 **Ξεκινούν με πολλά μηχανήματα ταυτόχρονα**
Λύση: ένα μηχάνημα, γεμάτο. Το επόμενο το χρηματοδοτεί το πρώτο.

05 **Διαλέγουν μηχάνημα μόνο από την τιμή**
Λύση: οι 10 ερωτήσεις του Κεφαλαίου 7. Εγγύηση, εκπαίδευση και service πρώτα.

ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

06 **Δεν κρατούν αποθεματικό**
Λύση: 3–6 μήνες εξόδων στην άκρη, που δεν τα αγγίζεις για το στήσιμο.

07 **Κατεβάζουν τις τιμές για να «πιάσουν» πελάτες**
Λύση: κανονική τιμή και εισαγωγική προσφορά με ημερομηνία λήξης.

08 **Ξεχνούν να πληρώσουν τον εαυτό τους**
Λύση: στόχος μισθού από τον πρώτο μήνα στο σχέδιο, έστω και μικρός.

09 **Μπερδεύουν τα προσωπικά με τα επαγγελματικά χρήματα**
Λύση: ξεχωριστός λογαριασμός για την επιχείρηση από την πρώτη μέρα.

ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

10 **Περιμένουν να ανοίξουν για να κάνουν marketing**
Λύση: Instagram και Google Business Profile τουλάχιστον έναν μήνα πριν το άνοιγμα.

11 **Δεν ζητούν κριτικές και συστάσεις**
Λύση: σύνδεσμος κριτικής την ίδια μέρα και κάρτα «σύστησε μια φίλη» σε κάθε επίσκεψη.

12 **Υπόσχονται αποτελέσματα που δεν μπορούν να εγγυηθούν**

Λύση: ρεαλιστική εξήγηση, γραπτή ενημέρωση και συναίνεση πριν από κάθε θεραπεία.

ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

13 **Δεν μετρούν τίποτα**

Λύση: ο μηνιαίος πίνακας ελέγχου με τους 6 δείκτες, σε 10 λεπτά τον μήνα.

14 **Τα κάνουν όλα μόνες τους, για πάντα**

Λύση: μόλις το επιτρέψουν τα νούμερα, ανάθεσε ρεσεψιόν, λογιστικά ή social media.

15 **Σταματούν να εκπαιδεύονται**

Λύση: ένα σεμινάριο ή μια νέα τεχνική κάθε εξάμηνο κρατά την υπηρεσία σου μπροστά.

ΜΙΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΣΚΕΨΗ

Θα κάνεις λάθη. Όλοι κάνουμε. Αυτό που ξεχωρίζει όσους τα καταφέρνουν δεν είναι ότι δεν σφάλλουν. Είναι ότι **καταλαβαίνουν γρήγορα** τι πήγε στραβά, το διορθώνουν και προχωρούν. Ο μηνιαίος πίνακας και το σχέδιο μίας σελίδας υπάρχουν ακριβώς γι' αυτό.

ΜΕΡΟΣ ✔

Εργαλειοθήκη

Τύπωσε αυτές τις σελίδες, κόλλησέ τες στον τοίχο, γράψε πάνω τους. Είναι φτιαγμένες για να χρησιμοποιούνται, όχι για να διαβάζονται μία φορά.

ΕΡΓΑΛΕΙΟ 1

Checklist έναρξης 30 ημερών

Από την ιδέα στην πρώτη κράτηση, μία εβδομάδα τη φορά.

Εβδομάδα 1 · Σχέδιο

- [ ] Τεστ ετοιμότητας (Κεφ. 1)
- [ ] Έρευνα αγοράς & χάρτης ανταγωνισμού (Κεφ. 2)
- [ ] Ιδανικός πελάτης & υπόσχεση (Κεφ. 3)
- [ ] Σχέδιο μίας σελίδας (Κεφ. 4)
- [ ] Ραντεβού με 2–3 λογιστές
- [ ] Λίστα με τους πρώτους 20 πελάτες

Εβδομάδα 2 · Χώρος & χαρτιά

- [ ] Επισκέψεις σε 3–5 χώρους
- [ ] Έλεγχος χρήσης από μηχανικό
- [ ] Έλεγχος ρεύματος από ηλεκτρολόγο
- [ ] Υπογραφή μίσθωσης («εργαστήριο αισθητικής»)
- [ ] Έναρξη στην ΑΑΔΕ με τον λογιστή
- [ ] Προσφορά για ασφάλιση αστικής ευθύνης

Εβδομάδα 3 · Εξοπλισμός & brand

- [ ] Επιλογή βασικού μηχανήματος (10 ερωτήσεις, Κεφ. 7)
- [ ] Υπολογισμός απόσβεσης & νεκρού σημείου (Κεφ. 9)
- [ ] Αίτηση για δόσεις, αν χρειάζεται
- [ ] Παραγγελία επίπλων & αναλωσίμων
- [ ] Όνομα, λογότυπο, Instagram, Google Business
- [ ] Ημερομηνία εκπαίδευσης στο μηχάνημα

Εβδομάδα 4 · Έναρξη

- [ ] Γνωστοποίηση στο NotifyBusiness
- [ ] Καρτέλες πελατών & έντυπα συναίνεσης
- [ ] Μηνύματα στη λίστα των 20
- [ ] Συναντήσεις με 5 γειτονικές επιχειρήσεις
- [ ] Πρόβα θεραπειών σε φίλες
- [ ] Πρώτη κράτηση!

ΕΡΓΑΛΕΙΟ 2

Πλάνο 90 ημερών μετά το άνοιγμα

Οι πρώτοι τρεις μήνες έχουν διαφορετικό στόχο ο καθένας. Μην προσπαθείς να τα κάνεις όλα μαζί.

Μήνας	Στόχος	Κάθε εβδομάδα	Μετράς
Μήνας 1 *Γνωριμία*	Να έρθουν όσοι σε ξέρουν και να φύγουν ενθουσιασμένοι	Μηνύματα στη λίστα · 3 αναρτήσεις · αίτημα κριτικής σε κάθε πελάτη · follow-up την επόμενη μέρα	Ραντεβού, κριτικές Google
Μήνας 2 *Συστάσεις*	Κάθε πελάτης να φέρει έναν ακόμα	Κάρτες «σύστησε μια φίλη» · συνεργασίες γειτονιάς · περιεχόμενο με κριτικές και πριν/μετά (με συγκατάθεση)	Νέοι πελάτες & από πού ήρθαν
Μήνας 3 *Επιστροφή*	Οι πελάτες να γίνουν πιστοί	Πακέτα · κλείσιμο επόμενου ραντεβού πριν φύγουν · υπενθυμίσεις · πρώτη μικρή διαφήμιση σε ακτίνα λίγων χλμ.	Ποσοστό επιστροφής, μέση απόδειξη

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ · ΟΙ 3 ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΜΟΥ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ

Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3

Εβδομαδιαίο ημερολόγιο περιεχομένου

Δευτέρα	Τετάρτη	Παρασκευή	Κυριακή
Εκπαιδευτικό μια συμβουλή, ένας μύθος, μια απάντηση σε συχνή ερώτηση	**Πίσω από τις κάμερες** ο χώρος, η προετοιμασία, εσύ	**Απόδειξη** μια κριτική ή ιστορία πελάτη	**Η εβδομάδα που έρχεται** διαθέσιμα ραντεβού, προσφορά του μήνα

ΕΡΓΑΛΕΙΟ 3

Ο μηνιαίος πίνακας ελέγχου

Δέκα λεπτά την τελευταία μέρα κάθε μήνα. Σε έναν χρόνο, θα έχεις τον πιο πολύτιμο οδηγό για την επιχείρησή σου.

Μήνας	Ραντεβού	Πληρότητα %	Νέοι πελάτες	Επιστροφή %	Έσοδα €	Μέση απόδειξη €	Κύρια πηγή
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							

ΠΩΣ ΝΑ ΤΟΝ ΔΙΑΒΑΖΕΙΣ

- **Πέφτουν οι νέοι πελάτες;** Δυνάμωσε το marketing και τις συνεργασίες (Κεφ. 10–11).
- **Πέφτει η επιστροφή;** Κοίτα την εμπειρία: αναμονές, follow-up, επόμενο ραντεβού (Κεφ. 12).
- **Πληρότητα πάνω από 80% για 3 μήνες;** Ώρα για ανάπτυξη (Κεφ. 13).
- **Χαμηλή μέση απόδειξη;** Δούλεψε πακέτα και αναβαθμίσεις (Κεφ. 9).

ΕΡΓΑΛΕΙΟ 4

Μικρό λεξικό όρων

Οι λέξεις που θα ακούσεις από λογιστές, προμηθευτές και πελάτες, εξηγημένες απλά.

Άμεσο κόστος	Ό,τι ξοδεύεις μόνο επειδή έγινε μια θεραπεία: αναλώσιμα, προϊόντα, φθορά εξαρτημάτων.
Αποθεματικό	Χρήματα στην άκρη για να καλύψεις έξοδα μερικών μηνών, αν τα έσοδα αργήσουν.
Απόσβεση	Ο χρόνος που χρειάζεται μια επένδυση (π.χ. ένα μηχάνημα) για να «πληρώσει» τον εαυτό της από τα κέρδη που φέρνει.
Γνωστοποίηση	Η ηλεκτρονική δήλωση έναρξης λειτουργίας εργαστηρίου αισθητικής μέσω NotifyBusiness, που αντικατέστησε την άδεια.
ΚΑΔ	Κωδικός Αριθμός Δραστηριότητας: ο κωδικός που περιγράφει τι κάνει η επιχείρησή σου στην εφορία.
Μέση απόδειξη	Τα έσοδα του μήνα διαιρεμένα με τον αριθμό των ραντεβού.
Μήκος κύματος (nm)	Χαρακτηριστικό του φωτός ενός laser που καθορίζει πόσο βαθιά φτάνει και τι απορροφά στο δέρμα.
Νεκρό σημείο	Ο αριθμός ραντεβού τον μήνα που χρειάζεσαι για να καλύψεις όλα τα σταθερά έξοδα.
Πληρότητα	Το ποσοστό των διαθέσιμων ωρών σου που έχει ραντεβού.
Σταθερά έξοδα	Έξοδα που πληρώνεις κάθε μήνα όσα ραντεβού κι αν έχεις: ενοίκιο, λογαριασμοί, ΕΦΚΑ, λογιστής, δόσεις.
Συναίνεση	Το υπογεγραμμένο έντυπο με το οποίο ο πελάτης δηλώνει ότι ενημερώθηκε και συμφωνεί με τη θεραπεία.
Φωτότυπος	Η κατηγορία δέρματος ανάλογα με το πώς αντιδρά στον ήλιο. Βασικό κριτήριο για τις ρυθμίσεις του laser.
CE	Η σήμανση που δείχνει ότι ένα προϊόν πληροί τις ευρωπαϊκές απαιτήσεις για να κυκλοφορεί στην ΕΕ.
Downtime	Ο χρόνος «αποκατάστασης» μετά από μια θεραπεία, πριν ο πελάτης επιστρέψει στην κανονική του ζωή.

GDPR	Ο ευρωπαϊκός κανονισμός για την προστασία των προσωπικών δεδομένων, όπως οι καρτέλες και οι φωτογραφίες πελατών.
HIFU	Εστιασμένοι υπέρηχοι υψηλής έντασης, για θεραπείες σύσφιξης χωρίς επέμβαση.
RF (ραδιοσυχνότητες)	Τεχνολογία που θερμαίνει ελεγχόμενα το δέρμα, για θεραπείες σύσφιξης προσώπου και σώματος.

ΓΙΑ ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ & ΝΕΟΥΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ

Πώς σε βοηθά η VenusPro

Δεν σου πουλάμε απλώς ένα μηχάνημα. Σε βοηθάμε να το αξιοποιήσεις από την πρώτη μέρα: πριν, κατά και μετά την αγορά.

ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΜΕ ΔΩΡΕΑΝ ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΤΟ VENUSPRO.GR

-10% — **Έκπτωση σπουδαστών**
Για σπουδαστές ΙΕΚ και φοιτητές αισθητικής

50€ — **Bonus εγγραφής**
Με τη δωρεάν εγγραφή σου στο site

3% — **Cashback**
Επιστροφή σε κάθε αγορά

ΜΕ ΚΑΘΕ ΜΗΧΑΝΗΜΑ

✓ **Εγγύηση**
Αξιόπιστος εξοπλισμός με εγγύηση και έλεγχο ποιότητας

✓ **Εκπαίδευση**
Σωστή και ασφαλής χρήση, για σένα και το προσωπικό σου

✓ **Τεχνική υποστήριξη**
Δίπλα σου πριν και μετά την αγορά

✓ **Αγορά με δόσεις**
Χρηματοδότηση μέσω TBI Bank, σε Ελλάδα και Κύπρο

ΠΩΣ ΔΟΥΛΕΥΟΥΜΕ

1

Μας λες τι χρειάζεσαι

Τηλέφωνο, WhatsApp ή email. Συζητάμε υπηρεσίες, χώρο και budget.

2

Παίρνεις προσωπική πρόταση

Το μηχάνημα με τη σωστή σχέση κόστους-απόδοσης, με ή χωρίς δόσεις.

3

Παραλαβή & εκπαίδευση

Αποστολή σε Ελλάδα & Κύπρο, εκπαίδευση και υποστήριξη μετά την αγορά.

Οι προσφορές ισχύουν όπως αναγράφονται κάθε φορά στο venuspro.gr.

Κάνε δωρεάν εγγραφή
venuspro.gr/prosfores-2

Δες τα μηχανήματα
venuspro.gr/shop

Ζήτα πρόταση
WhatsApp 695 174 1417

VENUSPRO MEDICAL

Όλα όσα χρειάζεσαι για το στούντιό σου

Από το πρώτο κρεβάτι μέχρι το laser 4 μηκών κύματος, σε ένα μέρος, με ανθρώπους που σηκώνουν το τηλέφωνο.

Κατηγορία	Τι θα βρεις	Ιδανικό για
Αποτρίχωση Laser	Laser διόδου 3 και 4 μηκών κύματος (755 · 808 · 940 · 1064 nm)	Τον «πρωταγωνιστή» του στούντιο
Μηχανήματα Προσώπου	Υδροδερμοαπόξεση, RF, dermapen, HIFU, συνδυασμένες συσκευές	Θεραπείες-μαγνήτες και αναβαθμίσεις
Μηχανήματα Σώματος	Cavitation/RF, HIEMT, κρυολιπόλυση, λιπολέιζερ, πρεσοθεραπεία	Πακέτα σώματος πολλών συνεδριών
Μεταχειρισμένα	Ελεγμένα μηχανήματα σε χαμηλότερη τιμή	Ξεκίνημα με μικρότερο κόστος
Εξοπλισμός	Κρεβάτια αισθητικής και εξοπλισμός καμπίνας	Τη «βάση» της πρώτης μέρας
Αναλώσιμα	Επαγγελματικά αναλώσιμα για τις θεραπείες σου	Την καθημερινή λειτουργία
Φυσικοθεραπεία	Tecar και μηχανήματα αποκατάστασης	Επέκταση σε νέο κοινό

Δωρεάν εργαλεία στο venuspro.gr

VenusPro Advisor

Τρεις ερωτήσεις, τριάντα δευτερόλεπτα: ποια υπηρεσία, τι budget, τι σου είναι πιο σημαντικό. Σου δείχνει από πού να ξεκινήσεις.

Business Starter

Ανοίγεις ή αναβαθμίζεις κέντρο; Απάντησε σε τρεις ερωτήσεις και πάρε πρόταση πακέτου εξοπλισμού.

Υπολογιστής απόσβεσης

Βάλε κόστος μηχανήματος και μηνιαίο κέρδος. Δες σε πόσους μήνες αποσβένεται και το κέρδος 12 μηνών.

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΜΑΣ ΣΕ ΣΕΝΑ

Τελείωσες τον οδηγό; Στείλε μας στο WhatsApp τρία πράγματα: **τι θεραπείες θέλεις να προσφέρεις**, **σε ποια πόλη** και **τι budget έχεις**.

Θα σου προτείνουμε τη λύση με την καλύτερη απόδοση για το στούντιό σου, δωρεάν και χωρίς δέσμευση. Και αν είσαι σπουδαστής ΙΕΚ ή φοιτητής αισθητικής, μην ξεχάσεις την έκπτωση 10%.

ΕΙΜΑΣΤΕ ΕΔΩ

Το δικό σου στούντιο ξεκινά με μια κουβέντα.

Πες μας τι θέλεις να προσφέρεις και τι budget έχεις. Θα σου προτείνουμε τη λύση με την καλύτερη σχέση κόστους-απόδοσης.

VENUSPRO MEDICAL

Πάροδος Κωστή Παλαμά 8
Καβάλα 65302

Τηλ. **2511 514 267**
WhatsApp **695 174 1417**
sales@venuspro.gr

Δευτέρα–Παρασκευή 09:00–15:00
Σάββατο 09:00–12:00

Ακολούθησέ μας

Instagram · @venusprogr
Facebook · /venuspromedical
YouTube · @venusprogr

venuspro.gr →

Πηγές

1. ΜΙΤΟΣ – Εθνικό Μητρώο Διαδικασιών, «Γνωστοποίηση Ίδρυσης και Λειτουργίας Εργαστηρίων Αισθητικής», en.mitos.gov.gr
2. Οδηγός του Πολίτη, «Ηλεκτρονικά η γνωστοποίηση για την έναρξη μιας οικονομικής δραστηριότητας», odigostoupoliti.eu
3. ΚΕΔΙΒΙΜ Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής, Πρόγραμμα επιμόρφωσης στη χρήση και εφαρμογή Laser Αποτρίχωσης, kedivim.uniwa.gr

Ο οδηγός έχει ενημερωτικό χαρακτήρα και δεν αποτελεί νομική, φορολογική ή ιατρική συμβουλή. Τα οικονομικά παραδείγματα είναι ενδεικτικά. © 2026 VenusPro Medical.