

Косметический бизнес – это достаточно развитый и популярный вид предпринимательской деятельности. Современная индустрия по производству косметических средств самой разной направленности и предназначения позволяет, как начинающим предпринимателям, так и уже опытным крупным бизнесменам оказывать своего рода посреднические услуги.

Рассмотрим вариант ведения собственного дела в данной отрасли торговли и обслуживания населения. Во-первых, существует, как минимум два варианта организации косметического бизнеса.

Это осуществление прямых продаж косметики, т.е. закупочно-торговая деятельность, и, непосредственно, производство косметической продукции. Однако последний вид бизнеса – это наиболее затратный, как в материальном отношении, так и в части оформления соответствующих разрешений, лицензий, подбора квалифицированных специалистов в данной области и т.д.

Как правило, приемлемым для предпринимателя считается торгово-закупочная деятельность. Итак, для того, чтобы начать свой бизнес в области продажи косметики, необходимо выбрать товар, который бы был одновременно относительно недорогой и смог приносить прибыль.

Конечно, в идеале нужно подготовить соответствующее помещение для продаж, магазин, отдел в торговом центре и т.д., но при отсутствии такового продажи можно осуществлять посредством сетевого маркетинга, рекламы в газетах, журналах, рассылки объявлений по электронной почте и как не странно через Интернет – магазин.

Для привлечения большего клиентов можно также наряду с косметикой предлагать сопутствующие товары, например, к молочку для снятия макияжа тут же предлагать ватные диски, к лаку для ногтей – очиститель, пилочки и т.п. В целом косметика всегда актуальна, однако при открытии собственного дела в этой отрасли стоит обратить

особое внимание на качество и приемлемость, дабы клиент всегда был доволен и удовлетворен ее качеством.