

Карьера в косметологии



Ваш карьерный путь в индустрии красоты

Подробная инструкция: от выбора обучения до открытия
собственного дела.

Оглавление

Глава 1. Косметологи без медицинского образования. 5

- Косметики-эстетисты.
- ТОП-5 самых прибыльных процедур, которые могут оказывать косметологи без медицинского образования.

Глава 2. Косметологи со средним медицинским образованием. 11

- Карьера в косметологии для медсестер.
- Сертификат специалиста: мифы и реальность.
- Минздрав разрешает среднему медицинскому персоналу проводить инъекционные процедуры.
- Медсёстры и плазмолифтинг: это законно!

Глава 3. Косметологи с высшим медицинским образованием. 23

- Как стать врачом-косметологом?
- Как врачам других специализаций построить карьеру косметолога?

Глава 4. Карьера косметолога: от новичка до владельца салона. 28

- Какой вариант работы выбрать начинающему косметологу?
- Работа на дому — как косметологу построить частную практику?
- Аренда рабочего места в салоне красоты.
- Аренда кабинета косметолога.
- Работать на себя или устроится в салон?
- Открытие собственного салона.
- Частный кабинет косметологии: пошаговая инструкция по открытию.
- Стоит ли получать медицинскую лицензию на кабинет косметологии и как это сделать?
- Найти и удержать: как косметологу сохранить клиентов?

Как построить успешную карьеру в косметологии?



Сегодня косметология – одна из самых перспективных профессий.

Вот лишь несколько фактов:

- Министерство труда РФ включило косметологию в ТОП самых востребованных профессий.
- Крупнейшие кадровые агентства России регулярно называют косметологию одной из самых высокооплачиваемых профессий в стране.

- По итогам опроса 200 000 работающих специалистов признали косметологию самой счастливой профессией: косметологи получают от своей работы больше удовольствия, чем юристы, менеджеры, банкиры, нефтяники и чиновники.
- Косметология хорошо пережила кризис: средние зарплаты косметологов росли последние два года, а количество вакансий оставалось на докризисном уровне. Пока банковских служащих, турагентов и менеджеров по продажам сокращали сотнями, косметологи продолжали зарабатывать.

Вы интересуетесь профессией косметолога, но не знаете с чего начать?

Мы собрали подборку статей, которые помогут вам сориентироваться в мире косметологии. Сначала мы расскажем о самой массовой профессии в косметологии – косметик (косметик-эстетист).

Косметики-эстетисты

Косметики-эстетисты – самая многочисленная категория работников индустрии красоты.

Вы можете встретить их в салонах и студиях красоты, спа-центрах, центрах омоложения – от эконом класса до VIP-уровня. В эксклюзивном салоне Guinot или Babor, в салоне эконом-класса у дома – везде вас будут обслуживать косметики-эстетисты.

Такие специалисты работают на предприятиях индустрии красоты без медицинской лицензии – это главное, что их объединяет.

[Медицинское образование для работы косметиком-эстетистом не требуется](#). Вы можете иметь любое профессиональное образование, хоть бухгалтера, хоть врача, хоть токаря – достаточно пройти профессиональную переподготовку в сфере косметологии, и вы можете работать косметиком-эстетистом. Главное – это [желание построить карьеру](#) в косметологии.

Косметики-эстетисты могут оказывать все популярные виды услуг:

- Гигиеническая чистка лица, шеи и зоны декольте различными способами (атравматическая, вакуумная, механическая, ультразвуковая и комбинированная).
- Косметические маски по уходу за кожей лица и шеи с применением косметических средств.
- Гигиенический массаж лица и шеи, включая эстетический, стимулирующий, дренажный, аппаратный массаж, СПА-массаж.
- Косметический татуаж (художественная татуировка, перманентный макияж), бодиарт, пирсинг мочки уха, косметический комплексный уход за кожей тела.
- СПА уход по телу, включая гигиенические, релаксирующие, эстетические методы с использованием косметических средств, природных и преформированных факторов воздействия.
- Косметический массаж тела, либо его отдельных частей.
- Различные виды обертывания тела, либо его отдельных частей.
- Эстетическая коррекция волосяного покрова лица, шеи, зоны декольте и тела различными способами (депиляция).
- Окраска бровей и ресниц, коррекция формы бровей, наращивание ресниц, завивка ресниц.
- Гигиенический маникюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком.
- Комплексный уход за кожей кистей рук.
- Наращивание ногтей.
- Гигиенический педикюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком.
- Комплексный уход за кожей стоп, включая удаление огрубелостей и ороговелостей.
- Макияж.
- Косметический комплексный уход за кожей лица и шеи, включая:
 - чистку
 - косметическое очищение
 - глубокое очищение
 - тонизирование
 - гигиенический массаж
 - маску

Таким образом косметики-эстетисты могут оказывать все наиболее распространенные косметические услуги, в том числе в сфере аппаратной косметологии. **Эти услуги называются бытовыми.**

Полный список бытовых (не медицинских) косметических услуг перечислен в классификаторе видов деятельности (ОКПД 2) и в Профессиональном стандарте «Специалист по предоставлению бытовых косметических услуг».

Как стать косметиком-эстетистом?

Если у вас есть высшее или среднее профессиональное образование, достаточно пройти профессиональную переподготовку (курсы косметолога) по косметологии в одном из образовательных центров. Продолжительность курсов должна быть более 250 часов.

Образовательный центр может быть частным или государственным, документы вы получите равноценные.

Качественные базовые курсы косметологии, как правило, длятся от 3 месяцев до 1 года (в зависимости от графика обучения).

Если у вас нет среднего или высшего профессионального образования, то вы можете сразу получить среднее профессиональное образование в сфере косметологии. Специальность среднего профессионального образования называется «Технология эстетических услуг». Выпускники 9 класса учатся 3 года и 10 месяцев, выпускники 11 класса - 2 года и 10 месяцев.

Чему учиться?

Мы регулярно изучаем вакансии для косметологов и поэтому точно знаем, какие навыки являются самыми востребованными 9.

Вот ТОП-5 самых востребованных навыков:

- Комплексный уход за лицом и телом, в который входят: массаж лица и тела, пилинги, чистки, обёртывания
- Аппаратная косметология
- Депиляция воском и сахаром.
- Уход за бровями и ресницами.
- Перманентный макияж.

Комплексный уход требуют в 86% вакансий. Это самая востребованная (и самая доходная) процедура для косметолога.

Знание аппаратной косметологии требуют от специалиста в половине салонов. Это дорогие и эффективные процедуры.

Депиляция и коррекция бровей – идеальные «тестовые» процедуры, которые позволяют новым клиентам проверить уровень косметолога. С их помощью вы сможете быстро наработать клиентскую базу.

Перманентный макияж – это дорогая и доходная процедура, которая сегодня снова стала популярной у клиентов.

Сколько зарабатывают косметики-эстетисты?

Если отталкиваться от статистики зарплат, которые работодатели указывают в вакансиях, то средняя зарплата косметика-эстетиста составляет **59 200** рублей. За год средняя зарплата косметиков выросла на 10%. И это – в условиях кризиса!

На каких должностях могут работать косметики-эстетисты?

Косметики-эстетисты могут работать в салонах красоты, спа-центрах, фитнес-клубах без медицинской лицензии. Их также охотно берут на производители и дистрибьюторы косметики и учебные центры косметических марок. Подобные компании формируют устойчивый спрос на тренеров-косметологов, продавцов-консультантов, торговых представителей и других специалистов, профессионально разбирающихся в вопросах косметологии.

Для косметиков-эстетистов возможна частная практика: работа на дому, аренда рабочего места или кабинета, открытие собственного салона.

ТОП-5 самых прибыльных процедур, которые могут оказывать косметологи без медицинского образования

Итак, лидер списка, старый добрый комплексный уход: демакияж, маска, массаж лица и постуход принесут вам от 1500 ₺ (если вы работаете в салоне) до 4 500 ₺ (если вы работаете на себя).

Бытует мнение, что косметолог без мед образования не может получать хороший доход. К счастью, ситуация изменилась и теперь многие самые прибыльные косметологические процедуры доступны специалистам без медицинского образования.

Итак, лидер списка, старый добрый комплексный уход: демакияж, маска, массаж лица и постуход принесут вам от 1500 рублей (если вы работаете в салоне) до 4 500 рублей (если вы работаете на себя).

Микротоковая терапия – одна из самых эффективных и популярных процедур в косметологии – даст вам 1500 до 4000 рублей прибыли. При этом сам аппарат вы первое время можете брать в аренду.

Восковая депиляция – хит всех времен и народов, а также чемпион по прибыльности. При расходах всего в 500 рублей (зона ног и бикини) вы можете заработать 4500 рублей. Если клиент посещает вас раз в месяц, то за полгода он принесет вам 27 000 рублей выручки при 3000 рублей затрат. Для сравнения, а на инъекциях ботулотоксина за то же время вы заработаете на клиенте всего 1800-7000 рублей. Вопрос – стоит ли медицинское образование этого?

Массаж лица – приятная и эффективная процедура, которая за курс из 10 сеансов сделает вашего клиента моложе лет на пять, а вас богаче на 22 000 рублей.

Ну и, наконец, **коррекция и окрашивание бровей**. Рентабельности этой процедуры – более 1000% – могут позавидовать водочные магнаты и нарко-дилеры. Жаль в абсолютных величинах выглядит это не так впечатляюще: 700 рублей чистого заработка при 70 рублей затрат.

С другой стороны – 10 окрашиваний бровей ежедневно, и честно заработанные 140 000 рублей в месяц ждут вас.

Процедура	Цена в салоне	Себестоимость	Чистая прибыль от процедуры в своем косметологическом кабинете	Гонорар косметолога при работе в салоне (35%)
Комплексный уход (демакияж+маска+массаж+крем после процедуры)	4800 ₽	530 ₽	4 370 ₽	1495 ₽
Микротоковая терапия (лицо полностью)	4 000 ₽	Средняя стоимость импортного аппарата 85 000 ₽; окупится за 21 процедуру.	4 000 ₽	1 400 ₽ (без учёта амортизации)
Восковая депиляция				
➤ ноги целиком	1 900 ₽	200 ₽	1 700 ₽	595 ₽
➤ глубокое бикини	2 600 ₽	300 ₽	2 300 ₽	805 ₽
Массаж лица	2300 ₽	95 ₽	2205 ₽	772 ₽
Брови				
➤ коррекция	700 ₽	50 ₽	650 ₽	228 ₽
➤ окрашивание	700 ₽	70 ₽	630 ₽	221 ₽

Карьера в косметологии для медсестер

Как построить успешную карьеру в косметологии людям со средним медицинским образованием?

Продолжаем наш рассказ о профессиях в косметологии. Сегодня в центре внимания – медицинские сестры по косметологии.

Такие специалисты работают на предприятиях с медицинской лицензией. Это могут быть клиники косметологии, салоны красоты, фитнес-клубы - главное, чтобы у них была медицинская лицензия.

По закону задача медицинской сестры – выполнять назначения врача-косметолога. Логика здесь такая же как в больнице: врач прописал процедуру, а медсестра ее выполнила.

На практике такой порядок строго соблюдается только в крупных клиниках, полностью укомплектованных персоналом. В ряде салонов красоты медицинские сестры работают, фактически, самостоятельно, врачи же контролируют их работу лишь формально.

Медицинские сестры могут выполнять следующие процедуры:

- Инъекционные: ботулинотерапия, контурная пластика, мезотерапия, биоревитализация, PRP-терапия
- Аппаратные
- Криопроцедуры
- Химические пилинги
- Чистки
- Маски
- Массаж лица и тела, в том числе медицинский массаж
- Косметический комплексный уход за кожей лица и шеи
- Депиляция
- Уход за бровями и ресницами
- Маникюр и педикюр

Таким образом средний медицинский персонал в косметологии может оказывать все косметологические процедуры. Единственное – и очень важное – ограничение: назначать процедуру пациенту должен врач.

Использование инъекционных методик в косметологии регулируется приказом Минздравсоцразвития № 381н.

Как стать медицинской сестрой по отпуску косметологических услуг?

Во-первых, у вас должно быть среднее медицинское образование лечебного профиля. Подойдут специальности лечебное дело или сестринское дело с присвоением квалификации «фельдшер» и «медицинская сестра/брат» соответственно.

Во-вторых, вам нужно пройти курс повышения квалификации по программе «Сестринское дело в косметологии» продолжительностью – 288 часов (около 3 месяцев). В Доме Русской Косметики обучение по этому курсу занимает от 1,5 до 6 месяцев, в зависимости от интенсивности обучения.

По окончании курса вы получите удостоверение о повышении квалификации (документ не государственного образца) и сертификат специалиста (документ государственного образца, нужно подтверждать каждые 5 лет).

Обращаем ваше внимание, что «курсы младшей медицинской сестры», которые продвигают многие образовательные центры, медицинским образованием не являются. Не подойдут также корочки времён СССР «Медсестра гражданской обороны».

Курс «[Сестринское дело в косметологии](#)» могут освоить врачи любой специальности. Для этого им необходимо сдать экзамен на допуск к работе на должностях среднего мед. персонала и предоставить выписку из соответствующего экзаменационного протокола. Документы, которые врачи получают после освоения этого курса позволят им работать в должности медицинской сестры по косметологии.

Чему учиться?

Главный навык, который ждут от медсестёр в косметологии работодатели – это выполнение инъекций. В среднем, 85% объявлений о поиске сотрудника на должность медицинской сестры в косметологи содержат это требование.

Вот самые востребованные навыки для медсестёр в косметологии:

- Главные инъекционные процедуры (в порядке убывания спроса):
 1. Мезотерапия
 2. Ботулинотерапия
 3. Биоревитализация
 4. Контурная пластика
- На втором месте – аппаратная косметология (уровень упоминания в вакансиях 80%). Пять главных аппаратных процедур медицинской сестры в косметологии (в порядке убывания спроса):
 1. Аппараты лазерной терапии и лазерной эпиляции
 2. УЗИ-методы
 3. Фотоомоложение и фотоэпиляция
 4. Вакуумный массаж
 5. RF-лифтинг
- На третьем месте по востребованности у медсестёр, лишь формально уступая аппаратной косметологии, стоят уходы (уровень упоминания в вакансиях 79%) Пять главных уходовых процедур медицинской сестры в косметологии (в порядке убывания спроса):
 1. Массаж лица и тела
 2. Пилинги
 3. Чистки
 4. Маски
 5. Обёртывания

Важный для медсестёр навык – депиляция воском и сахаром (уровень упоминания в вакансиях – 44%).

Сколько зарабатывают медсёстры по косметологии?

Как и у других категорий работников индустрии красоты, зарплаты медсестёр в косметологии зависят от множества факторов, включая место и график работы, ценовую политику салона и востребованность мастера.

Средняя зарплата медсестер в сентябре 2016 года составила **53 900** рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, она выросла на 20%.

Зарплата процедурной или участковой медицинской сестры в государственной клинике в Москве в 2016 году составляла порядка **30 000 – 35 000** тысяч рублей. С этой точки зрения, косметология – отличная альтернатива для людей со средним медицинским образованием.

На каких должностях могут работать медсёстры по косметологии?

Дополнительные возможности по сравнению с карьерой эстетистов: возможность работать в салонах с медицинской лицензией или устроиться в клинику косметологии и работать в паре с врачом-косметологом.

Работа в клинике – потенциально доходнее, так как позволяет оказывать услуги дорогостоящей инъекционной косметологии.

Многие косметологи со средним медицинским образованием делают акцент на домашнем обслуживании, предлагая клиентам, в том числе, инъекции на дому. Диплом медсестры даёт необходимые навыки и вызывает доверие у клиентов.

Обращаем внимание, что по закону, оказывать медицинские услуги на дому - нельзя.

Сертификат специалиста: мифы и реальность

Каждые 5 лет все медицинские работники должны подтверждать квалификацию и получать сертификат специалиста. И косметологи с медицинским образованием – не исключение.

Законы о сертификации специалистов профильные ведомства не раз меняли, дополняли и возвращали «как было».

Поэтому представления заинтересованной стороны - медиков - на счёт этого важного документа обросли большим количеством мифов, которые пришла пора развенчать.

Для начала проясним суть документа.

Сертификат специалиста свидетельствует о достижении его обладателем уровня теоретических знаний, практических навыков и умений, достаточных для самостоятельной профессиональной (медицинской или фармацевтической) деятельности.

приказ Минздрава от 29 ноября 2012 г. N 982н

Миф №1:

Сертификат специалиста могут выдавать только государственные учреждения.

Раньше так и было. Но 31 июля 2013 года вышел приказ Минздрава N 515н, который внёс изменения в приказ N 982н от 29 ноября 2012 г. "Об утверждении условий и порядка выдачи сертификата специалиста...»

Нас интересует пункт №3 приказа:

Было:

<...>сертификат выдается государственными образовательными или научными организациями в соответствии с лицензией на осуществление образовательной деятельности.

Стало:

из пункта 3 слово "государственными" исключить;

Таким образом, закон ещё 3 года назад уравнил в правах образовательные учреждения разных форм собственности.

Если в лицензии на осуществление образовательной деятельности есть попадающие под сертификацию программы – учреждение (хоть государственное, хоть частное) может выдавать сертификат специалиста.

Миф №2:

Сертификат выданный госучреждением, выглядит иначе и ценится выше.

Сертификат специалиста имеет единый образец, вне зависимости от формы собственности учреждения, его выдавшего.

Отличается только две первые цифры серии:

Например:

- для федерального государственного образовательного учреждения высшего - профессионального образования – 01;
- для федерального государственного научного учреждения – 02;
- для негосударственной образовательной и научной организации – 11.

Это чисто техническая часть.

А допуск к работе – он или есть или его нет. Никакой градации в этом вопросе быть не может.

Миф №3:

На сертификате должна быть гербовая печать.

Истоки мифа, вероятно, такие: раз сертификат специалиста – бумага государственная, да ещё с изображением герба РФ, то и печать на нём должна стоять самая официальная из всех существующих. Гербовая.

В действительности, никаких особых требований к печати, которую ставят на сертификат специалиста, в законе нет.

В пункте 28 приказа Минздрава N 982н по поводу печати читаем:

«С правой стороны бланка сертификата ставится печать организации, выдавшей сертификат».

То есть: какая есть в организации печать, такую и нужно ставить. Есть гербовая – хорошо; нет – ещё лучше.

На что, действительно, стоит обратить внимание – на печати должны четко читаться реквизиты выдавшего сертификат образовательного учреждения.

Миф №4:

Есть некий реестр, где учитываются номера сертификатов специалиста.

Сертификат специалиста – это защищённая полиграфическая продукция уровня «Б». Её печатает ограниченный круг типографий, каждый бланк имеет серию и номер.

Но после выхода из типографии, учёт заполненных сертификатов ведёт только образовательное учреждение, их получившее. Закон предписывает организациям заполнять соответствующую книгу учёта, в том числе в электронном виде.

С её помощью можно уточнить: получил медработник сертификат по всем правилам или купил в переходе по сходной цене.

Таким образом, единый реестр выданных сертификатов никто не ведёт – за ненадобностью.

Миф №5:

Для выдачи сертификатов специалиста нужна государственная аккредитация.

Путаница в этом вопросе возникла из-за планов правительства упразднить сертификат специалиста с 1 января 2016 года, заменив его на систему аккредитации специалистов.

Однако срок выдачи сертификатов был продлён до 2021 года (Федеральный закон от 29 декабря 2015 г. № 389-ФЗ “О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации”).

В письме, которое Роспотребнадзор направил руководителям территориальных органов в январе 2016 года, поясняется:

«Сертификаты специалистов будут выдаваться лицам до 1 января 2021 года включительно с учетом этапности перехода к системе аккредитации специалистов, а соответственно право на осуществление медицинской (фармацевтической) деятельности по указанным сертификатам будет пролонгировано до 1 января 2026 года».

Минздрав России в письме от 14 декабря 2015 г, № 16-5/10/2- 7567 поясняет:

«С учетом перехода к системе аккредитации специалистов: право на осуществление медицинской (фармацевтической) деятельности, начиная с 1 января 2016 года, может быть подтверждено соискателем лицензии либо сертификатом специалиста либо свидетельством об аккредитации специалиста».

Так что сертификат специалиста ещё минимум 10 лет будет полноправным документом, подтверждающим допуск к профессии.

Подводим итоги:

- Сертификат специалиста – это документ государственного образца, его может выдавать любое образовательное учреждение, у которого есть образовательная лицензия и нужные вам учебные программы.
- Сертификаты специалиста всегда выглядят одинаково, вне зависимости от того, какое учреждение их выдало.
- Печать на сертификате может быть любой – гербовой или нет – смотря какой печатью пользуется образовательное учреждение, тип печати не важен вообще.
- Никакого единого реестра сертификатов специалиста нет, в каждом образовательном учреждении он свой.

Минздрав разрешает среднему медицинскому персоналу проводить инъекционные процедуры

Приказ Минздравсоцразвития № 381н разрешает среднему мед персоналу в косметологии проводить инъекционные процедуры по назначению врача. Никаких ограничений на обучение медсестер персонала инъекциям нет.

Могут ли люди со средним медицинским образованием изучать инъекционные методики в косметологии, в первую очередь, ботокс (диспорт) и контурную пластику?

Законодательство, которое регулирует этот вопрос, часто менялось, что породило массу слухов и предрассудков. Некоторые продавцы препаратов для инъекционных методик активно этими предрассудками пользуются, подогревая ажиотаж вокруг «эксклюзивных» и «доступных только врачам» методов.

К счастью, ситуация в области законодательства прояснилась.

Использование инъекционных методик в косметологии регулируется [приказом Минздравсоцразвития № 381н](#).

Приказ гласит:

«Средний медицинский персонал может оказывать медицинские услуги и манипуляции по назначению врача-косметолога».

В документе также подробно расписаны обязанности врача-косметолога. Среди прочего, в списке указано:

«Врач-косметолог.... назначает медицинские процедуры для выполнения средним медицинским персоналом».

Эти две строчки – все, что говорит нам Минздрав по поводу применения инъекций в косметологии. Никаких запретов на применение инъекционных препаратов или методик средним мед. персоналом нет ни в одном официальном, опубликованном и зарегистрированном в Минюсте документе.

Приказ также устанавливает требования к квалификации среднего медицинского персонала, работающего в сфере красоты: такие сотрудники должны пройти обучение по программе «Сестринское дело в косметологии» в объеме 288 часов, чтобы получить базовые знания в области косметологии.

Резюме: средний медицинский персонал может проводить инъекционные процедуры в косметологии. В штате салона красоты или клиники помимо медсестры, должен быть еще и врач, который проведет первичный осмотр пациента и назначит инъекции, но проводить процедуру средний мед персонал может уже самостоятельно.

Можно ли учить средний медицинский персонал инъекциям?

Никаких ограничений на обучение среднего мед. персонала инъекционным методикам в косметологии нет ни в одном документе Минобразования или Рособнадзора.

Закон об образовании гласит: учебное заведение может обучать слушателей согласно своей лицензии и приложению к ней.

Посмотрим на лицензии учебных заведений, для примера, возьмем [лицензию](#) Дома Русской Косметики (аналогичный анализ можете проделать с образовательной лицензией любого Института или учебного центра).

В приложении к лицензии указано 29 образовательных программ, в строчке 12 приложения указана программа: Повышение квалификации на базе среднего и высшего профессионального образования «Современные инъекционные методики в эстетической медицине».

Это означает, что данное учебное заведение может учить средний медицинский персонал [инъекционным методикам](#).

Резюме: обучать средний медицинский персонал инъекциям могут те учебные заведения, у которых в приложении к лицензиям указаны соответствующие программы. Собираетесь учиться инъекциям – попросите показать вам лицензию на образовательную деятельность и приложение к ней, посмотрите, как называется программа, по которой вас будут учить.

Может ли средний медперсонал покупать препараты для инъекций?

Препараты токсина ботулизма, филлеры и многие препараты для мезотерапии зарегистрированы как лекарственные средства. У их продавцов должна быть фармацевтическая лицензия.

Формально такие препараты могут продавать только клиникам и салонам красоты, врачам, либо по рецепту врача. Соответственно, среднему медперсоналу нужно или работать в клинике, которая обеспечит его препаратом, либо сотрудничать с врачом.

В реальности политику продаж определяет конкретный дистрибутор препарата: некоторые фирмы вводят дополнительные, искусственные ограничения, продавая препараты только врачам дерматовенерологам или только врачам, посетившим платные мастер-классы в торговой компании.

Такие дополнительные ограничения грубо нарушают антимонопольное законодательство, если вы сталкиваетесь с такими случаями – можете смело подавать жалобу в Федеральную антимонопольную службу (ФАС). ФАС рассматривает жалобы быстро, подать заявление можно онлайн на их сайте.

Медсёстры и плазмолифтинг: это законно!

В профессиональном сообществе существует множество домыслов и путаницы относительно законности выполнения средним медицинским персоналом инъекционных процедур. Особенно часто непонимание возникает в отношении **плазмолифтинга (PRP-терапии)**.

Многие медсёстры с сожалением отказываются от выполнения этой популярной и доходной процедуры, думая, что, официально они доступны только врачам.

Мы изучили все законодательные документы и разъяснения по этому вопросу и с уверенностью заявляем: закон **разрешает** среднему медицинскому персоналу оказывать услугу плазмолифтинга.

Разрешено всё, что не запрещено.

Все «кухонные споры» прекращает приказ Минздравсоцразвития № 381н. Он утверждает Порядок оказания медицинской помощи населению по профилю "косметология" – то есть регулирует всю сферу красоты, включая инъекционную косметологию, к которой относится и плазмолифтинг.

Цитируем:

«Средний медицинский персонал может оказывать медицинские услуги и манипуляции по назначению врача-косметолога».

А врач-косметолог:

«назначает медицинские процедуры для выполнения средним медицинским персоналом».

Вот и все разъяснения Минздрава, применимые к инъекционной косметологии. Ни запретов, ни уточнений (одним колоть можно, а другим нельзя) в документе нет.

Тот же приказ устанавливает требования к квалификации среднего мед. персонала, работающего в индустрии красоты: обучение по программе Сестринское дело в косметологии в объеме 288 часов, чтобы получить базовые знания в области косметологии.

Так что медсёстры могут выполнять процедуру плазмолифтинга. Если предварительно пациент побывал у врача и получил соответствующее назначение. И если медсестра закончила курсы «сестринская косметология».

А можно ли обучать средний медицинский персонал плазмолифтингу?

Это ещё один распространённый миф: мол, учебные заведения в жажде наживы набирают медсестёр на курсы плазмолифтинга, хотя обучать их этой методике не имеют право. Какие-то учреждения, возможно, и правда, не имеют.

Но тут всё просто.

Сначала смотрим в закон об образовании:

«Учебное заведение может обучать слушателей согласно своей лицензии и приложению к ней».

Дальше смотрим в лицензию и приложение к ней (учебное заведение, в котором вы планируете учиться, должно предоставить эти документы по вашей просьбе.)

В приложении к лицензии Дома Русской Косметики указано два уровня образования:

«Дополнительное образование» и «Дополнительное образование детей и взрослых». Согласно закону об образовании в эти уровни попадают все программы повышения квалификации, к которым относится, среди прочего, и обучение плазмолифтингу (PRP-технологии).

А точно ли плазмолифтинг попадает под категорию инъекций?

Может показаться, что плазмолифтинг (PRP-технология) сложнее обычных инъекционных процедур. Ведь прежде чем перейти к уколам, нужно выделить из крови пациента тромбоцитарную плазму. Звучит пугающе.

В действительности, это довольно простая манипуляция (разумеется, для того, который прошёл обучение плазмолифтингу, или по другому PRP-технологии, в Москве или любом другом городе). Отделением плазмы занимается специальная центрифуга. Косметологу нужно только взять кровь у пациента (этому учат в любом медучилище), поместить её в аппарат и через несколько минут забрать готовый материал для инъекций.

Ясности в отношении процедуры плазмолифтинга в законодательстве, действительно, нет, - объясняет **проректор Дома Русской Косметики Анна Сикорская**. Методика (разработанная, кстати, российскими учёными) существует, о ней пишут в научных журналах и применяют во всём мире. (В США, например, плазмолифтинг сейчас хит косметологии!). Но в официальном перечне медицинских услуг Минздрава РФ пункта, который бы точно соответствовал процедуре «плазмолифтинг» нет. И тогда не понятно – можно ли вообще относить её к медицинским услугам. И предлагать пациентам.

На помощь приходит **официальное разъяснение** Минздравсоцразвития, данное в рамках расследования дела о нарушении антимонопольного законодательства в г. Тамбов.

В нём сообщается, что:

«Процедура плазмотерапии (плазмолифтинг) представляет собой внутрикожные инъекции «плазменного концентрата»... Технически изложенный процесс ничем не отличается от процедур мезотерапии и биоревитализации... Учитывая, что взятие крови у пациента при процедуре плазмотерапии (плазмолифтинге) ... относится к простым медицинским услугам, то соответственно процедура плазмотерапии (плазмолифтинга) является медицинской услугой, поскольку представляет собой совокупность простых медицинских услуг».

Из этого важного пояснения становится понятно, что во-первых, Минздрав признаёт плазмотерапию как таковую. Во-вторых, чтобы прейскурант салона или клиники соответствовал «Номенклатуре медицинских услуг», нужно вслед за Минздравом разделить процедуру плазмолифтинга на две: взятие крови и внутривенные инъекции.

И после этого ответ на вопрос «может ли медсестра выполнять плазмолифтинг?» становится ещё более очевидным. Да!

Как стать врачом-косметологом?

Врачи-косметологи работают в клиниках косметологии и салонах красоты с медицинской лицензией, оказывают самые сложные инъекционные и аппаратные процедуры.

Такие специалисты зарабатывают больше всех – их средние зарплаты более 100 000 рублей в месяц – но и требования к ним самые жесткие. Чтобы стать врачом-косметологом, вам придется вначале получить высшее образование по направлению «Педиатрия» или «Лечебное дело», затем пройти ординатуру по дерматовенерологии, после потратить еще полгода на профессиональную переподготовку по косметологии и вот – вы врач-косметолог!

Врачи-косметологи могут оказывать все виды косметологических услуг:

- Инъекционные: ботулинотерапия, контурная пластика, мезотерапия, биоревитализация, PRP-терапия, мезонити, сочетанные инъекционные методики.
- Аппаратная косметология, включая лазерную косметологию и радио волновую хирургию.
- Криотерапия.
- Химические пилинги.
- Чистки.
- Маски.
- Массаж лица и тела, в том числе медицинский массаж.
- Косметический комплексный уход за кожей лица и шеи.

Врачи-косметологи могут выполнять процедуры сами, а могут назначать выполнение процедур медицинской сестре. Использование инъекционных методик в косметологии регулируется [приказом Минздравсоцразвития № 381н](#).

Как стать врачом-косметологом?

Быстрых способов стать врачом-косметологом не существует.

Для этого нужно получить высшее медицинское образование (5,5 лет) по специальности «лечебное дело» или «педиатрия». После пройти ординатуру по дерматовенерологии (2 года) и затем профессиональную переподготовку по специальности «Косметология» в объеме 576 часов (курсы по косметологии для врачей, в среднем 6-12 месяцев).

Как и медсёстрам в косметологии, для допуска к медицинской практике врачам потребуется сертификат специалиста (с последующим подтверждением каждые 5 лет).

Как видим, путь во врачи-косметологи непростой и небыстрый – минимум 8 лет сложной учёбы. Но и возможности перед такими специалистами открываются немалые!

Чему учиться?

Мы изучаем рынок труда косметологов и ведём статистику – на какие навыки есть наибольший спрос со стороны работодателя/клиента.

Расставим приоритеты для врачей-косметологов.

На первом месте в 2016 году у врачей были аппаратные процедуры. Они упоминались в среднем в 83% вакансий. Пять главных аппаратных процедур врача-косметолога (в порядке убывания спроса):

1. Лазерная терапия, в том числе [лазерная и фото-эпиляция](#), удаление новообразований, лазерное омоложение
2. RF-терапия
3. Ультразвуковые технологии
4. Микротоки
5. Озонотерапия

На втором месте – инъекции. Уровень упоминаемости в вакансиях – 79%. Пять главных инъекционных процедур врача-косметолога (в порядке убывания спроса):

1. [Мезотерапия](#)

2. Ботулинотерапия
3. Контурная пластика
4. Биоревитализация
5. PRP-терапия (плазмолифтинг)

На третьем месте у врачей-косметологов – уходовые процедуры. 59% работодателей ищут универсальных сотрудников, которые смогут предложить клиенту не только медицинские, но и бытовые косметические услуги: маски, пилинги, массажи и прочие. Пять главных уходовых процедур врача-косметолога (в порядке убывания спроса):

1. Комплексный уход
2. Пилинги, в том числе химические
3. Чистки
4. Массаж лица и тела
5. Маски

Несмотря на существующий запрос на универсальность, значительное число врачей-косметологов предпочитает медицинские технологии – инъекции ботулотоксина и филлеров, мезонити, лазерные технологии и хирургию.

Многие узко специализируются лишь на одной из перечисленных областей, хотя квалификация позволяет выполнять любые процедуры. Так врач-косметолог приобретает известность по выбранному профилю, и имеет возможность устанавливать на свою работу высокий прайс.

Сколько зарабатывают врачи-косметологи?

Говорить о средних доходах врачей-косметологов ещё сложнее, чем о зарплатах эстетистов и медицинских сестёр. Здесь самый большой разброс цифр, самое большое влияние имени, популярности и места работы. В среднем, в сентябре 2016 года врачей-косметологов приглашали на работу на 104 600 рублей, а их зарплаты последний год практически не менялись.

Но эти цифры не отражают реальные доходы востребованных врачей-косметологов. Они могут достигать 200 000 - 400 000 рублей в месяц. Это информация из частных бесед с косметологами, которую мы, по понятным причинам, не можем подтвердить статистикой.

Приведём несколько цифр доходности популярных процедур исходя из расценок салона среднего класса.

- Биоревитализация 5 процедур – прибыль 40 000 рублей.

- Филер в носогубную складку (1 шт.) – прибыль 7 000 рублей.
- Фотоэпиляция зоны подмышек (5 процедур) – прибыль 15 000 рублей.

Врач-косметолог, работающий в салоне или клинике, будет получать процент от этих процедур (в размере 30-40%). Прибыль специалиста, арендующего кабинет, будет существенно выше.

Где могут работать врачи-косметологи?

Врачи-косметологи, как правило, работают в клиниках косметологии и салонах с медицинской лицензией. Часто врачи совмещают практику с высокой административной должностью. Пик карьеры в таком случае – главный врач клиники.

Востребованные врачи-косметологи, сумевшие сформировать достаточно обширную клиентскую базу, переходят к работе «на себя» – арендуют кабинет в клинике или салоне красоты, позже открывают собственную клинику.

Как врачам других специализаций построить карьеру косметолога?

Врачи дерматовенерологи могут стать врачом-косметологом. А как быть врачам остальных специальностей?

Полноформатная карьера врачей «не-лечебных» специальностей в косметологии возможна, но сопряжена к рядом законодательных нюансов.

В целом, для людей с высшим медицинским образованием по любой специальностей, кроме «лечебного дела» и «педиатрии», в косметологии существуют 3 пути.

Первый. Пройти обучение на косметика-эстетиста и получить право оказывать бытовые косметические услуги.

Высшее медицинское образование формальных преимуществ вам не даст, однако вне всякого сомнения, будет положительно влиять на имидж косметолога как в глазах работодателя, так и в

глазах клиентов. В связи с этим и уровень дохода такого специалиста будет выше средних зарплат косметологов-эстетистов.

Второй. Сдать квалификационный экзамен на допуск к сестринской практике.

Врач приобретёт статус медицинской сестры, а вместе с ним – возможность пройти курсы повышения квалификации по программе «Сестринская косметология» (продолжительность 288 часов).

Такой образовательно-карьерный ход даст специалисту допуск к выполнению практически любых медицинских манипуляций по назначению врача.

Несмотря на то, что де-юре дипломированный врач будет медсестрой в косметологии, де-факто его профессиональный статус будет существенно выше. По закону, такой специалист всё так же должен будет работать по назначению и под контролем врача-косметолога. Но взаимодействовать с ним наверняка будут почти на равных, предоставляя большую степень свободы. Это, в свою очередь, положительно скажется и на доходах.

Есть и третий путь: работать по основной врачебной специальности, но оказывать косметологические услуги.

Законодательство в сфере косметологии полно противоречий и пробелов.

Так, например, в номенклатуре, касающейся медицинских косметологических услуг, сказано, что оказывать их должен врач-косметолог. При этом законодательно закреплённого перечня самих медицинских услуг для врача-косметолога пока не существует.

Ни в одном официальном документе не написано, что контурная пластика, например, это косметологическая процедура. Так что врач иной специальности может использовать контурную пластику для лечения состояний пациента, соответствующих профилю врача. Привлечь такого специалиста к ответственности за медицинскую деятельность не по профилю будет крайне сложно.

В условиях дефицита врачей-косметологов и их высоких зарплатных ожиданий, многие работодатели берут на себя риски и разрешают проводить медицинские косметологические процедуры врачам других специальностей.

Работа на дому — как косметологу построить частную практику?

В российской индустрии красоты существуют несколько форматов работы. Расскажем об одном из самых популярных – работе на дому.

Приём клиентов на дому – самый распространённый тип работы косметолога в России.

Уже сформировалась категория косметологов, которые работают только на дому (у себя или с выездом к клиенту). Но большинство совмещает надомную практику с работой по найму и другими вариантами занятости.

Для легальной работы на дому косметологу требуется образование [Косметика-эстетиста](#), а также патент на оказание бытовых косметических услуг (его стоимость 54 000 рублей в год).

Доходы при таком формате работы напрямую зависят от способностей косметолога – причём, не только профессиональных.

Принимая решение работать на дому, мастер берёт на себя все заботы по поиску клиентов, саморекламе, комфортному обустройству рабочего пространства, закупкам материалов, самоорганизации.

Если косметолог – квалифицированный специалист, способный к тому же решить все перечисленные задачи, его доход будет выше, чем в салоне. Если один или несколько компонентов хромают – это скажется и на заработках.

В салоне косметолог, как правило, получает 30-40% от чистой прибыли салона с каждой процедуры. При сопоставимой нагрузке и расценках, частный косметолог будет получать 100% прибыли.

Приведём конкретный пример:

Восковая депиляция (ноги целиком) в салоне среднего класса стоит 1900 рублей. Себестоимость процедуры – 200 рублей.

Наёмный работник получит за проведённую процедуру примерно 595 рублей (35% от чистой прибыли)

Частный косметолог 1 700 рублей (100% прибыли). С учётом дисконта на услуги в 30% частный косметолог получит 1 190 рублей прибыли (в 2 раза больше салонной)

Если частный косметолог не сможет найти себе клиента – его прибыль составит 0 рублей.

Принято считать, что домашние косметологи предлагают более низкую, по сравнению с салонами, стоимость услуг. Однако в последнее время, эта разница всё больше нивелируется. Дисконт остаётся средством привлечения клиентов начинающими косметологами. У опытных специалистов - особых финансовых выгод для клиента может и не быть.

Определяющими факторами становятся привязанность к конкретному мастеру, «к рукам», приватность и всё те же особенности менталитета.

Плюсы работы на дому:

- Косметолог получает 100% прибыли от оказанных услуг.
- Нет затрат на аренду помещения.
- Для работы частный косметолог сам формирует свой график и прайс-лист.
- Может в любой момент взять тайм-аут или полноценный отпуск.
- Возможность подстраиваться под запросы клиента: принимать его, при взаимном желании, можно хоть ранним утром, хоть глубокой ночью.
- Косметолог «привязывает» клиента не к салону, из которого он может уволиться, а к себе, к своим рукам.

Минусы работы на дому:

- Нестабильный заработок.
- Большая зависимость от постоянных клиентов.
- Социальная незащищённость: никто не даст отпускных и не оплатит больничный.
- Дискомфорт от постоянного присутствия дома посторонних людей.
- Дома нельзя легально практиковать медицинские процедуры, в том числе инъекции.

В следующей главе мы расскажем о том, как косметологу правильно арендовать рабочее место в салоне.

Аренда рабочего места в салоне красоты

Аренда рабочего места – обычно следующий этап для косметолога, который не хочет работать по найму или не хочет совмещать разные типы занятости.

Средняя стоимость «аренды кресла» в салоне эконом-класса – от 2 500 тысячи рублей в день.

Места в аренду чаще всего сдаются именно в салонах эконом-класса. Реже – в салонах средней ценовой категории. И никогда – в премиум сегменте. В салонах высокой ценовой категории – всегда единый прайс, единые стандарты обслуживания, снабжение, политика лояльности. Пускать туда частного мастера со своей косметикой, клиентами и правилами работы – никто не станет.

Плюсы аренды рабочего места:

- Ваша квартира перестаёт напоминать «проходной двор».
- Вы сохраняете частную практику со всеми её плюсами.
- Расходы на аренду – минимальные из возможных.
- Ваши клиенты получают салонное обслуживание, но у «своего» косметолога.
- Если в салоне нет штатных косметологов (например, его основной профиль парикмахерские услуги) к вам могут пойти клиенты салона.
- Решены бытовые вопросы: уборки, оплаты коммунальных платежей.
- Вам не нужно получать лицензии, взаимодействовать с контролирующими органами и так далее – как при открытии своего салона.
- Для легального статуса на рынке достаточно получить статус индивидуального предпринимателя и приобрести патент (его стоимость 54 000 рублей в год).

Минусы аренды рабочего места:

- Появление расходов на аренду (пусть и минимальных).
- Меньше возможностей гибко формировать запись – в соответствие со своим личным графиком и запросами клиента. Запись нужно формировать исключительно под дни аренды и под рабочие часы салона.
- Посменное использование рабочего места. Пока вы отдыхаете, на вашем месте работает кто-то другой. Вы вряд ли сможете оставить на рабочем месте свою косметику и

инструменты, каждый рабочий день вам нужно начинать с приведения рабочего места в удобное и привычное для вас состояние.

Аренда кабинета косметолога

Аренда кабинета – следующий этап развития карьеры косметолога, работающего на себя.

Если вы чувствуете, что уже «выросли» из арендованного кресла – можно рассмотреть вариант переезда в отдельный кабинет.

Этот формат работы подойдёт только опытным косметологам с большой клиентской базой и стабильной записью.

Средняя стоимость аренды кабинета – **30 000** рублей в месяц. В зависимости от расположения и уровня салона, наличия в нём профессионального оборудования – цена может быть как ниже, так и заметно выше.

Плюсы аренды кабинета

- Это только ваше рабочее пространство, где вы можете устанавливать свои локальные правила, оставлять свою косметику, оборудование и инструменты, менять обстановку по своему вкусу.
- При формировании записи вам не нужно подстраиваться под чёткий график, вы можете учитывать свои личные дела и запросы клиента (аренду кабинета всё равно придётся оплатить за весь месяц).
- Повышение вашего профессионального имиджа и статуса.
- Обслуживание в отдельном кабинете более комфортно, теперь вы можете привлекать более состоятельных клиентов, устанавливать более высокие цены на свои услуги.

Минусы аренды кабинета:

- Высокая, по сравнению с арендой рабочего места, арендная ставка.
- Неизбежны простои арендованного рабочего пространства.

В договоре аренды рабочего места или кабинета должно быть прописано:

1. Дополнительные опции, которые входят или не входят в оплату (уборка, утилизация отходов, коммунальные платежи, предоставление оборудования, мебели, инвентаря; услуги администратора).
2. Периодичность оплаты. Ежедневный расчёт может оставить косметолога без оборотных средств для закупки косметики (а значит, без возможности развиваться). Лучше, если оплату можно будет вносить 1-2 раза в месяц.
3. Права и обязанностей всех, кто будет иметь доступ к рабочему месту.

В следующей главе мы подробнее расскажем о нюансах работы по найму в салоне красоты или клинике косметологии.

Работать на себя или устроится в салон?

Именно с работы в салоне мы рекомендуем начинать свою карьеру косметологу.

Салоны красоты предлагают своим работникам процент от прибыли – обычно порядка 30-40%. Если косметолог работает на своей косметике, он, как правило, получает 50% от прибыли.

Некоторые салоны предлагают другую схему: фиксированную ставку за выход (1 000-3 000 рублей в день) и процент от прибыли (по договорённости).

Плюсы работы в салоне:

- Салон обеспечивает стабильный поток клиентов (в противном случае, он закрывается или продаётся другому владельцу).
- Косметолог получает социальные гарантии. В разных предприятиях индустрии красоты они разные, но оплачиваемый отпуск и больничный, медицинская страховка в хороших салонах уже не редкость.
- Решены все хозяйственные вопросы.

- Нет дополнительных расходов на косметику и материалы, оборудование, коммунальные платежи, администрирование и т.д.
- Работа в салоне помогает набирать «базу клиентов» - главный капитал и достояние косметолога.

Минусы работы в салоне

- Большая часть прибыли от оказанных услуг остаётся в салоне.
- Работа по определённому графику (некоторые салоны дают возможность работать по гибкому и индивидуальному графику, но это скорее исключение, чем правило).
- Необходимость работать только на той косметике, на которой работает салон; том оборудовании, которое есть в салоне; по прайсу, который установил салон.

В следующей главе мы расскажем о том, как открыть свой салон или клинику.

Открытие собственного салона

Открыть или купить собственный салон красоты в Москве – дешевле, чем многие думают.

К этой форме работы приходят многие успешные косметологи.

Наш ежемесячный мониторинг показывает, что средняя стоимость салона в Москве составляет **2 900 000** рублей. В продаже всегда есть несколько предложений о продаже по минимальной стоимости **200 000 – 300 000** рублей. Так что если косметолог чувствует, что уже перерос арендованное в чужом салоне кресло, достаточно хорошо изучил рынок красивых услуг и необходимые бизнес процессы – приобретать или открывать свой салон красоты можно почти с любым стартовым капиталом.

Средняя прибыль салонов красоты составляет **145 000** рублей в месяц. Прибыль успешного салона (который редко выставляют на продажу) будет в разы выше.

Плюсы открытия собственного салона:

- Косметолог становится хозяином собственного дела, где он может реализовывать все свои профессиональные навыки, наработки и амбиции.
- Салон красоты – потенциально прибыльный бизнес; при грамотном подходе, доход косметолога выйдет на другой уровень.
- При необходимости, хорошо налаженный бизнес можно дорого продать.

Минусы открытия собственного салона:

- Риск: вложенные деньги и время могут не окупиться; как и в любом бизнесе, достичь успеха в индустрии красоты удаётся не каждому.
- Хлопоты: теперь именно вам (лично или через подчинённых) придётся улаживать административные, хозяйственные, финансовые и управленческие задачи. Придётся получать и продлевать лицензии, взаимодействовать с контролирующими органами, набирать и увольнять персонал, заниматься рекламой, искать надёжных и выгодных поставщиков и улаживать ещё массу дел.

В следующей главе мы расскажем о том, как правильно построить карьеру в косметологии, если вы только приступаете к работе по специальности.

Какой вариант работы выбрать начинающему косметологу?

В российской индустрии красоты существуют несколько форматов работы. Как правило успешные косметологи совмещают несколько из них.

Косметики-эстетисты

Косметикам-эстетистам мы рекомендуем обязательно устроиться в салон с постоянным графиком работы. Начинать карьеру лучше в сетевом заведении с большой клиентской базой. Вы не заработаете там больших денег, но, во-первых, отточите свое мастерство, а, во-вторых,

наработаете клиентскую базу.

Параллельно мы рекомендуем работать с собственными клиентами на дому. Как только вы поймете, что у вас уже есть неплохая база лояльных клиентов: сокращайте свою загрузку в салоне, арендуйте рабочее место или обустраивайте домашний салон.

Медсестры в косметологии

Медицинским сестрам имеет смысл выбрать для практики салон с медицинской лицензией, но без врача-косметолога, занятого на полную ставку. Таким образом медсестра сможет больше практиковать доходные инъекционные процедуры и добиться максимального дохода.

Второй вариант карьеры – работа с аппаратной косметологией по телу и медицинским массажем в фитнес-клубах.

Параллельно мы рекомендуем работать с собственными клиентами на дому и, как и косметикам-эстетистам, обустроить небольшой кабинет косметологии для лояльных клиентов.

Врачи-косметологи

Врачам-косметологам мы рекомендуем устраиваться в специализированные косметологические клиники, а также вести частный прием на дому по не медицинским услугам. За медицинскими же процедурами отправлять своих клиентов в клинику, на основное место работы.

Со временем перед врачом-косметологом встанет выбор: наращивать клиентскую базу или перейти на управленческую должность и стать глав. врачом. С точки зрения дохода оба варианта равноценны. Мало того, иногда врачи, которые ведут прием, получают больше своих руководителей.

Так что выбирайте, по какой стезе вам пойти - управленческой или прикладной - исходя из ваших склонностей.

Частный кабинет косметологии: пошаговая инструкция по открытию

Собственный кабинет без медицинской лицензии часто – первый шаг в большой бизнес индустрии красоты. «Проба пера» перед открытием полноформатного салона.

Кроме того, они удобны частным косметологам, которые хотят, наконец, легализоваться.

Особенно популярны собственные кабинеты депиляции, маникюра, а также массажный кабинет.

Тех, кто раздумывает над таким форматом работы, интересует вопрос: сложно ли открыть собственный кабинет и какие услуги в нём можно оказывать.

Открыть собственный косметический кабинет, не претендуя на оказание медицинских услуг – не сложно. Вот 3 основных шага.

Шаг первый: регистрируемся в качестве индивидуального предпринимателя (ИП).

Для этого требуется минимальный набор документов:

- Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.
- Копия российского паспорта.
- Квитанция об уплате госпошлины (800 рублей).

Вот подробная [инструкция по регистрации ИП на сайте налоговой службы](#).

Если все документы в порядке, через 3 рабочих дня вас зарегистрируют и внесут в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей.

Для работы в собственном кабинете вам потребуется иметь следующие документы:

- лист записи ЕГРИП (его дадут в налоговой);
- диплом о профессиональной переподготовке;
- медицинскую книжку для работы в салоне красоты;
- выверенный прайс-лист.

Прайс-лист вы составляете сами и подписываете его своей рукой. При его составлении откажитесь от медицинских слов: процедура, лечебный, медицинский, врачебный, чтобы вас не заподозрили в оказании медицинских услуг без лицензии.

Кроме того, вам нужно будет купить кассовый аппарат – это обязательно с 1 января 2018 года.

Шаг второй: подыскиваем подходящее помещение и заключаем договор аренды или субаренды.

Здесь важно, чтобы кабинет находился в подготовленном, с точки зрения оказания бытовых косметических услуг, месте. То есть в нём были соблюдены все нормы санитарии, противопожарной безопасности и прочие требования. В договоре нужно чётко прописать – кто занимается утилизацией мусора, общается с проверяющими органами (если они всё же навестят вас, несмотря на мораторий), решает другие бытовые и технические вопросы.

Удобно, если все эти заботы берёт на себя арендодатель. Тогда вы сможете сконцентрироваться, собственно, на косметологии.

Шаг третий: оснащаем кабинет и открываем приём!

Этот короткий путь не идёт ни в какое сравнение с тем количеством преград, которые нужно преодолеть при открытии кабинета/салона/клиники с медицинской лицензией.

В связи с этим у многих возникает соблазн: начать осуществление медицинской деятельности - без лицензии, под крышей кабинета бытовых услуг.

Сразу хотим предостеречь вас от этого: по закону за оказание медицинских услуг без лицензии может грозить штраф, административная и даже уголовная ответственность.

2/3 рынка – ваши. Тем более, что кабинет без медицинской лицензии даёт достаточный простор для легальной работы. В вашем распоряжении примерно 70% всего, что предлагает современная косметология.

Вот неполный список:

- Выполнение гигиенической чистки лица, шеи и зоны декольте различными способами (атравматическая, вакуумная, механическая, ультразвуковая и комбинированная)
- Косметические маски по уходу за кожей лица и шеи с применением косметических средств
- Гигиенический массаж лица и шеи, включая эстетический, стимулирующий, дренажный, аппаратный массаж, СПА-массаж

- Косметический комплексный уход за кожей лица и шеи, включая: чистку, косметическое очищение, глубокое очищение, тонизирование, гигиенический массаж, маску
- Косметический татуаж (художественная татуировка, перманентный макияж), бодиарт, пирсинг мочки уха.
- СПА уход по телу, включая гигиенические, релаксирующие, эстетические методы с использованием косметических средств, природных и преформированных факторов воздействия.
- Выполнение косметического массажа тела, либо его отдельных частей.
- Эстетическая коррекция волосяного покрова лица, шеи, зоны декольте и тела различными способами.
- Окраска бровей и ресниц, коррекция формы бровей, наращивание ресниц, завивка ресниц.
- Гигиенический педикюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком.
- Комплексный уход за кожей стоп, включая удаление огрубелостей и ороговелостей.

Для составления полного ассортимента возможных услуг, вам в помощь два основополагающих документа:

1. Профессиональный стандарт «Специалист по предоставлению бытовых косметических услуг».
2. ОКПД 2 (Общероссийский классификатор продукции по видам экономической деятельности).

Они во многом пересекаются, но и дополняют друг друга.

Да, собственный кабинет без медицинской лицензии не даёт права делать инъекции, фотоэпиляцию, работать с лазерами и оказывать другие медицинские услуги.

Да, именно эти услуги приносят косметологам с медобразованием основной доход.

Но они же требуют, по меньшей мере, 8-9 лет сложной учёбы.

И к тому времени, когда медики пойдут устраиваться на свою первую работу, ваш кабинет может вырасти в крупный салон с большой базой постоянных клиентов.

Стоит ли получать медицинскую лицензию на кабинет косметологии и как это сделать?

Многие частные косметологи мечтают получить медицинскую лицензию на свой кабинет.

А вместе с ней – возможность добавить в прайс-лист самые дорогие в косметологии услуги: инъекции, плацентарные капельницы, сложные аппаратные методы, включая лазерную, фото- и радиоволновую терапию.

Желание косметологов расширять свой бизнес понятно. Но получение медицинской лицензии – процесс сложный. На одной чаше весов здесь – потенциальная выгода, на другой – неизбежные хлопоты и дополнительные расходы.

И далеко не в каждом бизнесе выгода перевесит.

Медицинская лицензия: основные требования.

Всё, что связано с медициной, в нашей стране строго регламентировано и жёстко контролируется – Минздравом и Росздравнадзором.

Главный документ, который вам нужно изучить – приказ Министерства здравоохранения N 381н

[Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи населению по профилю "косметология"](#)

Первое и самое сложное, что от вас потребуется, это найти и обустроить соответствующее регламенту помещение.

Кабинетов нужно минимум два, а площадь каждого должна быть не меньше 12 метров. В одном и том же кабинете принимать клиентов – и, скажем, делать им уколы, по нормативам, нельзя. Если же вы, помимо инъекций, хотите заниматься аппаратной косметологией и мануальными уходами, то вам потребуется еще и третий кабинет.

1. Для первичного приёма и консультирования – кабинет врачебного приёма.
2. Для выполнения инвазивных процедур – процедурный кабинет.
3. Для неинвазивных (в том числе аппаратных) процедур – манипуляционный кабинет.

Каждый из этих кабинетов должен соответствовать длинному перечню требований: к его оснащению (медицинская мебель, специализированное оборудование, оснащение рабочего места); к уровню шума, вентиляции, освещённости.

Поэтому большая удача, если вы арендуете (или купите) помещение, которое уже оборудовано под медицинскую деятельность, и на него уже удавалось получить медицинскую лицензию в Департаменте здравоохранения вашего региона.

ИП или ООО?

Дальше вам нужно определиться со своим юридическим статусом.

Если вы планируете работать в одиночку – можно оформить ИП. Но в этом случае, вы сможете получить лицензию только по своему профилю в косметологии. Нанимать работников с дополнительными квалификациями будет нельзя.

Более универсальным (но и технически сложным) решением будет оформление ООО.

Это уже предприятие, на которое можно получать лицензию на различные виды медицинских услуг – при условии, что они обеспечены помещением, оборудованием и персоналом нужной квалификации.

Имейте в виду, что необходимый, по условиям лицензии, персонал вам придётся нанять ещё до подачи документов.

Кроме врачей и медсестёр вам понадобится руководящий административный работник: главный врач или заместитель генерального директора по мед. работе. Главный врач должен иметь стаж руководящей работы в мед учреждении не менее 5 лет, а зам. генерального директора по мед. работе – стаж не работы врачом не менее 5 лет (по любому из видов деятельности, заявленному в лицензии) и дополнительную специальность в сфере организации здравоохранения.

Занять эту должность сможете и вы сами, если соответствуете указанным требованиям.

Главврач будет заниматься всей административной и «бумажной» работой – а её в кабинете с медицинской лицензией ой как много!

«Без бумажки – ты букашка»

Приготовьтесь к тому, что ваш документооборот вырастет в разы: нужно будет вести учёт медицинских услуг, учёт медицинских изделий, журнал утилизации отходов, подписывать договоры с пациентами, вести амбулаторные карты.

Потребуется заключить договоры об обслуживании медицинской техники (с лицензированной организацией), договоры на утилизацию отходов (отдельный – на каждую группу отходов), договор с прачечной (как раньше, стирать свои халаты дома вы уже не сможете) и так далее.

Все оборудование – от косметологических приборов до весов и письменных столов – должно иметь регистрационные удостоверения Минздрава, которые подтверждают, что оборудование можно использовать в клиниках. Получить такое удостоверение – дорогое удовольствие, поэтому цены на оборудование и мебель, зарегистрированные в Минздраве, в разы выше, чем на аналоги без удостоверений.

Когда весь этот ворох бумаг будет у вас на руках, можно обращаться в Роспотребнадзор за заключением о том, что ваш кабинет готов к ведению медицинской деятельности. После получения этого заключения можно подавать документы на лицензирование в департамент здравоохранения.

После этого, к вам приедет лицензионная комиссия, проверит каждый стол, каждую лампу и квалификацию каждого заявленного вами специалиста.

Выездная комиссия составит акт – и передаст его в уполномоченный орган по лицензированию медицинской деятельности.

Если его решение будет положительным, в течение 2-х недель вам выпишут бланк лицензии.

Можно выдыхать?

Можно выдыхать – и снова набирать в лёгкие побольше воздуха.

Потому что отныне вы – под пристальным наблюдением контролирующих органов. Приостановка или даже отзыв лицензии – вовсе не редкость. Достаточно нарушить какое-нибудь из многочисленных требований.

Дорого ли получить медицинскую лицензию?

Де-юре – не очень.

Де-факто – да!

Помимо не слишком обременительных государственных пошлин, расходов вам добавит «фактор времени».

При самом благоприятном развитии событий, на получение лицензии у вас уйдёт 3-4 месяца. Нередко этот процесс растягивается на 6-8 месяцев. Всё это время вы должны будете платить

аренду заявленного помещения и зарплату сотрудникам, которые были набраны для выполнения условий будущей лицензии.

Мы не берём в расчёт услуги компаний, которые, при желании, возьмут на себя все организационные хлопоты и юридические согласования (от 150 000 рублей).

Таким образом, медицинская лицензия – это долгосрочная и не всегда оправданная инвестиция.

Когда игра не стоит свеч?

Если вы планируете открыть мини-кабинет (в 2 необходимых помещения) и работать там в одиночку – то затея с медлицензией, скорее всего, будет убыточной. Квалифицированному врачу, в таком случае, скорее всего выгоднее пойти работать по найму.

Нужно понимать, что пытаясь открыть маленький частный медицинский кабинет, вы будете плыть против течения: государство настроено на вытеснение индивидуальных медицинских услуг в пользу крупных игроков. Контролировать одну крупную клинику проще, чем сотню маленьких.

Когда стоит ввязаться в этот сложный процесс?

Другое дело, когда у вас большие планы на открытие полноценной клиники.

Вот здесь государство вам даже поможет: медучреждения освобождены от уплаты основного налога – НДС. Многие сети салонов красоты намеренно регистрируют свою деятельность, как медицинскую, чтобы оптимизировать налогообложение.

Но речь всегда идёт именно о крупных проектах – тогда затраты времени, денег и сил на получение медицинской лицензии оправданы.

Но и в этом случае, врачу-косметологу лучше сначала не меньше 5 лет отработать по найму и получить квалификацию в сфере организации здравоохранения.

Так вы не только хорошо изучите индустрию красоты, но получите возможность лично занять руководящую административную должность в своей клинике.

Так что прежде, чем запускать процесс получения лицензии, ещё раз взвесьте все за и против.

Ведь не случайно некоторые предприятия индустрии красоты ... сдают с таким трудом полученные медицинские лицензии. И с облегчением вздыхают.

Найти и удержать: как косметологу сохранить клиентов

Первая задача частного косметолога – суметь найти клиента. Вторая – по порядку, но не по важности, суметь его удержать.

Потеря клиентов в косметологии – распространённая проблема. Сталкиваясь с ней, мастер не только теряет доходы от ушедшего человека. Но и запускает «сарафанное радио», которое начинает вредить репутации косметолога.

Чтобы избежать подобных ситуаций, нужно понять основные причины, по которым клиенты уходят и соблюдать основные правила, чтобы этого избежать.

1. **Обещайте меньше, чем даете.** Маска для лица не вернёт пожилой даме кожу 20-летней девушки; пара процедур лазерной эпиляции не смогут полностью избавить тело от волос. Современная косметология может многое, но не приписывайте ей свойства, которыми она не обладает. Это может сработать, но лишь однажды. А обманутый в ожиданиях клиент, вполне вероятно, больше никогда к вам не вернётся.
2. **Добивайтесь wow-эффекта.** Если вы немного занижите ожидания клиента от процедуры, то результат приятно удивит человека. Получится wow-эффект, а это – прямой путь к настоящему супер-лояльному клиенту.
3. **Будьте в теме.** Постоянно учитесь, читайте профессиональные журналы, смотрите обучающие видео. Словом, «будьте в теме», иначе есть шанс попасть впросак: клиент спросит о модной процедуре, которую вовсю обсуждают подруги, и выяснит, что его собственный косметолог ничего о ней не знает, отстал от жизни. А, значит, пора его поменять.
4. **Не назначайте лишнего.** Клиент может простить косметологу многое, но только не услуги, которые, в действительности, ему были не нужны. Как только вас заподозрят в лишних назначениях – готовьтесь попрощаться с клиентом. Напротив, характеристика «не навязывает лишнего» – одна из лучших рекомендаций, которую дают клиенты, когда советуют своего косметолога.

5. **Не будьте навязчивы.** В том числе, в деле продажи косметики. Клиенты понимают, что это ваш хлеб. Не делайте вид, что торгуете себе в убыток. Лучше скажите, что выбрали эту марку, потому что считаете её наиболее эффективной и продаёте косметику, в том числе, для удобства своих клиентов.
6. **Никакого обмана.** Откажитесь от «идеи» раскладывать дешёвый крем в баночки из-под дорогой косметики. Найдутся знатоки консистенции и запаха. Так что это прямая дорога к пустой записи.
7. **Будьте технологичны.** Если число ваших клиентов превысило 15-20 человек, пора автоматизировать бизнес-процессы. Используйте специальные приложения или CRM-системы, которые систематизируют вашу запись и минимизируют ошибки; вовремя отправят клиенту смс-поздравление с Днём рождения, персональное предложение или сообщение о начале акции.
8. **Записывайте на курс процедур сразу.** Не забывайте, в момент расчёта, предложить клиенту записаться на следующую процедуру. Это заметно повышает шансы на то, что человек к вам вернётся.
9. **Напоминайте о себе.** Спросите разрешения напомнить клиенту о необходимости повторить процедуру – через определённый промежуток времени. Забывчивость – одна из причин того, что вроде бы довольный обслуживанием клиент вдруг пропал.
10. **Соблюдайте этикет.** Не спешите переходить с клиентом на «ты», даже если он заметно моложе вас или вы считаете, что так у вас быстрее установятся дружеские отношения. Некоторых людей такое обращение может отпугнуть – и они предпочтут найти более вежливого косметолога. Не спешите, и искренние отношения со многими клиентами сложатся сами собой.
11. **Следите за собой.** Белый халат, чистые волосы, ухоженная кожа – обязательны для косметолога. Про поговорку «сапожник без сапог» - забудьте, это плохая отговорка.
12. **Следите за чистотой и порядком в кабинете.** Даже если клиент приходит к вам на дом, у него должно сложиться ощущение, что он попал в хороший салон. Оборудуйте отдельную рабочую зону, в которой ничто не будет напоминать о квартире.
13. **Свежее дыхание.** Как бы нелепо это не звучало, но одна из причин, по которой клиенты уходят даже от классных косметологов – неприятный запах изо рта. Убедитесь, в свежести вашего дыхания. Если вы курите – обязательно мойте руки и освежайте дыхание после перекура.
14. **Молчанье – золото.** Многие люди приходят к вам, в том числе, для того, чтобы расслабиться, насладиться тишиной и даже немного вздремнуть. Так что не стоит

напрягать клиента болтовней, разве что он прямым текстом не сказал вам, что любит поболтать «о своём, о девичьем» на приёме косметолога. И никогда, никогда не обсуждайте на приеме других клиентов. Ведь как можно доверять косметологу, который выбалтывает чужие тайны?

15. **Будьте пунктуальны.** Не заставляйте ваших клиентов ждать начала процедуры. Время – деньги, не только для вас, но и для тех, кто приходит к вам на приём. Лучше сократить программу ухода или перенести визит опоздавшего человека, чем заставлять ждать следующего клиента, который пришёл вовремя.

Если совсем коротко: будьте профессиональны! И клиенты останутся с вами надолго.