

PROJECT PROFILE



બ્યુટી પાર્લર

BEAUTY
PARLOR

બ્યુટી પાર્લર Beauty Parlor

પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

ગુજરાતમાં, જે તેના ઉદ્યોગસાહસિક ભાવના (entrepreneurial spirit), વધતી સમૃદ્ધિ (growing affluence), અને ઉચ્ચ શહેરીકરણ (urbanization) માટે જાણીતું છે, ત્યાં માથાદીઠ આવક (per capita income) માં સતત વધારો થઈ રહ્યો છે. ગુજરાત એ ભારતનું ઉત્પાદન અને આર્થિક પાવરહાઉસ (manufacturing and economic powerhouse) છે.

- રાજ્ય "ઇઝ ઓફ ડુઇંગ બિઝનેસ" (Ease of Doing Business - EoDB) આકારણીઓમાં સતત ઉચ્ચ ક્રમ પ્રાપ્ત કરે છે, જે રોકાણ માટે એક આકર્ષક સ્થળ તરીકે તેની પ્રતિષ્ઠાને મજબૂત બનાવે છે.
- ગુજરાતમાં મુખ્ય મેટ્રોપોલિટન (metropolitan) વિસ્તારોમાં કાર્યકારી મહિલાઓની વસ્તી (working female population) ઊંચી અને વધી રહી છે.
- તહેવારો, લગ્નો અને સામાજિક મેળાવડાઓ (festivals, weddings, and social gatherings) પર મજબૂત સામાજિક ભાર વર્ષભર વિશિષ્ટ સૌંદર્ય અને માવજત સેવાઓ માટે સતત માંગ સુનિશ્ચિત કરે છે.
- આ અનુકૂળ આર્થિક અને સાંસ્કૃતિક વાતાવરણ ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા બ્યુટી પાર્લર વ્યવસાય (high-quality beauty parlor business) ની સ્થાપના માટે એક ઉત્તમ સ્થાન બનાવે છે.



સેવા (SERVICE) અને તેના ઉપયોગો (ITS APPLICATION)

બ્યુટી પાર્લરો ગ્રાહકોની માવજત (grooming) અને સુખાકારી (wellness) જરૂરિયાતોને પૂરી કરતી વિવિધ સેવાઓ પ્રદાન કરે છે.

- **વાળની સંભાળ (Hair Care):** જેમાં કાપણી (cutting), સ્ટાઇલિંગ (styling), કલરિંગ (coloring), અને વિવિધ ટ્રીટમેન્ટ્સ (treatments) નો સમાવેશ થાય છે.
- **ત્વચા સંભાળ સેવાઓ (Skincare Services):** જેમાં ફેસિયલ (facials) થી લઈને ખીલ (acne) અને વૃદ્ધત્વની ચિંતાઓને (aging concerns) સંબોધતી વિશિષ્ટ ટ્રીટમેન્ટ્સનો સમાવેશ થાય છે.
- **નખ સેવાઓ (Nail Services):** જેમાં મેનીક્યોર (manicures), પેડિક્યોર (pedicures), અને નેઇલ આર્ટ (nail art) નો સમાવેશ થાય છે.
- **મેકઅપ સેવાઓ (Makeup Services):** જેમાં ખાસ પ્રસંગો માટે એપ્લિકેશન, બ્રાઇડલ મેકઅપ (bridal makeup), અને કન્સલ્ટેશનનો (consultations) સમાવેશ થાય છે.
- **શારીરિક ટ્રીટમેન્ટ્સ (Body Treatments):** જેમ કે માલિશ (massages) અને વેક્સિંગ (waxing), જે સર્વગ્રાહી સૌંદર્ય અનુભવમાં યોગદાન આપે છે.

પ્રમોટર (PROMOTER) માટેની અપેક્ષિત લાયકાત (DESIRED QUALIFICATION)

- બ્યુટી પાર્લર વ્યવસાય માટે આદર્શ પ્રમોટર પાસે સૌંદર્ય અને સુખાકારી ઉદ્યોગમાં લાયકાત અને વિશેષજ્ઞતા (qualifications and expertise) હોવી જોઈએ.
- સંબંધિત બ્યુટી કોર્સમાં પ્રમાણપત્ર (Certification) અને સ્થાનિક પસંદગીઓ અને સાંસ્કૃતિક સૂક્ષ્મતા (cultural nuances) ની ઊંડી સમજ પ્રમોટરની વ્યવસાય માટેની યોગ્યતામાં વધારો કરશે.
- બિઝનેસ મેનેજમેન્ટ (business management), ગ્રાહક સંબંધો અને નાણાકીય આયોજન માટેની મજબૂત આવડત જરૂરી છે.

વ્યવસાયની દેખરેખ (BUSINESS OUTLOOK) અને ટ્રેન્ડ્સ (TRENDS)

ગુજરાતમાં બ્યુટી પાર્લર માટે વ્યવસાયની દેખરેખ ખૂબ જ આશાવાદી (highly optimistic) છે.

- **આર્થિક સમૃદ્ધિ:** વધતી જતી માથાદીઠ આવક અને ઊંચી નિકાલજોગ આવક (high disposable incomes) દ્વારા વર્ગીકૃત હકારાત્મક આર્થિક દૃષ્ટિકોણનો અર્થ છે કે ગ્રાહકો માવજત અને સૌંદર્ય ટ્રીટમેન્ટ્સ પાછળ વધુ ખર્ચ કરવા તૈયાર છે.
- **સામાજિક ભાર:** તહેવારો, લગ્નો અને અન્ય સામાજિક પ્રસંગો (festivals, weddings, and social gatherings) પર મજબૂત સામાજિક ભાર આખા વર્ષ દરમિયાન વિશિષ્ટ સૌંદર્ય સેવાઓની માંગમાં વધારો કરે છે.
- **બજારનું જોડાણ:** આર્થિક સમૃદ્ધિ અને ગ્રાહક મૂલ્યોનું જોડાણ બ્યુટી પાર્લર ઉદ્યોગને વિકસવા માટે અનુકૂળ વાતાવરણ (conducive atmosphere) બનાવે છે.
- **ટ્રેન્ડ અનુકૂળન:** ઉદ્યોગે વૈશ્વિક સૌંદર્ય અને સુખાકારી ટ્રેન્ડ્સ (global beauty and wellness trends) જેમ કે ઓર્ગેનિક (organic) ઉત્પાદનો અને નોન-ઇન્વેસિવ (non-invasive) ટ્રીટમેન્ટ્સને અપનાવવા માટે ચપલ રહેવું જોઈએ.



મુખ્ય વ્યવસાય તત્વો (KEY BUSINESS ELEMENTS)

- **સ્થાન (Location):** નોંધપાત્ર પગપાળા ટ્રાફિક (substantial foot traffic) સાથેનું વ્યૂહાત્મક સ્થાન (strategic location) પસંદ કરવું, preferably near કોમર્શિયલ સેન્ટર્સ (commercial centers), મોલ્સ (malls), અથવા હાઇ-એન્ડ રહેણાંક વિસ્તારો (high-end residential societies).
- **ગ્રાહક સેવા (Customer service):** તેમાં ગ્રાહકોને વ્યક્તિગત મદદ (personalized help) અને ઉત્પાદન ભલામણો (product recommendations) પ્રદાન કરવાનો સમાવેશ થાય છે.
- **વિવિધ સેવા પોર્ટફોલિયો (Diversified Service Portfolio):** તેમાં વાળની સંભાળ, ત્વચા સંભાળ, નખ સેવાઓ, મેકઅપ, અને સુખાકારી ટ્રીટમેન્ટ્સ સહિત સૌંદર્ય સેવાઓની વ્યાપક શ્રેણી (comprehensive range of beauty services) ઓફર કરવાનો સમાવેશ થાય છે.
- **સારી રીતે પ્રશિક્ષિત સ્ટાફ (Well-Trained Staff):** સફળતા માટેનું બીજું મુખ્ય તત્વ વિવિધ સૌંદર્ય ટ્રીટમેન્ટ્સમાં કુશળ વ્યાવસાયિકોની ભરતી (hiring of skilled professionals) કરવી છે.

બજાર સંભાવના (MARKET POTENTIAL) અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (MARKETING ISSUES); જો કોઈ હોય તો

ગુજરાત એક મોટું અને આર્થિક રીતે સક્રિય (economically active) બજાર ધરાવે છે, જેમાં મોટો શહેરી વિભાગ પ્રાથમિક લક્ષ્ય બજાર છે.

- **બજારની તક:** આ મોટું, આર્થિક રીતે સક્રિય અને સામાજિક રીતે જોડાયેલું બજાર (socially engaged market) બ્યુટી પાર્લરો માટે એક આકર્ષક તક રજૂ કરે છે.
- **વ્યૂહાત્મક માર્કેટિંગ:** બજારની સંભાવનાનો અસરકારક રીતે ઉપયોગ કરવા માટે, બ્યુટી પાર્લરે લક્ષ્યાંકિત માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ (targeted marketing



strategies) લાગુ કરવી જોઈએ, જે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ (digital platforms), બ્રાઇડલ પેકેજો (bridal packages), અને તહેવારો સાથે જોડાયેલ મોસમી ઓફરો (seasonal offers) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરે.

• મુદ્દાઓ:

- **તીવ્ર સ્પર્ધા (Intensifying competition):** ક્ષેત્રમાં તીવ્ર સ્પર્ધા અનન્ય સેવાઓ અને અનુભવો (unique services and experiences) દ્વારા વ્યૂહાત્મક તફાવત (strategic differentiation) જરૂરી બનાવે છે.
- **સ્ટાફ રીટેન્શન:** કુશળ અને પ્રમાણિત સ્ટાફને જાળવી રાખવો પડકારરૂપ છે.
- **ગ્રાહક જાગૃતિ:** પાર્શ્વે બદલાતી પસંદગીઓ (changing preferences) પ્રત્યે ચપલ રહેવું જોઈએ અને તે મુજબ માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓને સમાયોજિત કરવી જોઈએ.



કાચા માલનો પુરવઠો (SUPPLY OF RAW MATERIAL)

સફળ બ્યુટી પાર્શ્વે ચલાવવા માટે સૌંદર્ય ઉત્પાદનો અને સાધનોનો સતત અને ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળો પુરવઠો (consistent and high-quality supply) સુનિશ્ચિત કરવો એ એક મુખ્ય પાસું છે.

- કાચો માલ: જેમાં ફેસિયલ કિટ્સ (facial kits), બોડી લોશન (body



lotions), ક્રીમ્સ (creams), જેલ્સ (gels) વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.

- **સપ્લાયર નેટવર્ક:** પાર્લરની કાર્યક્ષમતા જાળવવા માટે **વિશ્વસનીય સપ્લાયર્સ (reliable suppliers)** ની ઉપલબ્ધતા મહત્વપૂર્ણ છે.
- **સંબંધોનું નિર્માણ:** પ્રમોટરે **સ્થાનિક અને બાહ્ય** (local and external) બંને સપ્લાયર્સ સાથે **મજબૂત સંબંધો** (strong relationships) બાંધવા જોઈએ જેથી કાચા માલનો પ્રવાહ અવરોધ વિના ચાલુ રહે.

વ્યવસાય મોડેલ (BUSINESS MODEL)

એક સારી રીતે ડિઝાઇન કરેલ બ્યુટી પાર્લર લેઆઉટ (layout) એક **સીમલેસ અને આવકારદાયક જગ્યા** (seamless and welcoming space) બનાવવા માટે મહત્વપૂર્ણ છે.

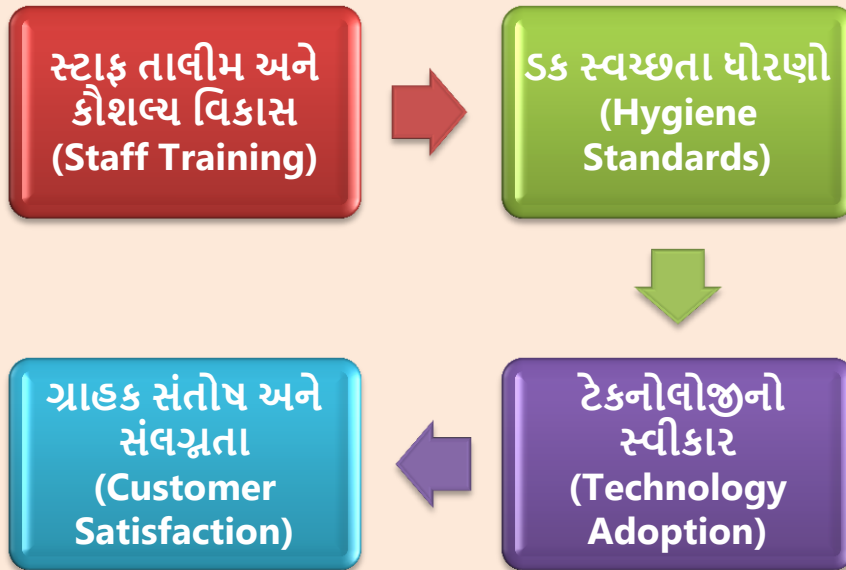
- **સેવા સ્ટેશનો:** વાળની સ્ટાઇલિંગ, મેકઅપ, ત્વચા સંભાળ અને નખ સેવાઓ માટે સમર્પિત **વ્યક્તિગત સર્વિસ સ્ટેશનો** (Individual service stations) સરળ અવરજવર અને કાર્યક્ષમ સેવા વિતરણ સુનિશ્ચિત કરવા માટે વ્યૂહાત્મક રીતે મૂકવા જોઈએ.
- **શાંત જગ્યાઓ:** વોશિંગ અને ટ્રીટમેન્ટ એરિયા (washing and treatment area) વિશિષ્ટ સેવાઓ માટે **શાંત જગ્યા (serene space)** પ્રદાન કરવા માટે આરામદાયક ખુરશીઓ અને પથારીઓથી સજ્જ હોવો જોઈએ.
- **સૌંદર્ય શાસ્ત્ર:** કાર્યક્ષમતા, **સૌંદર્ય શાસ્ત્ર (aesthetics)** અને આરામનું સંતુલન જાળવવું જરૂરી છે.



વ્યવસાય પ્રક્રિયા (BUSINESS PROCESS)

બ્યુટી પાર્લરની વ્યવસાય પ્રક્રિયાએ ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળી સૌંદર્ય અને સુખાકારી સેવાઓ (high-quality beauty and wellness services) પ્રદાન કરવાને પ્રાથમિકતા આપવી જોઈએ.

- **સ્ટાફ તાલીમ:** બ્યુટી ઉદ્યોગમાં નવીનતમ તકનીકો અને ટ્રેન્ડ્સમાં સ્ટાફની સતત તાલીમ (Continuous training of staff) આપવી.
- **સ્વચ્છતા ધોરણો:** ગ્રાહકોની સલામતી અને સુખાકારી સુનિશ્ચિત કરવા માટે કડક સ્વચ્છતા ધોરણો (stringent hygiene standards) જાળવવા.
- **ટેકનોલોજીનો ઉપયોગ:** કાર્યક્ષમ એપોઇન્ટમેન્ટ શેડ્યુલિંગ સિસ્ટમ્સ (appointment scheduling systems) અને ગ્રાહક વ્યવસ્થાપન પ્લેટફોર્મ (customer management platforms) જેવા ટેકનોલોજી સોલ્યુશન્સનો ઉપયોગ (Adoption of technology solutions) કરવો.
- **ગ્રાહક સંતોષ:** વ્યક્તિગત સેવાઓ દ્વારા અને ગ્રાહકની જરૂરિયાતો પર ધ્યાન આપીને ગ્રાહક જોડાણ અને સંતોષને પ્રાથમિકતા (Prioritizing customer engagement and satisfaction) આપવી.



માનવબળની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

વિગતો (Particulars)	સંખ્યા (No.)	મહિનાની સંખ્યા (No of month)	માસિક વેતન/પગાર (Rs. In Lakhs)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expense) (Rs. In Lakhs)
સ્વયં-રોજગાર (Self-employed)	૧	-	-	-
બ્યુટિશિયન/વ્યાવસાયિક નિષ્ણાત (Beautician/Professional Expert)	૨	૧૨	૦.૧૫	૩.૬૦
સહાયક (Helper)	૨	૧૨	૦.૧૦	૨.૪૦
કુલ (Total)				૬.૦૦

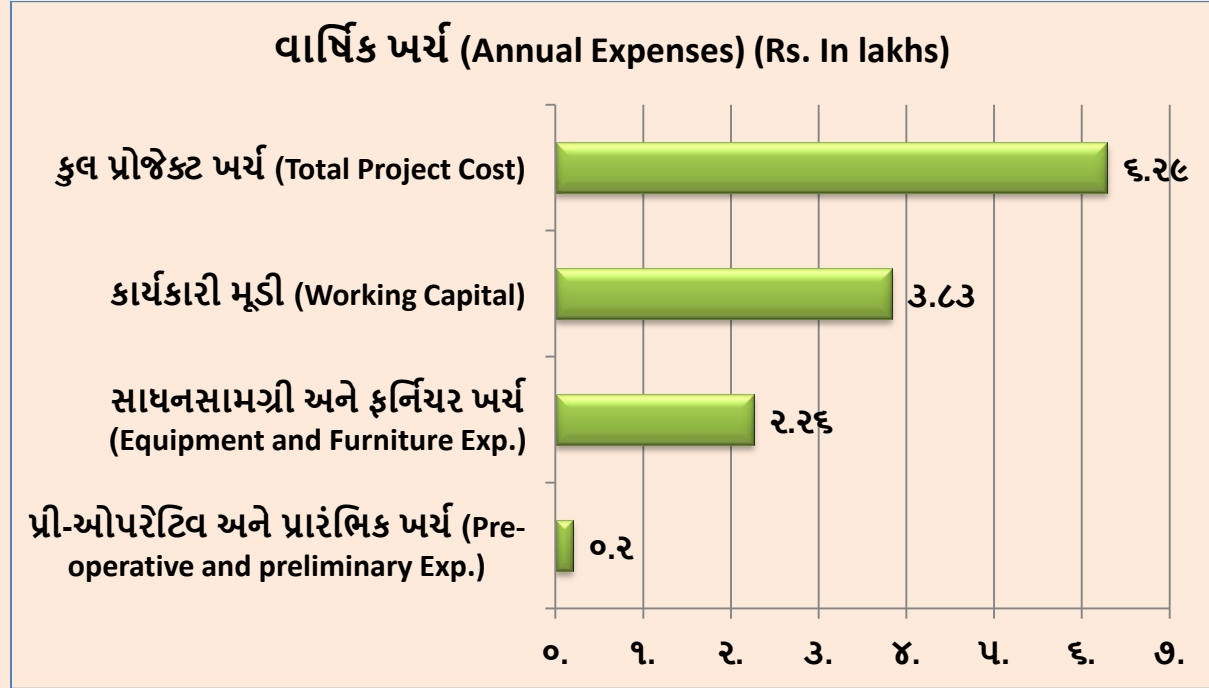
અમલ સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required (in months))
સ્થળનું સંપાદન (Acquisition of premises)	૧
બાંધકામ (જો લાગુ હોય તો) (Construction (if applicable))	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની પ્રાપ્તિ અને ઇન્સ્ટોલેશન (Procurement & installation of Plant & Machinery)	૨.૫
નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૧
જરૂરી માનવબળની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧

જરૂરી કુલ સમય (કેટલીક પ્રવૃત્તિઓ એકસાથે ચાલશે) (Total time required- some activities shall run concurrently)

3

પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (COST OF PROJECT)



નાણાંના સ્ત્રોત (MEANS OF FINANCE)

બેંક-ટર્મ લોન (Bank-term loans) ૬૦% (60%) ધારવામાં આવે છે.

વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's contribution)	૨.૫૧
બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)	૩.૭૮
કુલ (Total)	૬.૨૯

સાધનો, સાધનસામગ્રી, ફર્નિચર અને ફિક્સર (TOOLS, EQUIPMENT, FURNITURE AND FIXTURES)

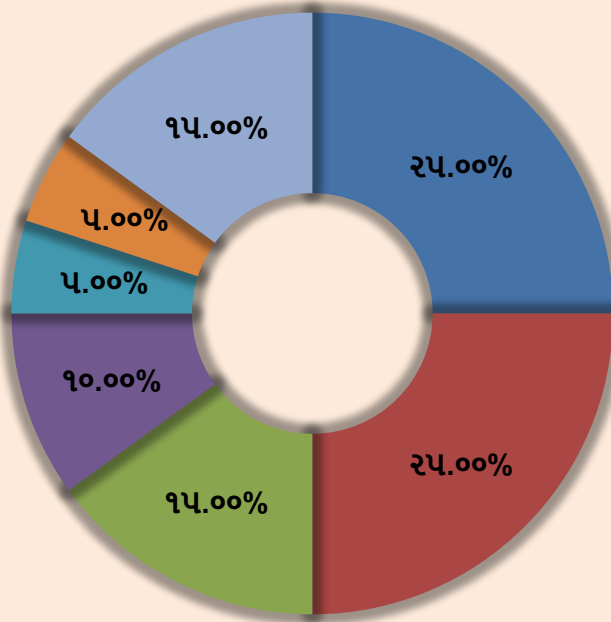
વિગતો (Particulars)	યુનિટ (Unit)	પ્રતિ યુનિટ કિંમત (Rs. in lakhs)	કુલ રકમ (Total Amount) (Rs. in lakhs)
વરાળ બ્યુટી મશીન (ગરમ અને ઠંડુ) (Vapour Beauty Machine-Hot & Cold Steam)	૨	૦.૧૦	૦.૨૦
બ્લેકહેડ એક્સ્ટ્રેક્ટર (Blackhead extractor)	૨	૦.૦૫	૦.૧૦
વાઇબ્રિસા ટ્રીમર (Vibrissa trimmer)	૫	૦.૦૨	૦.૧૦
વાઇબ્રેટર ચહેરો અને શરીરની માલિશ (Vibrator face and body massager)	૧	૦.૦૫	૦.૦૫
હેર ડ્રાયર (Hair Dryer)	૨	૦.૦૩	૦.૦૫
હેર હોલ્ડિંગ ક્લિપ (Hair Holding Clip)	૧૫	૦.૦૧	૦.૦૮
હેર કાતર (Hair Scissors)	૬	૦.૦૦	૦.૦૧
હેર ડાયર/મહેંદી બ્રશ (Hair Dyer/Henna Brush)	૧૦	૦.૦૦	૦.૦૨
હેર સ્ટ્રેઈટનર (Hair Straightener)	૩	૦.૦૨	૦.૦૬
પેડિક્યોર સેટ (Pedicure Set)	૩	૦.૦૧	૦.૦૩
મેનીક્યોર સેટ (Manicure Set)	૩	૦.૦૧	૦.૦૩
નેઇલ પોલિશ સેટ્સ (Nail Polish Sets)	૪	૦.૦૧	૦.૦૪
ટ્રોલી (Trolley)	૩	૦.૦૪	૦.૧૨
તરીઝર્સ (Tarizers)	૨	૦.૦૦	૦.૦૦
ફેસિયલ ટેનર્સ (Facial Tanners)	૫	૦.૦૨	૦.૧૦
રેઝર (Razor)	૪	૦.૦૦	૦.૦૧
માલિશ બેડ (Massage bed)	૧	૦.૦૫	૦.૦૫
માલિશ બેલ્ટ (Massage belt)	૧	૦.૦૨	૦.૦૨
પગની માલિશ (Leg massager)	૧	૦.૧૦	૦.૧૦



મિક્સિંગ વાસણો (Mixing Vessels)	૧૦	૦.૦૧	૦.૦૫
મેકઅપ કિટ્સ (Makeup kits)	૧૫	૦.૦૨	૦.૩૦
ઇન્વર્ટર (ભારે ફરજ) (Inverter (heavy duty))	૧	૦.૪૦	૦.૪૦
એર કન્ડીશનીંગ મશીન (Air conditioning M/c)	૧	૦.૩૫	૦.૩૫
કુલ (Total)			૨.૨૬

વેચાણ ઉપલબ્ધિ (SALES REALISATION)

વેચાણની ટકાવારી (Sales in Percentage)



- વાળની સંભાળ સેવાઓ (Hair Care Services)
- ત્વચા સંભાળ સેવાઓ (Skin Care Services)
- નાખ સેવાઓ (Nail Services)
- મેકઅપ સેવાઓ (Make-up Services)
- શરીરની ટ્રીટમેન્ટ્સ (Body Treatments)
- સુખાકારી સેવાઓ (Wellness Services)



નફાકારકતાની ગણતરી (PROFITABILITY CALCULATIONS)

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (Rs. in lakhs)
A.	વેચાણ ઉપલબ્ધિ (Sales Realisation)	૨૦.૮૮
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of production)	
i)	કાચો માલ (Raw materials)	૧૦.૪૪
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૦૦
iii)	માનવબળ ખર્ચ (પગાર/વેતન) (Manpower Cost (Salaries/wages))	૬.૦૦
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૨૮
v)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
vi)	ભાડું (Rent)	૦.૪૫
vii)	વ્યાજ (Interest)	૦.૪૨
	કુલ (Total) (B)	૧૮.૨૫
	કુલ નફો/નુકસાન (A - B) (Gross profit/loss)	૧.૬૩
	બાદ: ધસારો (Depreciation)	૦.૨૫
C.	PBIT (નફાકારકતા પહેલા નફો) (Profit Before Interest and Tax)	૧.૩૮
D.	આવક વેરો (Income-tax)	૦.૨૮
E.	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net profit/loss)	૧.૧૧
F.	ચુકવણી (વાર્ષિક) (Repayment (Annual))	૦.૩૫
G.	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (E-F) (Retained surplus)	૦.૭૫

બ્રેક-ઇવન એનાલિસિસ (BREAKEVEN ANALYSIS) (Rs. in lakhs)

વિગતો (Particulars)	ખર્ચ (Cost-Rs. in lakhs)
સ્થિર ખર્ચ (Fixed cost)	
જમીન અને મકાન ભાડું (Land & Building Rent)	૦.૪૫
ઘસારો (Depreciation)	૦.૨૫
વ્યાજ (Interest)	૦.૪૨
માનવબળ (Manpower)	૧.૮૦
કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)	૨.૯૨
ચલ ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૧૦.૪૪
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૧.૦૦
માનવબળ (Manpower)	૪.૨૦
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૦.૨૮
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૦.૬૬
કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable cost)	૧૬.૫૮
યોગદાન માર્જિન (Contribution margin)	૨૦%
મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૧૪.૫૯

ગ્રાહક સંબંધ વ્યવસ્થાપન અને જાળવણી (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT & RETENTION - CRM)

માત્ર નવા ગ્રાહકો મેળવવા કરતા જૂના ગ્રાહકોને જાળવી રાખવા વધુ નફાકારક છે. આ વિભાગ તે માટેની વ્યૂહરચના છે:

- **સ્વયંસંચાલિત રિમાઇન્ડર્સ (Automated Reminders):** કાર્પેટને દર ૬-૧૨ મહિને સફાઈની જરૂર હોય છે. CRM સોફ્ટવેર દ્વારા ગ્રાહકોને ઓટોમેટિક SMS/WhatsApp રિમાઇન્ડર મોકલવું ("તમારી કાર્પેટ ક્લીનિંગ ડ્યુ છે!").



- **ફીડબેક લૂપ અને રેટિંગ:** દરેક સેવા પછી ગ્રાહકને 5-સ્ટાર રેટિંગ માટે લિંક મોકલવી. જો રેટિંગ ઓછું હોય, તો મેનેજરને તાત્કાલિક એવર્ટ મળે જેથી સમસ્યા ઉકેલી શકાય.
- **તહેવારની શુભેચ્છાઓ અને ઓફર્સ:** ગ્રાહકોના જન્મદિવસ અથવા દિવાળી પર પર્સનલાઇઝ્ડ મેસેજ મોકલવા અને 'વફાદાર ગ્રાહક' (Loyal Customer) તરીકે વિશેષ ડિસ્કાઉન્ટ આપવું.
- **સેવા ઇતિહાસ (Service History):** ગ્રાહકના ઘરે અગાઉ ક્યારે સફાઈ થઈ હતી, ક્યા ડાઘ હતા અને ક્યા કેમિકલ વપરાયા હતા તેનો ડિજિટલ રેકૉર્ડ રાખવો, જેથી આગલી વખતે ટેકનિશિયન વધુ સારી સેવા આપી શકે.

કાનૂની મંજૂરીઓ (STATUTORY)/સરકારી મંજૂરીઓ (GOVERNMENT APPROVALS)

- **શોપ એન્ડ એસ્ટાબ્લિશમેન્ટ લાયસન્સ (Shop and establishment license):** સલૂન ચલાવવા માટે જરૂરી છે, જેમાં કામના કલાકો અને રોજગારની શરતો (working hours and employment conditions) નિર્ધારિત છે.
- **વ્યાવસાયિક લાયસન્સ/પ્રમાણપત્રો (Professional Licenses/Certifications):** વ્યુટિશિયન અને એસ્થેટિશિયનને માન્યતા પ્રાપ્ત તાલીમ સંસ્થાઓમાંથી વ્યવસાયિક લાયસન્સ અથવા પ્રમાણપત્રો (professional licenses or certifications) ની જરૂર છે.
- **ફાયર સેફ્ટી સર્ટિફિકેશન (Fire safety certification):** સ્થાનિક ફાયર વિભાગમાંથી મેળવવું અગત્યનું છે.
- **જીએસટી નોંધણી (GST Registration):** ગુડ્સ એન્ડ સર્વિસ ટેક્સ નેટવર્ક (GSTIN) સાથે જીએસટી (GST) માટે સલૂનનું રજીસ્ટ્રેશન ફરજિયાત છે.

તાલીમ કેન્દ્રો (TRAINING CENTERS) અને અભ્યાસક્રમો (COURSES)

સલૂન અને સ્પા ક્ષેત્રે વ્યાવસાયિક તાલીમ અને પ્રમાણપત્રો પ્રદાન કરતા તાલીમ કેન્દ્રો:

- VLCC Institute of Beauty & Nutrition (અમદાવાદ)



ધ્યાન કેન્દ્રિત: કોસ્મેટોલોજી અને એસથેટિક્સમાં એડવાન્સ્ડ ડિપ્લોમા.

- Lakmé Academy Powered By Aptech (સુરત)

ધ્યાન કેન્દ્રિત: પ્રોફેશનલ મેકઅપ આર્ટિસ્ટ્રી, હેર સ્ટાઇલિંગ અને સલૂન મેનેજમેન્ટ.

- New Oriflame Beauty Parlour, Boutique, and Training Centre

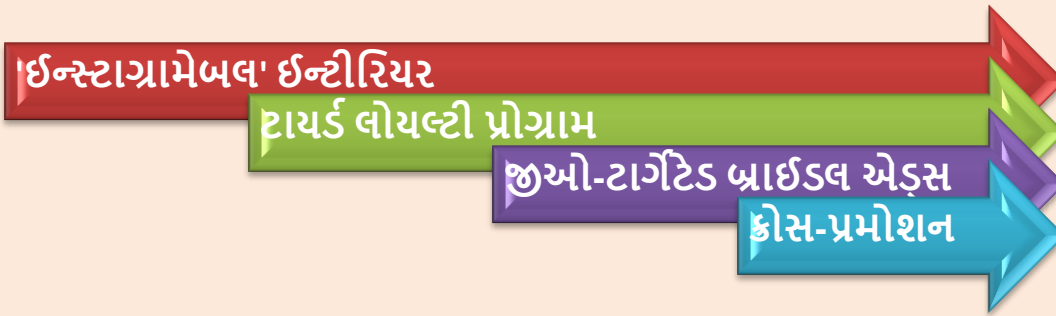
હમઝા પ્લાઝા, ટોડન માર્ગ,

ડુબગ્ગા- ૨૨૬૦૦૩, લખનૌ, ઉત્તર પ્રદેશ (Lucknow, Uttar Pradesh)

સ્વયમ પોર્ટલ (Swayam portal) નો ઉપયોગ બિઝનેસ કોમર્સ) business commerce), એકાઉન્ટિંગ) accounting), પ્રોડક્શન) production), માર્કેટિંગ) marketing), અને ઉદ્યોગસાહસિકતાના) entrepreneurship) ક્ષેત્રો પર **વધેલા શિક્ષણ** (enhanced learning) માટે પણ થઈ શકે છે.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (INNOVATIVE MARKETING STRATEGY)

સ્પર્ધાત્મક બજારમાં ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે પરંપરાગત જાહેરાતો ઉપરાંત નીચે મુજબની **ડિજિટલ અને અનુભવ-આધારિત (Digital & Experience-based)** વ્યૂહરચના અપનાવો:



- 'ઈન્સ્ટાગ્રામેબલ' ઈન્ટીરિયર (Instagrammable Interior): પાર્લરમાં એક ખાસ 'સેલ્ફી કોર્નર' (Selfie Corner) બનાવો જેમાં સારી લાઈટિંગ અને આકર્ષક બેકગ્રાઉન્ડ હોય. ગ્રાહકો જ્યારે ત્યાં ફોટો પાડીને સોશિયલ મીડિયા પર પોસ્ટ કરે અને તમને ટેગ કરે, ત્યારે મફત વર્ડ-ઓફ-માઉથ (Word-of-mouth)



પબ્લિસિટી થાય છે.

- **ટાયર્ડ લોયલ્ટી પ્રોગ્રામ (Tiered Loyalty Program):** માત્ર ડિસ્કાઉન્ટ આપવાને બદલે, સિલ્વર, ગોલ્ડ અને પ્લેટિનમ મેમ્બરશિપ શરૂ કરો. પ્લેટિનમ સભ્યોને પ્રાયોરિટી બુકિંગ અને કોમ્પ્લીમેન્ટરી 'ફ્રૂટ મસાજ' જેવી સેવાઓ આપો, જેથી તેઓ કાયમી ગ્રાહક બની રહે.
- **જીઓ-ટાર્ગેટેડ બ્રાઈડલ એડ્સ (Geo-targeted Bridal Ads):** લગ્નની સીઝનમાં, ફેસબુક અને ગૂગલ પર તમારા વિસ્તારના ૧૦-૧૫ કિમી ની ત્રિજ્યામાં આવતી મહિલાઓ માટે ખાસ 'બ્રાઈડલ પેકેજ' (Bridal Package) ની જાહેરાતો ચલાવો.
- **ક્રોસ-પ્રમોશન (Cross-Promotion):** નજીકના બુટિક (Boutique) અથવા જ્વેલરી શોરૂમ સાથે ભાગીદારી કરો. તેમના ગ્રાહકોને તમારા પાર્લરનું ડિસ્કાઉન્ટ કૂપન મળે અને તમારા ગ્રાહકોને તેમનું.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (TECHNOLOGICAL UPGRADATION)

આધુનિક ગ્રાહકો ટેકનોલોજી અને સગવડ પસંદ કરે છે. આ સાધનો તમારા પાર્લરને 'પ્રીમિયમ' લુક આપશે:

- **સલૂન મેનેજમેન્ટ સોફ્ટવેર (Salon Management Software):** Zoho Booking અથવા Fresha જેવા સોફ્ટવેરનો ઉપયોગ કરો. આનાથી ગ્રાહકો ઓનલાઈન એપોઈન્ટમેન્ટ બુક કરી શકે છે, અને તમને એડવાન્સ પેમેન્ટ મળી શકે છે, જેથી 'નો-શો' (ગ્રાહકનું ન આવવું) નું નુકસાન ઘટે.
- **AR સ્માર્ટ મિરર (Augmented Reality Smart Mirror):** હેર કલર કે મેકઅપ કરતા પહેલા ગ્રાહકને તે કેવું લાગશે તે બતાવવા માટે AR મિરર અથવા ટેબ્લેટ એપ્લિકેશનનો ઉપયોગ કરો. આનાથી ગ્રાહકનો વિશ્વાસ વધે છે અને નિર્ણય લેવો સરળ બને છે.
- **ડિજિટલ સ્કીન એનાલાઈઝર (Digital Skin Analyzer):** અંદાજિત સલાહ આપવાને બદલે, આ મશીન દ્વારા ગ્રાહકની ત્વચાનું ઊંડાણપૂર્વક વિશ્લેષણ (ભેજ,



કરચલીઓ, ડાઘ) કરીને સયોટ ટ્રીટમેન્ટ સૂચવો.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT ANALYSIS)

આ કોષ્ટક વ્યવસાયની વાસ્તવિક સ્થિતિ અને ભવિષ્યની રણનીતિ નક્કી કરવામાં મદદ કરશે:

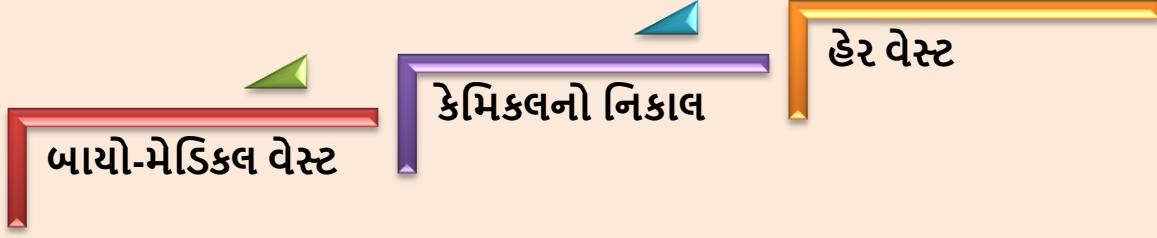
શ્રેણી (Category)	વિગતો (Details)
Strengths (શક્તિઓ)	• વ્યક્તિગત સેવા (Personalized Service): ગ્રાહકો સાથેના મજબૂત સંબંધો. • કુશળ સ્ટાફ (Skilled Staff): પ્રમાણિત બ્યુટિશિયન. • સ્થાન (Location): રહેણાંક વિસ્તારની નજીક હોવું.
Weaknesses (નબળાઈઓ)	• સ્ટાફ ટર્નઓવર (Staff Turnover): સારા કારીગરોનું વારંવાર છોડી જવું. • મર્યાદિત ક્ષમતા (Limited Capacity): પીક અવર્સમાં ગ્રાહકોને રાહ જોવી પડે. • ઊંચો ખર્ચ (High Cost): પ્રીમિયમ પ્રોડક્ટ્સ મોંઘી હોય છે.
Opportunities (તકો)	• પુરુષોનું ગ્રૂમિંગ (Men's Grooming): યુનિસેક્સ સલૂનમાં વિસ્તરણ. • હોમ સર્વિસ (Home Service): ઘરે જઈને સેવાઓ આપવી. • ઉત્પાદન વેચાણ (Product Sales): શેમ્પૂ અને સ્કિનકેર પ્રોડક્ટ્સનું રિટેલિંગ.
Threats (જોખમો)	• સ્પર્ધા (Competition): Urban Company જેવી એપ-આધારિત સેવાઓ. • બદલાતા ટ્રેન્ડ્સ (Changing Trends): ઝડપથી બદલાતી ફેશન સાથે તાલ મિલાવવો. • સ્વાસ્થ્ય ચિંતા (Health Concerns): સ્વચ્છતા અંગે ગ્રાહકોની અતિશય સંવેદનશીલતા.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (RISK MANAGEMENT)



- **કેમિકલ રિએક્શનનું જોખમ (Risk of Chemical Reaction):** હેર કલર કે ફેશિયલથી ગ્રાહકને એલર્જી થઈ શકે છે.
 - **નિવારણ:** કોઈપણ નવી ટ્રીટમેન્ટ કરતા પહેલા 'પેચ ટેસ્ટ' (Patch Test) ફરજિયાત કરવો અને ગ્રાહક પાસેથી 'કન્સેન્ટ ફોર્મ' (સંમતિ પત્રક) ભરાવવું.
- **સ્ટાફ છોડી જવાનું જોખમ (Staff Attrition):** ગ્રાહકો ઘણીવાર સ્ટાફની પાછળ આવતા હોય છે.
 - **નિવારણ:** સ્ટાફને પગાર ઉપરાંત 'પરફોર્મન્સ બોનસ' અને તાલીમ આપવી. તેમની સાથે 'નોન-કમ્પીટ' કરાર કરવો.
- **ચેપ અને સ્વચ્છતા (Infection & Hygiene):** સાધનો દ્વારા ચેપ ફેલાવો.
 - **નિવારણ:** દરેક ઉપયોગ પછી સાધનોને ઓટોકલેવ (Autoclave) અથવા UV ચેમ્બરમાં જંતુમુક્ત કરવા અને ડિસ્પોઝેબલ કિટ્સનો ઉપયોગ વધારવો.

કચરાનું વ્યવસ્થાપન (WASTE MANAGEMENT)

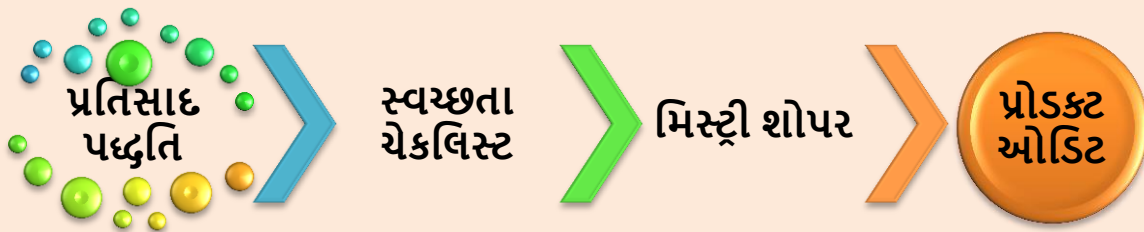


પાર્લરમાંથી નીકળતા કચરાનો યોગ્ય નિકાલ પર્યાવરણ અને કાયદાકીય દૃષ્ટિએ જરૂરી છે:

- **બાયો-મેડિકલ વેસ્ટ (Bio-medical Waste):** વપરાયેલી સોય, બ્લેડ અને લોહીવાળા કોટનને સામાન્ય કચરાપેટીમાં ન નાખતા, લાલ/પીળી બેગમાં અલગ એકત્ર કરી માન્યતા પ્રાપ્ત એજન્સીને આપવું.
- **કેમિકલનો નિકાલ (Chemical Disposal):** હેર ડાઈ અને બ્લીચના પાણીને સીધું ગટરમાં ન નાખતા, તેને ફિલ્ટર કરવું અથવા ઇકો-ફ્રેન્ડલી પ્રોડક્ટ્સનો ઉપયોગ કરવો.
- **હેર વેસ્ટ (Hair Waste):** કપાયેલા વાળને ખાતર બનાવવા અથવા વિગ (Wig) બનાવતી સંસ્થાઓને આપવા માટે એકત્રિત કરી શકાય છે.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (QUALITY CONTROL & ASSURANCE)

ઉચ્ચ ગુણવત્તા જાળવવા માટે નીચેના ધોરણો (SOPs) નક્કી કરો:





- **પ્રોડક્ટ ઓડિટ (Product Audit):** દર અઠવાડિયે સ્ટોક તપાસવો અને એક્સપાયરી ડેટ (Expiry Date) વાળી પ્રોડક્ટ્સ તાત્કાલિક ફેંકી દેવી.
- **મિસ્ટ્રી શોપર (Mystery Shopper):** કોઈ અજાણી વ્યક્તિને ગ્રાહક તરીકે મોકલીને સ્ટાફના વર્તન અને સેવાની ગુણવત્તાનું મૂલ્યાંકન કરાવવું.
- **સ્વચ્છતા ચેકલિસ્ટ (Hygiene Checklist):** ટુવાલ, ગાઉન અને બેડશીટ દરેક ગ્રાહક પછી બદલવા અને ધોવા માટે મોકલવા. કાંસકો અને કાતરને દરેક ઉપયોગ પહેલાં સેનિટાઇઝ (Sanitize) કરવા.
- **પ્રતિસાદ પદ્ધતિ (Feedback Mechanism):** ગ્રાહક જાય ત્યારે ટેબ્લેટ પર અથવા QR કોડ દ્વારા તેમનો ફીડબેક લેવો. નકારાત્મક ફીડબેક પર ૨૪ કલાકમાં પગલાં લેવા.



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.