



BEAUTY_BOSS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

LEVEL UP – kompleksowy program rozwoju i zwiększania rentowności salonu beauty: finanse, marketing, sprzedaż, zespół, automatyzacja i skalowanie biznesu.

Numer usługi 2026/09/02/237641/3785621

- Usluga szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia indywidualne
- 26:50 h
- 28.09.2026 do 28.12.2026

12 000,00 PLN brutto
9 756,10 PLN netto
447,20 PLN brutto/h
363,58 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właścicielki i osoby zarządzające salonami beauty oraz mikro- i małymi przedsiębiorstwami z branży beauty, które chcą zwiększyć rentowność prowadzonego biznesu, uporządkować finanse, usprawnić zarządzanie zespołem, poprawić sprzedaż i marketing oraz przygotować strategię dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Usługa jest skierowana zarówno do osób posiadających doświadczenie w prowadzeniu salonu beauty, jak i właścicielek będących na etapie rozwoju i porządkowania działalności.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestniczki do samodzielnego i świadomego zarządzania salonem beauty poprzez rozwój kompetencji w zakresie analizy finansowej i rentowności, planowania i realizacji działań marketingowych oraz sprzedażowych, zarządzania zespołem, automatyzacji procesów i skalowania działalności. Po zakończeniu usługi

uczestniczka będzie potrafiła analizować wyniki finansowe przedsiębiorstwa, podejmować decyzje zwiększające rentowność, planować działania marketingowo-sprzedażowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestniczka analizuje sytuację finansową salonu beauty oraz ocenia jego rentowność. Potrafi określić kluczowe wskaźniki finansowe, analizować koszty, przychody i marżę oraz identyfikować obszary wpływające na wysokość zysku.	Uczestniczka na podstawie danych finansowych salonu oblicza rentowność, analizuje strukturę kosztów i przychodów, wskazuje minimum trzy obszary wymagające optymalizacji oraz formułuje konkretne działania mające na celu zwiększenie zysku.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestniczka planuje i dobiera działania marketingowe oraz sprzedażowe odpowiednie do specyfiki salonu beauty. Potrafi określić grupę docelową, zaplanować działania pozyskiwania i utrzymania klientów oraz wykorzystać dostępne kanały marketingowe do zwiększania sprzedaży.	Uczestniczka opracowuje plan działań marketingowo-sprzedażowych dla swojego salonu, określa grupę docelową, wskazuje minimum trzy działania pozyskiwania klientów oraz trzy działania zwiększające ich powroty i przedstawia sposób mierzenia skuteczności tych działań.	Prezentacja
Uczestniczka organizuje i usprawnia zarządzanie salonem beauty oraz zespołem. Potrafi określać role i odpowiedzialności pracowników, planować procesy operacyjne, identyfikować zadania możliwe do automatyzacji oraz przygotować działania wspierające rozwój i skalowanie biznesu.	Uczestniczka opracowuje strukturę odpowiedzialności zespołu, wskazuje minimum trzy procesy wymagające uporządkowania lub automatyzacji oraz przygotowuje plan wdrożenia zmian, uwzględniający kolejność działań, osoby odpowiedzialne i oczekiwane rezultaty.	Wywiad ustrukturyzowany

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie rentowności i uporządkowanie sposobu zarządzania salonem beauty poprzez wdrożenie przez uczestniczkę zmian w obszarze finansów, marketingu i sprzedaży oraz zarządzania zespołem i procesami. Po zakończeniu programu uczestniczka będzie posiadała opracowany i wdrożony plan działań biznesowych, obejmujący minimum 3 konkretne działania mające na celu zwiększenie rentowności, poprawę efektywności operacyjnej oraz stworzenie podstaw do dalszego skalowania działalności.

Efekt usługi

Efekt usługi: Uczestniczka wdraża przygotowany na podstawie analizy swojego salonu plan zwiększenia rentowności i efektywności biznesu. Kryteria weryfikacji: uczestniczka przedstawia analizę sytuacji wyjściowej salonu, wskazuje kluczowe obszary wpływające na rentowność, opracowuje minimum 3 konkretne działania optymalizacyjne oraz przedstawia sposób ich wdrożenia i monitorowania. Weryfikacji podlega kompletność i adekwatność przygotowanego planu oraz jego zgodność z przeprowadzoną analizą biznesową.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektu usługi nastąpi poprzez analizę dokumentów i materiałów przygotowanych przez uczestniczkę w trakcie realizacji usługi oraz ocenę opracowanego przez nią indywidualnego planu zwiększenia rentowności salonu. Weryfikacji podlega analiza sytuacji wyjściowej przedsiębiorstwa, poprawność identyfikacji kluczowych obszarów wpływających na rentowność, wskazanie minimum

3 działań optymalizacyjnych oraz określenie sposobu ich wdrożenia i monitorowania. Ocena zostanie przeprowadzona na podstawie wcześniej określonych kryteriów weryfikacji.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa ma charakter kompleksowego programu rozwoju kompetencji biznesowych właścielek salonów beauty.

Zajęcia prowadzone są przez prowadzącą usługę w formie regularnych spotkań online. Program opiera się na analizie rzeczywistej sytuacji biznesowej uczestniczki, przekazywaniu wiedzy oraz praktycznym zastosowaniu omawianych zagadnień w prowadzonym przez nią przedsiębiorstwie.

MODUŁ 1 – FINANSE I RENTOWNOŚĆ

Analiza przychodów, kosztów, marży i rentowności salonu. Określenie kluczowych wskaźników finansowych. Identyfikacja obszarów wpływających na wysokość zysku. Analiza danych finansowych własnego przedsiębiorstwa i przygotowanie działań zwiększających rentowność.

MODUŁ 2 – PODATKI

Podstawowe zagadnienia podatkowe istotne dla właścicielki salonu beauty. Podejmowanie świadomych decyzji biznesowych z uwzględnieniem obowiązków podatkowych. Analiza sytuacji własnego przedsiębiorstwa.

MODUŁ 3 – KSIĘGOWOŚĆ

Rozumienie podstawowych danych księgowych przedsiębiorstwa. Analiza dokumentów i informacji finansowych. Wykorzystanie danych księgowych do podejmowania decyzji dotyczących prowadzenia i rozwoju salonu.

MODUŁ 4 – FINANSOWANIE I DOTACJE

Omówienie dostępnych możliwości finansowania rozwoju przedsiębiorstwa. Analiza potrzeb inwestycyjnych i rozwojowych salonu. Przygotowanie kierunków działań związanych z pozyskiwaniem finansowania.

MODUŁ 5 – MARKETING

Określenie grupy docelowej i pozycjonowania salonu. Budowanie skutecznej strategii marketingowej. Planowanie działań służących pozyskiwaniu nowych klientów oraz zwiększaniu widoczności marki. Opracowanie indywidualnych działań marketingowych dla własnego salonu.

MODUŁ 6 – SPRZEDAŻ I CONTENT

Budowanie komunikacji sprzedażowej. Tworzenie treści wspierających sprzedaż usług. Strategie zwiększania wartości wizyty i sprzedaży droższych usług. Przygotowanie konkretnych działań sprzedażowych dla własnego przedsiębiorstwa.

MODUŁ 7 – SZTUCZNA INTELIGENCJA I AUTOMATYZACJA

Wykorzystanie narzędzi AI w codziennym zarządzaniu przedsiębiorstwem. Identyfikacja procesów możliwych do automatyzacji. Dobór narzędzi wspierających oszczędność czasu i efektywność pracy. Przygotowanie propozycji automatyzacji procesów w salonie.

MODUŁ 8 – ZARZĄDZANIE WŁAŚCICIELKĄ I BIZNESEM

Rozwój kompetencji właścicielki w zakresie świadomego zarządzania przedsiębiorstwem. Organizacja pracy, podejmowanie decyzji biznesowych i zwiększanie samodzielności właścicielki w zarządzaniu firmą. Analiza własnego sposobu zarządzania i określenie obszarów wymagających zmiany.

MODUŁ 9 – BEZPIECZEŃSTWO I WYMOGI W BRANŻY BEAUTY

Omówienie podstawowych wymogów związanych z profesjonalnym prowadzeniem salonu beauty. Identyfikacja obszarów wymagających uporządkowania oraz przygotowanie działań podnoszących bezpieczeństwo i zgodność organizacji pracy.

MODUŁ 10 – ORGANIZACJA I PROCESY

Porządkowanie procesów operacyjnych w salonie. Określanie odpowiedzialności i standardów pracy. Identyfikacja procesów wymagających usprawnienia. Przygotowanie rozwiązania ograniczającego uzależnienie działalności od stałej obecności właścicielki.

MODUŁ 11 – GOOGLE I WIDOCZNOŚĆ LOKALNA

Budowanie widoczności lokalnej salonu. Wykorzystanie narzędzi Google do zwiększania możliwości dotarcia do potencjalnych klientów. Analiza obecnej widoczności salonu i przygotowanie indywidualnych działań optymalizacyjnych.

MODUŁ 12 – REKLAMA NA INSTAGRAMIE I FACEBOOKU

Podstawy planowania i prowadzenia działań reklamowych w mediach społecznościowych. Określanie celu reklamy, grupy odbiorców i sposobu mierzenia efektów. Przygotowanie założeń kampanii reklamowej dla własnego salonu.

MODUŁ 13 – Praca z bazą klientów. Działania, który mają na celu zwiększenie powracalności klientów. Praca z segmentami klientów (aktywni, nieaktywni). Skrypty+analiza działań.

MODUŁ 14 – SKALOWANIE

Strategie skalowania salonu beauty i rozwijania działalności bez proporcjonalnego zwiększania czasu pracy właścicielki. Analiza gotowości przedsiębiorstwa do skalowania, identyfikacja ograniczeń i zasobów niezbędnych do dalszego rozwoju. Omówienie możliwości zwiększania przychodów, rozwoju zespołu, delegowania zadań, standaryzacji procesów oraz wykorzystania automatyzacji. Przygotowanie indywidualnej strategii skalowania własnego biznesu.

ŁĄCZNY WYMIAR USŁUGI: 40 GODZIN ZEGAROWYCH, w tym 36 godziny zajęć teoretyczno-praktycznych oraz 4 godziny sprawdzenia wdrożonej wiedzy w biznes.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Finanse	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	28-09-2026	09:00	10:55	01:55
2 z 14 PODATKI	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	03-10-2026	09:00	10:55	01:55
3 z 14 KSIĘGOWOŚĆ	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	10-10-2026	09:00	10:55	01:55
4 z 14 MARKETING	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	17-10-2026	09:00	10:55	01:55
5 z 14 SPRZEDAŻ I CONTENT	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	24-10-2026	09:00	10:55	01:55
6 z 14 SZTUCZNA INTELIGENCJA I AUTOMATYZACJA	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	31-10-2026	09:00	10:55	01:55
7 z 14 ZARZĄDZANIE	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	07-11-2026	09:00	10:55	01:55
8 z 14 BEZPIECZEŃSTWO I WYMOGI W BRANŻY BEAUTY	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	14-11-2026	09:00	10:55	01:55

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 ORGANIZACJA I DELEGOWANIE	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	21-11-2026	09:00	10:55	01:55
10 z 14 GOOGLE I WIDOCZNOŚĆ LOKALNA	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	28-11-2026	09:00	10:55	01:55
11 z 14 REKLAMA NA INSTAGRAMIE I FACEBOOKU	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	05-12-2026	09:00	10:55	01:55
12 z 14 Praca z bazą	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	12-12-2026	09:00	10:55	01:55
13 z 14 Skalowanie biznesu	Zajęcia	MARIIA BOCHKAROVA	19-12-2026	09:00	10:55	01:55
14 z 14 -	Walidacja	-	28-12-2026	09:00	10:55	01:55

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	26:50
w tym suma godzin zajęć	24:55
w tym suma godzin walidacji	01:55
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	35:35

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia

20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 756,10 PLN
Koszt osobogodziny brutto	447,20 PLN
Koszt osobogodziny netto	363,58 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	26:50

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARIIA BOCHKAROVA

Od ponad 7 lat prowadzę działalność w branży beauty i zarządzam rozwijającym się biznesem salonowym. Jestem właścicielką i założycielką sieci salonów beauty, obejmującej 12 lokalizacji, w tym salony własne i franczyzowe. Mam praktyczne doświadczenie w zarządzaniu zespołem, finansami, sprzedażą, marketingiem, rekrutacją, organizacją procesów operacyjnych, budowaniem standardów obsługi klienta oraz skalowaniem biznesu. Na co dzień pracuję nad zwiększaniem rentowności salonów, analizą wyników finansowych, optymalizacją kosztów, wdrażaniem systemów i automatyzacji oraz rozwojem zespołów. Prowadzę również programy mentoringowe dla właścielek salonów beauty, w ramach których wspieram je w uporządkowaniu finansów, zwiększaniu zysków, budowaniu zespołów, marketingu, sprzedaży i skalowaniu działalności. Doświadczenie zdobyłam przede wszystkim poprzez praktyczne zarządzanie własnymi przedsiębiorstwami oraz pracę z właścicielkami biznesów z branży beauty.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestniczka otrzymuje materiały robocze i narzędzia do wykorzystania podczas realizacji poszczególnych modułów programu LEVEL UP:

Finanse i rentowność: tablica Cash Flow oraz tablica do obliczania rentowności poszczególnych usług.

Podatki: materiały robocze dotyczące analizy kosztów i zobowiązań przedsiębiorstwa.

Księgowość: tablica P&L oraz materiały do analizy danych finansowych.

Finansowanie i dotacje: prezentacja o możliwościach rozwoju przedsiębiorstwa.

Marketing: tablica analizy konkurencji oraz tablica skuteczności działań marketingowych, podliczenie koszt nowego klienta.

Sprzedaż i content: lista sprzedażowych skryptów.

Sztuczna inteligencja i automatyzacja: prezentacja do planowania usprawnień i automatyzacji procesów.

Zarządzanie właścicielką i biznesem: instrukcje pracowników na każdym stanowisku.

Bezpieczeństwo i wymogi w branży beauty: checklista wymóg sanepid oraz BHP.

Google i widoczność lokalna: check lista widoczności i wyróżnienia wizytówki.

Warunki techniczne

WebToLearn, Zoom, GoogleMeet

Kontakt



Mariia Bochkarova

E-mail marybosswarszawa@gmail.com

Telefon (+48) 537 132 987