

## TÉMA MĚSÍCE

# Modelace nehtů za 1200 nebo 350 Kč?

Navazujeme na téma z minulého čísla, tentokrát formou ohlasů čtenářů, které byly hojné. Obecně se shodují v jednom: dnešní ceny nejsou nepřiměřeně vysoké a za kvalitní práci neváhat zvolit odpovídající cenu.

**Z** reakcí je patrné, že s nízkými cenami skutečně nelze prosperovat, ani jeden názor se nezotožnil s cenou do 500 Kč za doplnění natož za nové nehty. Početní příklad s uvedenými 50 Kč jako náklady (což bylo nastaveno záměrně, aby byl paradox nízkých cen zřetelný) zarážel svou nereálností. Samozřejmě, pracovní materiál pokud patří ke kvalitním, logicky vytváří vyšší vstupní náklady. A bylo i cítit obavy, aby zákaznice nezískaly dojem, že příjmy nehtových designérů jsou vysoké a ceny za služby přemrštěné.

●● Nehtová designerka Katka uvádí: „Co se cen týče, je to opravdu velice těžké. Když jsem začínala, uvažovala jsem podobně jak ve vašem článku. Nehty budu dělat doma kamarádkám, za doplnění si řeknu 200 Kč, materiál bude tak za 50 Kč a 150 Kč vydělaných za hodinku je paráda.“ Potvrzuje ale, že realita je bohužel jiná. Začne-li podnikat, není na nájem, zdravotní a sociální pojištění, natož na osobní ohodnocení.

●● Od lesa a s citem pro spravedlnost na to šel čtenář Pavel. Jeho názor jeden nehet za 100 Kč má svoji logiku a nepopíratelné výhody v jednoduchosti kalkulace. Správně a s trochou nadsázky upozorňuje, že modelace patří mezi luxusnější služby a chce-li žena oslnit své kamarádky, s nehty za 300Kč toho nedocílí.

●● Nehtová designerka Martina se v souvislosti s patnáctiletou praxí v oboru zamýšlí nad tím, zda jsou její požadavky na vlastní ohodnocení přehnané. I já společně s ní si myslím, že možnost pořídit si na hypotéku vlastní byt, ušetřit jednou za

rok na běžnou dovolenou patří mezi přiměřené životní požadavky. Její zkušenosti kontrastují s tím, kdy zvednutí ceny o 20 Kč vzbudí na malém městě pocity závidění a vyvolá představy o okrádání zákazníků. Přitom životní náklady rostou a průměrná mzda stoupá. Souhlasím i s jejím názorem, že mnohé ženy u nás se spokojí jen s domácí péčí o nehty.

●● Další problematiku zmiňuje čtenářka Mabel, která vidí problém v rekvalifikačních kurzech, které popisují absolventům skvělé podnikatelské vyhlídky s nehty za 400 Kč a manikúrou za 80 Kč...

## Návrat k otázkám z minulého čísla:

### ●● Je 1 000,-Kč za modelaci

**hodně nebo málo?** Ani jedno ani druhé, spíš jde o stanovení rozumného minima. Tak, aby existovala možnost rozvíjet vlastní firmu, vzdělávat se a zavádět do praxe novinky. Ale rozumném i pro odpovídající osobní ohodnocení, kterým nemyslíme život v luxusu, ale možnost pořídit si vlastní bydlení a dovolenou, kterou si za svoji práci zasloužíte.

●● **Jaká je odpovídající cena za modelaci nehtů?** Především ji ovlivňuje více faktorů. Veškeré odvody, tj. daně, sociální a zdravotní pojištění jsou dané. „Pohyblivou“ položkou bude umístění nehtového studia a s ním spojená výše nájmu. Pro mnohé paradoxně budou až na posledním místě náklady na materiál.

### ●● Uživí mě nehty za 350 Kč?

Pokud si pod pojmem uživí představíme „nezemřu hladu“, zřejmě ano. Máme-li s pojmem uživí spojeno i jiné skutečnosti, pak určitě ne.



Zamyslete se nad stanovením cen a započítejte všechny vaše náklady.

### ●● Existuje tak laciný materiál, abych udělala nehty za 500 Kč?

Pokud se spokojíte s platem na úrovni minimální mzdy, určitě jej najdete. Jsou-li vaše představy o vlastním ohodnocení vyšší, pak určitě ne.

### ●● Proč jsou tak velké rozdíly v cenách?

Stejně jako v obchodech s oblečením najdeme široké rozpětí cen, najdeme ho i ve službách. Od laciných nehtů s odpovídající kvalitou a trvanlivostí, přes rozumný standart až po luxusní službu poskytovanou v odpovídajícím prostředí. Ale vyplatí se koupit laciné tričko, které nepřežije první vyprání? Tomu, kdo chce na každý den nové, ano. A jinak: nechali byste si postavit dům od firmy, která nabízí třetinovou cenu než konkurence, ale víte o ní, že každý druhý dům, který postaví, se do deseti let rozpadne? Navíc pokud byste špatné reference neměli, tak byste si ji jako výhodného dodavatele pravděpodobně vybrali. Že by to nestálo ani za úvahu? A to je přesně ono: stanovte si podnikatelskou filozofii, oslovte odpovídající klientelu, nabídněte jim odpovídající služby a především vysvětlujte co přesně nabízíte. A jak už bylo mnohokrát řečeno, nestyďte se za odpovídající ohodnocení. *K dalším názorům se dostaneme příště. Zaujalo-li vás téma a především, pokud vás nastrovalo k úpravám vašich cen, uvítáme vaše konkrétní osobní zkušenosti na emailové adrese ceny@trosani.cz* ■