

12+

ВЕРИНА СЕРЕБРЯННАЯ

Блокнот для мастера перманентного макияжа

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ
И ПРОЦЕДУР



Ирина Серебрянная

**Блокнот для мастера
перманентного макияжа.
Ежемесячная запись
клиентов и процедур**

«Издательские решения»

Серебрянная И.

Блокнот для мастера перманентного макияжа. Ежемесячная запись клиентов и процедур / И. Серебрянная — «Издательские решения»,

Записывайте ваших клиентов не только в контакты телефона, но и в записную книгу, если вы меняете телефон, то это будет ваша палочка-выручалочка, не нужно все хранить в сим-карте.

Содержание

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО МАСТЕРУ ПМ	6
ЗАКУПКА И РАСХОД ДЛЯ МАСТЕРА ПМ	8
ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ НА МЕСЯЦ_____ (Записывайте здесь	10
НАЗВАНИЕ данного МЕСЯЦА, какой день недели, выходные)	
ДЕНЬ 1	10
ДЕНЬ 2	11
ДЕНЬ 3	12
ДЕНЬ 4	13
ДЕНЬ 5	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Блокнот для мастера
перманентного макияжа
Ежемесячная запись клиентов и процедур**

Ирина Серебрянная

© Ирина Серебрянная, 2026

ISBN 978-5-0070-1453-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО МАСТЕРУ ПМ

Приветствую мастеров своего любимого дела, меня зовут Ирина Серебрянная. Я создала этот блокнот для себя, потому что каждый раз записывать клиентов в телефоне, в заметках, оставляя оповещения было не совсем удобно, потому что в наш век память не только телефонов, но и в голове ее невозможно столько нагружать, она и так перенапряжена. Могу только записывать все в тетрадях, но и они настолько разные, что всегда приходится тратить время на разлиновку. А когда есть возможность воспользоваться созданием своего записного журнальчика на каждый месяц, почему бы и «да!», как теперь часто я повторяю.

Деньги — средство доступа к возможностям и улучшение качества жизни, но я скажу, что это может быть десятым значением для профессиональных мастеров, и главное — найти людей, которые будут доверять, понимать твой труд, и это безграничные возможности успеха, потому как без людей, ваших лучших клиентов — вы ничтожны. Умение считать деньги и дурак сможет, а ЗАРАБАТЫВАТЬ и усовершенствовать себя, вкладываться в знания и умения, научиться общаться с людьми правильно, без конфликтов — не все, вот чему нужно учиться, и тогда успех вам обеспечен сто процентов. Пополняйте свои блокноты клиентскими записями как можно больше.

Кому можно посоветовать свой блокнот: Косметологу, Мастеру перманентного макияжа, Маникюрщицам, Парикмахеру.

ВЕСТИ РАСПОРЯДОК ДНЯ — ваша выручалочка!

31 ДЕНЬ ПЛАНОВОЙ РАБОТЫ — вы точно будете многое успевать!

НАПОМИНАНИЕ КЛИЕНТАМ О ТОМ, ЧТО ПРИХОДИТ ВРЕМЯ КОРРЕКЦИИ — это не надоедание, это выработка привычки.

ИТАК, КАК ПРИУЧИТЬ СЕБЯ К БЛОКНОТУ? А ВЕДЬ НЕКОТОРЫМ ОЧЕНЬ СЛОЖНО, КОГДА СОБЫТИЯ ЖИЗНИ МЕНЯЮТСЯ, ЕСТЬ ДЕТИ, МУЖ И МНОГО ЗАБОТ ПО ХОЗЯЙСТВУ, НО ВЕДЬ ГЛАВНОЕ — РАБОТА И ЛЮБИМЫЕ КЛИЕНТЫ, КОТОРЫМ НУЖНО УДЕЛЯТЬ ВНИМАНИЕ.

Есть два варианта заполнения, для сов и для жаворонков:

1.ЛИБО ВЫ ВЫДЕЛЯЕТЕ ВРЕМЯ ВЕЧЕРОМ, ПЕРЕД СНОМ, ЧТОБЫ УТРОМ НАЧАТЬ ДЕЛА

2.ЛИБО ВЫБОР ПАДАЕТ НА УТРО, КОГДА ВЫ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА РАБОТЕ
ЧТО МЫ МОЖЕМ ЗАПИСЫВАТЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ — ПЛАН ДНЯ, ВРЕМЯ РАБОТЫ С КЛИЕНТАМИ, ОБЕД, ЧТО ИСПОЛЬЗОВАНО ИЗ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ЗА ДЕНЬ, ЧТО НУЖНО ДОРАБОТАТЬ ДЛЯ СЕБЯ, НОВЫЕ НЮАНСЫ В РАБОТЕ — КОНФЛИКТНАЯ СИТУАЦИЯ, ХОРОШИЙ ЛИ БЫЛ ДЕНЬ — ЛЕГКИЙ ИЛИ ТЯЖЕЛЫЙ.

ПРИБЫЛЬ — СКОЛЬКО ЗАРАБОТАНО

РАСХОД ДЕНЕГ — СКОЛЬКО ПОТРАЧЕНО

ЕСЛИ ВЫ КАЧЕСТВЕННО ВЫПОЛНЯЕТЕ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ, ЗНАЧИТ ЦЕНА ЗА ВАШУ РАБОТУ ДОЛЖНА ОПРАВДЫВАТЬ ЗАТРАТЫ — «В МИНУС», «В АКЦИЯХ» НЕВОЗМОЖНО ЗАРАБОТАТЬ, ВАШ РАСЧЕТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ВЫВЕРЕН: РАСХОДНИКИ, ВРЕМЯ, КОЛИЧЕСТВО КЛИЕНТОВ — ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ. НЕ СЧИТАЮТ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО ГЛУПЫЕ И НЕОБРАЗОВАННЫЕ, А ВЫ РАБОТАЕТЕ «В ДОЛГУЮ» — ВАМ ВАЖЕН ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАБОТЕ.

Выбрать для себя удобный налог, если вы ИП или самозанятый, правильно составлять чеки, и работать без проблем.

Я хочу дать вариант записи клиентов и план расходников — пока это для тех, кто занимается перманентным макияжем, но все равно это удобно.

ЗАКУПКА И РАСХОД ДЛЯ МАСТЕРА ПМ

ЗАКУПКА МАТЕРИАЛОВ НА МЕСЯЦ — ВСЕГДА ДОЛЖНА БЫТЬ ПЕРЕД ГЛА-ЗАМИ. Ваш кабинет не должен быть в дефиците, место, свет, доступ к воде — все функцио-нально.

ВАШ РАСХОДНИК ЗА МЕСЯЦ:

1.РАСХОД ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ — КОЛИЧЕСТВО ПО СЧЕТЧИКУ

2. АРЕНДА (НАИВАЖНЕЙШИЙ МИНУС И ОПЛАЧИВАЕМЫЙ)

3.АНЕСТЕЗИЯ

4.ПИГМЕНТЫ ДЛЯ ГУБ, БРОВЕЙ

5.ИГЛЫ, КАРТРИДЖИ

6.ОДНОРАЗОВЫЕ МЕШКИ ПРОЗРАЧНЫЕ

7.ПЕРЧАТКИ

8.САЛФЕТКИ ВЛАЖНЫЕ

9.ШАПОЧКИ

10.КОЛПАЧКИ

11.ОДНОРАЗОВЫЕ КОВРИКИ

12.ПАСТА ДЛЯ ЭСКИЗОВ

13.НИТЬ ДЛЯ КОНТУРА -ЧЕРНАЯ И БЕЛАЯ

14.ИЗОПРОПИЛОВЫЙ СПИРТ

15.ВАТНЫЕ ДИСКИ

16.ВАТНЫЕ ПАЛОЧКИ

17.ГЕЛЬ ОХЛАЖДАЮЩИЙ

18.МЕШКИ ДЛЯ МУСОРА 35Л, ЧЕРНЫЕ

19.МАСКИ МЕДИЦИНСКИЕ ОДНОРАЗОВЫЕ

20.УЛЬТРАГЕЛЬ для красивого фото

21.ЖИДКОЕ МЫЛО ДЛЯ РУК

22.ТУАЛЕТНАЯ БУМАГА

23.АПТЕЧКА для клиента

24.ПУДРА ПРОЗРАЧНАЯ

25.ХЛОРГЕКСИДИН, ПЕРЕКИСЬ ВОДОРОДА

26.ВАЗЕЛИН ДЛЯ ГУБ

27.БАНДАЖНАЯ ЛЕНТА

28.БАРЬЕРНАЯ ЗАЩИТА

29.ПЛЕНКА ДЛЯ АНЕСТЕЗИИ

30.ЩЕТКИ ДЛЯ НАНЕСЕНИЯ АНЕСТЕЗИИ

31.РЕМУВЕР

32.ЗЕЛЕНОЕ МЫЛО

33.БЫТХИМ — ЖИДКИЙ ХЛОРСОДЕРЖАЩИЙ «ЧИСТИН»

34.САЛФЕТКИ БЕЗВОРСОВЫЕ

Добавьте свои расходники — оставлю пустыми строчки

36.

37.

38.

39.

40.

41.

42.

43.

44.

НЕОБХОДИМО ПРОСЧИТЫВАТЬ И РИСКИ — АРЕНДА ПОВЫШАЕТСЯ, КЛИЕНТЫ МОГУТ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ КОРРЕКЦИИ ПО СЕМЕЙНЫМ ПРИЧИНАМ, ГОТОВЬТЕ СЕБЕ НЕПРИКАСАЕМЫЙ ЗАПАС ДЕНЕГ НА НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ — ЛЕКАРСТВА, МЕБЕЛЬ, ОБУЧЕНИЕ как доп. услуга плюс заработок.

Имея под рукой такой блокнот под рукой, который удобно носить с собой в сумке, он легкий и не занимает много места, вы каждый месяц будете следить за своими успехами и «пустыми датами» — делайте анализ цен, делайте это регулярно, чтобы хорошая привычка вошла в ваш повседневный ритм.

ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ НА МЕСЯЦ_____
(Записывайте здесь НАЗВАНИЕ данного
МЕСЯЦА, какой день недели, выходные)

ДЕНЬ 1

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9____ — ____ — ____

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

ДЕНЬ 2

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

ДЕНЬ 3

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

ДЕНЬ 4

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

ДЕНЬ 5

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТКИ _____

НАЗВАНИЕ ПРОЦЕДУРЫ... _____

ЦЕНА... _____

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.