

12+

ИРИНА СЕРЕБРЯННАЯ

Блокнот для мастера перманентного макияжа

ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ
И ПРОЦЕДУР



Ирина Серебрянная
Блокнот для мастера
перманентного макияжа.
Ежемесячная запись
клиентов и процедур

*<https://litres.ru/74152359>
ISBN 9785007014533*

Аннотация

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	5
ЗАКУПКА И РАСХОД ДЛЯ МАСТЕРА ПМ	8
ЗАПИСЬ КЛИЕНТОВ НА МЕСЯЦ_____	11
(Записывайте здесь НАЗВАНИЕ данного МЕСЯЦА, какой день недели, выходные)	
ДЕНЬ 1	11
ДЕНЬ 2	14
ДЕНЬ 3	17
ДЕНЬ 4	20
ДЕНЬ 5	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

**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 разливку. 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 про-

центов. 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 ГЛАЗАМИ. Ваш кабинет не должен быть в дефиците, место, свет, доступ к воде — все функционально.

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 «ЧИ-СТИН»

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** _ _ _ — _ _ _ _

ЗАМЕТ-

КИ _____

***НАЗВАНИЕ**

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

***ЦЕ-**

НА*... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

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

ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _

ЗАМЕТ-
КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _

ЗАМЕТ-
КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____

ДЕНЬ 2

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ- _____
НА*... _____
6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _

ЗАМЕТ-	
КИ	
*НАЗВАНИЕ	ПРОЦЕДУ-
РЫ*...	
*ЦЕ-	
НА*...	

ДЕНЬ 3

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _

ЗАМЕТ-	
КИ	
*НАЗВАНИЕ	ПРОЦЕДУ-
РЫ*...	
*ЦЕ-	
НА*...	

ДЕНЬ 4

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

2.ВРЕМЯ 10.00- 11.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

3.ВРЕМЯ 12.00- 13.00 *ИМЯ*

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

— _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
4.ВРЕМЯ 13.00- 14.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
5.ВРЕМЯ 14.00- 15.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____
*НАЗВАНИЕ _____ ПРОЦЕДУ-
РЫ*... _____
*ЦЕ-
НА*... _____
6.ВРЕМЯ 15.00- 16.00 *ИМЯ*
_____ НОМЕР ТЕЛЕФОНА: +7 9 _ _ _ — _ _ _
— _ _ _ _ _

ЗАМЕТ-	
КИ	
*НАЗВАНИЕ	ПРОЦЕДУ-
РЫ*...	
*ЦЕ-	
НА*...	

ДЕНЬ 5

ДЕНЬ НЕДЕЛИ _____

1.ВРЕМЯ 8.00- 9.00 *ИМЯ*

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

_____ — _ _ _ _
ЗАМЕТ-

КИ _____

*НАЗВАНИЕ

ПРОЦЕДУ-

РЫ*... _____

*ЦЕ-

НА*... _____

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.