

**ПУБЛИЧНАЯ ОФЕРТА**  
**НА ОКАЗАНИЕ ПЛАТНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ И**  
**КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ**

Российская Федерация  
город Тула

«21» апреля 2026 года

**1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

1.1. Настоящий документ в соответствии с п. 2 ст. 437 Гражданского кодекса Российской Федерации является официальным и публичным предложением Индивидуального предпринимателя Рубан Вероники Вячеславовны (далее – Исполнитель), действующей на основании свидетельства о государственной регистрации, адресованным любому дееспособному физическому лицу или индивидуальному предпринимателю (далее – Заказчик), заключить договор на условиях, изложенных ниже.

1.2. Полным и безоговорочным акцептом настоящей оферты является осуществление Заказчиком 100% предварительной оплаты услуг в соответствии с выбранным тарифом (Приложение № 1). Самостоятельная регистрация личного аккаунта на онлайн-платформе Геткурс/GetCourse является техническим условием предоставления доступа к материалам и не влияет на факт заключения договора.

1.3. Акцепт оферты означает полное и безоговорочное согласие Заказчика со всеми положениями настоящей оферты и приравнивается к заключению письменного договора на оказание платных информационных и консультационных услуг.

**2. ПРЕДМЕТ ОФЕРТЫ**

2.1. Исполнитель обязуется оказать Заказчику платные информационные и консультационные услуги в сфере организации бизнеса салонов красоты с использованием дистанционных образовательных технологий на онлайн-платформе Исполнителя (Геткурс/GetCourse) в форме текстовых, визуальных и видеоматериалов (далее – «Информационная программа»), а Заказчик обязуется оплатить эти услуги.

2.2. Настоящая оферта распространяется на любую Информационную программу и консультационные услуги, выбранные Заказчиком и описанные в Приложении № 2 к настоящей оферте.

2.3. Сроки освоения материалов и необходимость получения дополнительных платных консультаций определяются Заказчиком самостоятельно в пределах срока доступа к программе, установленного тарифом.

2.4. Детальное содержание, структура и продолжительность Информационных программ указаны в Приложении № 2, являющемся неотъемлемой частью настоящей оферты.

### **3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН**

3.1. Исполнитель обязан:

3.1.1. После получения оплаты предоставить Заказчику доступ к оплаченной Информационной программе на онлайн-платформе в течение 2 (двух) рабочих дней путём направления на электронную почту Заказчика, указанную при оплате, ссылки для регистрации и/или входа в личный кабинет.

3.1.2. Обеспечить возможность беспрепятственного доступа Заказчика к материалам Информационной программы в течение срока, определяемого выбранным тарифом и указанного в Приложении № 1, но не менее 3 (трёх) месяцев с даты открытия доступа.

3.2. Исполнитель вправе:

3.2.1. В одностороннем порядке вносить изменения и дополнения в содержание Информационной программы в целях её актуализации и совершенствования без ухудшения качества и заявленного объёма услуг.

3.2.2. Предложить Заказчику возможность получения индивидуальных консультаций специалистов, стоимость которых не входит в стоимость Информационной программы и оплачивается отдельно на условиях публичной оферты или отдельного договора.

3.3. Заказчик обязан:

3.3.1. Произвести 100% предварительную оплату услуг согласно выбранному тарифу в порядке, предусмотренном разделом 4 оферты.

3.3.2. Самостоятельно пройти регистрацию личного аккаунта на онлайн-платформе, используя предоставленную Исполнителем ссылку, и обеспечить сохранность своих аутентификационных данных.

3.3.3. Соблюдать правила использования онлайн-платформы, установленные её администрацией.

3.3.4. Нести личную ответственность за способ и результаты применения полученной информации и методик в собственной предпринимательской или иной деятельности, а также перед третьими лицами за качество услуг, оказываемых Заказчиком с использованием знаний, полученных от Исполнителя.

3.3.5. Самостоятельно и за свой счёт урегулировать все претензии третьих лиц и государственных органов, связанные исключительно с виновными действиями самого Заказчика при пользовании платформой (например, распространение оскорбительных материалов, спам, нарушение авторских прав третьих лиц). Исполнитель не несёт ответственности за содержание сообщений и действий Заказчика, не связанных с материалами курса.

3.3.6. Добросовестно изучать предоставленные материалы, выполнять практические задания, предусмотренные программой курса, в целях наилучшего усвоения информации. Выполнение заданий носит

рекомендательный характер и не является условием доступа к последующим модулям программы, если иное прямо не указано в описании тарифа.

3.3.7. Принимать участие в прямых эфирах с экспертами курса. В случае невозможности присутствия в режиме реального времени Заказчик вправе ознакомиться с записью эфира, которая будет доступна в личном кабинете в течение всего срока доступа к программе.

3.3.8. По запросу Исполнителя предоставлять достоверные данные об основных показателях деятельности предприятия (если применимо) для целей внутренней аналитики и персонализации рекомендаций.

3.4. Заказчик вправе:

3.4.1. Получать от Исполнителя полную и достоверную информацию об оказываемых услугах.

3.4.2. Воспользоваться дополнительными платными консультациями специалистов на условиях отдельного соглашения.

3.4.3. Отказаться от исполнения договора в порядке, предусмотренном разделом 9 настоящей оферты.

#### **4. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ И ПОРЯДОК ОПЛАТЫ**

4.1. Стоимость информационных и консультационных услуг по каждому тарифу указана в Приложении № 1.

4.2. Увеличение стоимости оплаченных услуг после акцепта оферты не допускается.

4.3. Заказчик осуществляет 100% предоплату путём безналичного перечисления денежных средств на расчётный счёт Исполнителя по выставленному счёту либо с использованием сервисов приёма платежей, интегрированных с сайтом Исполнителя. Оплата также может быть произведена за счёт кредитных средств, предоставляемых банками-партнёрами Исполнителя. В таком случае Заказчик самостоятельно заключает

кредитный договор с банком, условия которого определяются банком и не регулируются настоящей офертой.

4.4. Обязательство Заказчика по оплате считается исполненным с момента поступления всей суммы денежных средств на расчётный счёт Исполнителя или его платёжного агента.

## **5. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ**

5.1. В рамках оказания услуг Заказчику предоставляется доступ к результатам интеллектуальной деятельности Исполнителя, включая, но не ограничиваясь: тексты, изображения, видеозаписи, методики, структуру программы (далее – «Контент»), в связи с чем Заказчик обязан:

- не копировать, не записывать на какие-либо носители, не воспроизводить, не распространять, не доводить до всеобщего сведения любыми способами Контент или его части без предварительного письменного разрешения Исполнителя;
- немедленно уведомлять Исполнителя обо всех известных фактах нарушения исключительных прав Исполнителя третьими лицами;
- не передавать свои аутентификационные данные (логин и пароль) для доступа в личный кабинет третьим лицам.

5.2. Заказчику запрещается использовать полученные от Исполнителя методологии, инструменты и знания в целях создания конкурирующего продукта (онлайн-курса, тренинга, программы обучения) путём прямого копирования структуры, дизайна и содержания Контента Исполнителя. При этом Заказчик вправе свободно применять полученные знания и навыки в собственной профессиональной деятельности.

## **6. СРОК ДЕЙСТВИЯ ОФЕРТЫ. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА. ОСНОВАНИЯ И ПОРЯДОК РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА**

6.1. Настоящая оферта вступает в силу с момента её опубликования на сайте Исполнителя в сети Интернет и действует до момента её отзыва или изменения Исполнителем.

6.2. Договор на оказание платных информационных и консультационных услуг считается заключённым с момента акцепта оферты (оплаты) и не требует двустороннего подписания на бумажном носителе, сохраняя при этом полную юридическую силу.

6.3. Договор действует с момента акцепта Оферты в течение оплаченного срока доступа к Информационной программе, указанного в Приложении № 1.

6.4. Договор может быть расторгнут по соглашению Сторон.

6.5. Заказчик вправе в любое время отказаться от исполнения договора в одностороннем порядке при условии оплаты Исполнителю фактически понесённых расходов. Порядок и условия возврата денежных средств регламентированы разделом 9 настоящей оферты.

6.6. Исполнитель вправе в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть договор и заблокировать доступ Заказчика к платформе в случае существенного нарушения Заказчиком обязательств, предусмотренных разделом 5 (Интеллектуальная собственность). При этом денежные средства, уплаченные Заказчиком, возврату не подлежат и признаются неустойкой за нарушение исключительных прав.

## **7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**

7.1. В случае нарушения Заказчиком обязательств, предусмотренных пунктом 5.1 настоящей оферты, и выявления факта распространения Контента или предоставления доступа к нему третьим лицам, Заказчик по письменному требованию Исполнителя обязуется уплатить неустойку в размере 100% (ста процентов) от стоимости тарифа, указанного в Приложении № 1, за каждый выявленный случай нарушения. Уплата неустойки не освобождает Заказчика от обязанности возместить убытки в полном объёме сверх неустойки.

7.2. Исполнитель не несёт ответственности за несоответствие предоставленных услуг субъективным ожиданиям Заказчика и/или их отрицательную субъективную оценку. Услуги считаются оказанными качественно и в полном объёме, если Исполнитель предоставил доступ к материалам в соответствии с выбранным тарифом.

7.3. Никакая информация, видеоматериалы, сессии и/или консультации, предоставляемые Исполнителем, не могут рассматриваться как гарантии достижения конкретных коммерческих результатов. Ответственность за принятие решений на основе полученной информации лежит исключительно на Заказчике.

7.4. Заказчик принимает на себя все риски, связанные с использованием информации и материалов, предоставленных Исполнителем.

7.5. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), возникших после акцепта оферты. К таким обстоятельствам относятся: стихийные бедствия, военные действия, нормативные акты органов власти, длительные перебои в работе электросетей и сети Интернет, а также серьёзные технические сбои на стороне платформы Геткурс/GetCourse, делающие невозможным доступ к материалам в течение 5 (пяти) и более рабочих дней подряд. В случае наступления последнего обстоятельства Исполнитель обязуется продлить срок доступа Заказчика к программе на количество дней, равное продолжительности сбоя.

## **8. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ**

8.1. Все споры и разногласия, возникающие из настоящего договора или в связи с ним, подлежат урегулированию в обязательном досудебном претензионном порядке. Срок ответа на претензию – 10 (десять) рабочих дней с даты её получения по электронной почте, указанной в разделе 10.

8.2. В случае невозможности урегулирования спора в досудебном порядке он передаётся на рассмотрение в суд общей юрисдикции (арбитражный суд, если Заказчик индивидуальный предприниматель) по выбору истца: по месту нахождения ответчика или по месту жительства истца-потребителя, либо по месту заключения или исполнения договора, в соответствии с законодательством Российской Федерации о защите прав потребителей.

## **9. ПОРЯДОК ОТКАЗА ОТ ДОГОВОРА И ВОЗВРАТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

9.1. Заказчик вправе в любое время отказаться от исполнения договора, направив Исполнителю письменное заявление на адрес электронной почты [info@nika-nagel.ru](mailto:info@nika-nagel.ru) с указанием фамилии, имени, даты оплаты и причины отказа.

9.2. При отказе от договора до момента предоставления Заказчику доступа к личному кабинету (первого входа на платформу) Исполнитель возвращает уплаченные денежные средства в полном объёме в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты получения заявления.

9.3. При отказе от договора после предоставления доступа (открытия материалов курса) сумма, подлежащая возврату, рассчитывается пропорционально стоимости той части услуг, которая не была оказана на дату получения заявления об отказе. Стороны договорились, что стоимость фактически оказанных услуг определяется исходя из объёма открытых (доступных для просмотра) Заказчиком модулей / уроков на дату отказа согласно следующему принципу:

- если открыто менее 10% общего объёма материалов программы – возвращается 70% от оплаченной суммы;
- если открыто от 10% до 30% – возвращается 40%;

· если открыто более 30% – денежные средства не возвращаются, услуги считаются оказанными в полном объёме.

9.4. Возврат осуществляется тем же способом, которым была произведена оплата. В случае оплаты с использованием кредитных средств Заказчик самостоятельно урегулирует отношения с банком-кредитором.

## **10. ОБРАБОТКА ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ**

10.1. Принимая условия настоящей оферты, Заказчик даёт согласие на обработку своих персональных данных (фамилия, имя, адрес электронной почты, номер телефона) Исполнителем в целях исполнения договора (предоставление доступа, информационная поддержка), а также для направления информационных сообщений о новых продуктах и услугах Исполнителя.

10.2. Обработка персональных данных осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» и Политикой конфиденциальности, размещённой на сайте Исполнителя.

10.3. Согласие действует до момента его отзыва Заказчиком путём направления соответствующего уведомления на адрес электронной почты Исполнителя.

## **11. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

11.1. Стороны признают юридическую силу скан-копий и фотокопий документов, направленных с адресов электронной почты, указанных в реквизитах, при условии их читаемости и идентифицируемости.

11.2. В случае изменения своих реквизитов (наименования, адреса, банковских реквизитов) Сторона обязана уведомить другую Сторону в течение 7 (семи) рабочих дней с даты таких изменений.

11.3. Все Приложения к настоящей оферте являются её неотъемлемой частью.

## **12. РЕКВИЗИТЫ ИСПОЛНИТЕЛЯ**

Индивидуальный предприниматель Рубан Вероника Вячеславовна

ОГРНИП: 304710536300474

ИНН: 710503704908

Адрес: 300004, Тульская область, г. Тула, ул. Кирова, д. 143

р/с 40802810101690005154

АО «Альфа-банк»

БИК 044525593

к/с 3010181020000000593

E-mail: [info@nika-nagel.ru](mailto:info@nika-nagel.ru)

Тел. +7 (903) 843-45-53

Приложение № 1 – ТАРИФЫ

Приложение № 2 – ОПИСАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Приложение 1

Тарифы 13 поток курса "Мой салон - мои правила"

тарифы действуют с 21.04.2026 г. по 26.04.2026 г.

	<b>Старт</b>	<b>Бизнес Ангел</b>
<b>Длительность</b>	<b>3,5 месяца</b>	<b>12 месяцев</b>
Полная база знаний (видеоуроки)	да	да
Подписка на "Золотой Клуб"	3,5 мес	12 мес
Прямые эфиры с экспертами курса	да	да
Курс «Найм и командообразование»	да	да
Курс «Привлечение клиентов - 56 способов»	да	да
Эфиры психолога	да	да
Эфиры юриста	да	да
Диплом о прохождении	—	да
Личная годовая стратегия	—	да
Индивидуальная финансовая модель	—	да
Личный Бизнес-инженер	—	да
Персональная проверка ДЗ	—	да
Личная встреча с юристом	—	да
Мастер-майнды по вторникам	—	да
Отчётные встречи каждый месяц	—	да
Маркетинговый план на каждый месяц	—	да
Калькулятор себестоимости и прайса	—	да
Должностные инструкции + шаблоны документов	—	да
Аттестация мастеров маникюра и педикюра	—	да
2 персоны одного Заказчика	—	да
2 книги Вероники Рубан	—	да
Скидки партнёров (Аврора, Вантач, Зингер)	—	да
Запись эфиров Форума	—	да
Обучение на курсе администратора (2 чел)	—	да
<b>Стоимость тарифа</b>	<b>150 000 Р</b>	<b>280 000 Р</b>
<b>Оформление банковской рассрочки у партнеров на 12 мес</b>	<b>12 500 Р/мес</b>	<b>23 333 Р/мес</b>
Дополнительно: Свидетельство о профпереподготовке мастеров маникюра и педикюра (оплачивается отдельно), выпускной - ГАЛА-ужин (оплачивается отдельно), 2 слёта Ангелов в год (оплачивается отдельно)		

Тарифы 13 поток курса "Мой салон - мои правила"

тарифы действуют с 27.04.2026 г.

	<b>Старт</b>	<b>Бизнес Ангел</b>
<b>Длительность</b>	<b>3,5 месяца</b>	<b>12 месяцев</b>
Полная база знаний (видеоуроки)	да	да
Подписка на "Золотой Клуб"	3,5 мес	12 мес

Прямые эфиры с экспертами курса	да	да
Курс «Найм и командообразование»	да	да
Курс «Привлечение клиентов - 56 способов»	да	да
Эфиры психолога	да	да
Эфиры юриста	да	да
Диплом о прохождении	—	да
Личная годовая стратегия	—	да
Индивидуальная финансовая модель	—	да
Личный Бизнес-инженер	—	да
Персональная проверка ДЗ	—	да
Личная встреча с юристом	—	да
Мастер-майндс по вторникам	—	да
Отчётные встречи каждый месяц	—	да
Маркетинговый план на каждый месяц	—	да
Калькулятор себестоимости и прайса	—	да
Должностные инструкции + шаблоны документов	—	да
Аттестация мастеров маникюра и педикюра	—	да
2 персоны одного Заказчика	—	да
2 книги Вероники Рубан	—	да
Скидки партнёров (Аврора, Вантач, Зингер)	—	да
Запись эфиров Форума	—	да
<b>Стоимость тарифа</b>	<b>200 000 ₽</b>	<b>350 000 ₽</b>
<b>Оформление банковской рассрочки у партнеров на 12 мес</b>	<b>16 667 ₽/мес</b>	<b>29 167 ₽/мес</b>
Дополнительно: Свидетельство о профпереподготовке мастеров маникюра и педикюра (оплачивается отдельно), выпускной - ГАЛА-ужин (оплачивается отдельно), 2 слёта Ангелов в год (оплачивается отдельно)		

# **Приложение № 2**

Описание Информационной программы

ГODOВАЯ ПРОГРАММА

# БИЗНЕС АНГЕЛ

12 месяцев сопровождения

Ваш путь к салону,  
который работает на вас.

По шагам. По результатам.

---

Старт 13 потока школы «Ангелы Beauty»

**5 МАЯ 2026 · ПОТОК «ПРОРЫВ»**

**ВЕРОНИКА РУБАН**

Школа Директоров красивого бизнеса

**АНГЕЛЫ BEAUTY**

# Уважаемая коллега,

прочитайте этот документ не спеша. С чашкой кофе. Потому что это не «ещё одно коммерческое предложение». Это подробная карта вашего следующего года - по шагам, по неделям, по результатам. Карта, по которой вы придёте к салону, о котором всегда мечтали.

Несколько слов о школе, прежде чем пойдём дальше. Школа «Ангелы Beauty» работает по государственной лицензии Министерства образования. Наша программа обучения защищена в министерстве, мы имеем право преподавать как в онлайн, так и в офлайн. По итогу года каждый резидент получает диплом о профессиональной переподготовке государственного образца - «директор салона красоты».

И в этом файле я показываю вам лично - что будет дальше. Если вы скажете «да».

Не размытые обещания. Не «куплю курс - разберусь сама». А живой путь. С людьми, которые ведут вас за руку весь год. С цифрами, которые через 12 месяцев становятся другими. С вашей жизнью, которая перестаёт быть заложницей вашего бизнеса.

## **Это не курс. Это год, за который ваш салон становится другим. Навсегда.**

За 12 месяцев выручка салона растёт в 3-4 раза от точки старта. Появляется ваша плановая зарплата собственника. Команда перестаёт разваливаться.

Администратор становится точкой прибыли. Клиенты идут потоком. И самое главное - вы перестаёте быть заложником своего бизнеса. Вы начинаете жить свою жизнь. Живую, полную, вашу.

Я прошла этот путь сама. И провела по нему уже 1500+ директоров. Теперь - ваша очередь.

С уважением,

**Вероника Рубан**

## Как устроен ваш год

Год - это 3 спринта по 3,5 месяца. Между спринтами - обязательные каникулы по 2 недели.

Каждый спринт проходит блоками: стратегия, команда, клиенты, финансы, сервис. Но каждый раз на НОВОМ уровне. Это не линейный путь. Это спираль усиления - три витка. И ваш салон становится другим.

### Три витка спирали:

- Спринт 1 - фундамент. Рост выручки в 1,5-2 раза.
- Спринт 2 - рост. Ещё в 1,5-2 раза.
- Спринт 3 - масштаб. Ещё в 1,5-2 раза.

На выходе - х3-4 от точки старта. Это не прогноз «в среднем по больнице». Это результат, за которым стоит система школы, отработанная на 1500+ салонах.

### СПРИНТ 1

## ФУНДАМЕНТ

Май - август · 3,5 месяца

### Задача спринта

Вывести салон в управляемую стабильность и вырасти по выручке в 1,5-2 раза уже в первом спринте.

### НЕДЕЛИ 1-2

## Личная годовая стратегия с Владимиром Пчельниковым

С первого дня мы не «начинаем учиться». Мы сразу садимся за ваши цифры.

### Что вы готовите к стратегической сессии:

- Первое личное дело - общие вопросы по салону и по вам как собственнику: кто вы, где стоите, чего хотите через год
- Второе личное дело - таблица цифр за последние 3 месяца: выручка, загрузка, чеки, команда, расходы

На основании личных дел - Zoom с Владимиром Пчельниковым, финансовым директором группы компаний, 22 года в цифрах. Он копает глубоко внутрь вашего салона. Видит дыры. Видит точки роста. Видит потенциал ваших квадратных метров.

## На выходе - ЛИЧНАЯ СТРАТЕГИЯ НА 12 МЕСЯЦЕВ

Расписанная от 12-го месяца к 1-му. По каждому месяцу - 4-5 задач, разбитых на 1-2 задачи в неделю. С ожидаемым результатом на каждом этапе. С каникулами. У каждого резидента - СВОЯ стратегия, под свой салон, свой город, свои цифры.

### РЕЗУЛЬТАТ

У вас на руках личный стратегический файл. Распечатан. Висит в кабинете. Вы точно знаете, что делаете в понедельник утром. И в понедельник через 6 месяцев. Вы идёте по живой карте, а не на ощупь.

## ДЕКЛАРАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТА

После стратегической сессии мы с вами подписываем документ. В нём зафиксированы: ваши цели на год, наши обязательства как школы, ваши обязательства как резидента, шаги, сроки и метрики результата.

### НЕДЕЛИ 3-4

## Найм мастеров. Собираем вашу команду

Дальше - команда. По проверенной системе.

### Что внедряем:

- Аватар вашего мастера - кого берём, кого не берём и почему
- Две системы найма: быстрая (если горит) и системное обучение с подписанием контракта на 2 года - юридические договора, по которым мастер остаётся с вами минимум на 2 года
- Пошаговый скрипт собеседования
- 26 каналов поиска мастеров, в том числе бесплатных
- Кодекс салона - документ, по которому ваш салон работает по вашим правилам
- Адаптация новых мастеров в первый месяц

### РЕЗУЛЬТАТ

В вашей воронке 5-10 кандидатов. Минимум 1-2 новых мастера вышли на работу. Вы перестаёте переживать за мастеров и держаться за токсичных «потому что некем заменить». Вы начинаете ВЫБИРАТЬ своих.

## НЕДЕЛИ 5-6

### **Командообразование. Лестница. Мотивация**

Мастеров нашли - теперь собираем их в команду-систему.

#### **Что внедряем:**

- Карьерная лестница мастера - 4 ступени с понятным ростом дохода
- Система мотивации, от которой команда не выгорает
- Умный прайс - как поднять цены на конкретных мастеров так, чтобы клиенты остались
- Аттестация мастеров по нашим критериям
- Планёрки - формат, регламент, ритм
- Стандарт команды Ангелов - как общаемся между собой, с клиентом, с админом

#### **РЕЗУЛЬТАТ**

Команда перестаёт быть «каждый сам за себя». Становится системой. Мастера понимают, куда растут. Прайс поднят - без потери базы. Вы перестаёте платить «по настроению» и бояться недовольных лиц.

### **ЮРИДИЧЕСКИЙ ЧЕКАП - параллельно**

Юрист школы Александр Петрович Рубан лично смотрит ваши документы: договоры, налоги, форму бизнеса, кассовую дисциплину. Находит слабые места. Даёт готовый перечень того, что нужно исправить.

#### **РЕЗУЛЬТАТ**

Вы перестаёте бояться проверок. Спите спокойно. У вас на руках конкретный план, как защитить свой салон юридически.

## НЕДЕЛИ 7-8

### **Администратор. Сердце прибыльного салона**

Админ - это не «девочка на телефоне». Это правая рука директора. Без неё загрузка салона 20-30%. С ней - 70-80%.

#### **Если админа нет:**

Проходим найм и адаптацию по той же схеме: аватар, каналы, скрипт собеседования, первый месяц.

### **Если админ уже есть - внедряем систему школы:**

- Скрипты: входящий звонок, первый визит, допродажа, удержание, возврат
- Регламент рабочего дня администратора
- Ежедневная, еженедельная, ежемесячная система отчётов
- Контроль, чтобы админ не сидел в телефоне
- Возврат базы - админ лично обзванивает и возвращает спящих клиентов
- Мотивация: оклад + бонус за выполнение плана в рублях. Без процентов от выручки

#### **РЕЗУЛЬТАТ**

План начинает выполняться. Вы каждый день видите цифру. Админ ведёт возврат базы - клиенты, которые давно не приходили, идут снова. Впервые за долгое время у вас появляется человек, который отвечает за выручку и выполнение плана каждого дня.

### **НЕДЕЛИ 9-12**

## **Клиенты. Возврат и привлечение**

Четыре недели на клиентов. Клиентопоток - это ваша главная функция как директора.

В нашей системе - 56 каналов привлечения клиентов. Это копилка, которую я собирала 23 года. Внедрять все не нужно. Под каждый салон отбираются самые работающие - те, что быстрее всего дают поток клиентов в конкретном городе и на конкретной локации.

### **Три направления работы. Все 56 каналов распределены так:**

#### **Работа с базой - 10 каналов**

- Системный возврат потерянных клиентов - не «Маша, привет, давно не заходила», а работающая схема касаний
- Сертификаты для существующих клиентов - оружие для сарафана
- Реактивация спящей базы через администратора
- Программы лояльности, рекомендательные механики, допродажи, апгрейд услуги, работа с отменами и неявками

#### **Оффлайн - 20 каналов**

- Бьюти-дни и коллаборации с соседями
- Партнёрские программы с бизнесами-соседями
- Сарафан как система
- Работа с локацией и местным сообществом
- Выездные мероприятия, сертификаты в подарок, корпоративные клиенты, сетевые обмены, работа с домами/ЖК

### Онлайн - 26 каналов

- Соцсети - что публиковать, как вести, чтобы приходили клиенты
- Яндекс.Карты, 2ГИС и агрегаторы
- Работа с отзывами и репутацией
- Блогеры, рассылки, ВК, Телеграм, хештеги, видеоконтент, охватные механики

Каждый месяц вы получаете готовый МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ. Он обновляется каждый месяц - под сезон, под актуальные механики. Чтобы вам было удобно внедрять, не думая «с чего начать».

#### РЕЗУЛЬТАТ

Запись заполнена. Клиенты идут потоком - и старые возвращаются, и новые приходят. У вас работающий маркетинговый план, который обновляется каждый месяц. Прирост к выручке - в сотни тысяч рублей.

### НЕДЕЛИ 13-14

## Финансы. Все фонды. Личная финансовая таблица

А теперь - сердце системы. То, ради чего всё это.

### Что внедряем:

- ВСЕ 9 фондов с ВАШИМИ цифрами - каждый рубль на своей полке
- Собираем ЛИЧНУЮ ФИНАНСОВУЮ ТАБЛИЦУ вашего салона - это ваш пульт управления на годы вперёд
- Включаем фонд собственника - плановая зарплата себе каждый месяц
- Считаем маржу по каждой услуге и по каждому мастеру
- Выводим на плановую прибыль собственника

Ваша личная финансовая таблица - это инструмент. Вы видите всё: сколько заработали, сколько потратили, сколько ваша зарплата, какие фонды наполнены, где утечка. Управление салоном перестаёт быть «а сколько у меня на карте?»

## РЕЗУЛЬТАТ

Вы впервые берёте зарплату как собственник. Не «что осталось после всех». А плановую, из фонда. На вашу жизнь, на ваших детей, на ваши мечты. И у вас на руках таблица, которая показывает всё. Навсегда.

## Финал спринта 1. Выпускной. Диплом.

Каждый резидент выходит и защищает свой проект: что было на старте, что внедрили, какая цифра сейчас.

Я лично вручаю вам ДИПЛОМ о профессиональной переподготовке - государственный, по лицензии Министерства образования.

Этот момент меняет всё. Вы выходите не «девочкой с салоном». Вы - директор с системой и дипломом.

### Итог первого спринта:

- Личная стратегия на 12 месяцев - на стене в кабинете
- Декларация результата - подписана
- Команда собрана, мотивация работает, прайс поднят
- Юридический чекап пройден
- Админ ведёт план, отчёты, возврат базы
- 56 каналов привлечения запущены, запись заполнена
- Все 9 фондов работают, финансовая таблица - ваш пульт
- Вы получаете плановую зарплату собственника
- Выручка салона выросла в 1,5-2 раза от точки старта

## Каникулы. 2 недели. Обязательно.

С артефактами: фото с отдыха, декларация «я отдохнула и я живая».

Выгоревший собственник - это 100% мёртвый бизнес. Это правило школы. Команда работает сама - потому что вы её так выстроили. Возвращаетесь в ресурсе.

## СПРИНТ 2

# РОСТ

Сентябрь - декабрь · 3,5 месяца

## **Задача спринта**

Ещё в 1,5-2 раза рост выручки. Глубина и масштабирование того, что уже работает.

Идём блоками - но ГЛУБЖЕ.

## **СТРАТЕГИЯ**

Пересобираем цифры после первого спринта. Ставим новые цели под новый уровень.

## **КОМАНДА**

Дорастаем до полной загрузки мест. Углубляем карьерную лестницу. Аттестация. Мотивация на долгосрочную игру - чтобы мастера не уходили через год.

## **КЛИЕНТЫ**

Масштабируем работающие каналы. Добавляем новые под ваш салон. Маркетинговый план на каждый месяц. Бьюти-дни становятся системой, а не разовой акцией.

## **ФИНАНСЫ**

Углубляем фонды. Разбираем маржинальность КАЖДОЙ услуги и каждого мастера. Оптимизируем прайс так, чтобы каждая строка приносила прибыль.

## **СЕРВИС**

Запускаем тайных клиентов. Прорабатываем 56 неудобных вопросов клиента. Работа со стандартом сервиса - чтобы ваш салон узнавали.

## **РЕЗУЛЬТАТ**

Выручка выросла ещё в 1,5-2 раза. Команда полная. Клиенты идут потоком. Вы уже не работаете руками - вы УПРАВЛЯЕТЕ.

## **Слёт Ангелов №1**

После второго спринта - очный слёт. Резиденты со всей России, Беларуси, Казахстана, Европы собираются вместе. Нетворкинг. Обмен опытом. Живая энергия от людей, которые прошли ваш путь. Домой вы возвращаетесь другим человеком.

## **Каникулы. 2 недели.**

## СПРИНТ 3

# МАСШТАБ

Январь - апрель · 3,5 месяца

## Задача спринта

Ещё один рост в 1,5-2 раза. И окончательный выход собственника из операционки.

## СТРАТЕГИЯ

Пересобираем план на следующий период. Начинаем видеть свой салон на годы вперёд.

## КОМАНДА

Автономная. Вы на связи, но не в операционке. Мастера растут сами по выстроенной лестнице.

## КЛИЕНТЫ

Маркетинговый план на 12 месяцев вперёд. С акциями, сезонами, коллаборациями, бьюти-днями. Не «что бы запустить в этом месяце», а рабочий годовой план.

## ФИНАНСЫ

Годовая финансовая модель. Калькулятор себестоимости и прайса. Вы планируете год - и год идёт по плану.

## СЕРВИС

Полная стандартизация. Ваш салон работает по единым правилам, где бы вы ни находились.

## РЕЗУЛЬТАТ

Выручка х3-4 от старта года. Команда автономна. У вас на руках план на следующий год. Вы готовы либо открывать второй салон, либо жить свою жизнь. Выбор ваш.

## Слёт Ангелов №2. Гала-ужин.

Финальный слёт года. Гала-ужин. Вы приезжаете другим человеком. С другим салоном. С другой цифрой. С другой жизнью.

## И параллельно - весь год

Это не только блоки. Весь год с вами рядом - команда школы.

- Эфиры по четвергам - со мной и Владимиром Пчельниковым. Живьём. С вашими вопросами
- Мастер-майнды по вторникам - разборы, обсуждения, чужой опыт, который экономит вам месяцы
- Эфиры с приглашёнными экспертами школы - маркетолог, психолог - в отдельные четверги и вторники
- Эфиры с юристом школы - Александром Петровичем Рубаном - 20 лет в праве, ведёт юридическое сопровождение школы
- Отчётные встречи с вашим Бизнес-инженером по итогам каждого месяца - чтобы план не превратился в бумажку
- Эфиры с психологом школы - на постоянной основе, в течение всего года
- ВСЕ курсы школы в записи: найм, админ, клиенты, финансы, сервис - пересматривайте в любое время

## Ваш личный Бизнес-инженер

Это то, чего нет ни у кого на рынке. И это - то, что делает результат.

Личный Бизнес-инженер - это конкретный человек, закреплённый за вами весь год. Каждый рабочий день, с понедельника по пятницу, он задаёт вам 2 вопроса:

- Что вы сделали за сегодня?
- В чём вам нужна помощь?

Он помогает с внедрением. Отвечает на ваши вопросы в течение часа. Следит, чтобы вы не сваливались с маршрута. Он финансово мотивирован на ВАШ результат.

В субботу и воскресенье - вы строго отдыхаете. Это правило школы. В понедельник возвращаетесь в ресурсе - и снова в работу.

### **РЕЗУЛЬТАТ**

Вы не одна. Вас ведут за руку до результата. Срывов не бывает.

## Золотой Клуб. 260+ директоров

Параллельно всему - вы в Золотом Клубе. 260+ действующих директоров салонов красоты. Из всей России, Беларуси, Казахстана, Европы, Америки.

Это наше сердце. Наше комьюнити. Наша семья.

На каждый ваш вопрос в чате - развёрнутый ответ от команды и от меня лично в течение 15 минут. Плюс наши коллеги-Ангелы сразу делятся своим опытом.

Потому что они прошли то, через что вы только идёте.

### **РЕЗУЛЬТАТ**

Вы не одна в кабинете. За вами стоит семья из 260 сильных директоров. 24/7.

## Что входит в программу Бизнес Ангел

- Полная база знаний школы - 12 месяцев
- Золотой Клуб - 12 месяцев
- Курс «Найм и командообразование по шагам»
- Курс «Привлечение клиентов - 56 способов без бюджета»
- Личная годовая стратегия: Zoom с Владимиром Пчельниковым + файл на 12 месяцев
- Индивидуальная финансовая модель вашего салона
- Личный Бизнес-инженер весь год
- Персональная проверка домашних заданий с развёрнутой обратной связью под ваш салон
- Личный чекап юриста - Александр Петрович Рубан
- Мастер-майнды по вторникам
- Отчётные встречи по итогам каждого месяца
- Маркетинговый план привлечения клиентов, который обновляется каждый месяц
- Калькулятор себестоимости и прайса
- Готовые должностные инструкции + юридические шаблоны по найму
- Контракт с мастером на 2 года - защищён государством
- Аттестация мастеров маникюра и педикюра + свидетельство государственного образца
- Диплом о профессиональной переподготовке - по лицензии Министерства образования
- Выпускной: гала-ужин, экскурсии
- 2 слёта Ангелов в год
- В обучении могут участвовать 2 персоны: вы + партнёр или управляющий

- Скидки партнёров: Аврора -30%, Вантач -25%, Зингер -20%
- Записи всех эфиров и конференций в течение года

## Что вы получаете через год

Не «курс посмотрели - забыли». А реальное, измеряемое в цифрах и в вашей жизни:

- Выручка салона х3-4 от точки старта
- Команда, которая работает, а не разваливается
- Админ, который выполняет план и приносит деньги
- Клиентопоток без рекламных бюджетов
- Плановая зарплата собственника каждый месяц
- Личная финансовая таблица - ваш пульт управления
- Выход из операционки
- Декларация результата со статусом «выполнено»
- Диплом государственного образца
- Место в семье Ангелов на годы вперёд

И самое главное - вы больше НЕ одна. Вы директор с системой, со школой за спиной, с 260 коллегами рядом. Ваш салон больше не кричит «помоги». Он работает. А вы живёте.

## Почему 5 мая - это важно

13 поток школы стартует 5 мая. Следующего потока может не быть целый год - мы специально берём паузу между потоками, чтобы довести каждого резидента до результата.

Ваш салон не может ждать год. Каждый день, когда запись пустая, когда мастер уходит, когда выручка есть, а денег нет - это ваш салон просит о помощи.

Вы его создавали. Растили. Вкладывали душу, деньги, ночи. И сейчас всё поменялось - рынок, люди, правила. Именно от вас зависит, пойдёт ваш салон дальше или начнёт тихо спускаться вниз.

**Помогите своему салону. Он заслуживает. И вы заслуживаете.**

# Я жду вас в мае

---

Уважаемая коллега.

Я прошла этот путь сама. Я знаю, что такое открывать свой салон с дрожью в коленях. Что такое сомневаться в каждом шаге. Что такое бояться, что не получится.

И я знаю другое. Я знаю, что бывает с теми, кто решается идти - не один, а со школой, с командой, с системой.

Они становятся другими. Их салоны становятся другими. Их жизнь становится другой.

Я жду вас 5 мая на первом эфире 13 потока «ПРОРЫВ».

Если сомневаетесь - напишите мне лично.  
Я сама читаю и сама отвечаю.  
Поговорим про ваш салон. Спокойно, по делу.

**НАПИСАТЬ ВЕРОНИКЕ ЛИЧНО →**

или по ссылке:

**[@Veronika\\_Ruban](#)**

С уважением,

**Вероника Рубан**

БАЗОВЫЙ ТАРИФ

# АНГЕЛ.СТАРТ

~3,5 месяца, чтобы навести порядок в салоне

Базовый вход в систему школы.  
Вы идёте сами руками,  
школа проверяет каждый шаг.

---

Старт 13 потока школы «Ангелы Beauty»

**5 МАЯ 2026 · ПОТОК «ПРОРЫВ»**

**ВЕРОНИКА РУБАН**

Школа Директоров красивого бизнеса

**АНГЕЛЫ BEAUTY**

# Уважаемая коллега,

меня зовут Вероника Рубан. Я 23 года в beauty-бизнесе: у меня сеть салонов в Туле, производство Nika Nagel, онлайн-школа «Ангелы Beauty». Через 12 потоков школы прошли больше 1500 директоров. 5 мая 2026 стартует 13 поток - «ПРОРЫВ».

Школа «Ангелы Beauty» работает по государственной лицензии Министерства образования. Программа защищена в министерстве, мы имеем право преподавать в онлайн и офлайн.

АНГЕЛ.СТАРТ - базовый тариф школы. ~3,5 месяца по маршруту школы. Формат: вы идёте по шагам, делаете сами руками, школа проверяет ваши домашние задания и даёт развёрнутую обратную связь.

**Это тариф для тех, кто хочет войти в систему и идти сама руками, по нашим шагам. Без личного ведения.**

Если вам нужно, чтобы вас вели за руку весь год, с вашим Бизнес-инженером и личной стратегией, - это не этот тариф. Это БИЗНЕС АНГЕЛ. Смотрите финал документа.

## С чего начинается · 5 мая

5 мая 2026 у нас стартует 13 поток школы «Ангелы Beauty» - поток «ПРОРЫВ». В первый день:

- Открывается база знаний школы на ~3,5 месяца.
- Вы подключаетесь в Золотой Клуб с самого начала. 260+ действующих директоров салонов из России, Беларуси, Казахстана, Европы, Америки - уже внутри.
- Стартует стратегическая сессия - мы запускаем поток, показываем маршрут на ~3,5 месяца, разбираем, как пойдёт работа.
- Встреча с Бизнес-инженером школы. Он рассказывает полностью, как устроен поток: ритм, проверки домашних заданий, формат эфиров, правила работы в чате Золотого Клуба.

С этого дня вы внутри. Не одна в салоне со своими вопросами, а в команде.

### НЕДЕЛИ 1-2

## Найм мастеров

Первые две недели - входим в самую болезную тему большинства салонов. Откуда брать мастеров. Не случайных, не «кто придёт», а тех, кто подойдёт именно вашему салону.

Мы не даём общую теорию из серии «напишите объявление на hh.ru». У нас чёткий маршрут.

Начинаем с аватара - разбираем, какой мастер вам реально нужен под вашу концепцию, чек, клиента. Не тот, что понравился на собеседовании, а тот, который через три месяца приносит стабильную выручку.

Дальше - 2 системы найма. Одна работает на поток, вторая - на точечный подбор под редкие услуги. Вы выбираете, что запускать в вашем салоне.

Скрипт собеседования, по которому работают мои директора: за 40 минут вы видите, мастер ваш или не ваш. Никаких «дадим шанс» и «пусть поработает пару недель».

Разбираем 26 каналов, откуда реально приходят мастера. Не hh и «сарафан». 26 рабочих каналов - по каждому мы показываем, как его завести в вашем городе.

Кодекс салона и адаптация. Чтобы новый мастер вошёл в смену за 3 дня и начал работать, а не три месяца «привыкал».

Вы делаете домашние задания по каждому шагу. Школа проверяет. Даёт развёрнутую обратную связь - что именно докрутить в вашем скрипте, в вашем объявлении, в вашем аватаре.

## РЕЗУЛЬТАТ

У вашего салона появляется система найма. Не «где же их взять» с потолком в голове, а живая воронка, в которую мастера заходят каждый месяц.

## НЕДЕЛИ 3-4

### Командообразование. Лестница. Мотивация

Следующие две недели - про то, чтобы команда не разбежалась. Чтобы мастер, которого вы наняли, не ушёл через полгода в салон через дорогу за +5% к проценту.

Разбираем карьерную лестницу. Потому что если мастер не видит, куда он растёт - он уходит туда, где ему покажут рост.

Строим мотивацию. И вот здесь - главное. Большинство салонов платят мастеру 50-60% и потом удивляются, почему салон в минусе. У нас чёткая граница: процент мастера максимум 40%. Как при этом сделать так, чтобы мастер получал больше в рублях, а не в процентах - разбираем пошагово.

Умный прайс. Не «поднимем цены на 10%», а пересборка прайса под реальные часы мастера, под себестоимость, под уровень. Чтобы выручка росла, а клиент даже не заметил.

Аттестация мастеров. Те самые внутренние категории, которые двигают мастера вверх по лестнице.

Планёрки. Как их проводить, чтобы это был не разнос, а инструмент управления.

Стандарт команды - правила, по которым живёт салон. Кодекс, к которому возвращаются в спорных ситуациях.

## РЕЗУЛЬТАТ

Команда понимает правила. Прайс пересобран и даёт другую цифру в кассе. Планёрки работают не для галочки, а для роста.

## НЕДЕЛИ 5-6

### Администратор. Сердце прибыльного салона

Две недели, которые у 90% салонов меняют выручку. Потому что админ - это человек, который либо делает вам деньги, либо сливает всех клиентов, которых вы привели через маркетинг.

У меня в школе любят фразу: «Клиент, которого привёл маркетинг, заработал его админ». Вот это мы с вами и собираем.

Разбираем, как нанимать админа. Того, который не сидит в телефоне. Того, кто закрывает входящий звонок в запись. Того, кто допродает сертификат, абонемент, уход.

Регламенты смены: что админ делает каждый час. Не «отвечает на звонки и встречает клиентов» абстрактно, а 14 конкретных задач, расписанных по времени.

Скрипты работы с клиентом - новый, повторный, сложный, возвратный. Те самые скрипты, по которым работают мои салоны и салоны резидентов школы.

Контроль и мотивация. Как считать админу зарплату так, чтобы ему было выгодно не «сидеть», а делать выручку. Как его проверять - без истерик и без «я всё беру на себя».

Параллельно у вас в базе знаний уже открыт курс «Найм и командообразование по шагам» - вы идёте по нему в своём темпе.

## РЕЗУЛЬТАТ

У вас админ, который не просит поднять зарплату. Он сам её повышает - через выручку. Запись заполняется. Конверсия из входящих в записи растёт.

## НЕДЕЛИ 7-10

### Клиенты. Возврат и привлечение

Самый большой блок - 4 недели. Потому что клиенты - это кровь салона. Без них любая прокачанная команда сидит на креслах.

У меня в системе 56 каналов привлечения. Не 5 и не 10. Пятьдесят шесть. Работать со всеми не нужно и не надо - школа помогает выбрать 5-7 под ваш салон, город, концепцию.

Первая часть - работа с вашей существующей базой. Это самое дешёвое, что у вас есть, и на что большинство директоров закрывает глаза. Мы собираем базу, делим её по сегментам (активная, молчащая, старая), запускаем касания. Реактивация - одно из первых, что даёт выручку уже на 7-10 день.

Вторая часть - офлайн. 2ГИС, карты, отзовики, соседи-партнёры, арендодатели, коллаборации, флаеры. Кажется «бесплатно», но большинство директоров это не делает.

Третья часть - онлайн. Социальные сети, карты, отзывы. Как работать без бюджета и как подключить бюджет, когда будет чем платить.

Параллельно открыт курс «Привлечение клиентов - 56 способов без бюджета» - вы проходите его в своём темпе.

Домашние задания тут будут живые: запустить конкретный канал, замерить, принести цифру в школу. Школа проверяет, даёт обратную связь.

### **РЕЗУЛЬТАТ**

У вашего салона запущено 3-5 каналов. Работает база. Идёт поток новеньких, которых не было раньше.

### **НЕДЕЛИ 11-14**

## **Финансы. Все фонды. Личная финансовая таблица**

Финальный блок. 3,5 недели про деньги. И здесь честно: в СТАРТе вы получаете общую методологию школы - как устроены фонды салона, как считать выручку, как видеть прибыль. Индивидуальная финмодель под ваш салон с показателями на каждый день - это уже БИЗНЕС АНГЕЛ.

Но базовая картинка у вас будет.

Разбираем все фонды, из которых состоит выручка салона. Фонд оплаты труда. Фонд закупа. Фонд аренды. Фонд налогов. Фонд развития. Фонд собственника. Каждый фонд имеет свой процент и свою логику.

Показываем, как вытащить из выручки зарплату собственника. Потому что у половины директоров зарплата - это «то, что осталось». У нас - это фонд. С процентом. С регулярной выплатой. Как у любой другой должности в салоне.

Как считать чистую прибыль. Не ту, что «по ощущениям осталось». А ту, что в цифре.

Базовая финансовая таблица - шаблон, в который вы заводите свои цифры и видите, куда что уходит.

## РЕЗУЛЬТАТ

Вы видите свои фонды. Знаете, сколько и откуда идёт. Понимаете, где дыра. Заводите первую реальную таблицу салона - с цифрами, а не с ощущениями.

## Что идёт параллельно весь поток

- Эфиры по четвергам с Вероникой Рубан и Владимиром Пчельниковым - весь поток.
- Золотой Клуб - чат с 260+ действующими директорами, развёрнутые ответы от команды и лично от меня.
- Эфиры психолога школы (общий поток).
- Эфиры юриста школы (общий поток).

## Что входит в тариф Ангел.Старт

- База знаний школы на ~3,5 месяца (найм, админ, клиенты, финансы, сервис)
- Золотой Клуб на ~3,5 месяца
- Стратегическая сессия на старте + встреча с Бизнес-инженером
- Прямые эфиры каждый четверг - Вероника Рубан, Владимир Пчельников
- Курс «Найм и командообразование по шагам»
- Курс «Привлечение клиентов - 56 способов без бюджета»
- Эфиры психолога школы (общий поток)
- Эфиры юриста школы (общий поток)
- Проверка домашних заданий, развёрнутая обратная связь на GetCourse

## Чего нет в Ангел.Старт (и что есть ТОЛЬКО в Бизнес Ангел)

АНГЕЛ.СТАРТ - это базовый вход. Вы идёте сами по маршруту. Ниже - то, чего в этом тарифе нет, и что получают только резиденты годовой программы БИЗНЕС АНГЕЛ:

- Нет личной годовой стратегии. А значит - нет маршрута. В СТАРТе вы идёте по общему потоку. В БИЗНЕС АНГЕЛ: 2 личных дела + Zoom с Владимиром Пчельниковым + маршрут-трекер на 12 месяцев.
- Нет Декларации результата. В БИЗНЕС АНГЕЛ школа подписывает с вами Декларацию - документ с зафиксированными целями, обязательствами и шагами. С моей подписью. В СТАРТе - декларации нет.

- Нет личного Бизнес-инженера. В СТАРТе Бизнес-инженер проводит общий запуск на старте. В БИЗНЕС АНГЕЛ он сопровождает вас лично с понедельника по пятницу весь год: каждый день задаёт два вопроса - «что вы сделали?» и «в чём нужна помощь?». Отвечает в течение часа. Финансово мотивирован на ваш результат.
- Нет индивидуальной финансовой модели. В СТАРТе - общие шаблоны фондов. В БИЗНЕС АНГЕЛ - ваша финмодель с показателями на каждый день. Пульт управления салоном.
- Нет персонального чекапа юриста от Александра Рубана. В СТАРТе - общие эфиры юриста. В БИЗНЕС АНГЕЛ - Александр Рубан лично разбирает ваши договоры, налогообложение, документы и намечает стратегию исправления.
- Нет индивидуального пакета юридических документов под ваш салон.
- Нет Мастер-майндов по вторникам.
- Нет отчётных встреч по итогам каждого месяца.
- Нет маркетингового плана на каждый месяц.
- Нет калькулятора себестоимости и прайса.
- Нет аттестации мастеров маникюра и педикюра + свидетельства государственного образца.
- Нет диплома о профессиональной переподготовке (лицензия Минобразования).
- Нет выпускного - Гала-ужина со всей школой.
- Нет 2 Слётов Ангелов в год.
- Нет обучения на 2 персоны (вы + партнёр или управляющий).
- Нет скидок партнёров школы (Аврора -30%, Вантач -25%, Зингер -20%).
- Нет записи эфиров всех конференций школы в течение года.
- Нет 8,5 месяцев сопровождения: СТАРТ заканчивается в конце августа. БИЗНЕС АНГЕЛ идёт до следующего мая - все 12 месяцев, 3 спринта по ~3,5 месяца с каникулами между ними.

# Честное решение

---

Уважаемая коллега,

АНГЕЛ.СТАРТ - это не облегчённый курс.  
Это полный вход в систему школы на ~3,5 месяца.  
После него у вас будет маршрут по найму, команде, админу,  
клиентам и базовым финансам.

Но есть честное правило: за ~3,5 месяца невозможно  
вытащить салон в системный рост. Можно навести порядок  
в ключевых зонах. Но чтобы салон вырос в 1,5-2 раза,  
прошёл три спринта, вышел на другую выручку - нужен год.  
Нужен личный Бизнес-инженер. Нужна ваша финмодель.  
Нужна Декларация результата.

Это всё - БИЗНЕС АНГЕЛ.

Если вы в сомнениях - какой тариф ваш, - напишите мне лично.  
Я сама читаю и сама отвечаю.  
Разберём ваш салон спокойно.

**НАПИСАТЬ ВЕРОНИКЕ ЛИЧНО →**

или по ссылке:

**[@Veronika\\_Ruban](#)**

С уважением,

**Вероника Рубан**