

*Рэм А.В.*

## **LASH&BROW-ИНДУСТРИЯ. АНАЛИТИКА РЫНКА 2021**

ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ BEAUTY-ИНДУСТРИИ

БРОВИ — НОВЫЙ КУЛЬТ

ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ BROW-ИНДУСТРИИ

КРИЗИС ПОВЫСИЛ КОНКУРЕНЦИЮ СРЕДИ LASH&BROW-МАСТЕРОВ

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИИ LASH&BROW-МАСТЕРА

LASH&BROW-ИНДУСТРИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

Исследование проводилось с  
февраля по ноябрь 2021 года.

Объем статьи: 11 с.

Статья содержит 1 таблицу и  
7 рисунков.

Руководитель и разработчик  
проекта: Рэм Анастасия  
Валерьевна.

Сайт: [remnimbleheat.com](http://remnimbleheat.com)

E-mail: [dr.a.rem@yandex.ru](mailto:dr.a.rem@yandex.ru)

**Россия, Санкт-Петербург. Август 2021**

## I. ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ BEAUTY-ИНДУСТРИИ

По данным исследований ведущего бизнес-мультимедиа холдинга России — РБК (<https://tv.rbc.ru/>):

- в 2018 году объем рынка салонов красоты и моностудий, оказывающих бьюти-услуги, превышал 150 млрд рублей [1];
- а по итогам 2019 года (статья от 02.11.2020) объем российского рынка бьюти-услуг составлял уже 235 млрд рублей [2].

По сведениям «Российской газеты»<sup>1</sup> (статья от 18.08.2020) до пандемии COVID-19 годовой оборот бьюти-индустрии составлял:

- 160 млрд рублей в Москве и
- 972 млрд рублей по России [3].

В 2020 году пандемия COVID-19 создала трудности для всего бьюти-рынка. Объем падения выручки на российском рынке услуг красоты, включая салоны и парикмахерские, составил 30–35 % от показателей прошлого года, сообщила «Российской газете» вице-президент Российской ассоциации предпринимателей индустрии красоты Нина Литвинова. Отрасль потеряла по стране 10 % салонов красоты. Иными словами, каждый десятый салон не пережил пандемию [3].

### ВЫВОДЫ

- Пандемия COVID-19 и связанные с ней ограничительные меры привели к падению потребительских доходов в ряде государств. Следует ожидать, что в конце 2021 и в 2022 году на рынке бьюти-услуг по всему миру будет отмечаться нестабильность.
- Есть вероятность, что банкротство или вынужденное сокращение производства может коснуться даже крупных игроков всей индустрии красоты, если они не найдут нестандартные или неожиданные решения, дающие перспективы развития.
- Из-за сокращения финансового оборота растет конкуренция за прибыль между игроками рынка всей индустрии красоты, в том числе между производителями профессионального электрооборудования.
- Несмотря на то, что участников рынка в 2021–2022 годах ждет еще не одно испытание, пандемия создала почву для поиска новых идей и источников доходов.
- Перефразируя идею Чарльза Дарвина, можно сказать, что выиграет тот, кто сумеет внедрить изменения, которые позволят адаптироваться к новым условиям, не только выжить, но и увеличить доход.

<sup>1</sup> «Российская газета» (<https://rg.ru/>) — мультимедийный холдинг, лидер по объему аудитории в сегменте общественно-политических и деловых газет в России. «Российская газета» — ежедневная общественно-политическая газета. Учредитель — Правительство РФ. После публикации в «Российской газете» вступают в силу законы и нормативно-правовые акты.

## II. БРОВИ — НОВЫЙ КУЛЬТ

Brow-индустрия стала самостоятельной отраслью в мире красоты. Эта сфера имеет своих авторитетных личностей, экспертов и свои тренды, которые ощутимо влияют на формирование актуального образа женщины.

Популярность процедур по уходу за бровями привела к возникновению целого сегмента компаний, которые специализируются на производстве широкого спектра продукции и косметических средств специально для бровей и ресниц.

Отдельные школы в отрасли Lash&Brow предлагают курсы обучения специалистов в этой сфере. Например, мастер-бровист — специалист, занимающийся моделированием, коррекцией, оформлением и уходом за бровями. Мастер помогает подобрать форму и цвет бровей, окрашивает брови и ресницы, а также дает рекомендации о правильном уходе дома. Специалисты Lash&Brow также проводят процедуры перманентной модификации бровей и ресниц (выпрямление или завивка).

## III. ФИНАНСОВЫЙ ОБОРОТ BROW-ИНДУСТРИИ

Газета «РБК» (статья от 10.10.2016), ссылаясь на ряд источников (NDP, theguardian.com, Shapes BrowBar, BrowUp, Browhaus), приводит следующие данные:

- \$132,4 млн приходится на сегмент ухода за бровями, что составляет 11 % от \$1,2 млрд — объема всего мирового рынка макияжа глаз;
- £20 млн составил рынок ухода за бровями в Великобритании в 2015 году против 6,5 млн в 2010 году [4].

Интернет-издание «Forbes» (статья от 03.11.2020) со ссылкой на данные крупнейшего российского онлайн-ритейлера Wildberries сообщает, что из-за масочного режима российские женщины стали больше внимания уделять своим бровям и ресницам. В России вырос спрос на косметику для глаз и бровей, при этом продажи губной помады остались на уровне прошлого года [5].

Данные исследования компании Wildberries (октябрь 2020 года) также свидетельствуют, что рост продаж затронул не только косметику и средства для личного использования, но и профессиональные средства и инструменты, которые используют мастера Lash&Brow. При этом по сравнению с октябрём 2019 года продажи по некоторым из указанных в исследовании позиций выросли от 104 до 1052 % [5].

## ВЫВОДЫ

- По результатам нашего анализа Lash&Brow-рынка можно сделать вывод, что производители и разработчики профессионального электрооборудования для бьюти-индустрии (такие как: Münster e Dikson Service; Dewal; BaByliss Pro; Wella; Valera; Jaguar; Dyson; Parlux; Tecno Elettra; Coif-in; Ga Ma; Velecta Paramount; Ermila. WAHL Clipper Corporation USA; ETI; Hairway; Andis; HairOn; Philips; UKI; Panasonic, и т.д.):
  - практически не представлены в секторе Lash&Brow, и не являются инициаторами трендов, способных влиять на него;
  - не являются активными игроками Lash&Brow-рынка и в результате не участвуют в получении прибыли.
- Отсутствие прорывных идей и актуальных решений в области профессионального электрооборудования для Lash&Brow-индустрии приводит к потере возможных источников дохода, которые так важны в период кризиса.

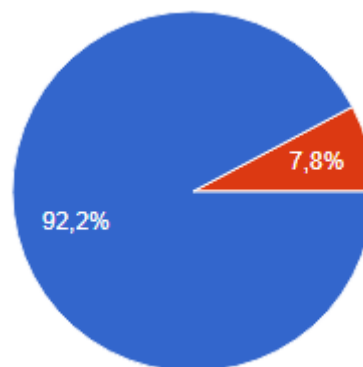
## IV. КРИЗИС ПОВЫСИЛ КОНКУРЕНЦИЮ СРЕДИ LASH&BROW-МАСТЕРОВ

Пандемия COVID-19 ощутимо обострила конкуренцию среди участников рынка бьюти-сервиса, как между компаниями, так и независимыми мастерами. Во время карантина многие клиенты, привыкшие к регулярным бьюти-процедурам в салонах, были не готовы отказаться от них, нарушали режим самоизоляции и обращались к мастерам, работающим на дому. В свою очередь специалисты, работавшие в салонах красоты и оказавшиеся в ситуации непредсказуемости и нестабильности, начали принимать клиентов в частном порядке [2].

### РЕЗУЛЬТАТЫ СОБСТВЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

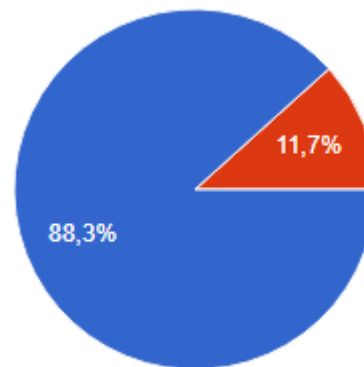
**Результаты опроса (n = 77), проведенного на одном из крупнейших форумов для Lash&Brow-мастеров в России, — «Brow-Sekta» (февраль, 2021) («ВКонтакте», <https://vk.com/> — русскоязычная социальная сеть), показали следующее.**

**98,2 % (71) опрошенных** согласились с утверждением: «Lash&Brow-специальность в России является профессией с высоким уровнем конкуренции между мастерами» (рисунок 1).



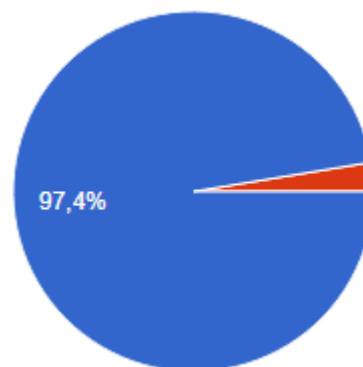
**Рис. 1**—Диаграмма распределения ответов. Синий - согласны с утверждением, красный—не согласны.

**88,3 % (68) опрошенных** согласились с утверждением: «Lash&Brow-мастеру необходимо прилагать немало усилий, иногда сверхусилий, для привлечения новых или удержания имеющихся клиентов» (рисунок 2).



**Рис. 2** — Диаграмма распределения ответов. Синий – согласны с утверждением, красный – не согласны.

При этом **97,4 % (75) опрошенных** согласились с утверждением: «Для того чтобы быть профессионалом хорошего уровня в сфере Lash&Brow-услуг, необходимы финансовые вложения в свое обучение, материалы и оборудование для работы, это дает преимущество по сравнению с другими мастерами» (рисунок 3).



**Рис. 3** — Диаграмма распределения ответов. Синий – согласны с утверждением, красный – не согласны.

## ВЫВОДЫ

- Пандемия повысила конкуренцию между компаниями, оказывающими Lash&Brow-услуги, а также между мастерами в этой сфере. Можно предположить, что и конкуренция между компаниями-производителями различной продукции для индустрии бровей и ресниц также возросла.
- Одновременно с этим Lash&Brow-мастера уверены, что финансовые вложения в обучение (для повышения мастерства), качественные материалы и оборудование для работы дадут им преимущество и повысят их конкурентоспособность.

## V. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОФЕССИИ LASH&BROW-МАСТЕРА

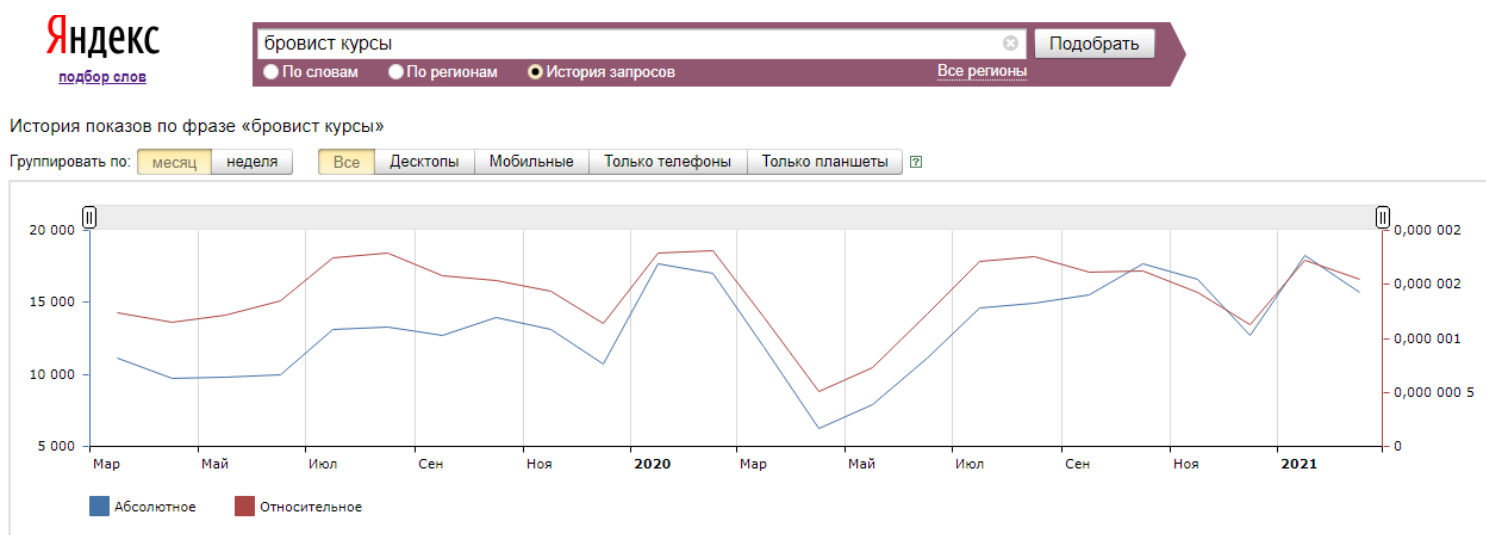
Вслед за популярностью Lash&Brow-услуг растет востребованность курсов обучения этой специальности. Курсы могут интересовать работников смежных сфер: визажисты, парикмахеры, стилисты и т. п., а также других желающих освоить дополнительный навык или перейти в новую профессию.

### РЕЗУЛЬТАТЫ СОБСТВЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

#### Аналитика сервиса WordStat по данным поисковой системы Яндекс на основе статистики пользовательских запросов на русском языке

Несмотря на обвальное падение поисковых запросов в Яндексе (<https://wordstat.yandex.ru/>) по фразе «бровист курсы» в апреле 2020 года (6214 показов), аналогичный поисковый запрос в 2021 году показал значительный рост до рекордных значений в январе (18 236 показов) и марте (20 655 показов), за весь указанный период (рисунок 4; таблица 1).

При этом показатели поисковых запросов в Яндексе по фразе «бровист курсы» в марте 2021 года (20 655 показов) более чем в два раза превышали аналогичные показатели до пандемии — в марте 2019 года (11 135 показов), что в целом демонстрирует рост интереса к обучению в данном направлении (рисунок 4; таблица 1).



**Рис. 4** — История показов по фразе «бровист курсы» (Яндекс, все регионы) в период с 01.03.2019 по 28.02.2021 [6].

**Таблица 1** — История показов по фразе «бровист курсы» (Яндекс, все регионы) в период с 01.03.2019 по 10.11.2021 [6]

Период	Количество показов*	Период	Количество показов*	Период	Количество показов*
01.03.2019–31.03.2019	<b>11 135</b>	01.03.2020–31.03.2020	<b>11 884</b>	01.03.2021–31.03.2021	<b>20 655</b>
01.04.2019–30.04.2019	9728	01.04.2020–30.04.2020	<b>6214</b>	01.04.2021–30.04.2021	14 036
01.05.2019–31.05.2019	9772	01.05.2020–31.05.2020	7935	01.05.2021–31.05.2021	13 813
01.06.2019–30.06.2019	9958	01.06.2020–30.06.2020	11 129	01.06.2021–30.06.2021	13 430
01.07.2019–31.07.2019	13 127	01.07.2020–31.07.2020	14 607	01.07.2021–31.07.2021	15 551
01.08.2019–31.08.2019	13 281	01.08.2020–31.08.2020	14 906	01.08.2021 - 31.08.2021	17 985
01.09.2019–30.09.2019	12 713	01.09.2020–30.09.2020	15 540	01.09.2021 - 30.09.2021	19 451
01.10.2019–31.10.2019	13 920	01.10.2020–31.10.2020	17 702	01.10.2021 - 31.10.2021	19 306
01.11.2019–30.11.2019	13 092	01.11.2020–30.11.2020	16 624		
01.12.2019–31.12.2019	10 729	01.12.2020–31.12.2020	12 667		
01.01.2020–31.01.2020	17 685	01.01.2021–31.01.2021	<b>18 236</b>		
01.02.2020–29.02.2020	16 984	01.02.2021–28.02.2021	15 732		

\*Количество показов результатов поиска за соответствующий месяц в абсолютных значениях

Необходимо учесть, что результаты поисковых запросов в Яндексе не учитывают результаты запросов в социальных сетях (Instagram, ВКонтакте или Facebook), где часто проводится поиск курсов для Lash&Brow-мастеров. Поэтому реальное число поисковых запросов может быть значительно выше результатов аналитики сервиса WordStat.

### Аналитика сайта Trud.com

Trud.com (<https://www.trud.com/>) — портал по трудоустройству и поисковая система для работодателей и соискателей в России. Портал собирает официальные вакансии и резюме с сотен других сайтов и является объемной базой данных.

По данным сайта Trud.com:

- По состоянию на 27.02.2021 по профессии «Бровист» в России было открыто 532 вакансии.
- При этом по состоянию на 19.03.2021 — уже 691 вакансия.
- А по состоянию на 20.05.2021 — 712 вакансий [7].
- По состоянию на 23.08.21 — 422 вакансии. Снижение может быть обусловлено как сезонными колебаниями (август — время отпусков), так и нестабильностью на рынке [7].

Данные сайта не учитывают вакансии, размещенные работодателями в социальных сетях (Instagram, ВКонтакте или Facebook). Поэтому реальное число вакансий может быть значительно выше результатов сайта Trud.com.

## ВЫВОДЫ

Рост популярности профессии Lash&Brow-мастера и интерес к обучению в 2021 году косвенно может отражать:

- Увеличение оптимистических настроений в сфере Lash&Brow-услуг и веры в светлое будущее, несмотря на пандемию, ограничения и снижение доходов.
- Осознание того факта, что в борьбе за клиентов необходим поиск решений для повышения качества предоставляемых услуг и своей конкурентоспособности. При этом обучение — один из способов улучшения качества услуг с целью получения преимуществ перед другими мастерами или компаниями в сфере Lash&Brow-услуг.
- Тенденцию возврата клиентов от вынужденного самостоятельного ухода в домашних условиях обратно в салоны красоты (студии). В связи с чем, руководителям салонов красоты, предоставляющим Lash&Brow-услуги, необходим приток новых сотрудников для удовлетворения повышающегося спроса.

## VI. LASH&BROW-ИНДУСТРИЯ, ТЕНДЕНЦИИ

### ТЕНДЕНЦИИ И ПОТРЕБНОСТИ СРЕДИ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ УСЛУГ

Ускорение ритма жизни привело к росту популярности экспресс-обслуживания в салонах красоты и моностудиях. Подобный сервис позволяет компаниям повысить эффективность работы мастеров, увеличить средний чек, а также удовлетворить потребность клиентов в быстром обслуживании [2].

По заключению А.С. Дохоловой (статья от 2019 года) в 2018 году моностудии (в их числе brow-бары) регулярно посещали 13,6 % женщин. Наиболее популярными у жительниц Москвы были процедуры ногтевого сервиса (77,5 % респондентов), а также коррекция и окрашивание бровей (41,3 %). В 2019 году из-за пандемии и падения реальных доходов населения в России интервал между посещениями увеличился в среднем на 25%. Одновременно с этим отсутствовали тенденции перехода клиентов в более низкие ценовые сегменты [8].

## ВЫВОДЫ

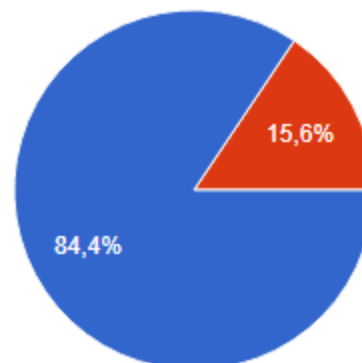
- Популярность быстрого обслуживания связана не только с потребностью сэкономить время для других дел, но и в принципе с желанием потребителей сократить продолжительные процедуры.
- Несмотря на влияние пандемии, потребители не готовы отказаться от Lash&Brow-услуг, однако хотят получить более качественный результат и более стойкий эффект после процедур, и таким образом сократить свои расходы.



## ТЕНДЕНЦИИ СРЕДИ МАСТЕРОВ. РЕЗУЛЬТАТЫ СОБСТВЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

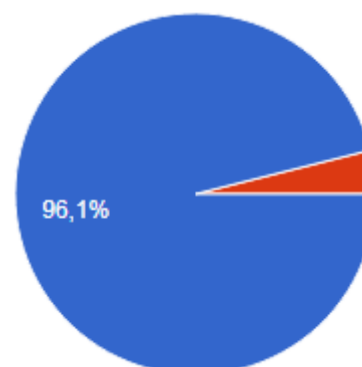
Результаты опроса ( $n = 77$ ), проведенного на одном из крупнейших форумов для Lash&Brow-мастеров в России — «Brow-Sekta» (февраль 2021), показали следующее.

**84,4 % (65) опрошенных** согласились с утверждением: «В сфере Lash&Brow существует дефицит инновационных идей (много марок и производителей, но в целом все примерно одинаковое). Однако если в Lash&Brow-индустрии появится уникальное оборудование или новые методики проведения процедур, которые повысят их конкурентоспособность, то я обязательно обучусь новому направлению» (рисунок 5).



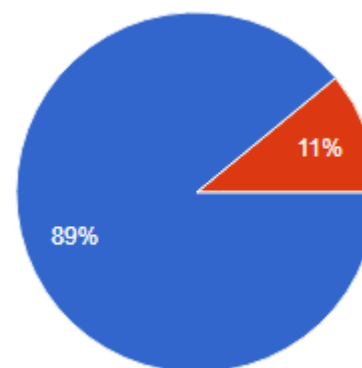
**Рис. 5** — Диаграмма распределения ответов. Синий – согласны с утверждением, красный – не согласны.

**96,1 % (74) опрошенных** согласились с утверждением: «Я бы хотел(а) иметь уникальные знания или оборудование (техническое устройство), которые позволят повысить эффективность работы (качество, стойкость эффекта от процедуры), сократить время процедур, привлечь внимание клиентов, для того чтобы иметь весомое преимущество перед другими Lash&Brow-мастерами» (рисунок 6).



**Рис. 6** — Диаграмма распределения ответов. Синий – согласны с утверждением, красный – не согласны.

**89 % (65) опрошенных**, позиционирующих себя как владельцы собственного бизнеса (студия, Lash&Brow-школа), согласились с утверждением: «Я бы хотел(а) иметь уникальное оборудование, которое повысит эффективность и сократит время процедур, поднимет профессиональный статус, а также позволит открыть новое направление в обучении» (рисунок 7).



**Рис. 7** — Диаграмма распределения ответов. Синий – согласны с утверждением, красный – не согласны.

## ВЫВОДЫ

- Рост конкуренции подталкивает мастеров к развитию. Отмечается потребность в новых идеях для повышения показателей привлечения и удержания клиентов.
- В сфере Lash&Brow существует дефицит новых идей и методик проведения процедур, которые могут заметно повлиять на эффективность работы мастеров и сократить продолжительность процедур.
- Мастера Lash&Brow рассматривают повышение стойкости эффекта от процедур как способ привлечения и удержания клиентов, которые вынуждены экономить и приходить реже.
- При этом владельцы компаний, предоставляющих бьюти-услуги, ищут способ повысить производительность труда и привлечь новых клиентов, что является актуальной задачей не только в период кризиса.
- Владельцы школ также ищут новые пути для привлечения учеников.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты исследования показали, что производители профессионального электрооборудования не являются активными участниками Lash&Brow-рынка и практически не представлены в этом секторе бьюти-индустрии. Такое положение лишает их возможных дополнительных источников дохода.

Ниша профессионального электрооборудования в Lash&Brow-индустрии пока что остается свободной из-за отсутствия актуальных идей в этой области. Вопрос заключается в том, кто сможет стать первым, предложив способ удовлетворить потребности клиентов, мастеров и владельцев компаний, предоставляющих Lash&Brow-услуги?

Рано или поздно кто-то займет эту нишу. Но на данный момент именно Ваша компания может стать лидером нового тренда и первой захватить рынок профессионального электрооборудования для Lash&Brow.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок салонов красоты России 2018. М., 2018. URL: <https://drive.google.com/file/d/1IsoXKj5fillnoHrRRGA1EEKbk48IJ1k0/view>
2. Пандемия усугубила трудности российского бьюти-рынка в 2020 году // РБК. 2020. 02.11. URL: <https://marketing.rbc.ru/articles/11939/>
3. Бьюти по больному // Российская газета. 2020. 18.08. URL: <https://rg.ru/2020/08/18/cto-izmenilos-v-biuti-industrii-iz-za-koronavirusa.html>
4. Поднялись на бровях. Сколько можно заработать на броу-баре // РБК. Свое дело. 2016. № 187 (2443), 10.10. URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2016/10/11/57fb56ba9a794714793ae9a0>
5. Из-за масочного режима в России вырос спрос на косметику для глаз и бровей // Forbes. Бизнес. 2020. 03.11. URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/412875-iz-za-masochnogo-rezhima-v-rossii-vyros-spros-na-kosmetiku-dlya-glaz-i-brovey>
6. Аналитика сервиса WordStat поисковой системы «Яндекс» на основе статистики пользовательских запросов на русском языке. URL: <https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=бровист%20курсы>
7. Trud.com. URL: <https://russia.trud.com/salary/692/100585.html>
8. Дохолова А.С. Российский рынок салонов красоты // Integral. 2019. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-salonor-krasoty>