

HEADSPA K



헤드스파K

전문점 입점제안서

www.headspak.com

HEAD SPA 
KOREA BEAUTY HOUSE WITH HEALING

INDEX

1. 헤드스파K

헤드스파K의 CI
헤드스파K 운영유형

2. 헤드스파K 사업개요

창업오픈조건
오픈절차

3. 경쟁력

헤드스파K 6단계 시스템
헤드스파K 제품 및 자료
연구개발 (R&D)
살롱노하우 교육과 공동광고홍보의 차별성
입점시 진행되는 본사 홍보시스템
헤드스파K 코치 운영

4. 창업& 수익분석

월수익구조분석
창업비용분석
헤드스파K 인테리어

5. 헤드스파K 프로그램

6. 헤드스파K 프로그램 기능성 적용

7. 경영관리 매뉴얼

승급 기준
교육 제도 플랜
헤드스파K 조직도 및 주요 업무 분장

Grid System



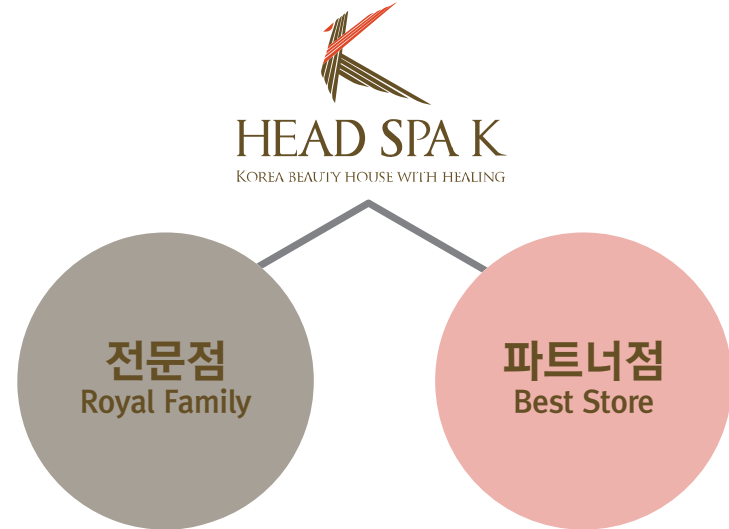
헤드스파K의 운영유형

헤드스파K는 파트너과 취급점, 2가지 유형으로 운영되고 있으며 유형에 따라 운영 방식, 교육, 홍보, 프로그램 및 기기 사용 등에 있어 차이가 있습니다.

1. 헤드스파K

헤드스파K의 CI

HEADSPA K의 심벌마크 'K'는 한국을 대표하는 장수 동물의 상징이자 단아하고 고고한 자태의 '학'을 모티브로 고객의 건강과 아름다움을 염원하는 헤드스파K의 마음을 담고 있습니다.



2.헤드스파K 사업개요

창업오픈조건

항 목	내 용 (20평 기준)	금 액 (VAT 별도)	비 고
가맹기본	가맹점 운영권 상표사용권 가맹보증금 노하우 교육비	4,000,000 1,000,000 3,000,000 3,000,000	가맹보증금은 탈퇴시 환불
헤드스파 제품세팅	제품 전 라인	5,000,000	
기기부문	모션삼푸베드 (3대) 헤드스파 종합기기 (1대) 미스트기 (1대) 두피측정기 (1대) 탄산워터편치 (0대)	8,400,000 3,000,000 900,000 600,000 0	설치비/배송비 별도/ 베드3대 이상 배송비지원 (제주 산간지역 별도)
기 타	미니홈페이지/대형타월/소형타월/고객가운/직원유니폼	1,171,000	수량별 변동
무상지원	현판/엑스배너/노하우북/메뉴얼북2종 명함/카탈로그일부/쇼핑백일부	0	
인테리어	2,500,000원 (평당) *4,500,000원 (평당) 백화점기준	50,000,000	기본 인테리어기준 (냉난방/간판/철거 집기 외 별도)
계 80,071,000원 매월 로열티 55만원 (VAT포함)			

※ 협회 자격증 (별도 희망시) 헤드스파 코디네이터 2급, 1급, 자격증 인증강사 (인증교육원 신청가능) 개별문의

2.헤드스파K 사업개요

오픈절차



충분한 상담

기술교육
진단 및 처방 관리 기술
경영교육
판매, 운영, 홍보, 고객,
직원 관리

인테리어 및
컨설팅 제공
공간 활용, 간판,
이미지 홀 등

매장 내 비치
본사 총괄

지속 사후 관리
홍보 및 광고

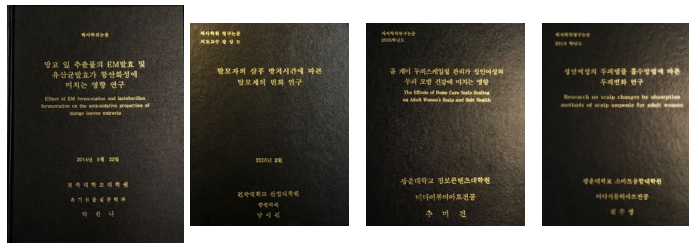
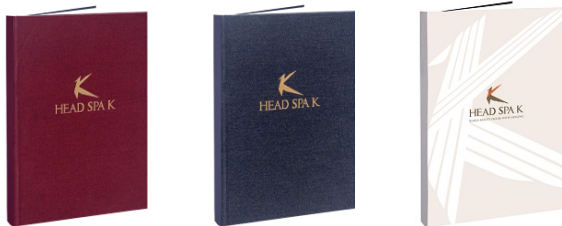
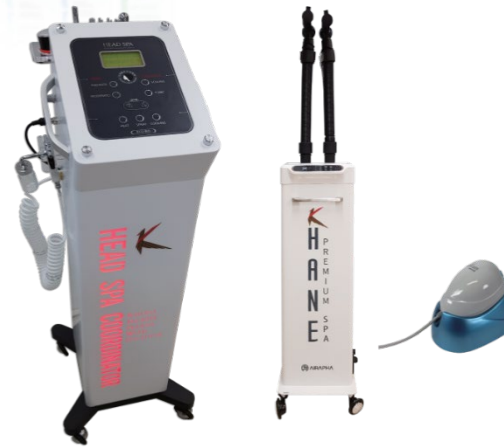
3.경쟁력

헤드스파K 6단계 시스템



3.경쟁력

헤드스파K 제품 및 자료



3. 경쟁력

연구개발 (R&D)

1. 천연·고기능성 제품

- 다기능 종합 기기에 맞는 두피·모발 전문 제품으로 차별화된 경쟁력
- 탈모 방지 성분 외 기술 특허를 기반으로 한 천연고기능성 제품제공으로 고객 만족 향상, 헤드스파K의 독자적 기기와 기술 노하우로 지식 기반 경영

2. 지속적인 연구 활동

- 에코바이오 연구팀의 개발 (두피, 탈모에 관한 심층적인 연구)
- 두피 모발, 탈모 고객들에 대한 임상공유로 지속적인 물질연구와 신제품개발, 현장연구원 위촉으로 정기적인 세미나 통한 현장연구

3. 임상을 통한 경쟁력

- 논문입증 (헤드스파협회 학술연구팀, 대학원석사, 학회지 외)
- 부설연구소(탈모과학 임상센터)에서의 지속적인 인체적용 효능에 대한 임상 공유로 과학적이고 지속적인 데이터 연구개발(R&D)
- 임상BOOK (외부 미공개)



살롱노하우 교육과 공동광고홍보의 차별성



초보자도 가능한 전문 교육 시스템 (노하우 Book교육)



On-Line을 통한 고객 관리 및 모바일 예약 시스템



본사 직접 광고, 홍보 공유 (검색 광고, SNS, 동영상)



3. 경쟁력

입점시 진행되는 본사 홍보시스템

헤드스파K 공식홈페이지 (전문점 주소 외), 인스타(전문점 계정), 카카오톡 채널, 인스타, 네이버 플레이스 등록, 모두홈페이지, 헤드스파K 공식인스타, 탈탈모TV 유튜브(공개, 비공개), 헤드스파K 프로그램 외 동영상공유(USB)



헤드스파K 코치 운영

- 16시간 헤드스파 전문교육 이수를 통해 코치자격 신청조건이 성립
- 코치, 헤드스파K 원장, 국제헤드스파협회 강사직 겸직이 가능
- 국제헤드스파 협회장, 수료증, 위촉장 수여

· 헤드스파코디네이터 교육 자격제도

항목·내용	금액
헤드스파K 코치교육 필수 16시간 헤드스파 전문점 교육 이수자 (국제 헤드스파 협회장, 코치 수료증 및 위촉장)	3,000,000
헤드스파 코디네이터 2급 선택 2급 정규 과목 이수 후, 2급 검정 자격 과정 합격 후 발급 (2급 자격증, 교육 수료증/ 자격증 발급 비용 별도)	600,000
헤드스파 코디네이터 1급 선택 1급 정규 과목 이수 후, 1급 검정 자격 과정 합격 후 발급 (1급 자격증, 교육 수료증/ 자격증 발급 비용 별도)	1,000,000
헤드스파 인증강사 선택 인증강사 교육 후 인증강사 자격 합격자 (인증강사 위촉장, 강사 교육 수료증/ 자격증 발급 비용 별도)	600,000

4.창업 & 수익분석

월수익 구조분석

· 매출 (20평 기준/ 원장 외 직원 1인)

항목	세부내역	예상매출	수익
관리 매출	10만원 * 고객 8명 (1일 80만원)*20일 근무	16,000,000	+15,040,000 제품원가: 160명 * 6,000원 = 96만원
제품 판매	고객 10명 * 30만원	3,000,000	+1,500,000 제품 구입가: 150만원
기타 비용	기본 운영비	-	-8,500,000 인건비: 2인*250만원=500만원 월 임대료 200만원 기타운영 경비 150만원 (로열티 포함)
		예상매출 19,000,000	순수익 +8,040,000 총매출 19,000,000 총비용 10,960,000

창업비용분석

· 창업비용 (20평 기준/ 평수에 따라 상이)

항목	내용	금액
장소 및 임대료	임대 보증금 ****지역에 따라 유동적	10,000,000
헤드스파K 창업비용	제품 기기 가맹비 *****유동적	30,000,000
인테리어	기본 인테리어 인테리어 추가비용 *****추가비용 간판 에어컨 철거비용 등 현장상황에 따라 상이	54,000,000
임대료 및 가맹보증금은 보관적 성격		계 94,000,000

헤드스파K 인테리어



창업에 가장 큰 부담으로 작용하는 임대 비용, 헤드스파K의 경우 매장 면적이 좁아도 효율적인 공간 사용이 가능합니다. 따라서 초기 창업 비용을 대폭 줄여주기 때문에 소자본 창업을 원하는 사람에게 추천하는 업종입니다.



헤드스파K 인테리어

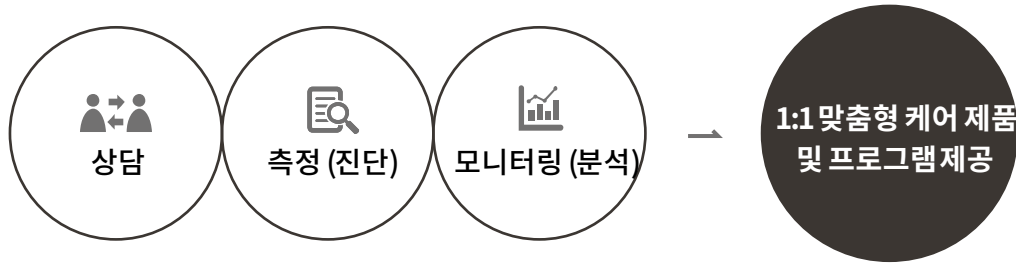


5.헤드스파K 프로그램

1단계 6H	
교육주제	<ul style="list-style-type: none"> ① chapter3.기기와 화장품 이해-실무 적용을 위한 기기와 화장품의 시너지효능효과, 실질적인 프로그램에 적용되는 프로그램을 위한 기기와 화장품의 효과를 암기하여 고객상담 접근법) 두피모발화장품 효능, 살롱 적용, 홈 케어 (부록:샵 교육book) ② 경영관리매뉴얼: chapter1.고객관리시스템 (쌤트리) ③ 살롱단계별 실전테크닉-3S, 4C, 5D, 7M, 9A
교육목표	<ul style="list-style-type: none"> ① 화장품과 기기 활용을 통한 프로그램 상담 (사전, 관리 중, 사후) 화장품의 성분 및 효능 효과를 이해, 암기하고 관리 전, 중, 후 고객상담 스킬 ② 고객관리(CRM)경영, 직원관리, 전자차트작성, 첫방문고객차트작성 (paper)
2단계 6H	
교육주제	<ul style="list-style-type: none"> ① chapter2. 두피 진단법-고객응대, 프로그램 처방 ② 임상학-임상분석을 통한 측정기 활용 상담 법 및 프로그램이해 (관리 전과 후의 예측을 위한 간접 임상 분석을 통한 상담기술) ③ 경영관리매뉴얼: chapter2.인력운영, 실전마케팅, 쌤트리차트작성법 ④ 살롱단계별 실전테크닉-10B, 12P, HRC (단계별)
교육목표	<ul style="list-style-type: none"> ① 측정기 사용법 익히기(완속도)-측정기로 촬영한 두피 상태 유형을 정확히 판독하여 관리프로그램적용에 따른 고객 관리 및 고객두피모발에 따른 유사임상분석으로 관리후의 결과를 예측하여 신뢰감, 타당성 인식으로 충성고객, 고정고객 형성 ② 실무기술익히기 (수준 높은 테크닉)

3단계 4H	
교육주제	<ul style="list-style-type: none"> ① chapter1.두피,모발,탈모(Physiology) 두피유형 (두피타입, 문제두피, 병원성 두피 외, 탈모 (이상탈모, 밀도, 굵기,모발 주기), 모발(손상모발, 모발 색,형태 외) ② 헤드스파 K 프로그램적용-매뉴얼book 프로그램 워크숍 (Roll play를 통한 고객 상담 마무리)
교육목표	<ul style="list-style-type: none"> ① 두피모발, 탈모 고객을 이해하고, 실질적인 현장의 전문용어사용에 따른 고객 신뢰감 형성 ② 매출 향상을 위한 실질적인 고객 회원 등록기술익힘
4단계 8H (전문점에 한함)	
교육주제	<ul style="list-style-type: none"> ① 본사직영점 현장실습 (출근/퇴근)
교육목표	<ul style="list-style-type: none"> ① 현장실습을 통해 현장 운영을 익힘

6.헤드스파K 프로그램 기능성 적용



DP라인

스캘링 겔 DP
헤어 쿨 샴푸
스캘프 스파 이온투 앰플 DP
스캘프 솔루션 토닉



DS라인

스캘링 겔 DS
스캘프 스파 샴푸
스캘프 스파 이온투 앰플 DS
스캘프 솔루션 토닉



OC라인

스캘링 겔 OC
탄산 쿨 샴푸
스캘프 스파 이온투 앰플 OC
스캘프 솔루션 토닉



HRC라인

스캘프 스파 샴푸
스캘프 스파팩
녹나무 트리트먼트
헤어에센스 리브인

7.경영관리 매뉴얼

승급 기준

- M(member: 멤버가 됨)
- P(professional: 전문가가 됨)
- L(leader: 조직을 이끌어 갈수 있음)

등 급	평가가능	근무기간 (평균)	승급 평가시기	급여		평가기준			인센티브	전체 성과급	승급 평가 기준 CASE	승급발령
				급 여	기본급	업무능력 (50)	회사충성도 (30)	인 성 (20)				
Intern M1	입사1개월 이후	3개월	매월 1회		기본급의 90%	다면평가	다면평가	다면평가			· 헤드스파K기초실무를 독한자 · 성실성, 정직성, 서비스 좋은 인성 가능한 자 · 헤드스파 비전공유 가능한자	인턴과정 (본사승급신청서 제출)
Coordinator M2	M2 12개월 이후	1년	필요하다고 인정될때 매분기 1회 3,6,9,12	2,460만 (205만/월)	202				제품 5%를 지급한다		· 정식사원 인증자격자 중에서 통과시킴 · 헤드스파K실무 충분히 이해한자 · 성실성, 정직성, 서비스, 좋은인성 적정한자 (다면평가) · 고객관리 (처음-마무리, 다음예약)가능자 · 회사의 상품설명이 가능한자	정식 Member2 (최고관리자승인 등록서 제출)
Coordinator M3	M3 후 12개월 이후	1년	시행하며 1년 만기 근무시 3개월 이내에 반드시 평가한다	2,520만 (210만/월)	205						· 숙련도 완성 · 상담력 수준 완성	정식Member3 (최고관리자승인 등록서 제출)
Expert (실장) P1	P1 후 12개월 이후	1년		2,640만 (220만/월)	210						· 전문가로 인정됨	전문가 인정단계 (실장급)
Master (실장/팀장) P2	P2 후 2년 이후	2년	매반기 평가 후 Supervisor 인증자격	3,000만 (250만/월)	220						· 인증자격자 중에서 Master 발령 · 헤드스파 관리 능력 우수한자 · 상담이 충분히 가능한자 · 고객운영관리(예약, 서비스)능력이 있는자	팀장
Supervisor (팀장) P3	정함이 없음		원장이 Supervisor를 견할수 있음						별도의 규정		· 점포의 경영능력이 가능한자 · 인증자격자 중에서 Supervisor발령 · 본사의 충성도 및 긍정적 사고자	
팀장 L1	정함이 없음	본사 관리직	매년 평가후 팀장 인증자격								· 백화점 타점포의 개발 및 활성화가 가능한자	팀장 발령
원장 L2	정함이 없음		투자 및 본사인증								· 투자하여 공동경영자	원장 위촉

- 1) 평가시험 → 규정기간(근무기간참고)이후 대상이지만 특별 경영자 추천의 경우는 예외로 적용함
- 2) 인사발령은 인증자격이 있는 사람들 대상으로 평가위원회에서 최종결정
- 3) 본사 승급Test의뢰(본사 교육팀 신청서 제출 → 본사 접수 후 일정 안내 → 승급Test결과표 의뢰 지점 보고서 이메일 전달 → 가맹점원장님 승낙 → 본사 승급 발령 최종 승급 발령 증 발급

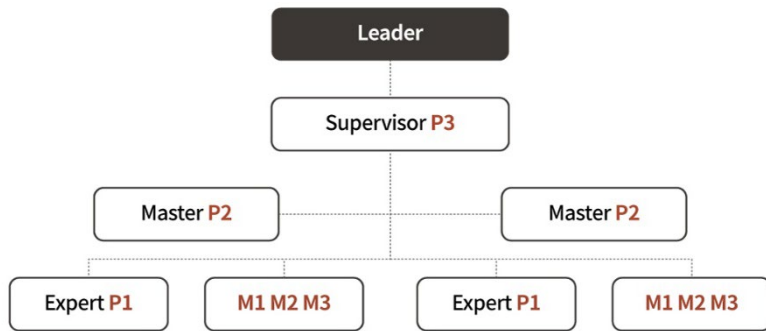
7.경영관리 매뉴얼

헤드스파K 직원직무표

직 급	기 간	직무내용 및 승급평가 기준
신입 입문 (인턴M1)	3개월	SHOP단계별시스템익히기, 직무예절, 헤드스파K프로그램테크닉, 교육 매뉴얼, 쌤트리, 진단기기촬영, 고객차트작성, SNS실행, 직원근로계약서 작성, 매일업무보고(단체톡), 출퇴근업무숙지 외
COORDINATOR (M2)	9개월/ 1년	매월 보고서, 두피 진단 및 고객MOT, 제품제고책임업무, 교육 매뉴얼 암기력향상 (제품판매능력), 쌤트리운영 완성, 관리 매뉴얼 향상 (사전, 관리 중, 사후, 홈케어 멘트), 진단촬영숙련, 상담능력향상(멘트), SNS향상, 상황별 매뉴얼 향상, 근태 (다면평가 내용숙지), 홈케어 판매 목표설정, SNS향상 능력
COORDINATOR (M2)	24개월/ 2년 (M2, 12개월 근무기준)	고객관리 숙련도 (진단, 상담, 프로그램, 마무리, 홈케어 어드바이스)향상, 매월매출 (개인매출) 목표완료수준, 관리&운영 매뉴얼 (상황별 멘트) 숙련 수준, M1/M2직원 실무 교육능력수준향상, SNS 향상 능력 (분석, 플랜, 기획, 실행) 향상
COORDINATOR (M3)	36개월/ 3년 (M3, 12개월 근무기준)	고객상 신규고객 (회원등록 능력), 기존고객 등록능력 (연계), 매월 이벤트 기획 (플랜, 실행, 분석, 보고서 제출) 담, 매월 판매출 목표 및 완료수준 향상 및 향상 (개인매출+직원매출), 직원단계별 교육수행능력, SHOP관리 운영 (상황별대응) 숙련수준
EXPERT(P1) 실장	48개월/ 4년 (P1, 12개월 근무기준)	고객관리 및 SHOP실무운영 전문가 로써의 완성수준, 홍보, 마케팅, 직원교육, 고객크레임 처리(대응)능력 완속, SHOP경영 회계처리 능력향상, 고객임상자료 완성
MASTER(P2) 실장& 팀장		시장조사, 광고 홍보 (전략, 기획, 실행능력, 보고서), 임상자료완성 및 상담자료제작, 매년, 매월, 분기별 운영 기획 (플랜, 실행, 평가, 보고서 제출)
SUPERVISOR(P3) 팀장		사업전략 수립, 매출목표관리, 조직관리, 실적관리, SHOP경영능력 가능자, 최고경영자에 대한 충성도 및 긍정적인 사고로 팀리더의 자격을 갖춘자, 정신 및 신체적건강이 양호한 자, 최고경영자의 추천에 의한 발령이 가능한 자
팀장L1		백화점 및 가맹점의 창업개발 및 활성화 능력을 갖춘 자 (계약 기준)
팀장L2		공동투자로 운영, 경영이 가능한 자 (계약에 의함)

7.경영관리 매뉴얼

헤드스파K 조직도 및 주요 업무 분장



원장 L2	경영 총괄
팀장 L1	원장 대리인으로 모든 조직 관리, 경영, 홍보, 마케팅, 직원 교육
Supervisor P3	매출 목표, 매출 관리, 성과 관리(RAP), 교육 전략, 경영 전략, 온라인 마케팅, 홈페이지 관리, 고객 관리, 식대, 급여, 경비 관리
Master P2	팀 전체 목표 설정 관리, 고객 접객 상담, 직원 관리(팀원 관리), 기술 교육, 고객 차트 관리 및 점검, CS 교육, 관리 중 매너 교육
Expert P1	담당 고객 접객 및 책임, 상담 고객 내부 업무, 두피 진단 및 상담, 관리실 내부 관리, 차트 관리, 기술 교육(두피)
Coordinator M3	담당 고객 접객 및 책임 관리, 피부 진단 상담, 직무 매너 및 접객 매너 담당
Coordinator M2	인턴 직원 교육, 고객 관리 및 목표 평가
Intern M1	고객 관리 프로그램 담당(예약, 차트 정리 확인, 전화 매너, 일지 기록 등), 테라피스트 보조 관리, 기본 관리
실습생	학교나 기관에서 일정 기간 동안 현장 실습을 온 학생 (관리실 내에서 이루어지는 전반적인 과정을 실습 기간에 맞추어 익힐 수 있도록 교육 과정을 만들어 진행, 주교육: 관리실 내 매너 교육, 직무 교육, 언어 교육, 클렌징 실무, 핸드 실무, 발 실무, 모델링, 팩, 고객 안내 교육, 위생 교육 등)