





#### Мобильная парикмахерская для мужчин

# «БАРБЕР-GO»



Каримов Рафис Фаритович Физлицо, Самозанятый Город Благовещенск Республика Башкортостан











ВЫДАН

РАФИСУ КАРИМОВУ

В ТОМ, ЧТО ОН ПРОШЕЛ ОБУЧЕНИЕ

ПО КУРСУ "Barber Start"



В БАРБЕРШОПЕ "ROCKET"

ОБУЧИЛ

АЙДАР КУТЛУЗАМАНОВ



Мне 36 лет. Стричь начал ещё когда служил в армии, но больше подтолкнуло меня к этому желание познать тайну парикмахерского искусства. Моя бабушка и родители тоже умели хорошо стричь в молодости, а моя родная сестра имеет свой салон красоты и тоже стрижёт, поэтому я решил отучиться на мужского парикмахера-барбера. На данный момент имею 2-хлетний опыт стрижек. Надеюсь вырасти до профессионала и поднять уровень Благовещенска в этом вопросе.



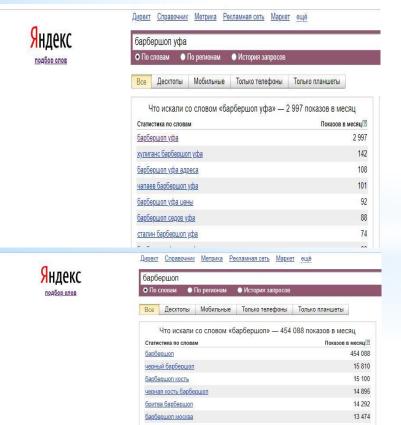


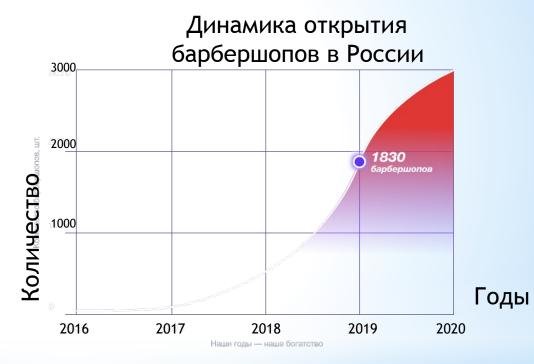


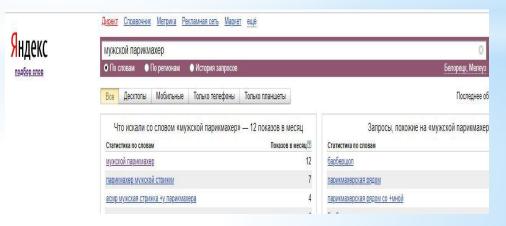


## Актуальность проекта

В настоящее время наблюдается всплеск популярности на ношение бороды и усов. Статистика свидетельствует о том, что на каждые 100 тысяч населения должен приходиться один барбершоп. А современный рынок обеспечивает лишь 15 процентов от потребностей населения.







## Вот так выглядит динамика популярности запроса «мужские парикмахерские» в России.

Агентство инвестиционного планирования и маркетинга «АИПИМ» в процессе анализа рынка парикмахерских услуг провело опрос, который позволил получить ответы на важные вопросы.

- Основная часть респондентов, принявших участие в опросе мужчины в возрасте 26-35 лет (44%) и еще 39% — 36-45 лет. Более 60% участников имеют доход свыше 50 тыс. рублей, в том числе 42% — свыше 70 тыс. рублей в месяц.
- Частота посещений парикмахерских салонов. Как выяснилось, 58% опрошенных мужчин посещают парикмахерскую один раз в месяц или чаще, а еще 42% — один раз в пять-шесть недель или реже.



По прогнозам аналитиков, в ближайшем будущем на премиальный сегмент будет приходиться 8-10% рынка, 25-30% — на средний, где стрижка стоит 600-900 рублей, и low-cost барбершопы займут до 60% рынка.





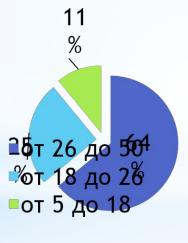




# Целевая аудитория проекта

- Основной показатель -- это мужчины от 26 до 50 лет,
- Средний юноши от 18 до 26 лет,
- Допонительный – дети и подростки от 5 и до 18 лет.

#### Целевая аудитория











# Анализ рынка

В городе Благовещенск на 04.01.2022 проживают 34 773 человека, 15 649 из которых мужчины:

- Малыши от 0 до 5 лет:
   1 158 человек,
- Дети и подростки от 5 до 18 лет:
   2 833 человек,
  - Молодые и взрослые мужчины от 18 до 50 лет:
     6 681 человек,
- Мужчины старше 50 лет: 4 977 человек.





ТАМ Мужское население города Уфа: 484 893 чел.

SAM Мужское население Благовещенского района: 21 669 чел.

**SOM** Мужское население города Благовещенск: 15 649 чел.







## Бизнес-модель проекта

#### Услуги:

- традиционное бритье лица и головы (опасной бритвой или машинкой);
- моделирование бороды и усов (в том числе машинкой);
- стрижка мужская (включая консультации по стилю, мытье головы и укладку);
- стрижка машинкой с переменой насадок;

мужской маникюр и педикюр (в перспективе);

точечный массаж;









## Конкуренты

#### Парикмахерские:

- Чио-Чио,
  - Роза,
  - Дуэт,
- Зеркало,
- Стрижём,
  - Виола,
  - Студия,
- АнжеЛика,
- Руки-Ножницы,
  - Стимул,
  - Шиколад,
    - Мечта.
- Церюльня Кузнецов

Кроме одного барбершопа, это обычные парикмахерские под универсальный уклон.

Многие виды услуг, которые хочу предоставить я, у этих парикмахерских отсутствуют, то есть я легко могу составить им конкуренцию в определённых услугах и сервисе:

- -- бритьё лица и головы,
- -- мытьё головы до и после стрижки,
- -- точечный массаж головы, шеи,
- -- тонирование бороды,
- -- удаление волосков из носа и ушей,
- -- бесплатное кофе, игра на приставке.







# Команда и партнеры

**Партнёры:** российские производители и поставщики косметики, укладочных средств и аксессуаров для барбершопов.































# Результаты

- Развитие индустрии мужской красоты
- Обучение ремеслу барберинга для детей и взрослых
- Реализованная мечта людей с ограниченными возможностями быть ухоженными, чтобы нравится себе и окружающим
- Создание рабочих мест путём расширения бизнеса
- Увеличения лояльности населения к администрации, так как город поддерживает подобные проекты.







## Финансы

В наличии уже имеются инструменты для стрижки, сумма - 120 000 р.

		Компания	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3	
	Сумма стартового капитала, руб.	600 000	Стрижка	Бритьё	Косметика	
С	рок окупаемости, мес.	12				
	Выручка, руб./мес.	59 000	36 000	15 000	8 000	
	Расходы, руб./мес.	10 200	7 200	3 000	<del></del>	
	Чистая прибыль, руб./мес.	48 800	28 800	12 000	8 000	
	Рентабельность по чистой прибыли, %	82,7%	80%	80%	100%	
	Средний чек, руб.		500	500	800	
	Количество продаж, шт./мес.		72	30	10	



Совершенство		
решений Стартового  стартового	Количество, шт.	Сумма, руб.
капитала		
Мужское барбер кресло "Даймонд"	1	61 500
Парикмахерская мойка "Шайн"	1	27 300
Тумба с зеркалом "Barber Jack"	1	17 850
Светильники светодиодные	5	10 000
УФ-дезинфектор SM-504	1	2 040
Стерилизатор для инструментов	1	790

HD Телевизор ВВК 32LEM-1089/T2C 32"	1	15 215
Игровая приставка PlayStation 4	1	31 999
Бензиновый генератор Loncin LC3500i	1	64 800
Автофургон/автобус ПАЗ 3205	1	200 000
Переоформление авто под салон	1	100 000
Ремонт авто под салон	1	61 000
Итого стартовь	600 000	
руб.		







# Какие риски у проекта/продукта?

Точка безубыточности = 33 000/мес Прогнозируемая среднемесечная выручка составит = 150 000/мес Запас финансовой прочности = 60.8%

Риски

Решения

Риск конкурентного преимущества

Улучшения качества, сервиса, доп. услуги.

Клиентский риск

Улучшить рекламу, дизайн, скидки, установка приемлимых цен

Логистические риски

Поиск других поставщиков

Поломка автомобиля

Правильная диагностика и качественный ремонт





## Перспективы захвата рынка

- Развитие бренда
- Посещение боле отдалённых населённых пунктов
- Открытие стационарных пунктов в других районах







# Ваш запрос

Запрашиваемая сумма на проект - 200 000 р.

Для запуска проекта необходима сумма в общем размере - 600 000 р.

Свои затраты - 120 000 р.(Инструменты)







## Контакты

Мои контакты:

ФИО: Каримов Рафис Фаритович

Телефон: 8 982-437-436-2

Электронная почта: navin510@bk.ru

Соц. сети: vk.com/id42190539

Сайт: --

### Спасибо за внимание!