



GRADUATE
SCHOOL OF
BUSINESS

Бизнес проект
тема «Разработка стратегии
Продвижения бренда «Largo Nails»
на рынке Центральной Азии и
РФ»

Калиев М.С.

Научный руководитель: Сохатская Н.П., к.э.н.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА

Частные предприниматели → бизнес (салон красоты)

Популярность маникюрных студий ↑ → рынок поставок товаров для маникюра ↑

Уровень профессионализма мастеров ↑ → ↑ требование к материалам для работы

Цель любого предприятия = максимальная прибыль → стратегия по продвижению бренда →

Возможность выхода на рынок и занять на нем лидирующие позиции

Цель бизнес-проекта - разработка стратегии продвижения товаров для маникюра под брендом «Lago Nails» на рынке Центральной Азии и РФ для повышения узнаваемости бренда и увеличения объема продаж ТОО «Batir Trade».

ХАРАКТЕРИСТИКА КОМПАНИИ

ТОО «Batir Trade»
было
зарегистрировано в
2015 году, г.Актобе.

Основным видом
деятельности
является оптовая и
розничная реализация
товаров для
маникюра, а именно
таких позиций как
аппараты для
маникюра, гель-лаки
для маникюра,
расходные материалы
для салонов красоты,
оборудование для
маникюра

С 2015г. является
представителем
продукции (гель-лаки)
международного
бренда «Ice Nova» в
15 городах
Казахстана.

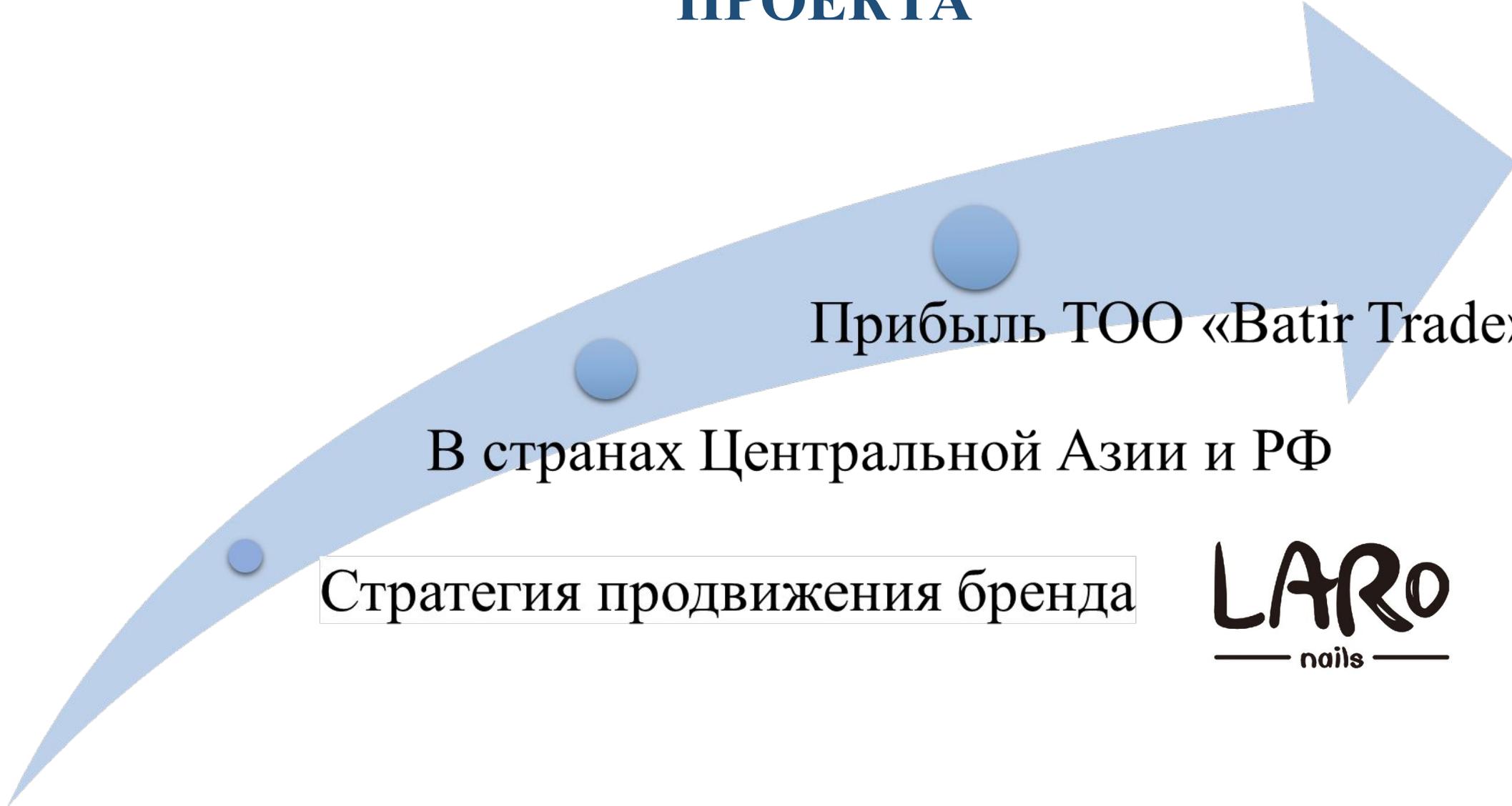
Реализует продукцию
(аппараты для
маникюра и педикюра)
таких заводов, как
«Guangzhou Ice
Cosmetic CO., LTD»,
«Saeshin Precision CO.,
LTD» (с 2017г.),
«Saeyang Micro Tech
Co., LTD» (с 2018г.),
которые пользуются
достаточно большим
спросом на рынках
СНГ.

В 2019 году ТОО
«Batir Trade» запустил
собственный бренд
товаров для маникюра
«Laro Nails»

ПРОБЛЕМА И ПРИЧИНЫ ЕЕ ВОЗНИКНОВЕНИЯ



ОЖИДАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА



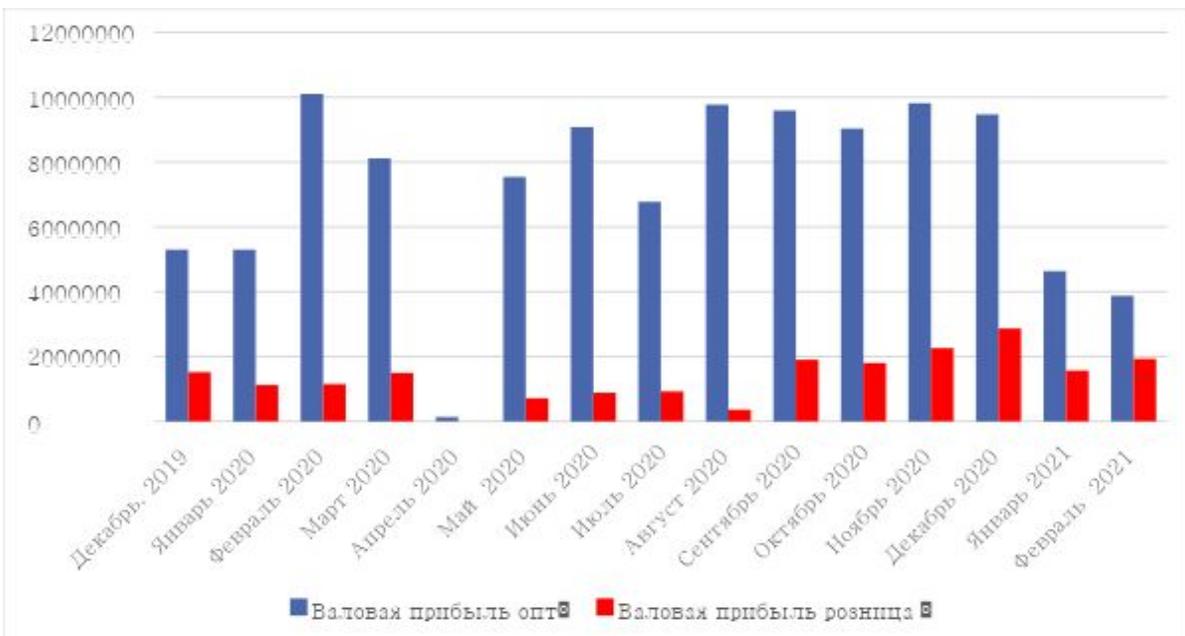
Прибыль ТОО «Batir Trade»

В странах Центральной Азии и РФ

Стратегия продвижения бренда

LARo
— nails —

ДОКАЗАТЕЛЬНАЯ БАЗА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ



Валовая прибыль от продаж ТОО «Batir Trade», тг



Общие расходы и чистая прибыль ТОО «Batir Trade», тг

Активный поиск клиентов через социальные сети

Сотрудничество с мастерами маникюра

Сотрудничество с блогерами

Таргетированная реклама

Участие в выставках красоты (Казахстан, Россия)

Instagram

laro_nails

Подписаться



51 публикаций

6 700 подписчиков

131 подписок

™ LARO NAILS | 📍 АКТОБЕ

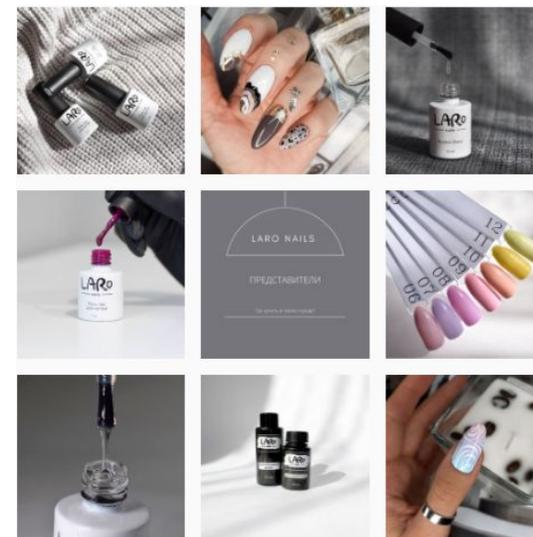
LARO - ОДНАЖДЫ И НАВСЕГДА

- Основатели бренда Laro
- Мы ищем представителей
- Доставка по всему СНГ

Ссылка для связи ✓

laro1.tilda.ws

Подписан(-а) depilyaciya_v_aktobe



ДОКАЗАТЕЛЬНАЯ БАЗА: РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Казахстанские бренды конкуренты

- Love nails;
- **Diva technology;**
- **Art style;**
- **Mia nails;**
- Spectrum nails Brand;
- Blackswan.

Российские бренды конкуренты

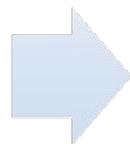
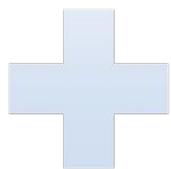
- Kodi Professional;
- Luxio;
- **TNL Professional;**
- Masura;
- ONIQ;
- Grattol Professional;
- Runail;
- Adricoco.

SWOT анализ бренда «Laro Nails»

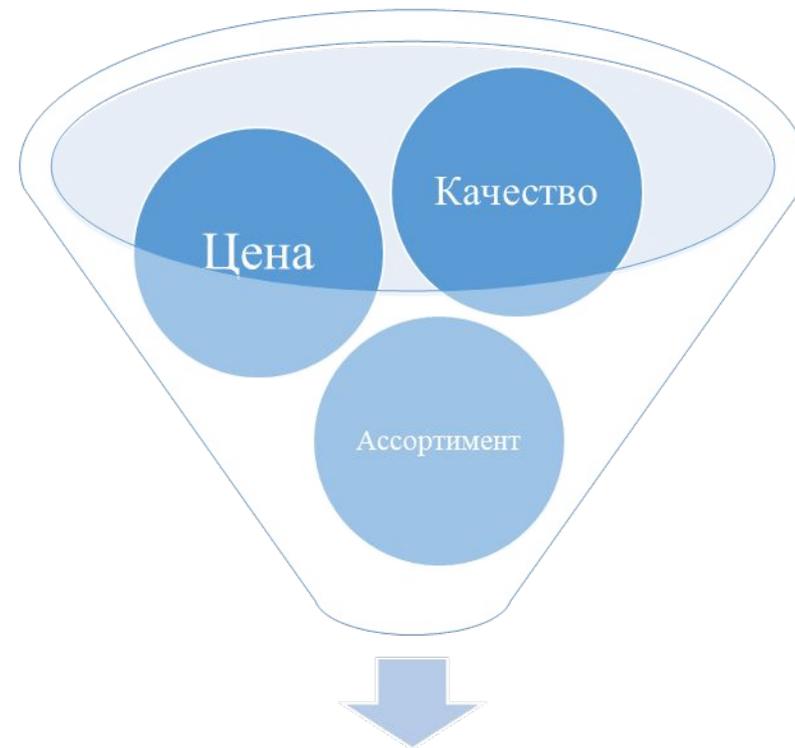
Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Актуальность и популярность предоставляемой продукции; - Высокое качество аппаратов и всей продукции; - Широкая палитра гель-лаков; - Известность бренда в Казахстане благодаря проделанной работе по продвижению; - Дружный и квалифицированный коллектив; - Профессионализм мастеров, с которыми сотрудничает бренд; - Удачное месторасположение офиса в центре г.Актобе; - Участие в различных ярмарках; - Раскрученный Instagram с высокой конверсией. 	<ul style="list-style-type: none"> - Зависимость от внешней среды; - Зависимость от клиентов; - Зависимость от производителей.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Благоприятная демографическая ситуация в стране и г. Актобе; - Расширение спектра услуг и ассортимента; - Личная заинтересованность производителей в улучшении качества продукции и скорости выполнения услуг, а также доставки; - Появление новых технологий; - Возможность выйти на рынок нейл индустрии в РФ и другие страны Азии; - Открытие новых филиалов по Казахстану и за его пределами; - Рост спроса на продукцию. 	<ul style="list-style-type: none"> - Высокий уровень конкуренции на рынке; - Сотрудничество части клиентов с другими брендами; - Запуск нынешних клиентов собственного бренда; - Появление новых брендов косметических средств и совершенствование предыдущих; - Новые маркетинговые технологии конкурентов; - Снижение потребительских возможностей; - Изменение потребностей и вкусов потребителей; - Изменение экономической ситуации в стране; - Увеличение цен на ресурсы; - Снижение качества продукции производителем.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

разработка такого контента, который выработает у потенциального клиента желание быстрее приобрести продукцию бренда



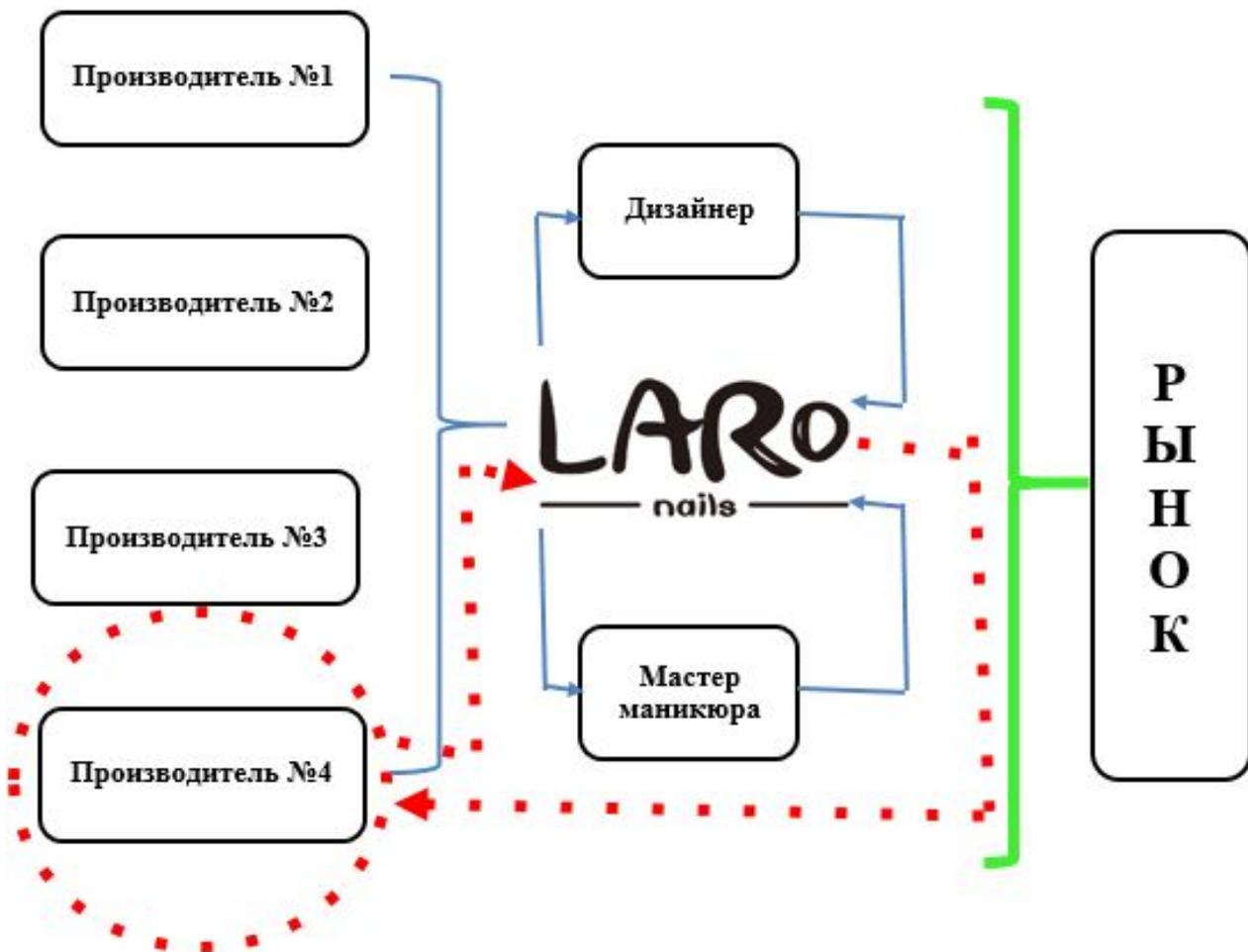
основной упор делается на посредников (дилеров) и персонал компании, которые будут стимулировать торговлю продукции бренда



Бренд

LARO
nails

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ



Стратегия продвижения бренда «Laro Nails» в РФ и Центральной Азии предполагает следующие действия:

1. Разработка сайта бренда.
2. Разработка плана продаж через социальные сети.
3. Разработка бонусной системы для сотрудников.
4. Участие на выставках красоты.
5. Выставление товаров бренда в интернет-магазинах.
6. Открытие офисов в РФ.
7. Запуск новой продукции, расширение ассортимента

Алгоритм процесса разработки продукции бренда «Laro Nails»

ОСНОВНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ПО РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ

План реализации стратегии продвижения бренда «Laro Nails»

№	Этапы реализации	
1	Разработать сайт бренда	<ul style="list-style-type: none"> - разработка одностраничного сайта - организация фотосессии для сайта и социальных сетей для последующей публикации качественного контента - запуск контекстной рекламы
2	Разработать план продаж через социальные сети	<ul style="list-style-type: none"> - составление контент-плана для Instagram, освещающий всю продукцию бренда «LaroNails» и актуальные новости - сбор базы данных салонов красоты Казахстана и России из 2 гис и яндекс картах, и данных мастеров маникюра из www.headhunter.com - активные продажи с помощью рассылок в InstagramDirect, WhatsApp, звонки - снятие рекламного ролика - запуск таргетированную рекламы в Instagram - организация спонсорского участия в Giveaway - отправка заинтересовавшимся клиентам тестовый набор - заключение договора на представительство и сотрудничество - организация продвижения бренда «LaroNails» посредством размещения работ мастеров при тестировании продукции в популярных тематических аккаунтах
3	Разработать бонусную систему для сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> - разработка бонусной системы для менеджеров, при нахождении новых представителей - прибавка к заработной плате 20 тысяч тенге с каждой успешной сделки
4	Участие на выставках красоты	<ul style="list-style-type: none"> - участие на выставках красоты в РФ (ближайшая выставка пройдет в г.Уфа в августе 11-14) - поиск новых представителей - раздача бесплатных образцов - заключение договора на представительство
5	Выставление товаров бренда в интернет-магазинах	<ul style="list-style-type: none"> - выставление товаров бренда в интернет-магазинах: https://www.wildberries.ru/ https://www.ozon.ru/, https://pochti.market.yandex.ru.
6	Открытие офисов в РФ	<ul style="list-style-type: none"> - открытие офисов в г. Москва и г. Санкт-Петербург (РФ) - наем торговых представителей, которые будут напрямую работать с салонами красоты
7	Запуск новой продукции, расширение ассортимента	<ul style="list-style-type: none"> - запуск новой продукции: слюда для ногтей 5 грамм; гель краска для ногтей; матовый Топ 10 грамм; новые цвета камуфлирующих баз (45 цветов)

ОЖИДАЕМЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Сумма затрат на продвижение бренда «Largo Nails» составит примерно 9 616 880 тг.

Срок реализации
- 1 год

Выручка от реализации за 12 месяцев 120 212 088 тг.

Среднедневной товарооборот 329 348 тг.

Прогнозируемый прирост среднедневного товарооборота 15 %

Рост чистой прибыли на 25% к концу 2021г.

Рост чистой прибыли на 15% к концу 2022г.