

Команда «Успех»

Бизнес-идея «Салон Nail»

Салон
«NAIL»



Члены команды

Лилит – коммуникабельный администратор салона, создающий уют, обеспечивающий сервис на высшем уровне

Виолетта – мастер маникюра высшего уровня, способный выполнить любой дизайн

Люба – связь с общественностью, специалист по рекламе и маркетингу

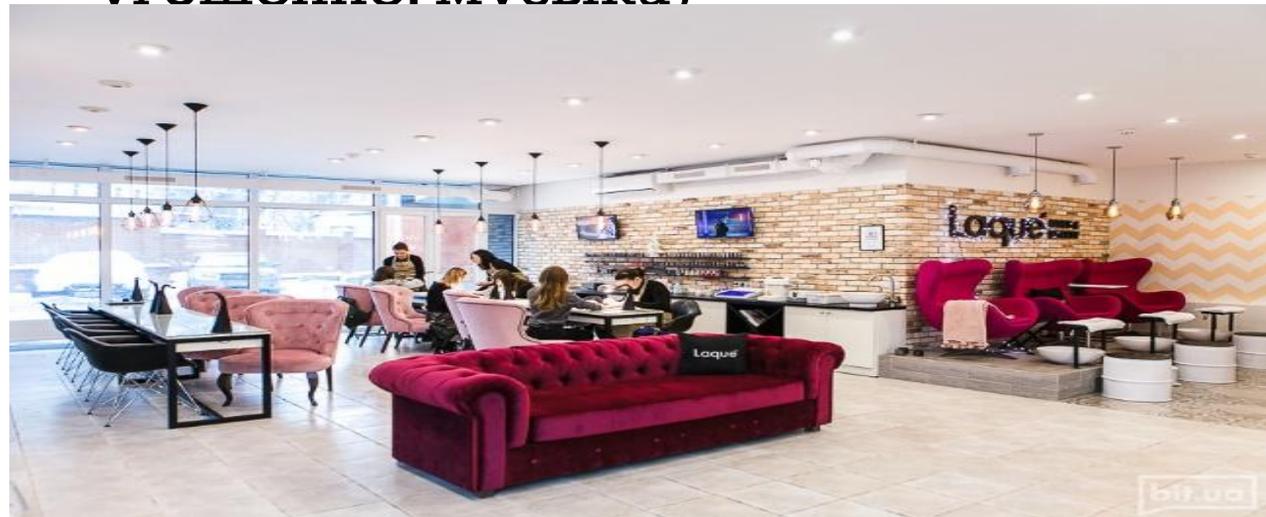
Ирина – мастер маникюра высшего уровня, способный выполнить любой дизайн, все виды наращивания ногтей.

ПОЧЕМУ ЭТА ИДЕЯ?

- 1) Постоянный, регулярный спрос женского населения
- 2) Не сезонный бизнес
- 3) Преобладание женского населения
- 4) Бизнес не требует больших вложений
- 5) Простая схема ведения бизнеса

Особенности

- 1) Скидки постоянным клиентам
- 2) Возможность одновременно пользоваться 2-мя услугами (маникюр+педикюр)
- 3) Предпраздничные акции
- 4) Приятный сервис (общение, угощение. музыка)



ПРОДУКТ

- 1) Педикюр (все виды дизайна, работы любой сложности)
- 2) Нарращивание ногтей шелком, гелем, типсами
- 3) Маникюр аппаратный, ручной
- 4) Гель-лак (палитра более 200 оттенков)
- 5) Косметологический уход за руками и ногами

ФАКТОРЫ УСПЕХА

- 1) Качество высшего уровня
- 2) Экономия времени клиента
- 3) Сервис высшего уровня



Реализация

- 1) аренда помещения в центре города 65 кв.м.
- 2) закупка оборудования (кресла, столы, зеркала, лампы и т.д.)
- 3) закупка материалов для работы
- 4) реклама и маркетинг



МОДУЛЬ С1

■ Целевая
аудитория



Целевая аудитория – женское население
г. Тюмени (254 415 чел.)

Возраст: не ограничен

Уровень дохода: с разным уровнем
дохода

Сегмент рынка: 30% обладают
личными мастерами маникюра (76324
чел.)

10% не интересуются маникюром
(17809 чел.)

60% - наши потенциальные клиенты
(160282 чел.)



- 1. Молодая девушка** (учится – работает, ведет активный образ жизни, общительная, следит за модой и за собой)
- 2. Женщина средних лет** (работает – домохозяйка, активна, следит за своей внешностью, с ограниченным свободным временем, уровень дохода от 20 000 до 40 000 руб.)
- 3. Женщина старшего возраста** (не работает, много свободного времени, дефицит общения, следит за своей внешностью)

МОДУЛЬ E1

■ МАРКЕТИНГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- **ЦЕЛЬ**

- 1) Получение максимально возможной прибыли за счет увеличения объема продаж (810 000 руб. в МЕСЯЦ)

- **ЗАДАЧИ:**

- 1) Достижение максимальной потребительской удовлетворенности
- 2) Предоставление максимально широкого выбора
- 3) Развитие предприятия и сферы деятельности

Маркетингов ый цикл и его составляющ ие

Ситуационный анализ:

- - анализ положения предприятия;
- - прогноз состояния предприятия при существующем положении дел;
- - анализ влияния внешней среды;

Маркетинговый синтез:

- - выдвижение возможных целей, позволяющих улучшить ситуацию;
- - оценка целей с точки зрения их эффективности;
- - принятие решения о главной и промежуточных целях;

Стратегическое планирование

- - выдвижение возможных стратегий действия;
- - выбор стратегии и ее обоснование.

Фактическая реализация

- - разработка оперативного плана
- - реализация конкретных действий

Новый ситуационный анализ

- - сбор данных о результатах работы
- - оценка проделанной работы
- - решение о проведения следующего цикла.

Маркетинговые инструменты



1. Женщина средних лет (проживает в городе, имеет семью, работает или домохозяйка, ведет активный образ жизни, любит путешествовать, посещает культурные учреждения, следит за своей внешностью, с ограниченным свободным временем, уровень дохода от 25 000 до 45 000 руб.)

Каналы: торговые центры, кафе, социальные сети, другие косметические салоны, бассейны, турагентство, кино, театр.

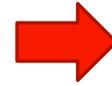
Визитка



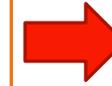
**Планирован
ие рабочего
процесса**

**Разработка бизнес-
идеи**

**Изучение рынка,
выделение
целевой
аудитории и ее
сегментов**



**Изучение
потребностей
целевой
аудитории,
разработка
стратегического
плана**



**Регистрация в
налоговых
органах.
Получить
разрешения от
пожарников и
СЭС, печать (50
000 руб.)**

**Аренда
помещения 75
кв.м (50 000
руб.)**

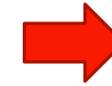
Одно рабочее место – 35,
Уборная – 5 кв.м; Ресепшен
— 5 кв.м; Зона ожидания
(диванчик, столик с
журналами) — 8 кв.м;
Отдельное помещение для
хранения материалов и
оборудования – 12 кв.м;
Небольшое помещение для
сотрудников – 8



**Закупка оборудования и
материалов:**

1. Маникюрные столы 2 штуки стоимостью 10 тысяч рублей. В сумме 20000 рублей;
2. Тонкие маникюрные лампы для сушки и кварцевые стерилизаторы по 2 штук в сумме 40000 рублей;
3. Фрезеры для педикюра и ногтевого маникюра — 2000 рублей;
4. Воскоплав и аппараты для маникюра — 4000 рублей;
5. Стерилизаторы и аксессуары — 3000 рублей;
6. Подушечки и подставки — 1000 рублей;
7. Стулья для мастера — 8000 рублей;
8. Наборы инструментов для педикюра и маникюра, расходные и косметические материалы (смывка, лаки для ногтей, кисти и прочее), полотенца, перчатки и тому подобное — 10000 рублей;
9. Удобные кресла для клиентов — 8000 рублей;
10. Стойка для администратора, диван для ожидающих, сейф для документов, шкаф, журнальный столик, вешалки и прочая необходимая мебель — 25000 рублей;
11. Телевизор, музыкальная система для создания приятной атмосферы, холодильник, микроволновка и тому подобное — 50000 рублей.

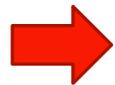
ИТОГО 139000 рублей.



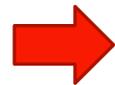
**Подбор
персонала:
1) 2 Мастера – 35
000 руб.;**



Реклама:
Сайт с раскруткой
(30 000 руб),
Визитки и флаеры
и т.д.
Приглашение на
открытие салона
ИТОГО 100 000
руб.



Формирование
клиентской базы
посредством
предоставления
услуг маникюра и
педикюра.
(маникюр от 700 –
2000 руб.,
Педикюр от 1500
– 3000 руб.)



Мониторинг
рынка, изучение
потребностей
клиентов.

*Почувствуй себя
совершенной*

*Маникюрный Салон "Nail"
ул. Ленина.38 тел. 223-223*

Успех за кончиками ногтей



Социальная ответственность



Внутренняя среда:

- 1) Соблюдение законодательства;
- 2) Проведение мероприятий, направленных на улучшение имиджа предприятия
- 3) Соблюдение этических норм
- 4) Создание благоприятных условий для работы (психологическая атмосфера)
- 5) Обучение, повышение квалификации
- 6) Своевременная выплата заработной платы
- 7) Проведение психологических тренингов, направленных на сплочение коллектива

Внешняя среда:

- 1) Предоставление достоверной информации о продукте
- 2) Ответственность перед потребителями за качество предоставляемых услуг
- 3) Проведение социально значимых мероприятий (участие в акциях)
- 4) Спонсорская помощь
- 5) Сотрудничество с НКО
- 6) Посещение специализированных учреждений



Устойчивое развитие



Краткосрочное

1. Изучить реальные потребности целевой аудитории
2. Изучить предложения конкурентов
3. Составить прайс
4. Создание 1-2 рабочих зон
5. Закупка качественных материалов
6. Разработать модель поведения сотрудников
7. Использовать Интернет-ресурсы для привлечения клиентов через социальные сети
8. Организация мастер-класса и праздника на открытие салона
9. Постоянный мониторинг работ в социальных сетях, проведение конкурсов
10. Работа, направленная на качество

Долгосрочное

1. Расширение ассортимента
2. Предоставление уникальных услуг
3. Увеличение количества рабочих зон
4. Проведение акций
5. Поиск партнеров
6. Сохранение и постоянное увеличение клиентской базы
7. Введение блога
8. Повышение уровня квалификации персонала
9. Участие в профессиональных выставках и конкурсах
10. Открытие филиалов



**СПРОС будет
устойчивым, ЕСЛИ**

1. Отсутствие ошибок мастера

2. Сервис на высшем уровне

3. Клиент всегда прав

**4. Постоянный мониторинг
инноваций в данной сфере**

5. Проводить PR -акции

6. Работать «на качество»



	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Количество	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188
Средний чек	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600
Выручка	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800	300800
Переменные затраты	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600
Маржинальная прибыль	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200	183200
Рентабельность	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	60%
Постоянные расходы	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203	72203
Операционная прибыль	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997
Чистая прибыль	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997	110997
Инвестиционные расходы (запуск проекта, оборудование, сзс, пожарные, сайт, реклама)	-334500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Чистый денежный поток	-223503	-112506	-1509	109488	220485	331482	442479	553476	664473	775470	886467	997464

