

# 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

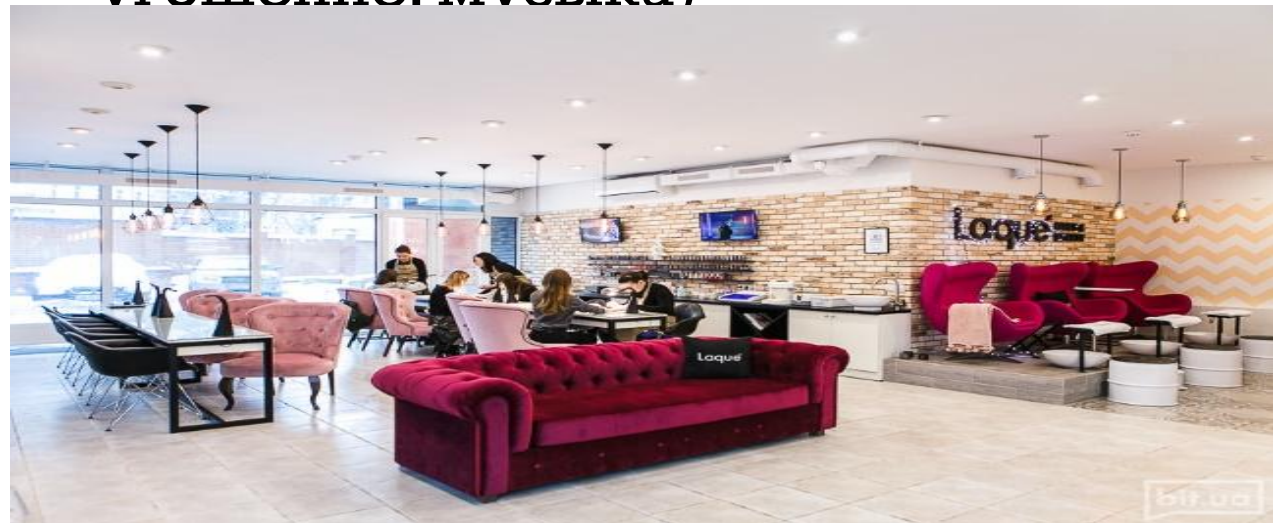
**Ирина** – мастер маникюра высшего уровня, способный выполнить любой дизайн, все виды наращивания ногтей.

## **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 кончиков 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 |
|--|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|---------|--------|---------|
| <b>Количество</b>  | 188     | 188     | 188    | 188    | 188    | 188    | 188    | 188    | 188      | 188     | 188    | 188     |
| <b>Средний чек</b>   | 1600    | 1600    | 1600   | 1600   | 1600   | 1600   | 1600   | 1600   | 1600     | 1600    | 1600   | 1600    |
| <b>Выручка</b>   | 300800  | 300800  | 300800 | 300800 | 300800 | 300800 | 300800 | 300800 | 300800   | 300800  | 300800 | 300800  |
| <b>Переменные затраты</b>  | 117600  | 117600  | 117600 | 117600 | 117600 | 117600 | 117600 | 117600 | 117600   | 117600  | 117600 | 117600  |
| <b>Маржинальная прибыль</b>  | 183200  | 183200  | 183200 | 183200 | 183200 | 183200 | 183200 | 183200 | 183200   | 183200  | 183200 | 183200  |
| <b>Рентабельность</b>  | 60%     | 60%     | 60%    | 60%    | 60%    | 60%    | 60%    | 60%    | 60%      | 60%     | 60%    | 60%     |
| <b>Постоянные расходы</b>  | 72203   | 72203   | 72203  | 72203  | 72203  | 72203  | 72203  | 72203  | 72203    | 72203   | 72203  | 72203   |
| <b>Операционная прибыль</b>  | 110997  | 110997  | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997   | 110997  | 110997 | 110997  |
| <b>Чистая прибыль</b>  | 110997  | 110997  | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997 | 110997   | 110997  | 110997 | 110997  |
| <b>Инвестиционные расходы (запуск проекта, оборудование, сзс, пожарные, сайт, реклама)</b> | -334500 | 0       | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0        | 0       | 0      | 0       |
| <b>Чистый денежный поток</b>   | -223503 | -112506 | -1509  | 109488 | 220485 | 331482 | 442479 | 553476 | 664473   | 775470  | 886467 | 997464  |

