



Luxiza

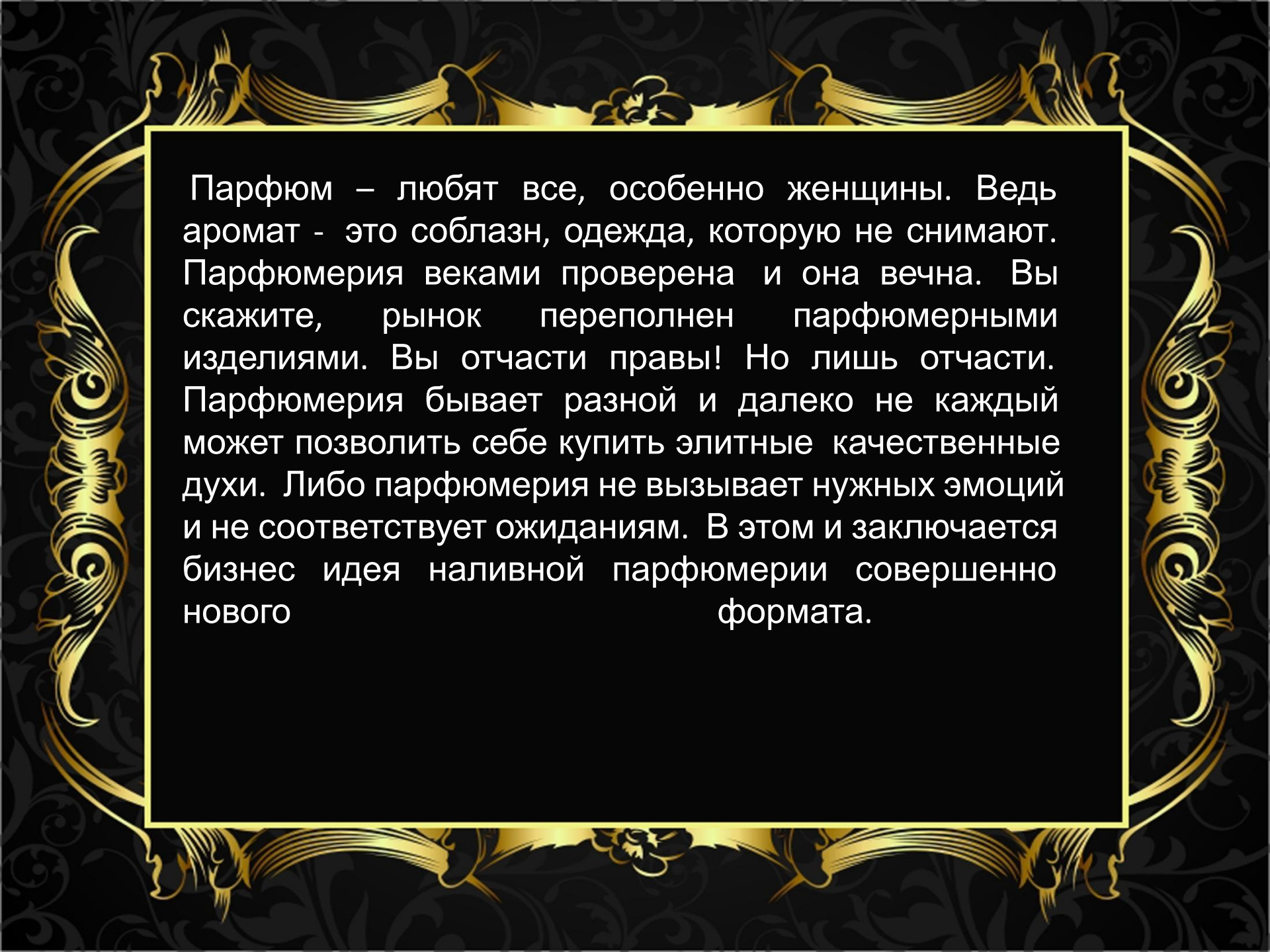
perfume luxury

Как открыть бизнес по продаже духов на разлив с нуля



В наше время многие люди хотят начать прибыльное дело с небольшими вложениями. Дело, которое приносило им радость, удовольствие и главное хороший доход. Многие ищут интересные идеи на просторах интернета, но приходят к выводу, что все ниши заняты. Найти что-то новое, интересное всегда сложно, но все-таки можно.





Парфюм – любят все, особенно женщины. Ведь аромат - это соблазн, одежда, которую не снимают. Парфюмерия веками проверена и она вечна. Вы скажите, рынок переполнен парфюмерными изделиями. Вы отчасти правы! Но лишь отчасти. Парфюмерия бывает разной и далеко не каждый может позволить себе купить элитные качественные духи. Либо парфюмерия не вызывает нужных эмоций и не соответствует ожиданиям. В этом и заключается бизнес идея наливной парфюмерии совершенно нового формата.

Luxiza – зарегистрированный бренд России. На продукцию имеются сертификаты качества по ГОСТ.

Парфюмерия Luxiza премиального качества по доступной цене. Стойкость, раскрытие в три ноты, парфюмерный композит 100%. Бизнес идея такого формата очень востребована и актуальна. Ведь многие люди сейчас главным критерием считают качество! Здесь все идеально, соотношение цены и качества, оформление и стиль. Все выглядит дорого, но доступно каждому.



Почему парфюмерные масла?

- Первоначальные концентраты, ничем не разведенные - не спиртом, ни другим вредными компонентами и закрепителями.
- Масла, наносятся на кожу и аромат раскрывается и держится от 8 часов и более именно на коже, а не одежде.
- Соприкасаясь с кожей, с индивидуальной химией кожи конкретного человека, он глубоко влияет на его психологическое состояние и эмоциональную сферу!



- Аромат – афродизиак! Еще со времен Клеопатры и Нефертити люди знали о секретах масляных духов.
- Преимуществом масляных духов является то, что аромат играет в течение всего дня, он зависит от температуры тела. При соприкосновении с водой, он пробуждается, достаточно вам попасть под дождь и вы в этом убедитесь.
- Все масляные духи можно между собой смешивать и создавать свой неповторимый аромат.



Все парфюмерные масляные концентраты можно разводить специальной парфюмерной водой, создавая свою концентрацию, а не ту, которую вам предлагают.

Вы можете создать духи-спрей сами, с концентрацией 50 на 50, а не слабую туалетную воду уже разлитую во флакон.

В этом самый важный нюанс наливной парфюмерии нового формата. Вы будете очень ярко отличаться от всех конкурентов.



Любимый флакон может использоваться повторно сколько угодно раз. Вы создаете пусть и небольшую, но все-таки экологичную среду в окружающем мире. Начните с себя, использование повторно тары также экономит ваши деньги.

Качество и стойкость парфюма, созданного на французском заводе по современным веяниям и тенденциям. Здесь каждый для себя найдет нужный ему аромат. Также имеется своя линейка авторского парфюма. Вы еще сомневаетесь в этой бизнес идеи?!



Наценка на парфюмерные масла
доходит до 750%, при этом изменение
всего лишь одной ноты в композиции
парфюма уже позволяет называть
аромат собственным, а не плагиатом.

Не переплачивайте за чужую рекламу,
флаконы и бренды. Узнайте, как
открыть прибыльный бизнес на
наливной парфюмерии люкс-качества.



Актуальность бизнес-идеи

По люксовым ароматам сходят с ума многие, особенно женская половина общества, но не каждый может себе позволить люксовые духи за 20000 рублей и более. Высокая стоимость люксовой парфюмерии не позволяет приобретать много флаконов.

Парфюмерные масла премиум-качества на разлив — выход из положения. Небольших флакончиков можно купить сразу несколько и долго наслаждаться запахом дорогого брендового парфюма. А также использовать тару вторично, в этом забота об окружающем мире.



Затраты и прибыль

Вариант 1

Затраты на запуск одной точки продажи наливной парфюмерии в уже имеющемся отделе розничной торговли - около 75 тысяч рублей.

Ежемесячная средняя прибыль — примерно 80000 – 100000 ₺.



Затраты на старте: примерный расчет без использования фирменного стиля компании

Вид расхода	Сумма в руб.
Регистрация бизнеса	1000
Закупка первой партии товара на 30 ароматов по 100 мл	50.000 (рассчитано в среднем на 2 – 3 месяца)
Закупка на 30 ароматов: Графины	$550 * 30 = 16500$
Флакон ролик 3 мл 20 * 100	2000
Флакон ролик 6 мл 25 * 100	2500
Флакон - спрей 15 мл 36 * 100	3600
Парфюмерные иглы 65 * 30	1950
Чат поддержки	Нет
Итого:	77550

Затраты и прибыль

Вариант 2

Затраты на запуск одной точки продаж наливной парфюмерии мини-бар, островок парфюмерных масел 2 - 4 кв м., с использованием бренда и стиля компании - около 135 тысяч рублей.

Ежемесячная средняя прибыль - примерно 100.000 - 200.000₽.

Подарочный бельгийский фирменный шоколад с логотипом компании и вашими контактами 100 шт в подарок!



Использование фирменного стиля компании.

Мы создаем для вас: логотип (гравировка), вывеску-подставку (гравировка), баннер, буклеты, прайсы, визитки, подарочные сертификаты, листовки. – 10.000

Высылаем готовые изделия любой транспортной компанией

Помощь в проектировании оборудования по макетам и чертежам компании.

Вложение в изготовление оборудования -от 50.000 в зависимости от региона



Затраты на старте: примерный расчет

Вид расхода	Сумма в руб.
Оформление фирменное	10.000
Торговое оборудование	50.000
Регистрация бизнеса	1000
Закупка первой партии товара на 30 ароматов	50.000 (рассчитано в среднем на 2 – 3 месяца)
Закупка на 30 ароматов: Графины	$550 * 30 = 16500$
Флакон ролик 3 мл 10 * 100	1000
Флакон ролик 6 мл 20 * 100	2000
Флакон - спрей 15 мл 36 * 100	3600
Парфюмерные иглы 65 * 30	1950
Чат поддержки	бесплатно
Итого:	136.050

Затраты и прибыль

Вариант 3

Затраты на запуск одной точки продажи наливной парфюмерии мини-бар, островок парфюмерных масел 5 кв м., с использованием бренда и стиля компании – 175 тысяч рублей.

Ежемесячная средняя прибыль — примерно 150000 – 180000 ₺.

Подарочный бельгийский фирменный шоколад с логотипом компании и вашими контактами 100 шт в подарок!



Использование фирменного стиля компании.

Мы создаем для вас: логотип (гравировка), вывеску-подставку (гравировка), баннер, буклеты, прайсы, визитки, подарочные сертификаты, листовки - 10.000

Высылаем готовые изделия любой транспортной компанией -

Помощь в проектировании оборудования по макетам и чертежам компании.

Вложение в изготовление оборудования - от 60.000



Затраты на старте: примерный расчет

Вид расхода	Сумма в руб.
Оформление фирменное	10.000
Торговое оборудование	60.000
Регистрация бизнеса	1000
Закупка первой партии товара на 40 ароматов по 100 мл	65.000 (рассчитано в среднем на 2 – 3 месяца)
Закупка на 40 ароматов: Графины	$550 * 40 = 22000$
Флакон ролик 3 мл 20 * 100	2000
Флакон ролик 6 мл 25 * 100	2500
Фирменные флаконы с логотипом спрей 10 мл, 15 мл, 20 мл, 30 мл, 50 мл - по 20 шт	9500
Парфюмерные иглы 65 * 40	2600
Чат поддержки	бесплатно
Итого:	174.600

Разрешения и документы для открытия бизнеса под ключ

Открытие магазина не требует специальных разрешений. С вами заключается договор, вы становитесь нашим представителем. Luxiza – официально зарегистрированный бренд, для создания наших парфюмерных композиций трудятся креативные парфюмеры Франции.



Регистрация бизнеса

Для открытия зарегистрируйте ИП. Выбирайте упрощенную систему налогообложения или патент. Код ОКВЭД — 47.75 Розничная торговля косметическими товарами и товарами личной гигиены в специализированных магазинах.

Перечень основных документов для регистрации
Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001)

Копия российского паспорта

Квитанция об уплате госпошлины

Выбор помещения

Геолокация – 70 % успеха!

Месторасположение мини-бутика наливной парфюмерии крайне важно. Найдите места с высокой проходимостью, где люди совершают спонтанные покупки: в торговых центрах, на выходе из супермаркета, возле эскалатора.

Арендуйте 2-4 квадратных метра - этого вполне достаточно для работы одного парфюмерного островка.

Персонал

Наймите одного - двух продавцов, их количество зависит от режима работы бутика и ваших возможностей. Если вы можете сами подменять продавца, то берите на работу одного человека. Если график работы планируется 2/2.

Лучше всего для работы с парфюмерией подходят молодые девушки.

Идеально, чтобы консультант был знаком с потребностями целевой аудитории, представлял портрет потенциального покупателя и даже сам отчасти ему соответствовал - это вызывает доверие у клиентов.

Наш сайт: <https://esenzaparfum.ru/>

Для более подробной информации
обращаться по телефону +7(914)-939-99-99,
либо на сайте [Esenzaparfum.ru](https://esenzaparfum.ru/) в разделе
«КОНТАКТЫ»

Высылаем 5 бесплатных пробников по
заявкам.

Надеемся на плодотворное сотрудничество!