

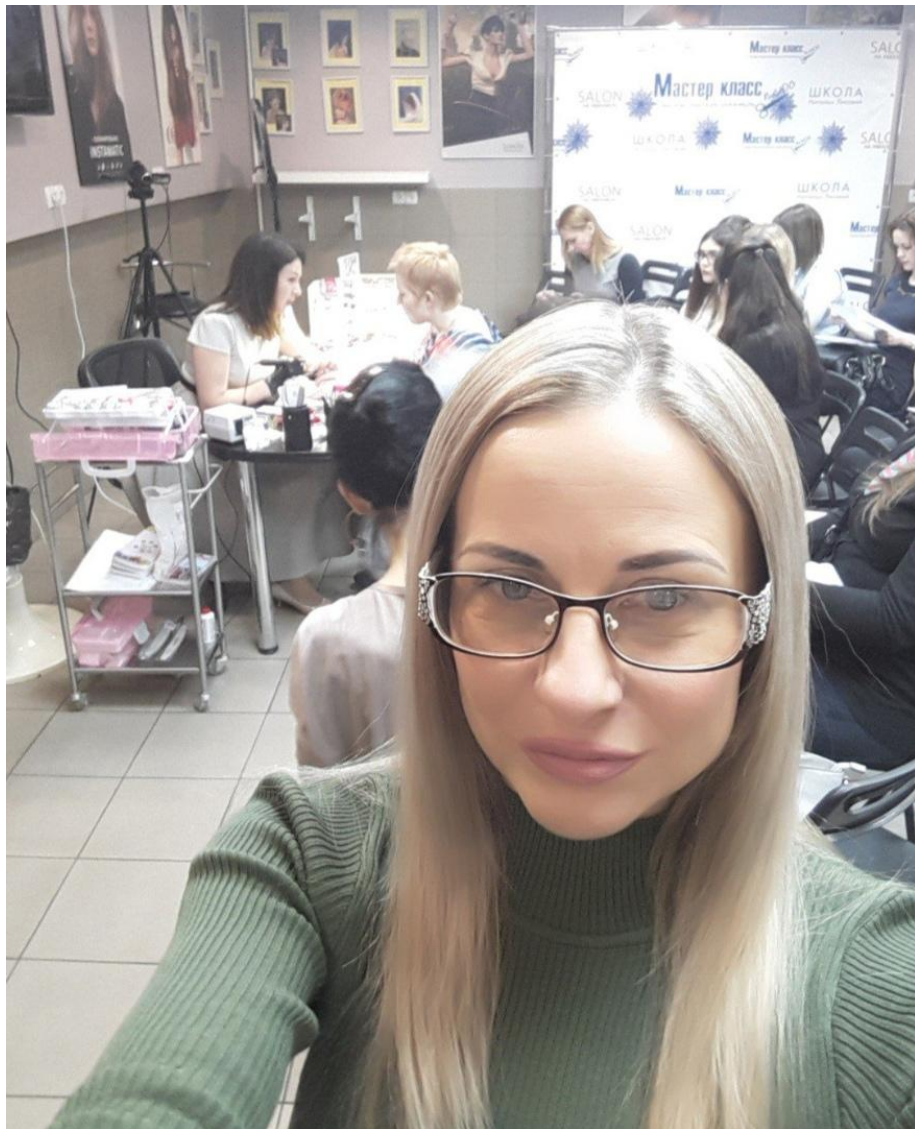
Студия ногтевого сервиса в стиле **pin-up**

Екатерин



Севастопо
ль





Привет, меня зовут
Екатерина Дольникова

Я покажу вам как заработать на
маникюре!

- в этой сфере я 10

лет
- я знаю чего хотят
женщины!



О себе

- ➔ С 2011 года работала в сфере ногтевого бизнеса (в Тольятти) сама на себя
У меня был небольшой кабинет с наработанной клиентской базой в основном через рекомендации
- ➔ В 2019 в феврале переехала в Севастополь , продала там свой кабинет со всей клиентской базой. И в принципе тут я не планировала много работать, но любовь к моему делу не даёт мне покоя, я пошла работать на проценты
- ➔ 20 октября 2019 года я приняла решение работать сама на себя и планировать открытие студии , сняла кабинет в аренду , на тот момент у меня было всего 6 клиентов , начинала всё с 0



Для кого?

для женщин

Что это?

услуги
ногтевого
сервиса

Для чего?

сделать
женщин
счастливее

О проекте



за месяц

точка **А**

3500

точка **Б**

42900

Привлекла 44 новых клиента.
Трое из них уже порекомендовали
и привели ещё 4 клиента
и уже было 6 повторных продаж
14 записались повторно
Наняла 1 мастера


Протестировала

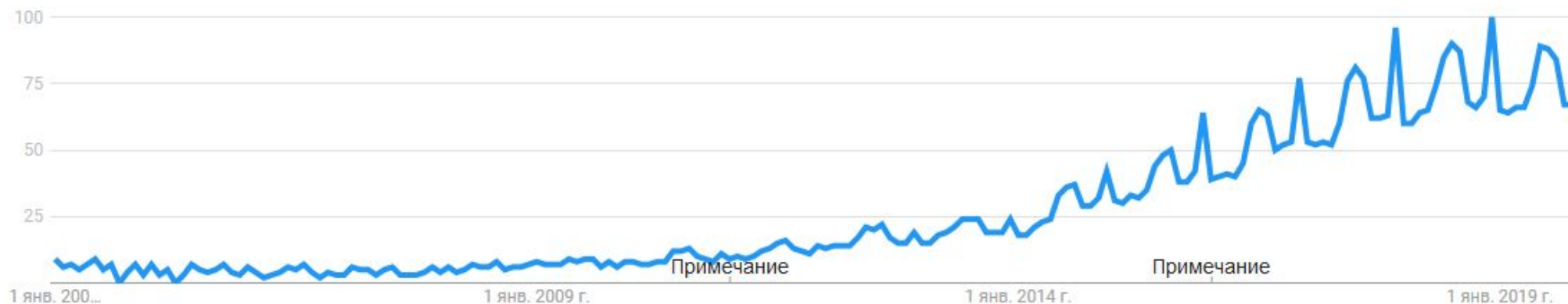
Справа показана статистика запросов по ключевому слову “Маникюр” за последние 12 месяцев на сервисе wordstat.yandex.ru

Статистика ниже показывает динамику популярности маникюра в России за последние десятилетия

Вывод: спрос растет

| Период | Абсолютное |
|-------------------------|------------|
| 01.11.2018 - 30.11.2018 | 4 252 352 |
| 01.12.2018 - 31.12.2018 | 5 761 771 |
| 01.01.2019 - 31.01.2019 | 4 420 265 |
| 01.02.2019 - 28.02.2019 | 4 138 157 |
| 01.03.2019 - 31.03.2019 | 4 498 417 |
| 01.04.2019 - 30.04.2019 | 4 092 523 |
| 01.05.2019 - 31.05.2019 | 4 475 532 |
| 01.06.2019 - 30.06.2019 | 4 949 652 |
| 01.07.2019 - 31.07.2019 | 5 065 299 |
| 01.08.2019 - 31.08.2019 | 4 919 732 |
| 01.09.2019 - 30.09.2019 | 4 336 788 |
| 01.10.2019 - 31.10.2019 | 4 890 132 |

Динамика популярности 





- ✓ По данным РБК, несмотря на кризис, рынок индустрии красоты в период с 2010 по 2016 год показывает неуклонный рост
- ✓ Суммарный оборот предприятий и организаций в 2015 году составлял 49,7 млрд руб., тогда как в 2010 году – всего 9,7 млрд руб. То есть показатели рынка выросли более, чем в 5 раз
- ✓ Емкость сферы маникюрных услуг за тот же период выросла на 111%. И с каждым годом растет все больше .
- ✓ Как показывает мировая практика, со временем, специализированные салоны вытесняют с рынка прочие сегменты



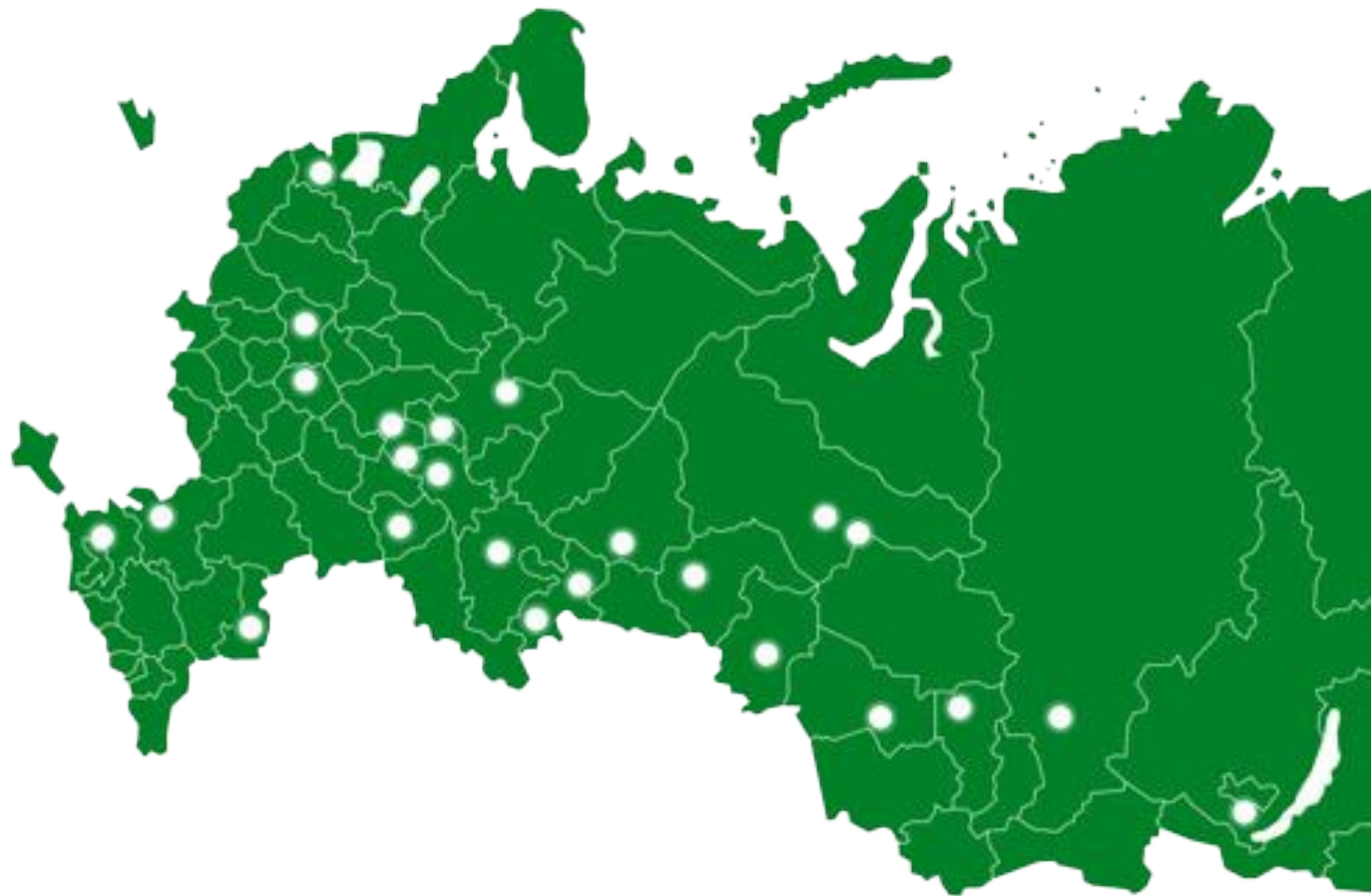


По данным Росстата объем ногтевого сервиса в России за 2018 год составил **более 106 миллиардов рублей**

Мировой рынок салонов красоты на 2017 год составляет 128,59 млрд долларов США. Прогноз к 2024 году – 190,81 млрд долларов США

- Услуги по ногтевому сервису входят в ТОП оказываемых услуг салонов красоты в мире

- Растет число и популярность ногтевых студий



Конкуренты зарабатывают 1 000 000+ и запускают франшизу

| Конкурент | Экономика | Воронки продаж | Офферы | Скрипты |
|-----------|---|---|--|---|
| Нейл сани | <p>Выручка: 500 000 р. Средний чек: 1 500 р. Себестоимость: 300 р.</p> | <p>Каналы продаж: сайт, в контакте, инстаграм, яндекс директ</p> | | |
| МОХИТО | <p>Выручка: 686 000 р. Средний чек: 1 200 р. Себестоимость: 300 р.</p> | <p>Каналы продаж: В контакте, инстаграм ,сайт, яндекс директ</p> | | |
| фреш | <p>Выручка: 432 000 р. Средний чек: 1 200 р. Себестоимость: 300 р.</p> | <p>Каналы продаж: вконтакте, инстаграм</p> | <p>Оффер: 10е посещение бесплатно, 30% скидка на первое посещение, ркгулярные акции</p> | <p>Скрипт продаж: Ведётся клиентская база, регулярно звонят напоминают о визите, используют сайт ю-клинс где вся</p> |
| миндаль | <p>Выручка: 1 090 000 р. Средний чек: 1 500 р. Себестоимость: 300 р.</p> | <p>Каналы продаж: инстаграм, в контакте, сайт, яндекс директ</p> | <p>Оффер: первое посещение 689р</p> | |



Конкуренты

• Студия Лены Лениной — 170

точек
- 4hands — 85

точек
- Пилки — 23

точек
- Monito — 15

точек

Я ПОНЯЛА, ЧТО В ЭТОЙ НИШЕ МОЖНО
ЗАРАБОТАТЬ 230 МЛН ₽/ГОД.

ВЫВО

Д
Выявлена проблема рынка в непостоянстве и
отсутствии стандартов. Сетей почти нет, а те,
которые есть, быстро растут.

Нашла рентабельную, воспроизводимую бизнес-
модель





Проблема многих маникюрных

салонов

- Нет внимания клиентам! Есть качественный маникюр, есть сервис, но нет заботы о клиенте. Позвонить через пару дней после услуги и узнать как их маникюр, позвонить через пару недель и напомнить записаться. Это один из важнейших факторов удержания клиентов на следующие покупки, что, к сожалению, делают не все. Женщины элементарно забывают записаться, а вспоминают накануне, когда уже нет мест. Женщины любят внимание, заботу, хотят чтобы их любили!

Решени

€Высокий уровень внимания и заботы! Позвонить через пару дней и через две недели узнать о состоянии маникюра, это всегда приятно, когда помнят! Подбор маникюра под образ и настроение



Протестировано 18

гипотез

- Введение накопительной программы с

печатами

- ✓ Увеличение повторных продаж на 36%

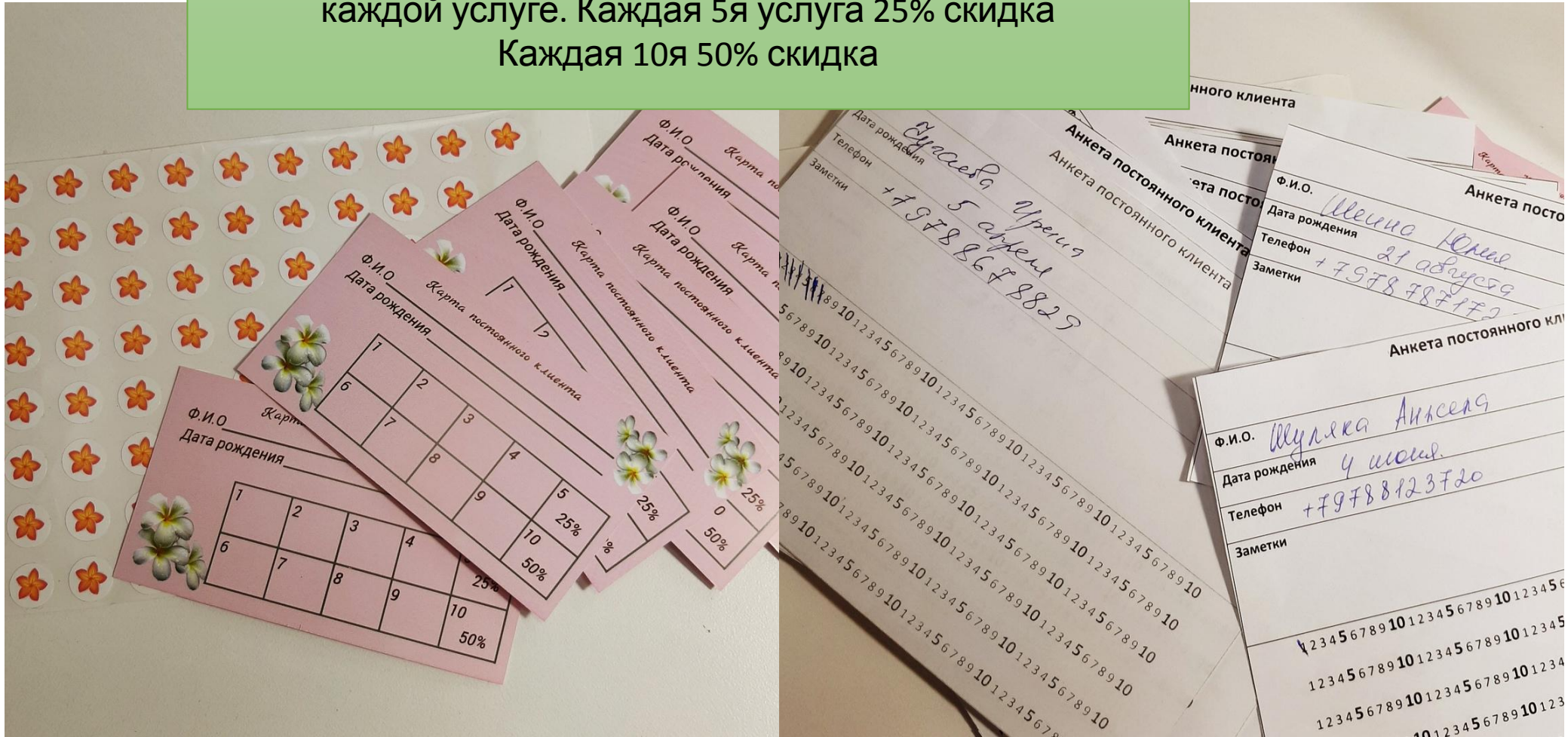
- Маникюр в

подарок

- ✓ 10 пришли, 8 купили доп. услуги и записались на следующий раз. 3 пришли по их рекомендациям



Завожу анкеты клиентов
 Записываю номера телефонов и дни рождения, на данном этапе всё в ручную, в дальнейшем планирую вести всё в электронном виде. Выдаю именные карточки – накопительная система, куда клею наклейки при каждой услуге. Каждая 5я услуга 25% скидка
 Каждая 10я 50% скидка



Каждого клиента заношу в CRM систему

Из 10 клиентов, выходит
6 повторных продаж

| | | | | | |
|----------------------------------|--------------------|-------|------------------|-------------------------|------------|
| маникр гель лак | Оплата | 550 | ксения | Instagram/рассылка | 28.10.2019 |
| коррекция | Оплата | 1 000 | Лидия | Сарафан/Сарафан | 28.10.2019 |
| маникр гель лак педикюр гель лак | Оплата | 2 300 | аня рейзнер | Вконтакте/рассылка 3... | 29.10.2019 |
| маникюр гель лак | Подтвержденный лид | 0 | Ирина Никулина | Сарафан/Сарафан | 30.10.2019 |
| маникю гель лак | Оплата | 700 | Женя Ан | Сарафан/Сарафан | 01.11.2019 |
| Маникюр гель лак | Оплата | 1 200 | Оля Русакова | Вконтакте/рассылка 3... | 01.11.2019 |
| Маникюр гель лак | Оплата | 700 | Наташа Русакова | Сарафан/Сарафан | 01.11.2019 |
| маникюр гель лак | Оплата | 900 | Юля Шеина | Вконтакте/рекламный... | 01.11.2019 |
| Маникюр гель лак | Оплата | 1 400 | Людмила С | Сарафан/Сарафан | 01.11.2019 |
| Маникюр гель лак | Оплата | 700 | Екатерина Дробот | Вконтакте/рассылка 3... | 04.11.2019 |

Бизнес модель

воспроизводима

Затраты: 13 420

руб.

Выручка : 56 320

руб.

Прибыль : 42 900

руб.





Бизнес модель рентабельна





Считаю Unit-Экономику, чтобы понять, какое кол-во продаж нужно сделать, чтобы заработать 100 000 руб. в месяц

Это расчёты при моей конверсии на данный Момент, своими силами, без затрат на рекламу

| | | |
|---|--|--|
| UserAcquisition X (((AvP - COGS) x APC - 1sCOGS) X CR 1 X CR 2 - CPAcq) - FIX X 12 = PROFIT | PROFIT PER CUSTOMER | PROFIT PER USER |
| Количество потенциальных покупателей в данном канале продаж | сколько денег приносит 1 покупатель за всю жизнь | по каким конверсиям мы получаем покупателей из общего количества потенциальных покупателей |
| сколько стоит привлечение 1 потенциального покупателя | Постоянные расходы в месяц | |
| 166 457 X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X 1,99% X 16,59% - 0,09) - 40 000 X 12 = 967 493 | 1 761 | 6 |

ПОЗДРАВЛЯЕМ! ВЫ МАСШТАБИРУЕТЕ ПРИБЫЛИ!

ЧТОБЫ ВЫЙТИ В НОЛЬ, ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ 92 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 100 000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 319 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 1 000 000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 2370 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЦЕЛЬ В МЕСЯЦ 300 000

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 300000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 775 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

Unit-экономика

Расчёты по каналам продаж

| UserAcquisition | (((AvP - COGS) x APC - 1sCOGS) X | CR 1 X CR 2 | - CPAcq |) - | FIX | X 12 = PROFIT | PROFIT PER CUSTOMER | PROFIT PER USER |
|---|--|--|---|------------|----------------------------|---------------|---------------------|-----------------|
| Количество потенциальных покупателей в данном канале продаж | сколько денег приносит 1 покупатель за всю жизнь | по каким конверсиям мы получаем покупателей из общего количества потенциальных покупателей | сколько стоит привлечение 1 потенциального покупателя | | Постоянные расходы в месяц | | | |
| 166 457 | X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X | 1,99% X 16,59% | - 0,09 |) - 40 000 | X 12 = | 967 493 | 1 761 | 6 |

ПОЗДРАВЛЯЕМ! ВЫ МАСШТАБИРУЕТЕ ПРИБЫЛИ!

ЧТОБЫ ВЫЙТИ В НОЛЬ, ВАМ НУЖНО СДЕЛАТЬ 92 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 100 000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 319 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 1 000 000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 2370 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

ЦЕЛЬ В МЕСЯЦ

ЧТОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ 300000 В МЕСЯЦ, ВАМ НУЖНО 775 ПРОДАЖ В МЕСЯЦ

| | | | | | | | | | |
|------|---------|-------------------------------------|------------------|--------|-------|--------|---------|-------|-----|
| vk | 113 412 | X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X | 1,60% X 10,59% | - 0,07 |) - 0 | X 12 = | 503 221 | 2 619 | 4 |
| ins | 39 300 | X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X | 2,78% X 8,79% | - 0,17 |) - 0 | X 12 = | 248 770 | 2 590 | 6 |
| utro | 588 | X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X | 16,22% X 12,24% | - 0,00 |) - 0 | X 12 = | 31 052 | 2 660 | 53 |
| Perk | 672 | X (((1 100 - 640) X 6,0 - 100) X | 100,00% X 27,59% | - 0,00 |) - 0 | X 12 = | 493 177 | 2 660 | 734 |



Финансовая модель на 3

Расчёт на 4 мастера

Финансовая

1 год
5263 продажи
По 14.5 продаж
в день
По 3.5 клиента на
мастера

2 год
5786 продажи
По 15.8 продаж
в день
По 4 клиента на
мастера

3 год
6173 продажи
По 16.9 продаж в
день
По 4.2 клиента на
мастера

| | Итого | Итого | | | 1 | | 1 | | 1 | |
|---------------------------------|-------|------------------|------------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | | Год 1 | Год 2 | Год 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | | |
| Цена товара/услуги | | | | | | | | | | |
| маникюр гель лак | | 900 | 1 000 | 1 100 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| педикюр гель лак | | 1 300 | 1 400 | 1 500 | 1 400 | 1 400 | 1 400 | 1 400 | 1 400 | 1 400 |
| наращивание ногтей | | 1 700 | 1 800 | 1 900 | 1 700 | 1 700 | 1 700 | 1 700 | 1 700 | 1 700 |
| укрепление нногтей | | 1 200 | 1 300 | 1 500 | 1 300 | 1 300 | 1 300 | 1 300 | 1 300 | 1 300 |
| Количество товаров/услуг | | | | | | | | | | |
| маникюр гель лак | | 3 140 | 3 870 | 4 420 | 150 | 180 | 190 | 220 | 240 | 240 |
| педикюр гель лак | | 865 | 840 | 715 | 30 | 40 | 50 | 55 | 60 | 60 |
| наращивание ногтей | | 227 | 161 | 163 | 10 | 13 | 16 | 18 | 20 | 20 |
| укрепление нногтей | | 1 031 | 915 | 875 | 60 | 68 | 75 | 83 | 90 | 90 |
| Выручка | | | | | | | | | | |
| маникюр гель лак | | 3 140 000 | 4 257 000 | 5 304 000 | 150 000 | 180 000 | 190 000 | 220 000 | 240 000 | 240 000 |
| педикюр гель лак | | 1 211 000 | 1 260 000 | 1 144 000 | 42 000 | 56 000 | 70 000 | 77 000 | 84 000 | 84 000 |
| наращивание ногтей | | 385 900 | 289 800 | 309 700 | 17 000 | 22 100 | 27 200 | 30 600 | 34 000 | 34 000 |
| укрепление нногтей | | 1 340 300 | 1 281 000 | 1 312 500 | 78 000 | 88 400 | 97 500 | 107 900 | 117 000 | 117 000 |
| Итого выручка | | 6 077 200 | 7 087 800 | 8 070 200 | 287 000 | 346 500 | 384 700 | 435 500 | 475 000 | 475 000 |



Необходимая сумма инвестиций на текущем этапе развития (студия, ребрендинг, построение УК, оптимизация процессов) **1 160 000**

| Статьи затрат | Стоимость, руб | Операционные расходы | 366 000 |
|-----------------------------------|----------------|---|------------------|
| Капитальные вложения | 607 200 | Аренда помещения | 40 000 |
| Покупка оборудования | 100 000 | зарплата администраторам | 40 000 |
| Капитальный ремонт помещения | 100 000 | Зарплата_продажи | 230 000 |
| Покупка мебели и техники | 250 000 | Маркетинг | 30 000 |
| Разработка сайта | 100 000 | комуналка | 6 000 |
| хозяйственные нужды | 6 000 | налоги | 10 000 |
| стерилизация, расходники | 11 200 | срм | 10 000 |
| материалы | 40 000 | | |
| | | Прочие расходы | 10 000 |
| Расходы на запуск | 70 000 | доставка оборудования | 10 000 |
| Маркетинговые расходы на запуск | 50 000 | Прочие расходы 2 | 0 |
| чай, кофе, куллер, сахар, стаканы | 6 000 | Прочие расходы 3 | 0 |
| день открытия с угощениями | 5 000 | | |
| флаеры, листовки, сертификаты | 3 000 | Резерв на непредвиденные расходы | 105 320 |
| форма мастерам | 6 000 | | |
| | | Итого потребность в инвестициях | 1 158 520 |

Цел

- ✓ Открыть студию ногтевого сервиса
- ✓ Через год масштабировать, открыть еще две в Севастополе
- ✓ Через 2 года запустить франшизу и открыться по всему Крыму
- ✓ Через 3 года открыть студии по России
- ✓ Через пять лет выйти на мировой уровень, задав высочайший уровень сервиса в бьюти-индустрии





Стратегия

Открываем 1 салон, оптимизируем и становимся как «Макдональдс» в сфере маникюра. Ищу деньги на 1 салон с условием 20% доли в бизнесе. В течении 15 месяцев инвестор получает 80% от чистой прибыли, вплоть до полной суммы вложенных инвестиций.

Далее 20% от чистой прибыли каждый месяц, пожизненно. [Финмодель](#) ← ссылка на финансовую модель

Срок окупаемости инвестиций: 15 месяцев

| | |
|----------------------------------|-----------|
| Сумма инвестиций | 1 158 520 |
| Срок окупаемости инвестиций, мес | 15 |

6 Показатель возврата инвестиций - ROI

| | "Дивиденды инвестора" | ROI |
|-------|-----------------------|-----|
| Год 1 | 979 388 | |
| Год 2 | 491 753 | |
| Год 3 | 398 474 | |
| Итого | 1 869 616 | 61% |



1 160 000

руб. у сумму вы

Доля в УК:


Первые 15 месяцев 80%


Доля в салоне:

20%

Ниша: **Маникюрный салон**
Окупаемость: 15 месяцев

Контакт

 gioia704561@gmail.com

 +79182454715

VK



Instagram

