



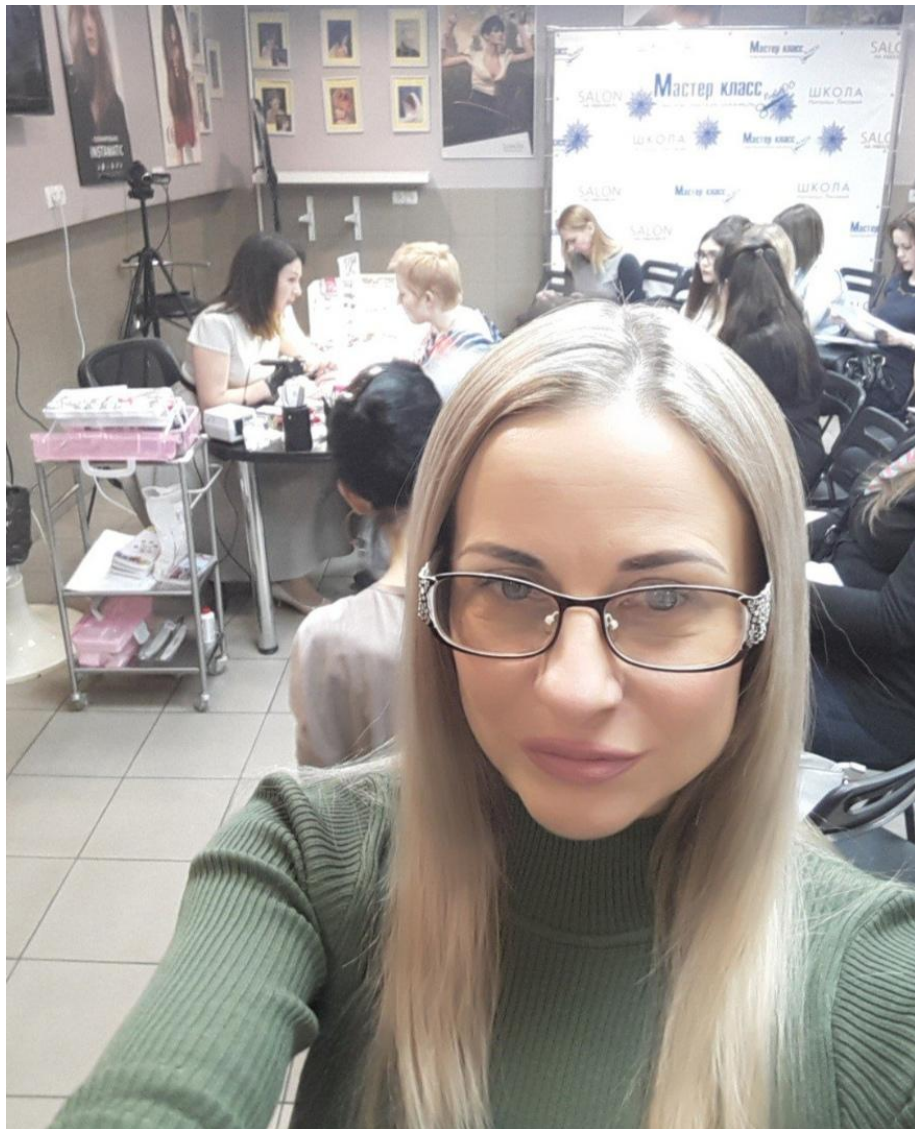
Студия ногтевого сервиса в стиле **pin-up**

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

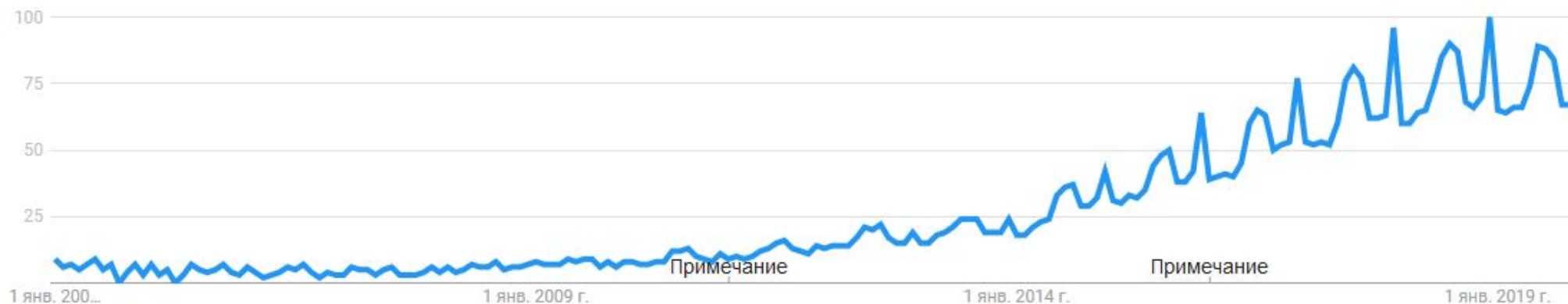
Протестировала

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

Динамика популярности 



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



- ✓ 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



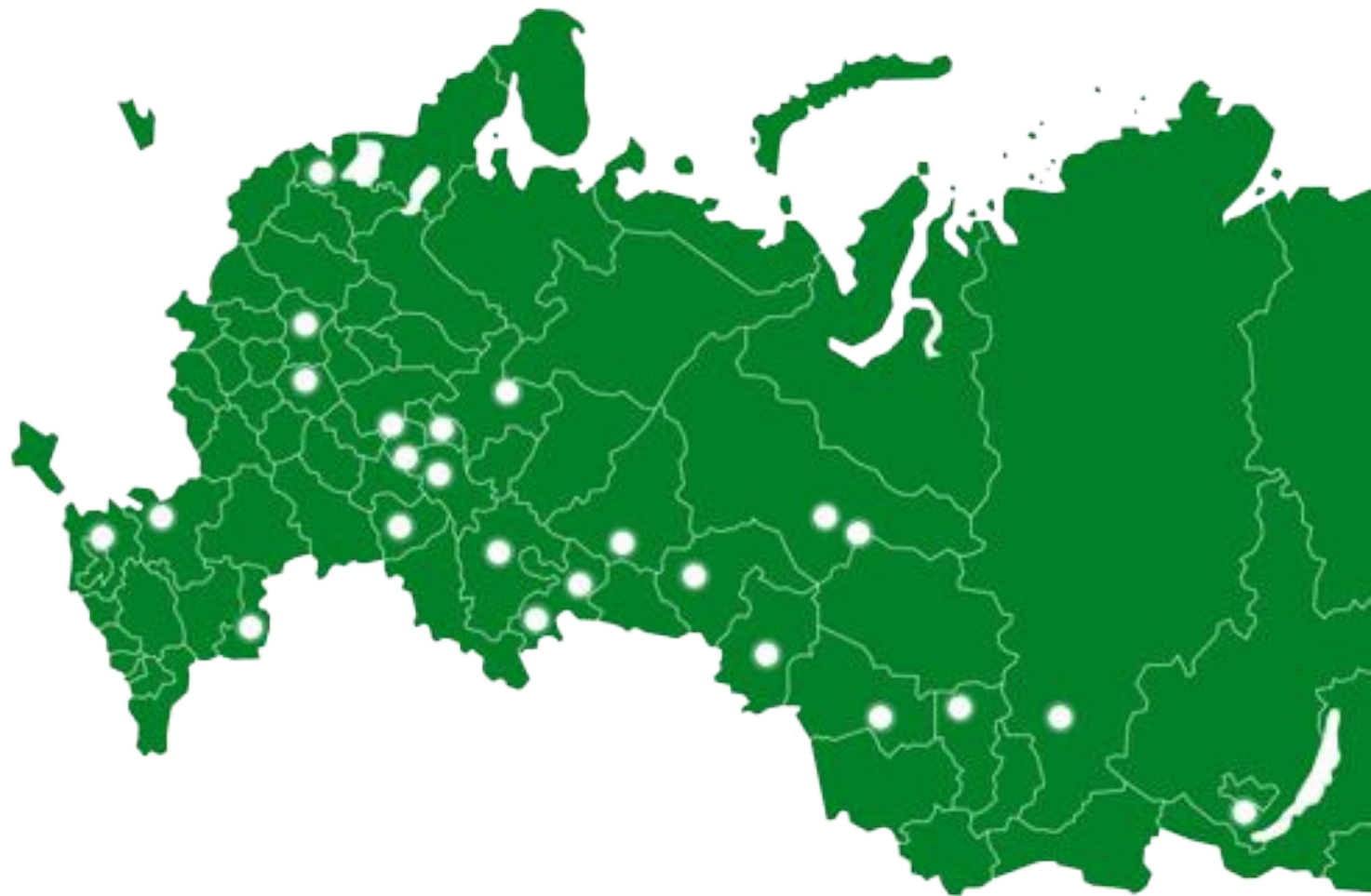


По данным Росстата объем ногтевого сервиса в России за 2018 год составил **более 106 миллиардов рублей**

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

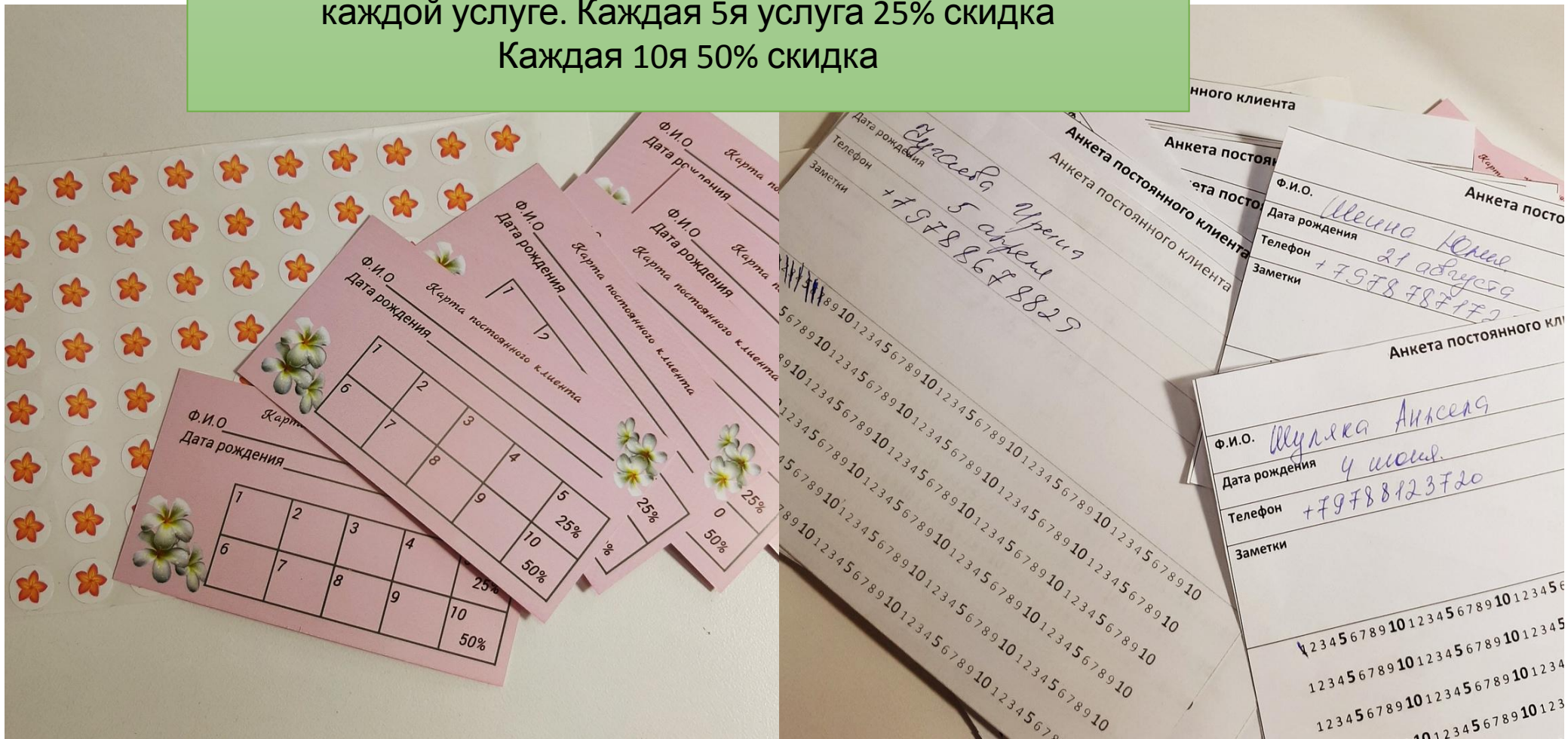
подарок

- ✓ 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

Программа
 лояльности



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.

12780

Показы

2%

255

Клики

25.01%

64

Заявки

85.94%

52

Записи





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 CR1 X CR2 - 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
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
ulko	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

5 Срок окупаемости инвестиций

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

