



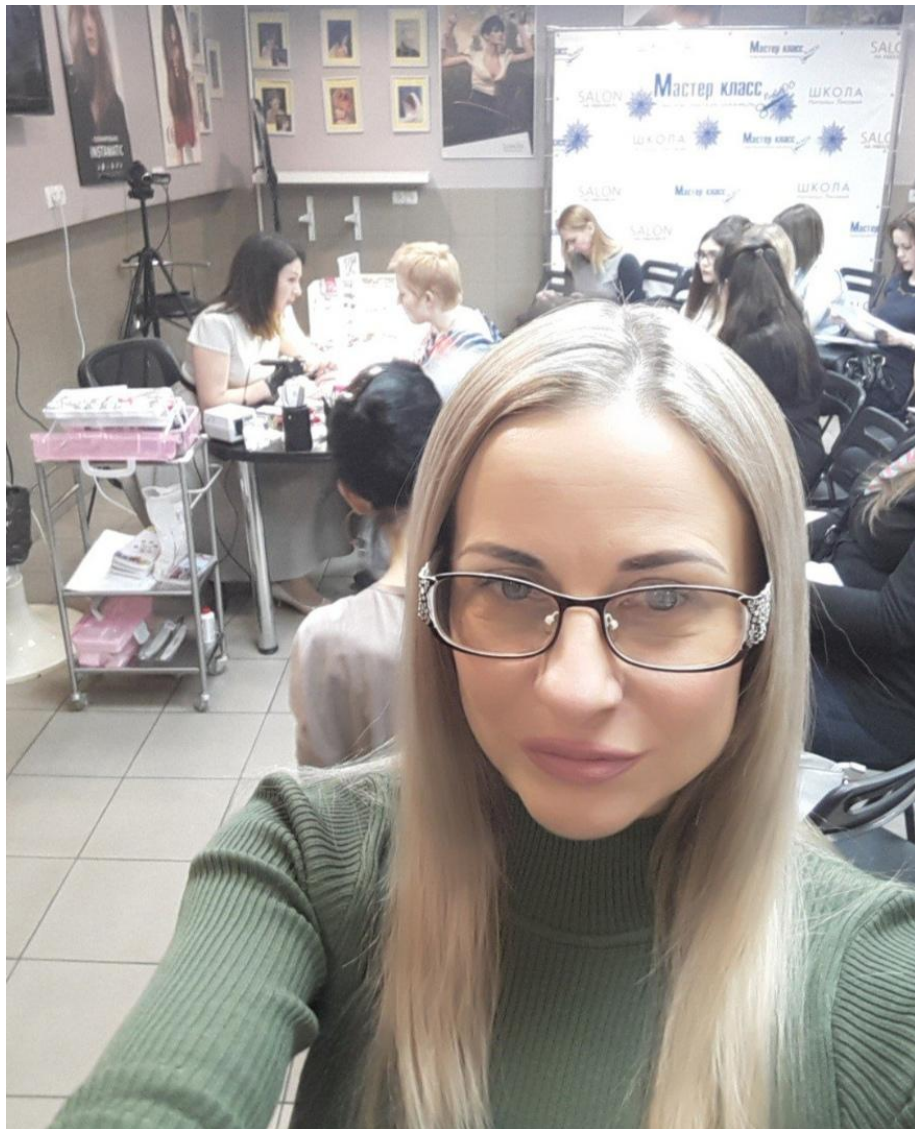
# Студия ногтевого сервиса в стиле **pin-up**

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

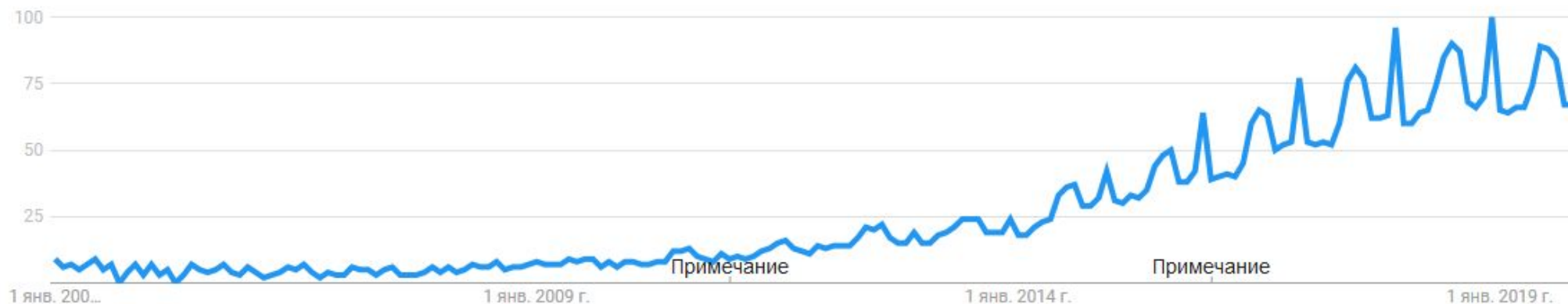
Справа показана статистика запросов по ключевому слову “Маникюр” за последние 12 месяцев на сервисе wordstat.yandex.ru

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



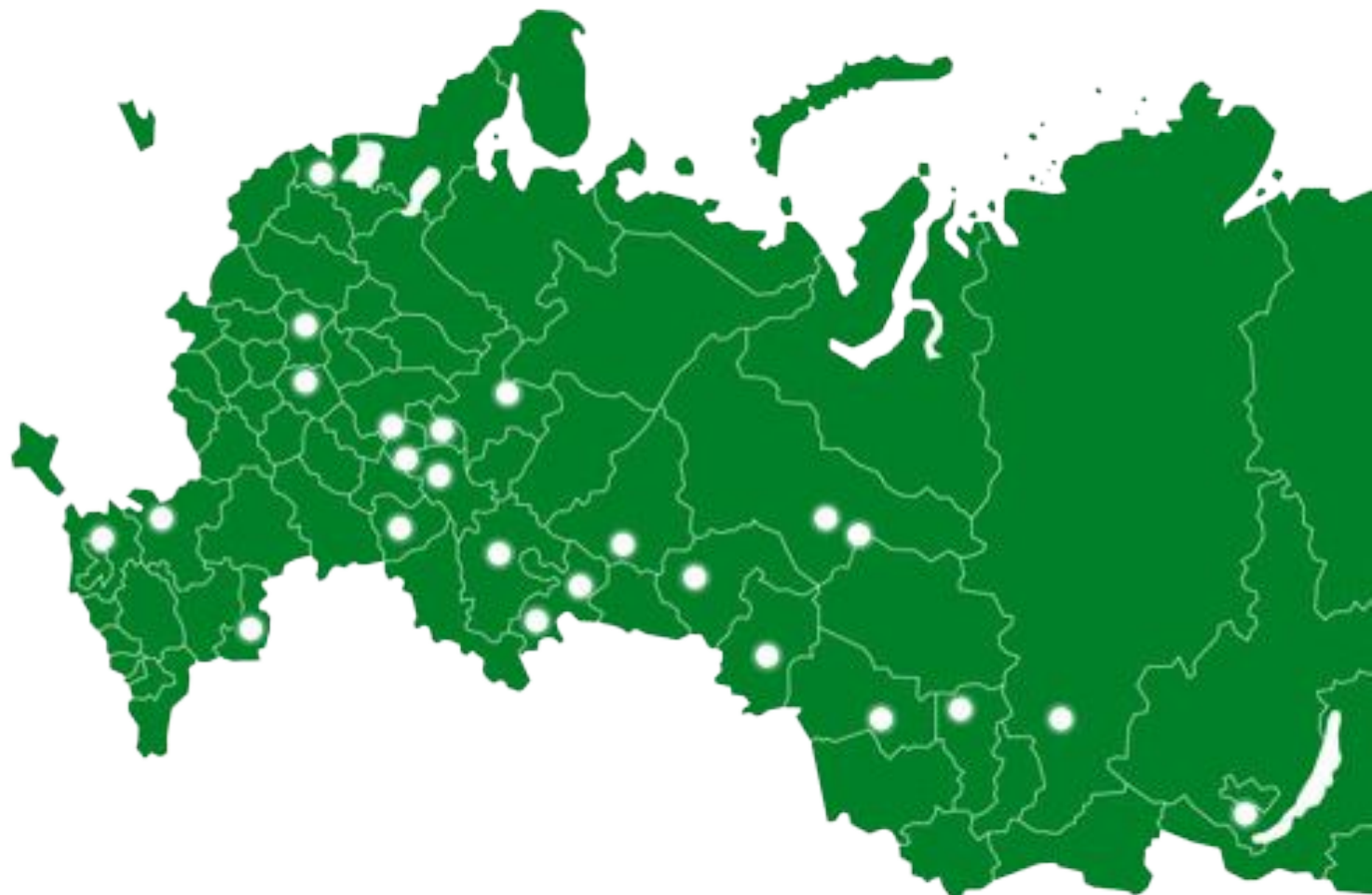


По данным Росстата объем ногтевого сервиса в России за 2018 год составил **более 106 миллиардов рублей**

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

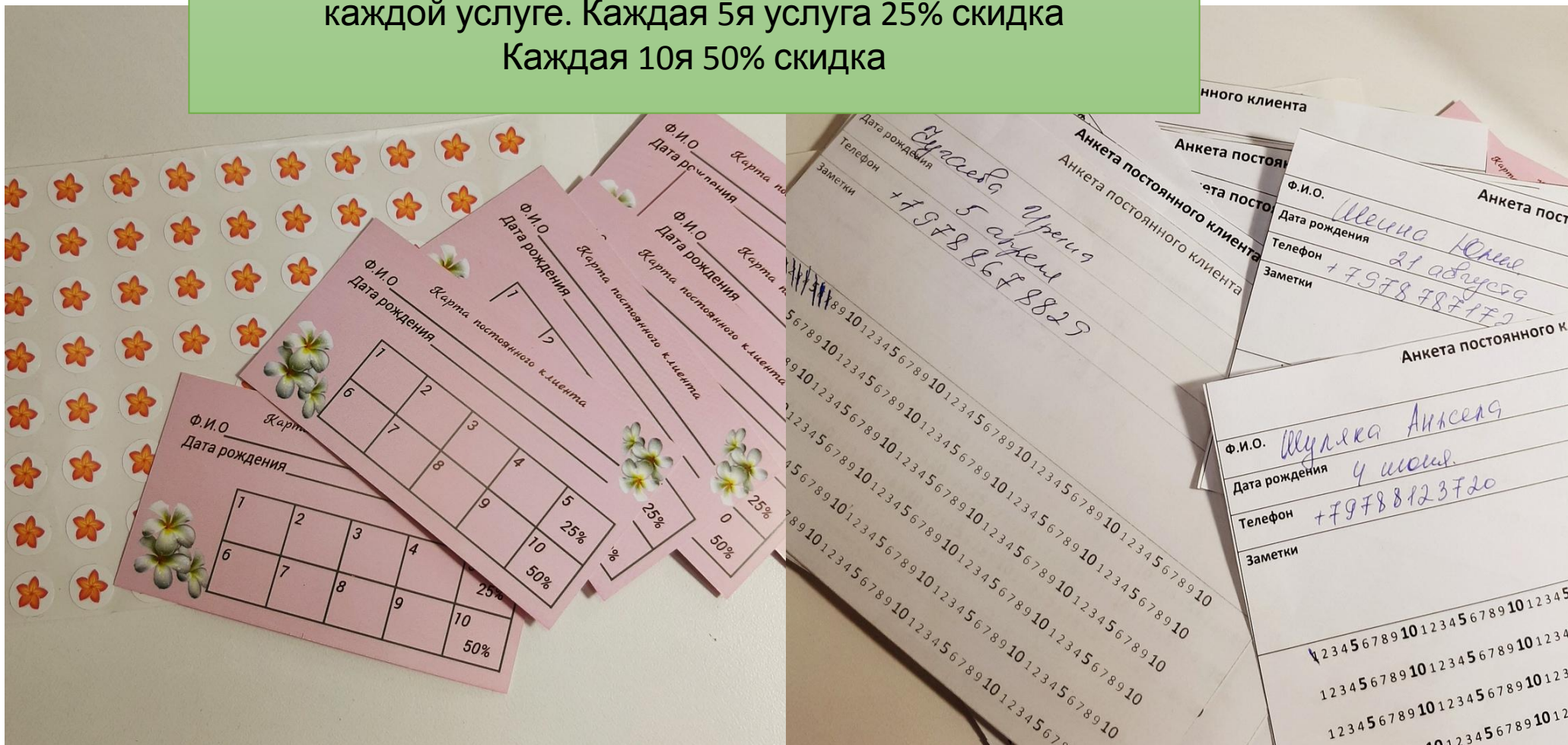
- Маникюр в

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 |

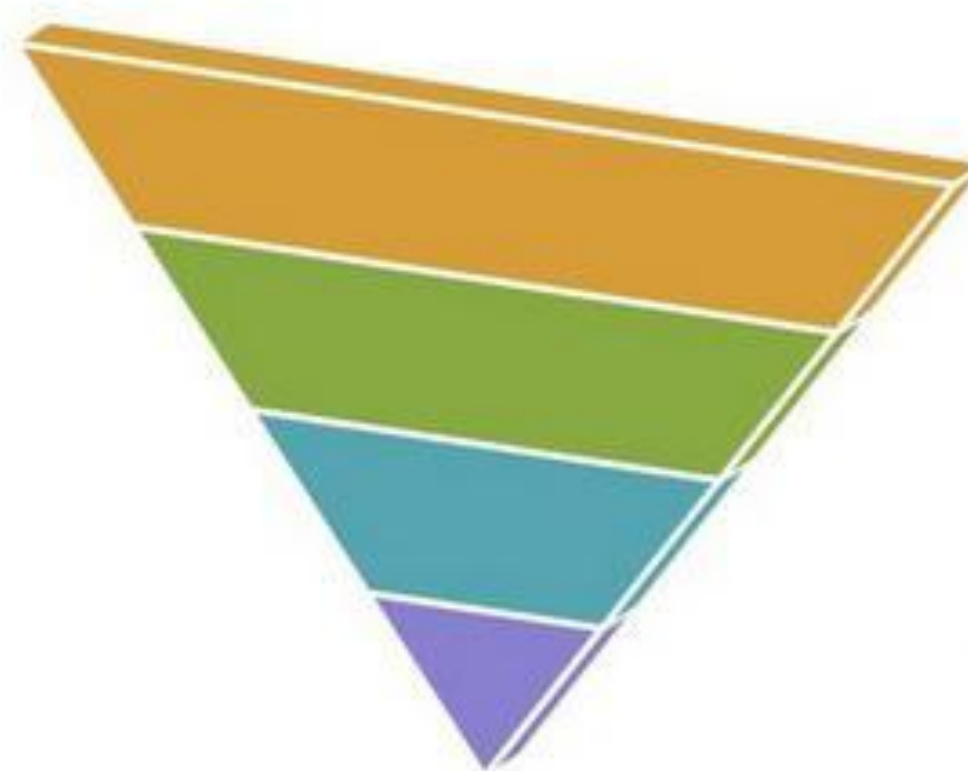
## Бизнес модель

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 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 |
| 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              |                |                |
| <b>Цена товара/услуги</b>       |       |                  |                  |                  |                |                |                |                |                |                |
| 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          |
| <b>Количество товаров/услуг</b> |       |                  |                  |                  |                |                |                |                |                |                |
| 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             |
| <b>Выручка</b>                  |       |                  |                  |                  |                |                |                |                |                |                |
| 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        |
| <b>Итого выручка</b>            |       | <b>6 077 200</b> | <b>7 087 800</b> | <b>8 070 200</b> | <b>287 000</b> | <b>346 500</b> | <b>384 700</b> | <b>435 500</b> | <b>475 000</b> | <b>475 000</b> |



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

| Статьи затрат                     | Стоимость, руб | Операционные расходы                    | 366 000          |
|-----------------------------------|----------------|---|------------------|
| <b>Капитальные вложения</b>       | <b>607 200</b> | 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         |   |                  |
|                                   |                | <b>Прочие расходы</b>                   | <b>10 000</b>    |
| <b>Расходы на запуск</b>          | <b>70 000</b>  | 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          | <b>Резерв на непредвиденные расходы</b> | <b>105 320</b>   |
| форма мастерам                    | 6 000          |   |                  |
|                                   |                | <b>Итого потребность в инвестициях</b>  | <b>1 158 520</b> |

## 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

