

Бизнес план предоставления услуг в сфере красоты.



Выполнили: Студенты группы
АВА-23
Дехтярев А.К.
Клокатов Д.С.

С Чего начать?



Для данного вида бизнеса необходимо зарегистрировать ИП. Вся процедура вместе с постановкой на учет в налоговых органах составит 2 недели. Выбранная система налогообложения – УСН.

Компания предполагает предоставлять услуги маникюра и педикюра, пользуясь разработанным приложением.

- ⦿ В приложении потребитель сможет:
- ⦿ - выбрать ближайшие салоны и мастера;
- ⦿ - назначить время прибытия мастера;
- ⦿ - посмотреть цены оказания услуги;
- ⦿ - прочитать отзывы других пользователей и оставить свой;

Цели

Целями нашей компании являются:

- упростить связь между клиентами и поставщиками услуг;
- получить прибыль от деятельности;
- параллельно появлению новых технологий расширять спектр предлагаемых услуг;
- упростить получение услуг путём доставки их на дом;
- обеспечить мастерам высокую и стабильную заработную плату;
- сохранение сплоченного коллектива, создание и поддержка доверия между сотрудником и клиентом;
- стать лучшими в сфере салонного бизнеса;
- внедрение своих услуг в другие регионы.

Целевой рынок

На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. По статистике, в 2020 году доля россиянок, регулярно пользующихся услугами маникюрных салонов, составила 75%. Результаты опроса, проведенного среди 10000 респондентов, говорят о том, что 42% мастеров по маникюру обслуживают в день от 5 до 8 клиентов, а 23% мастеров – более 10 клиентов. Рынку маникюрного сервиса присущ высокий уровень конкуренции. Маникюрные салоны представлены в разных форматах и территории: в каждом торговом центре, в центре города, спальных районах и даже у частных мастеров на дому.

Разработка приложения

Что включает в себя разработка:

- UI/UX дизайн, в том числе все элементы, которые нам понадобятся: кнопки, панели салонов и отзывов, история заказов и так далее.
- Frontend разработка приложения для доставки, которая будет работать на iOS и Android, а также импортировать данные в едином формате для пользователей на разных операционных системах.
- Backend разработка.
- Управление проектом.
- QA тестирование.



Реклама

К каналам продвижения приложения относятся:

- раздача флаеров и листовок;
- размещение визиток в местах скопления целевой аудитории;
- создание профилей в социальных сетях;
- проведение различных акций и разработка программ лояльности;
- использование клиентоориентированных техник: поздравление с праздниками, предоставление бонусов постоянным клиентам.



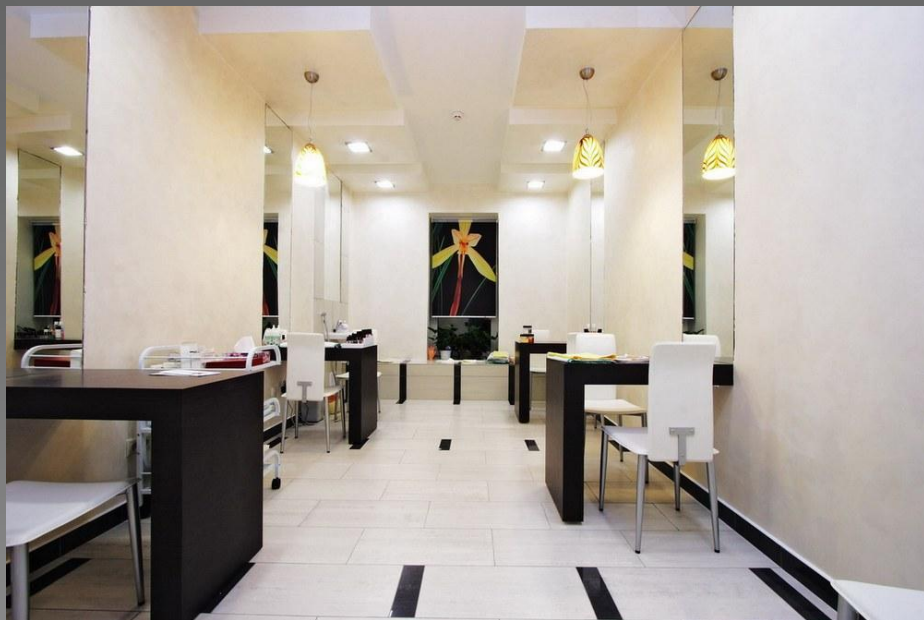
Расширение клиентской базы.

- Регулярно устраиваем мини акции со скидками, такой план действий привлечет больше клиентов. Даваем бонусы пользователям нашего приложения, пришедшим во второй раз или тем, кто привел вам клиента, для примера, скидку на услуги дизайна.



Финансовый план

- В течение рабочего дня один мастер маникюрного салона может обслужить в среднем **4-5** клиентов. А выездной мастер **2-3** клиентов.
- Средний чек на одного клиента составляет **1000** рублей. Выручка на одного мастера составит примерно **2000** рублей.
- В городе Ростов-на-Дону на данный момент работает **631** салон красоты с оказанием услуг маникюра и около **4000** мастеров, работающих на дому.
- На начальных стадиях мы предлагаем подключить **150-200** салонов красоты и **1000** мастеров к приложению.
- Доходность составит **8-10%** с каждого заказа. Допустим, в среднем в день будут обслуживаться **250** клиентов.



Текущая ситуация на рынке

- Главным внутренним фактором риска является недобросовестность сотрудников. Некоторые мастера приходят на работу в салон для того чтобы сформировать собственную базу клиентов, а затем продолжить работу на дому.
- Внешним фактором риска является низкий уровень спроса ввиду падения платежеспособности населения. Снизить данный риск можно путем снижения цен на услуги салона. А для этого можно рассмотреть переход на отечественные материалы.

