



Докладчик: Нина Карелина



**Конкуренция и
ценообразование.
Демпинг на рынке**





В соответствии с Законом РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»

Конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.



ЦЕНА = ЗАТРАТЫ + ПРИБЫЛЬ

ЦЕНА = ЦЕННОСТЬ + СЛОЖИВШИЕСЯ ТРАДИЦИИ



МАСТЕР-НОВИЧОК (ДО 6 МЕСЯЦЕВ ПРАКТИКИ)
прайс составляется:

1. Анализ средней цены по работающим мастерам - на территории своей практики, соответственно месту приема (на дому, кабинет, салон).
1. Легальность оказываемых услуг.





ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА УСЛУГИ:

1. СЕГОДНЯ (при любых обстоятельствах, если Вы уже более 6 месяцев в профессии, при хорошей возвращаемости клиентов)
1. СОСТАВИТЬ ПЛАН ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ, С ДАТОЙ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН



СТАТИСТИКА КЛИЕНТОПОТОКА С ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕН

10% - потери до 10%. 100 чел* 1000 руб= 100.000 руб

20% - от 20-30% 80 чел* 1200 руб= 96.000 руб

30% - от 30-50% 70 чел* 1300 руб= 91.000 руб

50% - более 50% 50 чел* 1500 руб= 75.000 руб

*при повышении цен в 50% при отсутствии новых
клиентов потеря заработка 25%*



ЦЕНОВАЯ КОНКУРЕНЦИЯ:

САМАЯ НИЗКАЯ ЦЕНА НА УСЛУГИ - САМАЯ ВЫСОКАЯ

СЕГМЕНТ СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ - ВЫСОКАЯ

СЕГМЕНТ ПРЕМИУМ ОБСЛУЖИВАНИЯ - СРЕДНЯЯ

СЕГМЕНТ VIP - НИЗКИЙ



СТАТИСТИКА РАБОТАЮЩИХ МАСТЕРОВ ПО КРАСНОДАРУ
ПОСТОЯННО СЕБЯ РЕКЛАМИРУЮЩИХ (ЕЖЕДНЕВНО
ЧЕРЕЗ ВК И ИНСТАГРАМ) 114 ЧЕЛ

49 САЛОНОВ СО СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИЕЙ

26 САЛОНОВ - ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ДЕПИЛЯЦИИ VIP

НАСЕЛЕНИЕ КРАСНОДАРА 1 МЛН 400 ТЫС ЧЕЛОВЕК, ИЗ
КОТОРОГО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ НА
ДЕПИЛЯЦИЮ БОЛЕЕ 35% (490 тыс чел)



ДЕМПИНГ (от англ. dumping – сброс) – ПРОДАЖА
ТОВАРОВ И УСЛУГ ПО ИСКУССТВЕННО
ЗАНИЖЕННЫМ ЦЕНАМ.



ЕСЛИ МАСТЕР ЭКОНОМИТ НА СЕБЕ, ТО НАЙДУТСЯ
КЛИЕНТЫ, КОТОРЫЕ СЭКОНОМЯТ НА МАСТЕРЕ ЕЩЕ
БОЛЬШЕ!



ПЛАН РАЗВИТИЯ МАСТЕРА ДЛЯ ПОДНЯТИЯ ЦЕН:

1. ИЗУЧИТЬ РЫНОК ДЛЯ НАХОЖДЕНИЯ СВОЕЙ НИШИ (НАЙТИ УТП И ЦА)
2. СДЕЛАТЬ НОВЫЙ ПРАЙС С ПРИЯТНОЙ ДЛЯ ВАС ЦЕНОЙ
3. ПРОКАЧКА ТЕХНИЧЕСКИХ НАВЫКОВ ПО ДЕПИЛЯЦИИ ИЛИ ИЗУЧЕНИЕ НОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ
4. РАЗВИТИЕ РЕКЛАМЫ УСЛУГ
5. ДОП ЗНАНИЯ (например дерматология, венерология, санитария, юридические вопросы, психология общения с клиентами)
6. УЛУЧШЕНИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА МАСТЕРА
7. УЛУЧШЕНИЕ ИНТЕРЬЕРА
8. ВСТУПИТЬ В СООБЩЕСТВО МАСТЕРОВ, КОТОРЫЕ ПО ВАШЕМУ МНЕНИЮ ДОСТОЙНЫ УВАЖЕНИЯ
9. ПОСЕЩАТЬ САМОЙ МАСТЕРА ПО ДЕПИЛЯЦИИ (В КАЧЕСТВЕ КЛИЕНТА НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ)



**ЛЮБИТЕ СЕБЯ И УВАЖАЙТЕ СВОИХ КОЛЛЕГ
ВМЕСТЕ, СООБЩА МЫ - СИЛА**

С УВАЖЕНИЕМ НИНА КАРЕЛИНА

