



ПАРИКМАХЕРСКА АЯ КАЛІНКА

**ЦЕЛ
Ь** СОЗДАНИЕ БРЕНДА С НУЛЯ, ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
ЦА И ЕЕ РАСШИРЕНИЯ, ПОВЫШЕНИЕ СПРОСА НА
УСЛУГИ, РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА УСЛУГ И
КОЛЛИЧЕСТВО ТОЧЕК ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ.

НА РЫНКЕ С 2005 ГОДА

ПРЕДОСТАВЛЯЕТ УСЛУГИ
СТРИЖКИ ДЛЯ МУЖЧИН И
ЖЕНЩИН

СРЕДНИЙ ЧЕК НА СТРИЖКУ
300-500Р

ЦА - ЛЮДИ С НИЗКИМ, СРЕДНИМ



БРЕНД-ЧЕМПИОН



ЖЕНЩИНА. ВОЗРАСТ 30+

ЗАМУЖЕМ, ИМЕЕТ 1-2 ДЕТЕЙ. СКРОМНАЯ,
ОТВЕТСТВЕННАЯ.

ПОСТОЯННАЯ РАБОТА С ЗАРАБОТКОМ 20-25 ТЫС.
РУБ.

ПОЧЕМУ НЕ ПРЕДАСТ БРЕНД? ЭКОНОМНА, ЦЕНИТ
СВОЕ ВРЕМЯ И ДЕНЬГИ, СЛЕДИТ ЗА СВОИМ
ВНЕШНИМ ВИДОМ. ПРЕДПОЧИТАЕТ ПРАКТИЧНЫЕ
СТРИЖКИ, НЕ ОСОБО СЛЕДИТ ЗА МОДНЫМИ
ТЕНДЕНЦИЯМИ.

SWOT-АНАЛИЗ

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

1. ОПЫТ РАБОТЫ
МАСТЕРОВ (ОТ 10 ЛЕТ)
2. ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ
3. УДОБНОЕ
РАСПОЛОЖЕНИЕ (ТЦ
ГРАН КАНЬОН)

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

1. ОТСУТСТВИЕ
УНИКАЛЬНОСТИ
2. ДИСКОМФОРТНАЯ
АТМОСФЕРА
3. МАЛЫЙ СПЕКТР
УСЛУГ

ВОЗМОЖНОСТ И

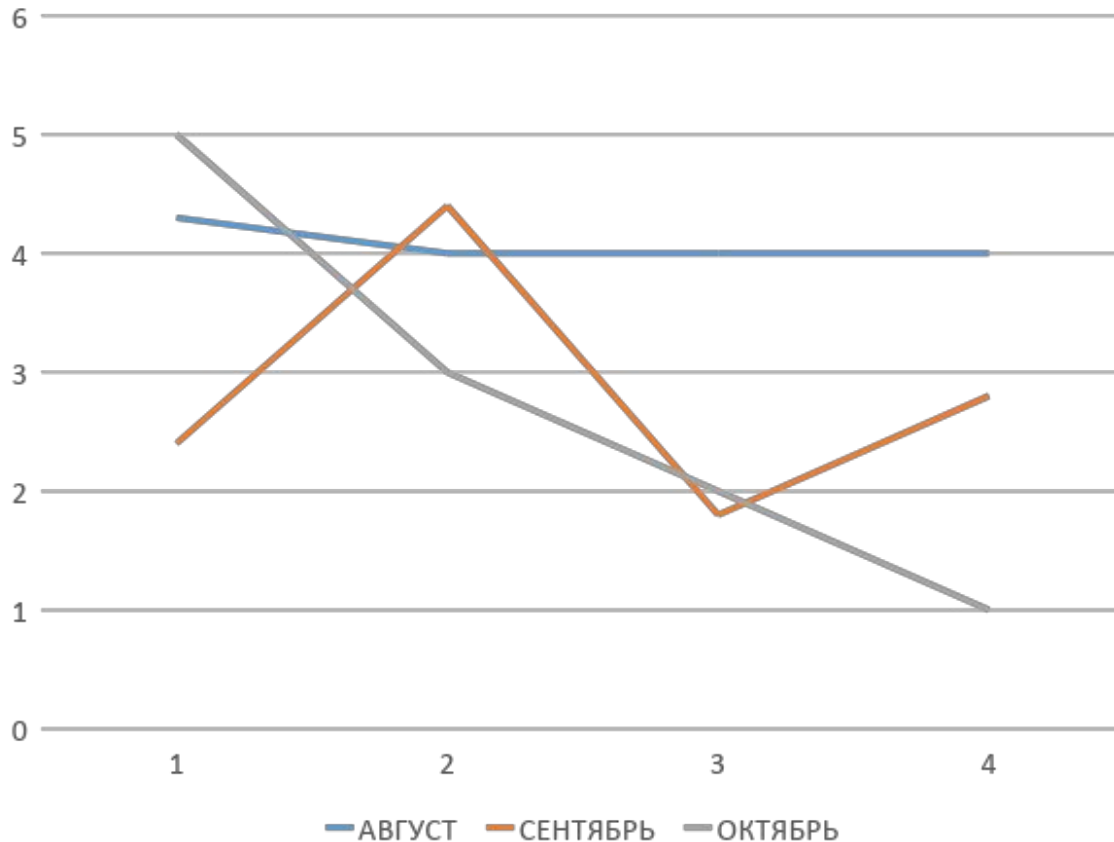
1. ПОВЫШЕНИЕ
КВАЛИФИКАЦИИ
СОТРУДНИКОВ
2. ОТКРЫТИЕ НОВЫХ
ТОЧЕК
3. ОБУЧЕНИЕ
МОЛОДЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ
4. ОРГАНИЗАЦИЯ
КРОСС-ПРОМО
5. ПРОВЕДЕНИЕ
МАСТЕР КЛАССОВ И
ПРЕЗЕНТАЦИЙ

УГРОЗЫ

1. СИЛЬНЫЕ
КОНКУРЕНТЫ
2. ОТСТАЛЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
3. НЕСООТВЕТСТВ
ИЕ САНПИН



ПРОБЛЕМА И ЕЕ РЕШЕНИЕ



СПАД ПРОДАЖ ВСЛЕДСТВИЕ
НЕЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ, ПО
ПРИЧИНЕ **ОТСУТСТВИЯ УНИКАЛЬНОС
ТИ.**

РЕШЕНИЕ

- РЕБРЕНДИНГ КОМПАНИИ (СОЗДАНИЕ УНИКАЛЬНОГО СТИЛЯ ----ФОРМА, ПОМЕЩЕНИЕ, САЙТ, ПРОДВИЖЕНИЕ)
- РАСШИРЕНИЕ СПЕКТРА УСЛУГ
- ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ
- ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМО АКЦИЙ В СОЦ. СЕТЯХ



ЧТО ЖЕ ПОЛУЧИЛОСЬ В ИТО ГЕ?



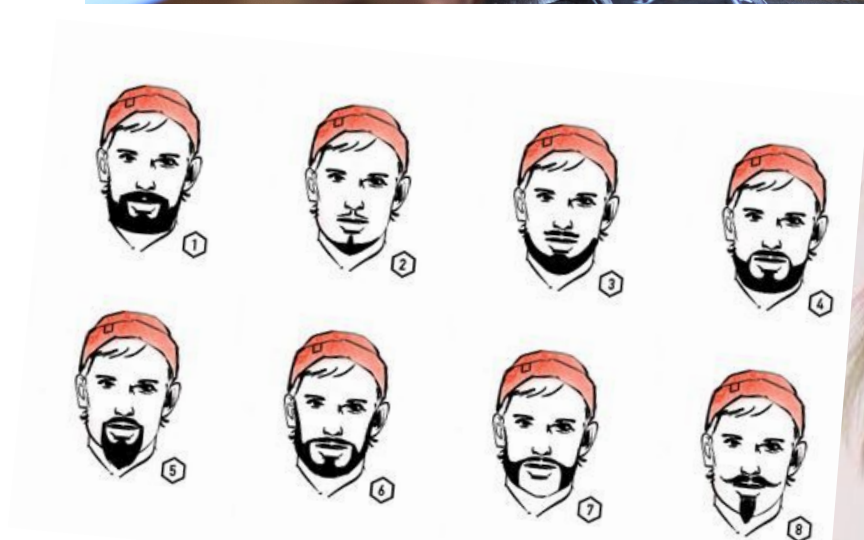
- ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ СТИЛЬ И ДИЗАЙН КАК ПОМЕЩЕНИЯ, ТАК И ЛОГОТИПА. ЗА ОСНОВУ ИНТЕРЬЕРА МЫ ВЗЯЛИ КРАСНЫЙ, ЧЕРНЫЙ И БЕЛЫЙ ЦВЕТА, КОТОРЫЕ ОТЛИЧНО СОЧЕТАЮТСЯ МЕЖДУ СОБОЙ.
- ВСЯ МЕБЕЛЬ И ИНТЕРЬЕР ВЫПОЛНЕНА В СТИЛЕ МОДЕРН.





КОЛЛИЧЕСТВО И РАЗНООБРАЗИЕ
УСЛУГ УВЕЛИЧИЛОСЬ.

- ОКРАШИВАНИЕ ВОЛОС
- СТРИЖКА БОРОД
- ПОЯВЛЕНИЕ МОДНЫХ
ЖУРНАЛОВ, В КОТОРЫХ КЛИЕНТ
МОГ БЫ ВЫБРАТЬ СТИЛЬ
СТРИЖКИ



- СОЗДАН САЙТ И СТРАНИЦА В INSTAGRAM
- ПРОВОДЯТСЯ РАЛИЧНЫЕ ПРОМО АКЦИИ (10% СКИДКА ПО ЧЕТВЕРГАМ)

