



SAHAR & VOSK

**МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕТЬ
СТУДИЙ ДОСТУПНОЙ
ДЕПИЛЯЦИИ**

Презентация для инвесторов

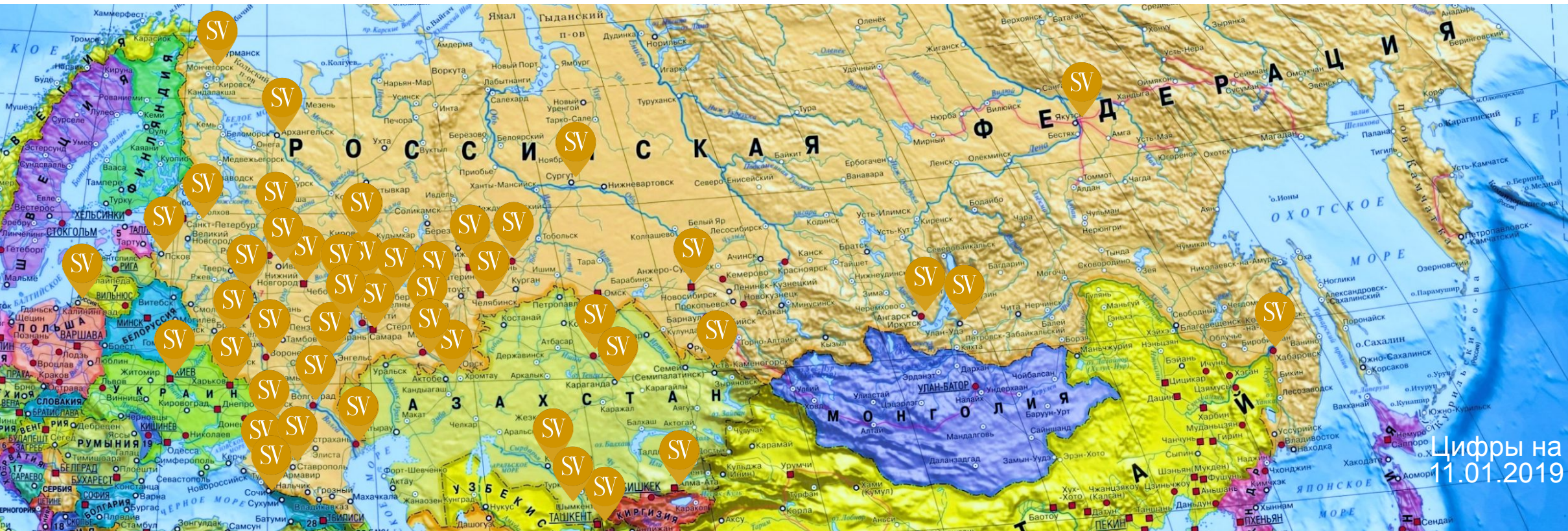


КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ В СФЕРЕ УДАЛЕНИЯ ВОЛОС

6 стран

5 собственных студий

80+ студий партнёров в городах РФ и СНГ



Цифры на 11.01.2019

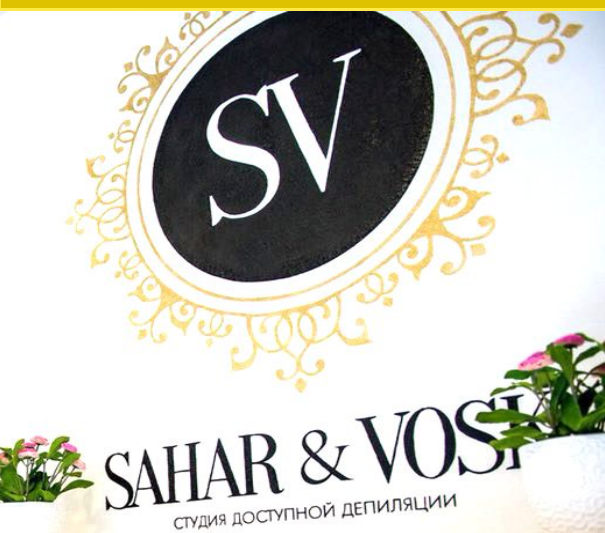
ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ SAHAR&VOSK

Собственные
салоны

Салоны
партнёров

Собственный
бренд косметики
SV lab

Академия
SAHAR&VOSK



SV LAB Паста ультра мягкая
для шугаринга, 330 гр.

450 руб.

В наличии

Купить

[Подробнее о товаре](#)



Sahara Prof (Сахара) Паста
ультра мягкая для шугаринга
1500 гр



SV LAB Паста мягкая для
шугаринга, 800 гр.

1 000 руб.



SV LAB Паста ультра мягкая
для шугаринга, 800 гр.



ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ

- **Открытие 1-го салона в Уфе**

- Февраль

-
-
-

Победа

- **на международном чемпионате по эпиляции**

- Ноябрь

-
-
-

- **Запуск франчайзинга**

- Декабрь

-
-
-

- **80+ салонов в 6 странах**

- Декабрь

-
-
-

2016

2017

2018

-
-
-
- **Открытие 2-го салона**

- Октябрь

-
-
-
- **4 салона в Уфе**

- Май

-
-
-
- **5 салонов в Уфе, 7 франчайзи**

- Август

12
салонов

→
За 6 месяцев

80
салонов

ВЫРУЧКА СЕТИ

млн руб.

Динамика роста
и прогноз на 3 года

На чём мы
зарабатываем?



ВЫРУЧКА САЛОНА В МЕСЯЦ

Средняя
выручка
ТОП-30
салонов

332 тыс.
руб.

Сургут

1 051 069 руб.

Алматы

ТОП-3

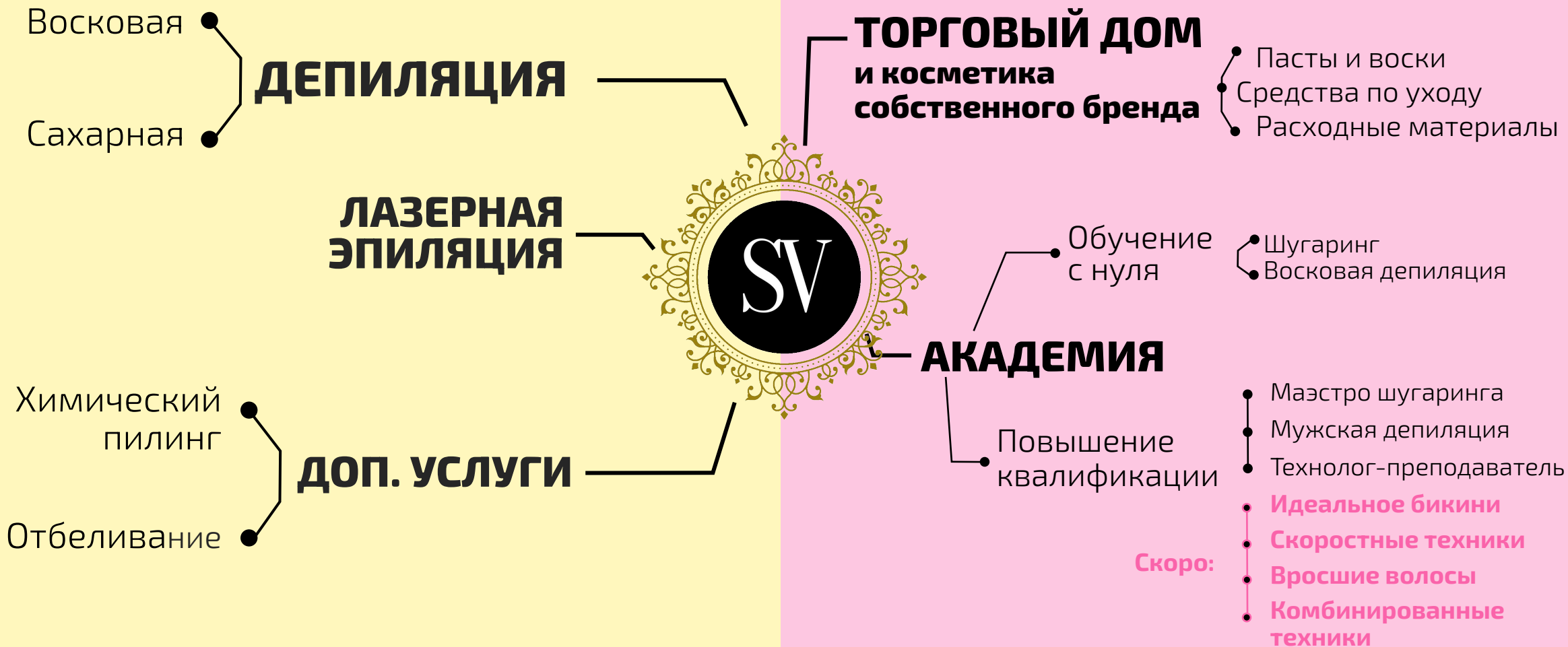
1 001 132 руб.

С. Петербург

793 927 руб.

Данные на 01 мая 2019 г.

КАНАЛЫ МОНЕТИЗАЦИИ



ПРОЦЕДУРЫ

КОСМЕТИКА И ОБУЧЕНИЕ

**Член международного
бизнес-сообщества
предпринимателей**

**Владелец
собственного
салона красоты**

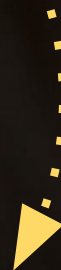
Дилер косметики
под собственным
брендом

**ПАРТНЁР
SAHAR&VOSK —**

**ЛИДЕР
В СВОЁМ
ГОРОДЕ**



Про Основателя
и команду





Основатель SAHAR&VOSK

Альбина Назарова



С нуля **за 2 года** создала крупнейшую в СНГ сеть салонов в сегменте удаления волос



Основатель бренда косметики SV laboratories



Участница «Школа молодого миллиардера» от **Forbes**



Партнёр ГК Лайк, спикер бизнес-конференций по всему миру



Победитель в номинации «Франчайзинг» Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России», 2018г.

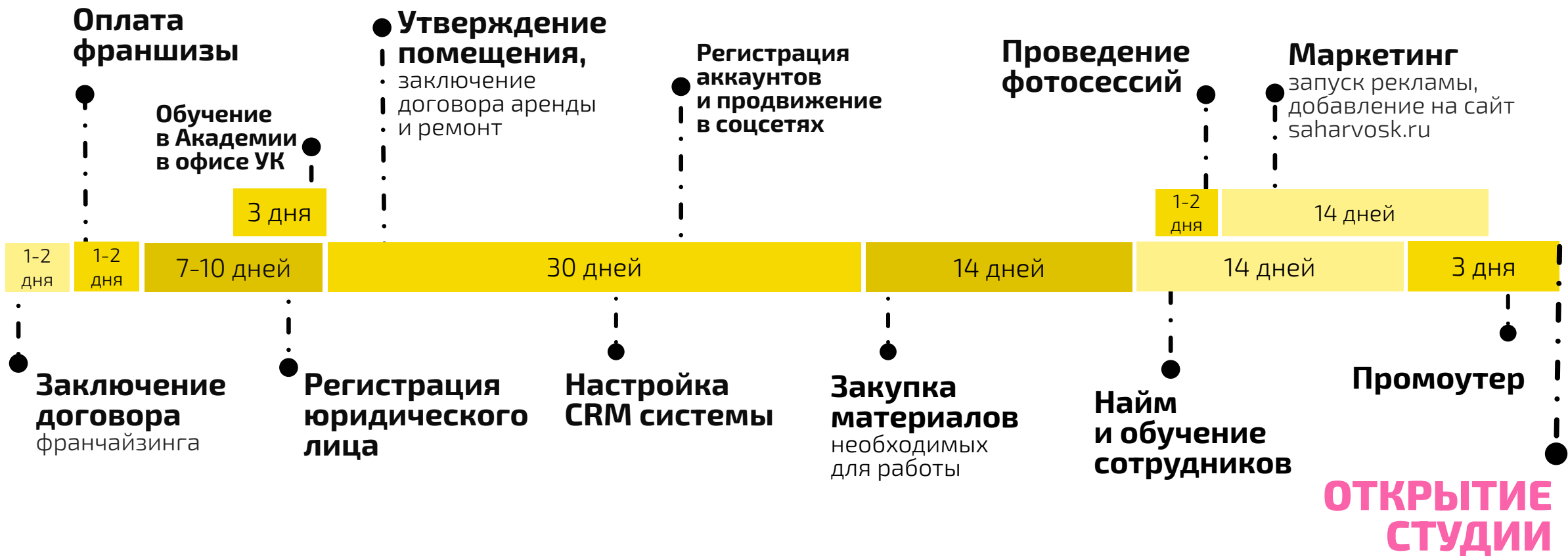
СТАНЬТЕ ИНВЕСТОРОМ КРУПНЕЙШЕЙ СЕТИ СТУДИЙ ДЕПИЛЯЦИИ



САХАР & ВОСК

СТУДИЯ ДОСТУПНОЙ ДЕПИЛЯЦИИ

МЕХАНИКА ЗАПУСКА СТУДИИ



*Указана максимальная длительность этапа

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ



Мы выполним инженерный проект
вашей первой студии **бесплатно**



35-60 м. кв. площадь



Парковка рядом



Хорошая проходимость



Большие окна



Сан.узел



Кондиционер

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Расчётный срок окупаемости **от 6 до 11 месяцев**
при достижении базовых показателей



Финансовая модель франшизы SAHAR&VOSK - прогнозируемый финансовый план на 1-ый год работы

Показатели	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Оказание услуг депиляции/laser												
Количество клиентов в мес.	200	300	400	450	500	550	600	650	700	750	800	850
Средний чек	800 Р	850 Р	900 Р	1 000 Р	1 100 Р	1 100 Р	1 100 Р	1 150 Р	1 150 Р	1 200 Р	1 200 Р	1 200 Р
Количество клиентов в мес.(laser)	90	120	150	180	210	240	240	240	240	240	240	240
Средний чек (laser)	1 500 Р	1 600 Р	1 700 Р	1 800 Р	1 900 Р	2 000 Р	2 100 Р	2 100 Р	2 200 Р	2 200 Р	2 300 Р	2 300 Р
Доходы с оказания услуг депиляции/laser												
Выручка	160 000 Р	255 000 Р	360 000 Р	450 000 Р	550 000 Р	605 000 Р	660 000 Р	747 500 Р	805 000 Р	900 000 Р	960 000 Р	1 020 000 Р
Выручка laser	135 000 Р	192 000 Р	255 000 Р	324 000 Р	399 000 Р	480 000 Р	504 000 Р	504 000 Р	528 000 Р	528 000 Р	552 000 Р	552 000 Р
Расходы на оказание услуг /laser												
З/П мастерам	48 000 Р	76 500 Р	108 000 Р	135 000 Р	165 000 Р	181 500 Р	231 000 Р	261 625 Р	281 750 Р	315 000 Р	336 000 Р	357 000 Р
Расходные материалы	24 000 Р	38 250 Р	54 000 Р	67 500 Р	82 500 Р	90 750 Р	99 000 Р	112 125 Р	120 750 Р	135 000 Р	144 000 Р	153 000 Р
З/П мастерам laser	27 000 Р	38 400 Р	51 000 Р	64 800 Р	79 800 Р	96 000 Р	100 800 Р	100 800 Р	105 600 Р	105 600 Р	110 400 Р	110 400 Р
Расходные материалы laser	6 750 Р	9 600 Р	12 750 Р	16 200 Р	19 950 Р	24 000 Р	25 200 Р	25 200 Р	26 400 Р	26 400 Р	27 600 Р	27 600 Р
Обучение												
Количество клиентов в мес.	5	6	7	8	9	10	10	10	10	10	10	10
Средний чек	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р	3 500 Р
Доход с обучения												
Выручка	17 500 Р	21 000 Р	24 500 Р	28 000 Р	31 500 Р	35 000 Р	35 000 Р	35 000 Р	35 000 Р	35 000 Р	35 000 Р	35 000 Р
Расходы с обучения												
З/П мастера	8 750 Р	10 500 Р	12 250 Р	14 000 Р	15 750 Р	17 500 Р	17 500 Р	17 500 Р	17 500 Р	17 500 Р	17 500 Р	17 500 Р
Доп продажи (средства для депиляции)												
Количество клиентов в мес.	75	100	125	150	175	175	200	200	225	225	250	250
Средний чек	525 Р	550 Р	550 Р	575 Р	600 Р	625 Р	650 Р	675 Р	700 Р	700 Р	700 Р	700 Р
Доходы с доп продаж												
Выручка	39 375 Р	55 000 Р	68 750 Р	86 250 Р	105 000 Р	109 375 Р	130 000 Р	135 000 Р	157 500 Р	157 500 Р	175 000 Р	175 000 Р
Расходы с доп продаж												
Расходы с доп продаж	21 656 Р	30 250 Р	37 813 Р	47 438 Р	57 750 Р	60 156 Р	71 500 Р	74 250 Р	86 625 Р	86 625 Р	96 250 Р	96 250 Р
Промежуточные результаты в первый год работы												
Выручка (услуги, обучение, доп)	373 531 Р	553 250 Р	746 063 Р	935 688 Р	1 143 250 Р	1 289 531 Р	1 400 500 Р	1 495 750 Р	1 612 125 Р	1 707 125 Р	1 818 250 Р	1 878 250 Р
Себестоимость (услуг, товаров)	136 156 Р	203 500 Р	275 813 Р	344 938 Р	420 750 Р	469 906 Р	545 000 Р	591 500 Р	638 625 Р	686 125 Р	731 750 Р	761 750 Р
"Грязная" прибыль	237 375 Р	349 750 Р	470 250 Р	590 750 Р	722 500 Р	819 625 Р	855 500 Р	904 250 Р	973 500 Р	1 021 000 Р	1 086 500 Р	1 116 500 Р
Ежемесячные расходы												
Итого ежемесячные расходы	143 412 Р	154 195 Р	165 764 Р	177 141 Р	189 595 Р	198 372 Р	205 030 Р	210 745 Р	217 728 Р	223 428 Р	230 095 Р	233 695 Р
Чистая прибыль												
Чистая прибыль SV + SV laser	93 963 Р	195 555 Р	304 486 Р	413 609 Р	532 905 Р	621 253 Р	650 470 Р	693 505 Р	755 773 Р	797 573 Р	856 405 Р	882 805 Р
Чистая прибыль SV laser	93 150 Р	132 480 Р	175 950 Р	223 560 Р	275 310 Р	331 200 Р	347 760 Р	347 760 Р	364 320 Р	364 320 Р	380 880 Р	380 880 Р
Чистая прибыль только SAHAR&VOSK	813 Р	63 075 Р	128 536 Р	190 049 Р	257 595 Р	290 053 Р	302 710 Р	345 745 Р	391 453 Р	433 253 Р	475 525 Р	501 925 Р

ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ПАРТНЁРОВ

Стерлитамак

Через 7 месяцев
после открытия
сделали выручку
563 000 ₽



Аделя Жигалова
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Стерлитамак

Балашиха

За 3 дня
в 1-ю неделю
выручка
46 200 ₽



Антон Шледнев
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Балашиха

С. Петербург

За 4 месяца
обслужили
2 242 клиента



Никита Дубовец
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. С.Петербург

Алматы

За 296 дней
выручка студии
3 443 014 ₽



**Ботагоз
Жанбусинова**
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Алматы

ПОЧЕМУ МЫ ДОСТИГНЕМ **ВЫСОКИХ** ПОКАЗАТЕЛЕЙ?

ФАКТОРЫ УСПЕХА

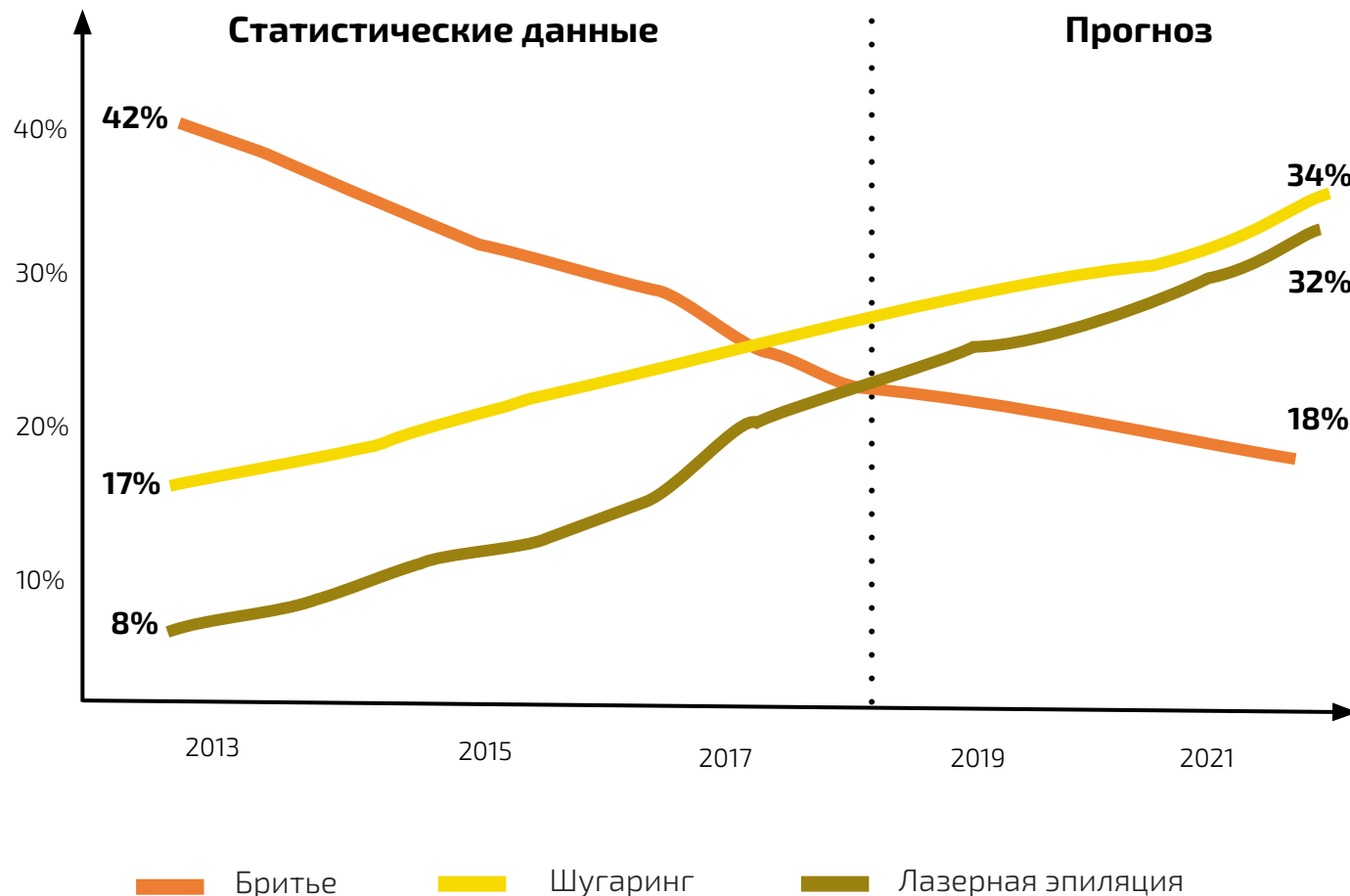
1. Растущий рынок
2. Сильный бренд
3. Большой охват соцсетей
4. Широкая целевая аудитория
5. Собственный бренд косметики
6. Сильная управляющая компания
7. Продуманная система обучения
8. Сообщество партнёров



РЫНОК КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ – ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ

20-21% в год –
прогноз роста рынка
эстетической медицины
до 2023 года по данным
исследования компании
«Мерц Фарма»

ДИНАМИКА РЫНКА



Доля рынка
шугаринга
и лазерной
эпиляции
растёт

54%

2018 факт

66%

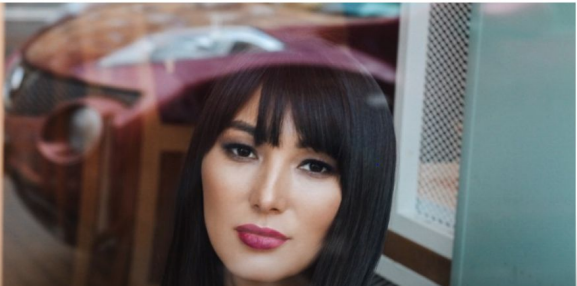
2019 прогноз

ВЕСТИ СТИЛЬ

МОДА КРАСОТА СТИЛЬ ЖИЗНИ ПСИХОЛО

БИЗНЕС ОКТЯБРЬ 24, 2018

История успеха. Альбина Назарова (SAHAR&VOSK) о том, как создать студию депиляции без стартового капитала



Promdevelop / Бизнес / Интервью и персоны / Как с нуля создать студию депиляции и сделать ее прибыльной? Интервью с Альбиной Назаровой

Как с нуля создать студию депиляции и сделать ее прибыльной? с Альбиной Назаровой

22 октября 2018



САМ СЕБЕ ГУРУ
СВОЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Главная > Статьи > Путь к успеху > Секреты успеха > Как найти свою

Как найти свою нишу и начать бизнес

СИЛЬНЫЙ БРЕНД

О нас пишут отраслевые и бизнес-издания

PROMDEVELOP
BUSINESS | INDUSTRY | ECONOMY | SCIENCE

Б Бизнес-Инсайт
ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

marie claire

ВЕСТИ СТИЛЬ

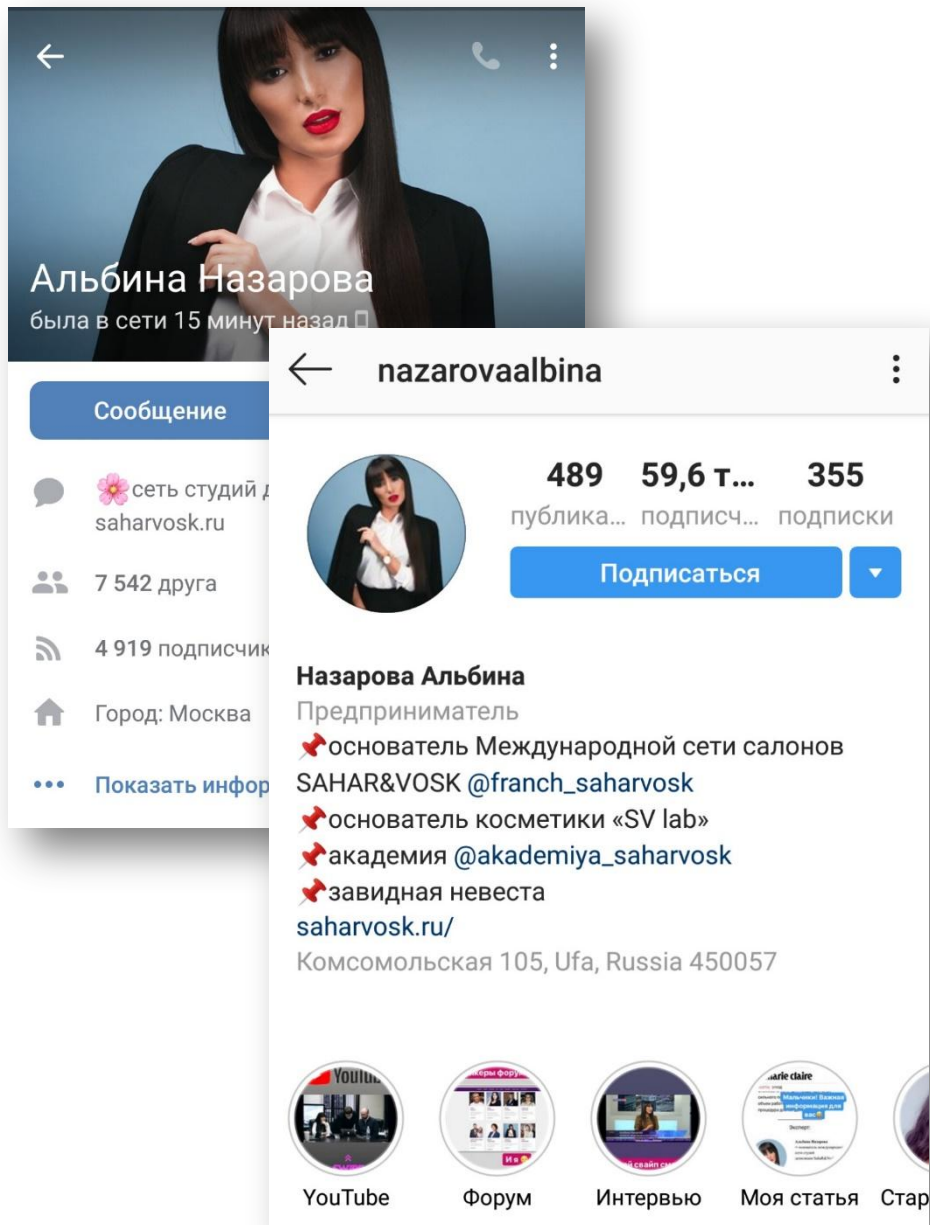
САМ СЕБЕ ГУ.РУ
СВОЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

ВЫСТУПЛЕНИЯ И КОНФЕРЕНЦИИ

A woman in a blue polka-dot dress is speaking at a podium on a stage. The stage is lit with blue light, and there is an audience in the background. The text 'ВЫСТУПЛЕНИЯ И КОНФЕРЕНЦИИ' is overlaid at the top in white on a black background.

40

выступлений
за 5 месяцев



АУДИТОРИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ



59,6K



12,5K



2,5K

75 000 ЧЕЛОВЕК

суммарная аудитория
Альбины Назаровой
в соцсетях



У нас есть миссия:
МЫ ДЕЛАЕМ
ЛЮДЕЙ
СЧАСТЛИВЫМИ

Даём женщинам уверенность
в себе, **помогаем** поддерживать
эстетику и красоту
женского тела

ШИРОКАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Женщины и мужчины **от 14 до 60 лет**,
следящие за собой и своим телом

Студентки

Офисные
работники

Мамы
в декрете

Девочки-
подростки

Спортсмены

Бизнесмены
и
бизнес-леди

ПОТОМУ ЧТО

Доступные
цены

Удобное
время и
расположение

Есть детские
зоны

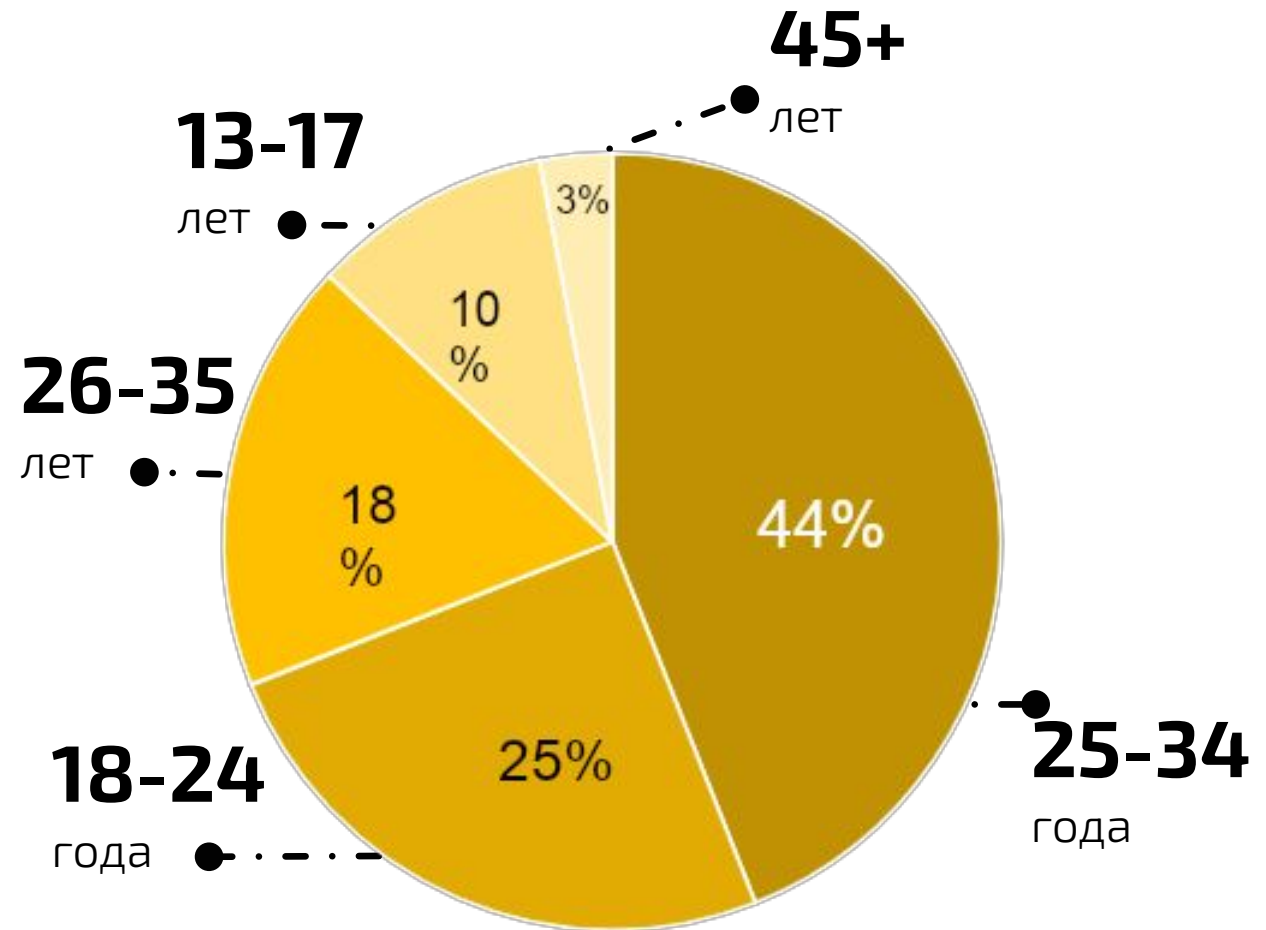
Вежливый
персонал

Делаем
быстро,
удобная
запись

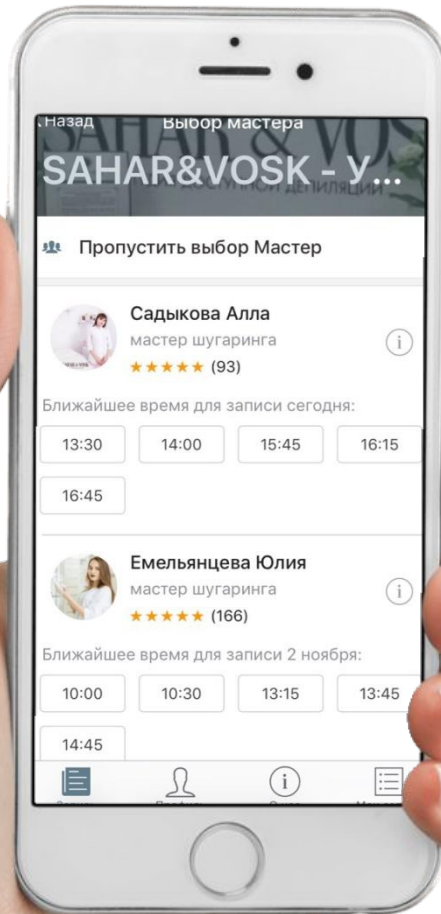
Высокий
уровень
сервиса
и стильные
студии



НАШИ КЛИЕНТЫ



УДОБНО ЗАПИСАТЬСЯ



На сайте

saharvosk.ru

каждого города или
в мобильном
приложении

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

**ПОДДЕРЖИВАЕТ ПАРТНЁРОВ
НА ВСЕХ ЭТАПАХ**

Вместе с вами проходим путь
от выбора помещения до выхода
на плановые показатели

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ

 — отвечает Управляющая Компания

 — отвечает Партнёр

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Управленческая аналитика	Бухгалтерия
	Юр. вопросы

ИНФРАСТРУКТУРА

Помещение		Оборудование	
Локация	Инж. планы	Ремонт	Расходные материалы

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ

Найм	Стандарты продукта
Обучение	Контроль качества
Повышение квалификации	Поддержка клиентов

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

План продаж	Федеральный маркетинг		
	Дизайн	Медиа-планир.	Трафик
Цены	Локальный маркетинг		
	Дизайн	Медиа-планир.	Трафик
Федеральные продажи		Локальные продажи	



СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД КОСМЕТИКИ



**СОБСТВЕННЫЙ
БРЕНД КОСМЕТИКИ**

ОРГСТРУКТУРА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

**ОСНОВАТЕЛЬ
SAHAR&VOSK**

Ассистент

Юр. отдел
Фин. отдел
HR

Операционный
Директор УК

Директор
по **маркетингу**

Руководитель Отдела
развития

Директор
Академии

Директор
филиалов

Директор
Торгового Дома

Маркетолог
франчайзи
Креативный
дизайнер

Digital-
маркетолог
Instagram
ВК
Контекст
Сайты

ЗАПУСК
Аккаунт-
менеджер
Главный
инженер
Мен. по
запуску

РАЗВИТИЕ
Мен. по
развитию
Мен. по
развитию
Мен. ОКК

Главный
технолог
Технолог
франчайзи

Маркетолог
Уфа
Колл-центр
Уфа-1
Уфа-2
Уфа-3
Уфа-4
Уфа-5

ЛАБОРАТОРИЯ
Директор по
производству
Технолог
Цех
Варщик

СКЛАД
Мен. по
продажам
Кладовщик
Логист

КОМАНДА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ



**Альбина
Назарова**
Основатель



Дмитрий Жигалов
Операционный директор



**Равиль
Алиев**
Главный инженер



**Зарема
Назарова**
Бухгалтер



Зиля Вьюгова
Главный технолог



**Ангелина
Гайсина**
Аккаунт-менеджер



**Алия
Шарафутдинова**
Директор Торгового Дома



Артур Сафин
Руководитель отдела
развития

КОМАНДА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ



Алёна Соловьёва
Директор по маркетингу



Анастасия Калинина
Маркетолог Уфа



**Сергей
Пыхтеев**
Юрист УК



Сергей Клим
Digital-маркетолог



ПОСМОТРИТЕ ВИДЕО НАШЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ

И ПОЗНАКОМЬТЕСЬ
С КОМАНДОЙ



[Ссылка на видео](#)

ПРОДУМАННАЯ СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ

партнёров, мастеров, администраторов

Урок 3. Наши процедуры. Часть 1
Сахар, воск и ещё немного про волосы

Предыдущий урок
Урок 2. Арифметика +

3 из 4 уроков
Необходимо выполнить задание

Следующий урок
Урок 4. Наши процедуры.
Часть 2

Химический пилинг — это процедура, при которой на кожу клиента на короткое время наносится специальный состав, запускающий процессы клеточного обновления. Курс пилинга состоит обычно из 4 - 8 процедур в зависимости от состояния кожи и проблем, с которыми клиент пришёл к тебе в студию. Между процедурами должно проходить не меньше 10 дней.

НАШ ПИЛИНГ

“ Мы используем щадящие кислоты. Она мягко воздействует (без ожогов!), легко проникает в кожу благодаря особой молекулярной структуре. Гликолевая кислота — отличное отшелушивающее средство, которое держится в винограде, свёкле, ананасах, апельсиновом тростнике. ”

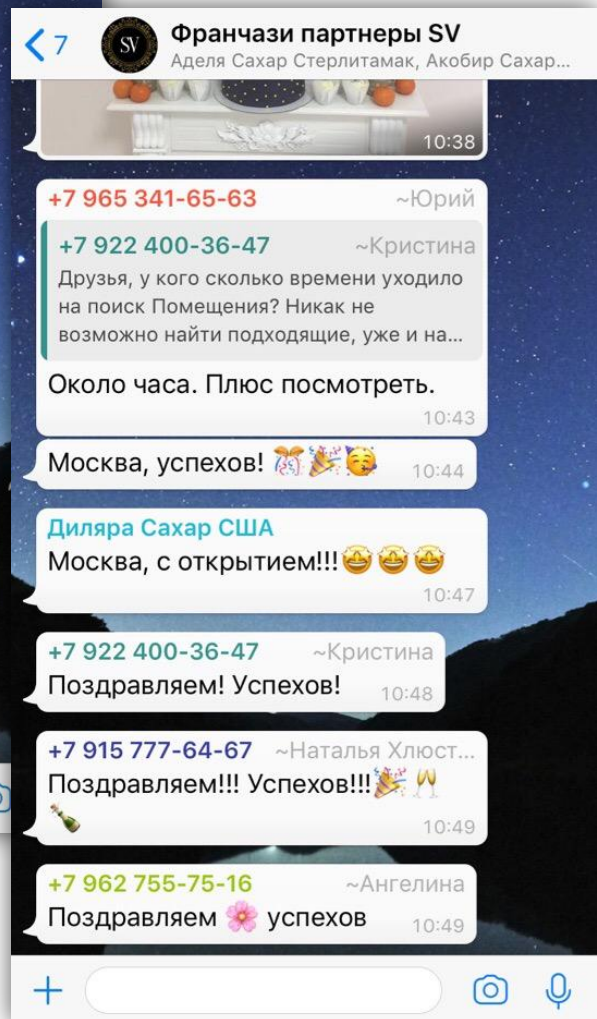
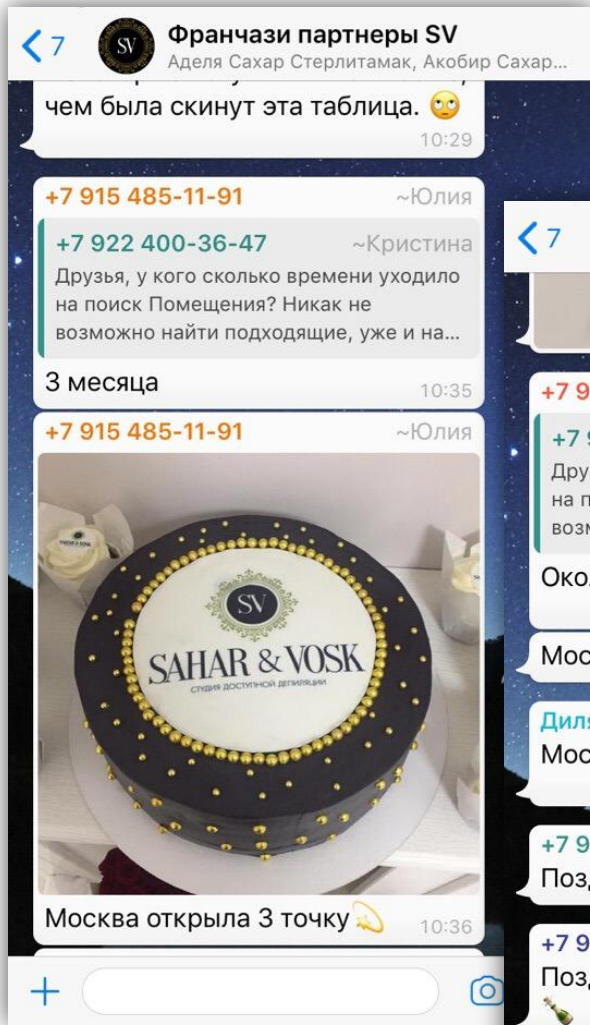
Чек-лист УРОК 3. НАШИ ПРОЦЕДУРЫ. ЧАСТЬ 1

- Знаю, какие бывают волосы и как они устроены
- Знаю, как делают шугаринг и ваксинг: зоны, материалы и оборудование, техники, особенности процедуры + отчего бывает раздражение
- Могу рассказать, чем шугаринг отличается от ваксинга
- Знаю, каким должен быть уход за кожей после депиляции
- Понимаю, какие преимущества у шугаринга и ваксинга перед бритвой
- Знаю противопоказания для шугаринга и ваксинга
- Знаю, что спросить у беременной клиентки
- Могу ответить на вопросы о вросших волосках, стерильности, обезболивании, причинах появления волос на следующий день после процедуры



МОЩНОЕ СООБЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

внутри которого партнёры
поддерживают друг друга,
обучаются и растут



ОБЩИЕ ЧАТЫ ПАРТНЁРОВ СЕТИ

Постоянный обмен
новостями и опытом

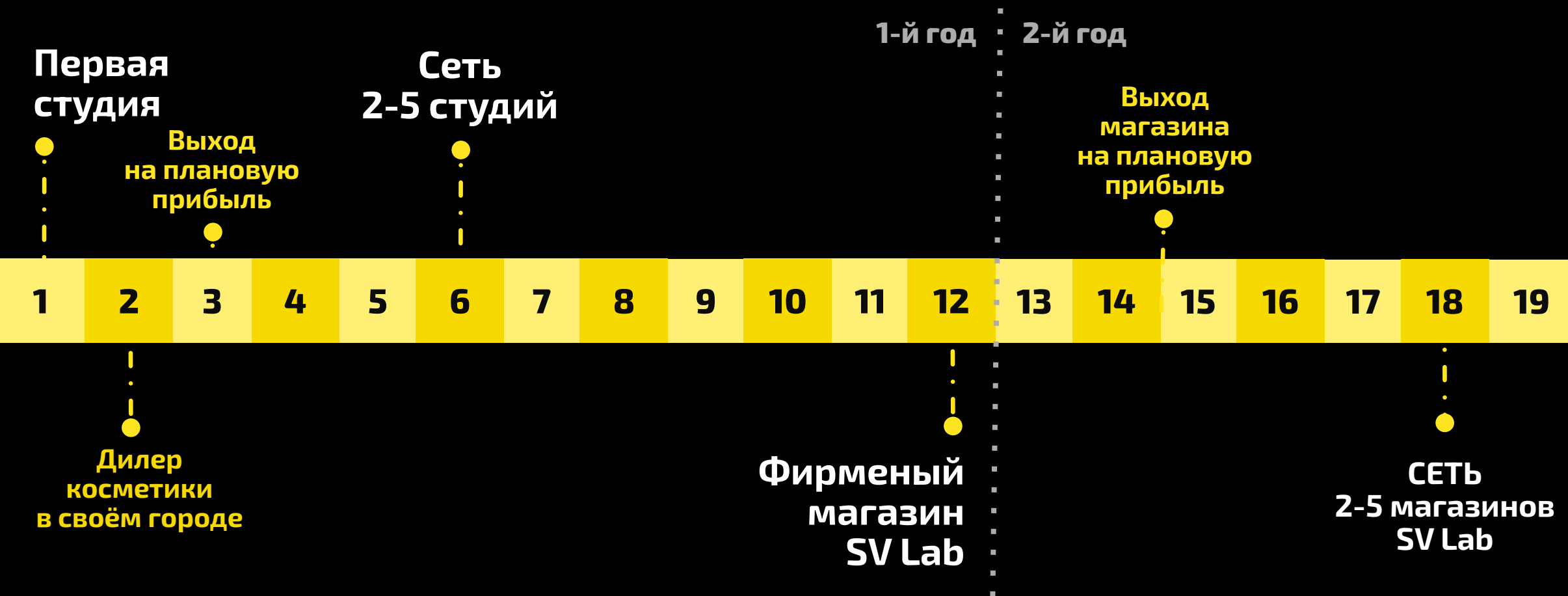
СЛЁТЫ ПАРТНЁРОВ

На фото – слёт в Сочи, 14-16 сентября



ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПАРТНЁРОВ

Каждый партнёр может открыть сеть студий и фирменный магазин косметики



**У НАС
СЕРЬЁЗНЫЕ
ПЛАНЫ**

600

филиалов
к 2020 году





**СТАНЬТЕ
ИНВЕТОРОМ
НАШЕЙ СЕТИ**



SAHAR & VOSK

СТУДИЯ ДОСТУПНОЙ ДЕПИЛЯЦИИ

saharvosk.ru