



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»

Кафедра экономики и менеджмента малого
предпринимательства
Кафедра промышленного менеджмента

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС-
МОЯ РОССИЯ»

Тату-салон

Ромашин Дмитрий

Вступление.



Образование играет очень важную роль в нашей жизни. Это одна из самых ценных вещей, которую человек может получить в своей жизни.

В течение всех периодов человеческой истории образования имело высокий рейтинг среди населения. Человеческий прогресс в основном зависит от хорошо образованных людей.

В наше время человек с самых ранних лет уже начинает задумываться кем он будет в дальнейшем. Но большинство юношей и девушек после получения школьного образования сталкиваются с трудным выбором своей дальнейшей профессии.



Почему я выбрал этот бизнес?



- 1 В последнее время рисунки на теле стали поистине модным увлечением и даже отличительной чертой. При чем увлечение тату сейчас присуще не только молодым озорникам, которым хочется выделиться из толпы, но и представителям старшего поколения. Одним словом в тату салон сейчас приходят и стар, и млад.



Цель данного проекта:

- 1 Открыть собственный тату-салон.

Его цель:

Перечень услуг тату салона может быть как узкой специализации, так и самого широкого профиля. Все зависит от уровня мастерства и умения сотрудников.

Что необходимо в самом начале:

Аренда помещения - 150 000

Приобретение оборудования-100 000

Приобретение инструмента-30 000

Расходные материалы-40 000

Разрешительные документы-10 000

Рекламные расходы-30 000

Коммунальные платежи-40 000

Итого:

400 000

Особенности моего бизнеса:



- 1: Профессионализм масторов;
- 2: Работа с лучшими материалами;
- 3: Работа по индивидуальным эскизам тату;
- 4: Широкий выбор услуг от элементарных надписей до сложных работ;



Основные потребители:



1 Если говорить о татуировках, стоит понимать, что сегодня времена изменились, тату наносят себе женщины и мужчины, причем это не только звезды, спортсмены или криминальные авторитеты. Многие юноши и девушки пользуются такой услугой, потому что это красиво и модно. Помогает это и в самовыражении. Особую популярность имеют татуировки в виде иероглифов, надписей, символов.



Конкуренция:

- 1 Большинство потребителей стараются выбрать самого лучшего мастера. Именно поэтому, открывая тату-салон, нужно подбирать специалистов высокого уровня.
- 1 Практика показывает, что новому тату-салону достаточно трудно выдержать конкуренцию «старичков». Особенно, учитывая, что мастера делают татуировки на дому гораздо дешевле. Единственный способ удержаться на плаву – предлагать наивысшее качество.

Для реализации потребуется:



- 1: Подобрать подходящие помещение.
- 2: Оформить нужную для этого документацию.
- 3: Закупить необходимое оборудование.



Рекламная компания:



Наиболее эффективными видами рекламы и методами привлечения клиентов будут:

раздача листовок;

раздача рекламных буклетов;

раздача визиток;

проведение акций;

предоставление скидок;

наружная реклама;

предоставление бесплатных консультаций;

занесение информации о салоне в каталоги;

контекстная реклама, в том числе Яндекс-Директ.

Примеры работ:



Конец:



1 Всем спасибо за внимание!

