

Бизнес-идея «Салон Nail»

Оказание услуг маникюра и педикюра

Организационная структура

Лилит – коммуникабельный администратор салона, создающий уют, обеспечивающий сервис на высшем уровне

Мария – мастер маникюра высшего уровня, способный выполнить любой дизайн

Люба – связь с общественностью, специалист по рекламе и маркетингу

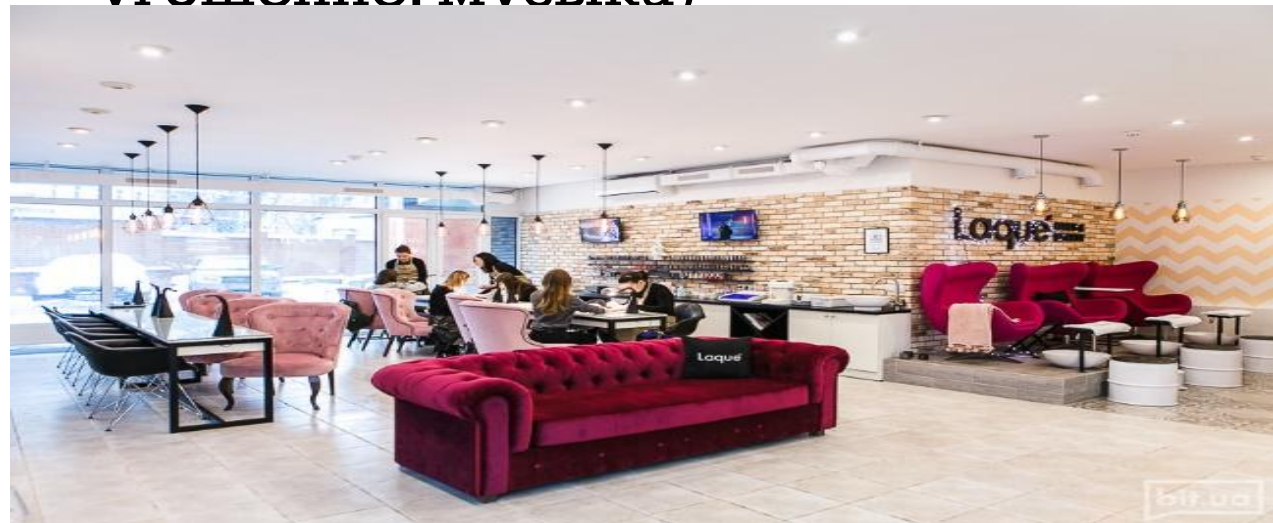
Ирина – мастер маникюра высшего уровня, способный выполнить любой дизайн, все виды наращивания ногтей.

ПОЧЕМУ ЭТА ИДЕЯ?

- 1) Постоянный, регулярный спрос женского населения
- 2) Не сезонный бизнес
- 3) Преобладание женского населения
- 4) Бизнес не требует больших вложений
- 5) Простая схема ведения бизнеса

Особенности

- 1) Скидки постоянным клиентам
- 2) Возможность одновременно пользоваться 2-мя услугами (маникюр+педикюр)
- 3) Предпраздничные акции
- 4) Приятный сервис (общение, угощение. музыка)



ПРОДУКТ

- 1) Педикюр (все виды дизайна, работы любой сложности)
- 2) Нарращивание ногтей шелком, гелем, типсами
- 3) Маникюр аппаратный, ручной
- 4) Гель-лак (палитра более 200 оттенков)
- 5) Косметологический уход за руками и ногами

ФАКТОРЫ УСПЕХА

- 1) Качество высшего уровня
- 2) Экономия времени клиента
- 3) Сервис высшего уровня



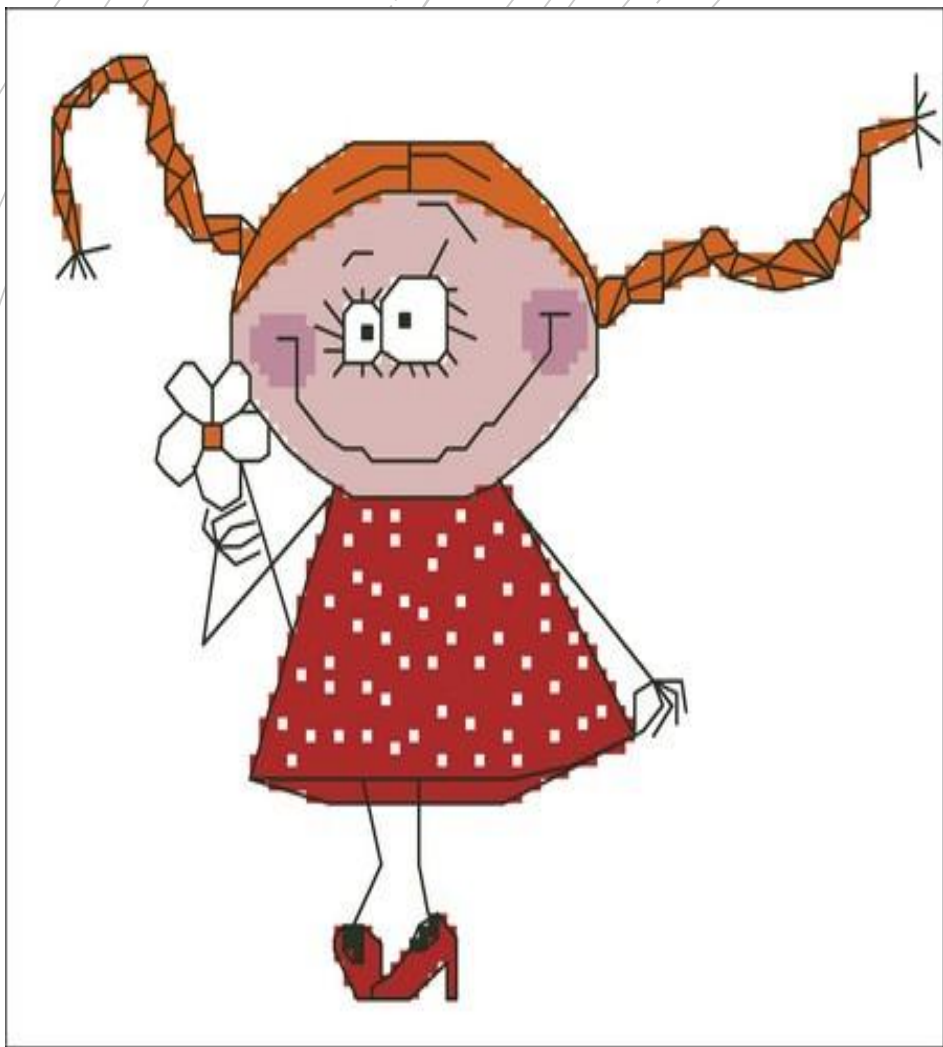
Реализация

- 1) аренда помещения в центре города 65 кв.м.
- 2) закупка оборудования (кресла, столы, зеркала, лампы и т.д.)
- 3) закупка материалов для работы
- 4) реклама и маркетинг



МОДУЛЬ С1

■ Целевая
аудитория



Целевая аудитория – женское население
г. Тюмени (254 415 чел.)

Возраст: не ограничен

Уровень дохода: с разным уровнем
дохода

Сегмент рынка: 30% обладают
личными мастерами маникюра (76324
чел.)

10% не интересуются маникюром
(17809 чел.)

60% - наши потенциальные клиенты
(160282 чел.)



- 1. Молодая девушка** (учится – работает, ведет активный образ жизни, общительная, следит за модой и за собой)
- 2. Женщина средних лет** (работает – домохозяйка, активна, следит за своей внешностью, с ограниченным свободным временем, уровень дохода от 20 000 до 40 000 руб.)
- 3. Женщина старшего возраста** (не работает, много свободного времени, дефицит общения, следит за своей внешностью)

МОДУЛЬ E1

■ МАРКЕТИНГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

- **ЦЕЛЬ**
- 1) Получение максимально возможной прибыли за счет увеличения объема продаж (810 000 руб. в МЕСЯЦ)
- **ЗАДАЧИ:**
- 1) Достижение максимальной потребительской удовлетворенности
- 2) Предоставление максимально широкого выбора
- 3) Развитие предприятия и сферы деятельности

Маркетингов ый цикл и его составляющ ие

Ситуационный анализ:

- - анализ положения предприятия;
- - прогноз состояния предприятия при существующем положении дел;
- - анализ влияния внешней среды;

Маркетинговый синтез:

- - выдвижение возможных целей, позволяющих улучшить ситуацию;
- - оценка целей с точки зрения их эффективности;
- - принятие решения о главной и промежуточных целях;

Стратегическое планирование

- - выдвижение возможных стратегий действия;
- - выбор стратегии и ее обоснование.

Фактическая реализация

- - разработка оперативного плана
- - реализация конкретных действий

Новый ситуационный анализ

- - сбор данных о результатах работы
- - оценка проделанной работы
- - решение о проведения следующего цикла.

Маркетинговые инструменты



1. Женщина средних лет (проживает в городе, имеет семью, работает или домохозяйка, ведет активный образ жизни, любит путешествовать, посещает культурные учреждения, следит за своей внешностью, с ограниченным свободным временем, уровень дохода от 25 000 до 45 000 руб.)

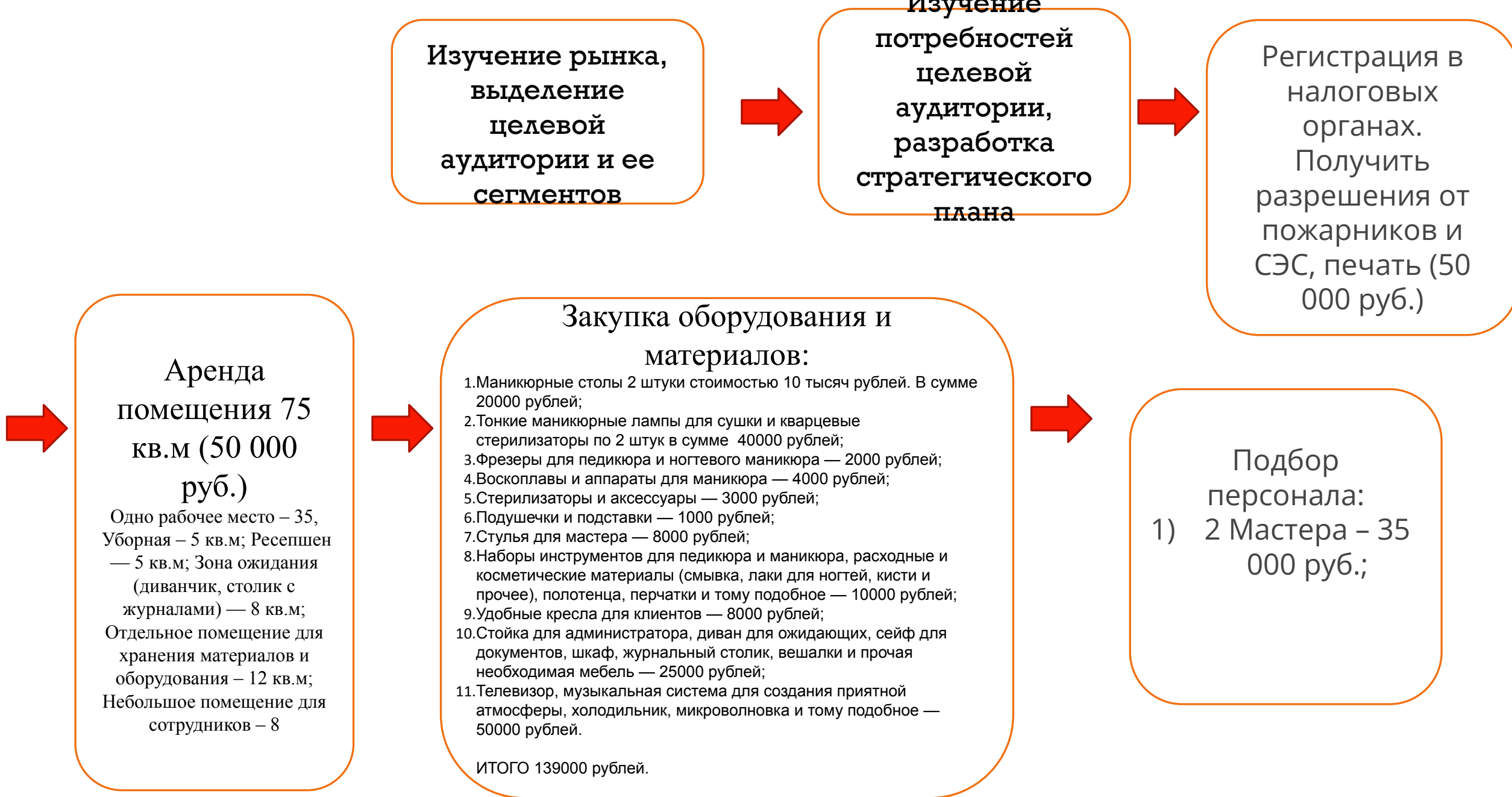
Каналы: торговые центры, кафе, социальные сети, другие косметические салоны, бассейны, турагентство, кино, театр.

Визитка



**Планирование
рабочего
процесса**

**Разработка бизнес-
идеи**





Реклама:
Сайт с раскруткой
(30 000 руб),
Визитки и флаеры
и т.д.
Приглашение на
открытие салона
ИТОГО 100 000
руб.



Формирование
клиентской базы
посредством
предоставления
услуг маникюра и
педикюра.
(маникюр от 700 –
2000 руб.,
Педикюр от 1500
– 3000 руб.)



Мониторинг
рынка, изучение
потребностей
клиентов.

*Почувствуй себя
совершенной*

*Маникюрный Салон "Nail"
ул. Ленина.38 тел. 223-223*

Успех за кончиками ногтей



Социальная ответственность



Внутренняя среда:

- 1) Соблюдение законодательства;
- 2) Проведение мероприятий, направленных на улучшение имиджа предприятия
- 3) Соблюдение этических норм
- 4) Создание благоприятных условий для работы (психологическая атмосфера)
- 5) Обучение, повышение квалификации
- 6) Своевременная выплата заработной платы
- 7) Проведение психологических тренингов, направленных на сплочение коллектива

Внешняя среда:

- 1) Предоставление достоверной информации о продукте
- 2) Ответственность перед потребителями за качество предоставляемых услуг
- 3) Проведение социально значимых мероприятий (участие в акциях)
- 4) Спонсорская помощь
- 5) Сотрудничество с НКО
- 6) Посещение специализированных учреждений



Устойчивое развитие



Краткосрочное

1. Изучить реальные потребности целевой аудитории
2. Изучить предложения конкурентов
3. Составить прайс
4. Создание 1-2 рабочих зон
5. Закупка качественных материалов
6. Разработать модель поведения сотрудников
7. Использовать Интернет-ресурсы для привлечения клиентов через социальные сети
8. Организация мастер-класса и праздника на открытие салона
9. Постоянный мониторинг работ в социальных сетях, проведение конкурсов
10. Работа, направленная на качество

Долгосрочное

1. Расширение ассортимента
2. Предоставление уникальных услуг
3. Увеличение количества рабочих зон
4. Проведение акций
5. Поиск партнеров
6. Сохранение и постоянное увеличение клиентской базы
7. Введение блога
8. Повышение уровня квалификации персонала
9. Участие в профессиональных выставках и конкурсах
10. Открытие филиалов



**СПРОС будет
устойчивым, ЕСЛИ**

1. Отсутствие ошибок мастера

2. Сервис на высшем уровне

3. Клиент всегда прав

**4. Постоянный мониторинг
инноваций в данной сфере**

5. Проводить PR -акции

6. Работать «на качество»



