

Locus Project__007

Красота спасет мир

Январь 2019

О нас

Российская сеть салонов красоты (3 варианта), специализируется на (у нас 3 варианта). Компания развивает партнерскую сеть через систему франчайзинга.

Основным конкурентным преимуществом салонов являются глубокая экспертиза и технические навыки специалистов, знание современных трендов в области стрижек и окрашивания, а также высокий уровень стандартов обслуживания.

Резюме проекта (вариант 1)

«Daily Beauty» (Красота каждый день)

Сеть салонов красоты полного цикла (парикмахерский зал жен/муж, маникюрный зал, косметология, дополнительные услуги).

Основной фокус сделан на расширенное предложение beauty услуг для максимальной аудитории (определенного ценового сегмента, средний чек - 700 рублей) и качественном выполнении услуг.



Резюме проекта (вариант 2)

«ONLY HAIR» (Только волосы)

Сеть салонов красоты для женщин, с основными услугами
Стрижка и Окрашивание.

Основной фокус сделан на специализацию в услугах:
Стрижки и Окрашивание (более 50% от выручки
традиционного салона красоты полного цикла).

Сбалансированное меню с фиксированной ценой/временем. 

Работает команда минимум из двух человек
(колорист/стилист отдельно).

Резюме проекта (вариант 3)

«Express Beauty Bar »

Сеть салонов красоты с Экспресс услугами, которые можно совмещать (укладка+мейк, маникюр+брови).

Максимальное время услуги 30 мин

Работает команда минимум из двух человек

Сбалансированное меню с фиксированной ценой

Минимум две услуги = более высокий средний чек

Нет сложных и долгих услуг (окрашивание/стрижки/педикюр) ◻

Список услуг:

Укладка, Брови, Маникюр, Ресницы, Макияж

Проблемы индустрии красоты

РАЗМЕР И ТРЕНДЫ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА*

1. Общий рынок перестал расти (в деньгах) и находится под давлением общего снижения доходов населения (Объем 2018 -105 млрд.руб)
2. Клиент перешел к рациональному потреблению услуг (сократилось кол-во визитов, отказ от дополнительных услуг)
3. Происходит перетекание потребителей в более низкие сегменты (очень разная динамика в сегментах, люкс и премиум падают)
4. Возрастает зависимость от персонала, тк лучшие специалисты уходят работать на «дом», по более низким ценам.
5. 95% рынка одиночные игроки (традиционные салоны полного цикла) с низкими компетенциями, на падающем рынке разоряются и закрываются
6. 12-15% услуг производится в домашних условиях (мастер работает на себя)

* Исследование ВЕК 2018

Основные предпосылки

1. Традиционные салоны (одиночные, более 95% от рынка) показывают отрицательную динамику и активно зарываются (более 10% от общего кол-ва за год).
2. Приоритетным для потребителя остается качество, но без переплаты (поиск лучшей цены)
3. Активное развитие в сетевом сегменте (менее 2000 салонов, 3% от рынка)
4. Появление новых форматов (позитивное влияние на рост рынка)
 - Монобренд (одно или две услуги)
 - Express (в БЦ и ТЦ), быстрые услуги (brow, make, nail bars)
 - Отдельная категория клиентов (мужчины, дети), Barbershop



Рынок (в деньгах, млрд. руб)

РАЗМЕР И ТRENДЫ

© РБК ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКОВ

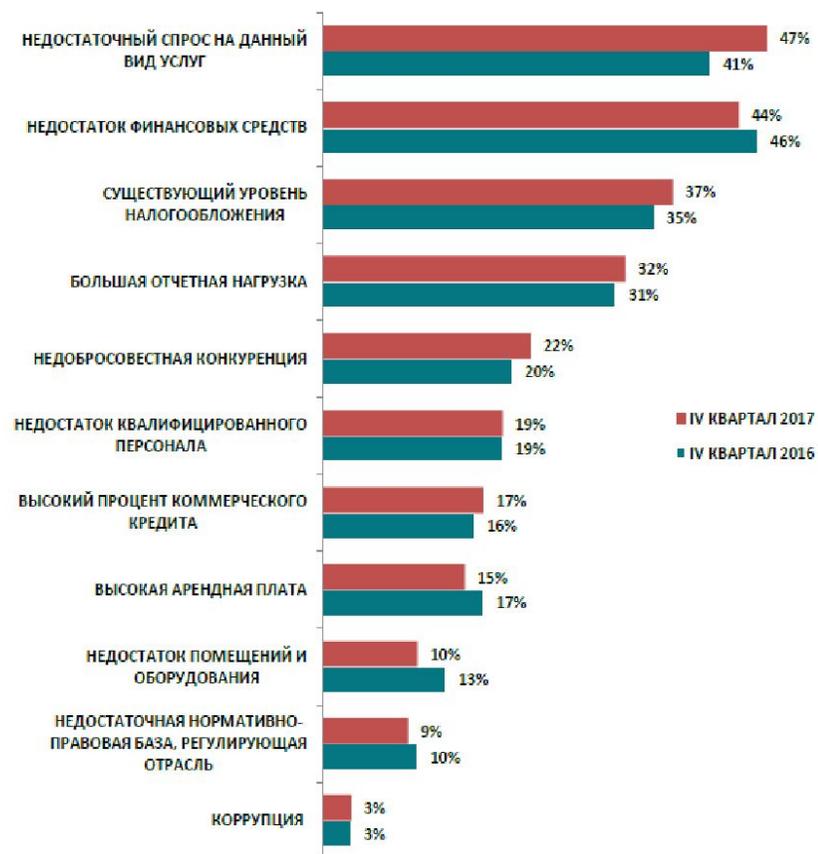


Источник: Росстат, 2017 - расчеты РБК Исследования рынков

ПРОБЛЕМЫ

Опросы предпринимателей о состоянии рынка

Рис. 9. Факторы, ограничивающие деятельность компаний в сфере услуг, % от общего числа респондентов-предпринимателей в сфере услуг



ПОТРЕБНОСТИ (клиент)

Качественные услуги (без переплаты)

Специализация (больше доверия)

Понятное ценовое предложение (маркетинг)

Современный формат пространства салона

Скорость выполнения услуги

Качественный



Конкуренты

ФАКТОРЫ КОНКУРЕНЦ ИИ



КОНКУРЕН Т 1

Colbacolorbar
(Москва)

Премиум салон с
акцентом на
окрашивание

Все современные
виды окрашивания

Индивидуальный
подбор цвета

Сервис Люкс

Высокий уровень
мастеров

Работа в 4 руки
(время)

КОНКУРЕН Т 2

Стрижка фикс
(федеральная
сеть, Ижевск)

Эконом сегмент

Базовые стрижки
по
фиксированной
цене (200 руб)

Без админа
(электронный
кассир)

Низкая
квалификация
мастеров

КОНКУРЕН Т 3

Cut and Color
(сеть Москва), 4
салона

Премиум
сегмент

Салоны
полного цикла

Индивидуальны
й подбор цвета

Высокий сервис

Высокий
уровень
мастеров

Собственная
Академия

ONLY HAIR

Федеральная
сеть), франшиза

Эконом сегмент

Фокус на
стрижке и цвете

Четкие
стандарты
обслуживания
(видео
контроль)

Высокий
уровень
мастеров

Собственная
Академия

Наш целевой сегмент

РАЗМЕР И ТРЕНДЫ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА

	18-24	25-34	35-44	45-54	СТАРШЕ 55
СТРИЖКА / УКЛАДКА ВОЛОС	93,2%	94,7%	94,7%	97,3%	95,0%
ОКРАШИВАНИЕ / БРОНДИРОВАНИЕ / МЕЛИРОВАНИЕ	45,8%	50,5%	54,3%	56,4%	55,4%
ВОССТАНОВЛЕНИЕ / ЛАМИНИРОВАНИЕ / ЛЕЧЕНИЕ ВОЛОС	13,6%	12,6%	7,9%	8,7%	3,0%
ПРИЧЕСКИ	10,2%	6,3%	13,9%	16,8%	13,9%
ДРУГИЕ УСЛУГИ	0,0%	2,1%	2,6%	4,7%	7,9%

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД ПО СЕГМЕНТАМ

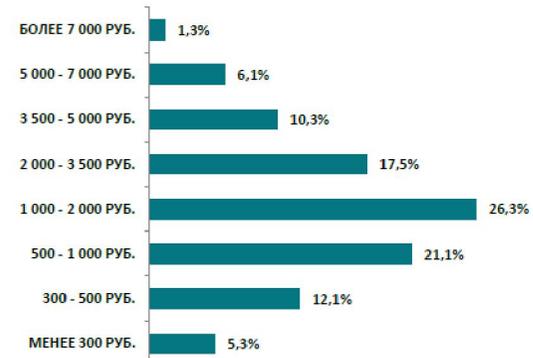
Стрижки и
окрашивания у
женщин самый
большой сегмент
услуг в Салоне
красоты

Получаемые услуги в салонах красоты

Рис. 22. Услуги, получаемые посетителями салонов красоты женского пола, % от общего числа респондентов женского пола



Рис. 24. Средний чек посетителей салонов красоты женского пола, % от общего числа респондентов женского пола



Наше решение

Что привносит наше решение на рынок?

Стрижка и окрашивание являются самыми сложными услугами по исполнению. Компетенции и навыки специалистов являются ключевым для достижения результата. Подтверждением является рейтинг специалиста, полученный по итогам каждой услуги.

Какие проблемы решаем?

Решения

1. Компетенция мастера (клиент не знает)
2. Время окрашивания (долго)
3. Низкое качество услуги
4. Сложное ценообразование (большое меню)

1. Рейтинг специалистов (отзывы)
2. Все окрашивания в 4 руки (в 1,5 раза быстрее)
3. Если клиент не удовлетворен, переделываем бесплатно, даем бонус
4. Простой прайс лист с услугами и фиксированной ценой

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА?

Изначальная подготовка до нужного уровня

Ежедневный контроль качества работы

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС- КОНЦЕПЦИИ:

Комбинация самой востребованной/рентабельной услуги (стрижка) и самой денежной услуги (окрашивание)

В ЧЕМ ИННОВАЦИЯ БИЗНЕС- МОДЕЛИ?

С клиентом работают два специалиста (стилист/колорист), нет привязки к мастеру. Мастера получают 30% с услуг (по рынку 40%), что повышает процент продаж 30% (рынок 10%)
Качественная услуга по разумной

ОПИСАНИЕ НОУ-ХАУ?

Все специалисты проходят глубокое обучение, сертифицируются до работы с клиентами и далее проверяются ежедневно на предмет выполнения техник и скриптов.

В ЧЕМ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ КЛИЕНТА?

Более высокое качество услуги (за счет обучения и контроля)

Меньше времени проводит в кресле (работа в 4 руки)

Простое ценообразование

Бизнес-план

Инвестиции: 3 млн. рублей

Расчетная выручка (в месяц) - 2,5 млн руб.

Рентабельность – 30% (750 тыс. руб)

Точка безубыточности – 700 тыс. рублей

Окупаемость – 18 месяцев

Кол-во клиентов (в месяц) – 1500 человек

Средний чек: 1700 рублей

Стоимость стрижки – 950 рублей

Стоимость окрашивания (ср.) – 2600 рублей

Шампунь (продажа) – 750 руб.

Финансовые показатели

Уточнить

Выручка по месяцам 2019?

P&L по месяцам

Календарь инвестиций

Что еще?



Валентин Столяров

Партнер

Опыт

- Более 20 лет управленческого опыта в девелопменте, строительстве и производстве в качестве Генерального и финансового директора: АФК Система, Лидер Инвест,
- Успешно реализовал крупнейшие девелоперские проекты в Москве «Цветной» и «Город в лесу»; Построил Логистический центр «FM Логистик» на 40 000 м2
- Опыт организации IPO, сделок слияний и поглощений, привлечение проектного финансирования в РФ, Казахстане и Вьетнаме.

Образование

- МГИМО МИД РФ, Международные экономические отношения

Никифоров Алексей

Опыт

- Более 15 лет управленческого опыта работы в международной компании Лореаль (Подразделение Профессиональной продукции, B2B Business). Запуск с нуля розничной сети салонов красоты в Москве.

Образование РАНХиГС (Институт Бизнеса и Делового Администрирования)
Программа EMBA

Опыт

- Более 10 лет опыта _____

Образование

Дорожная карта

