
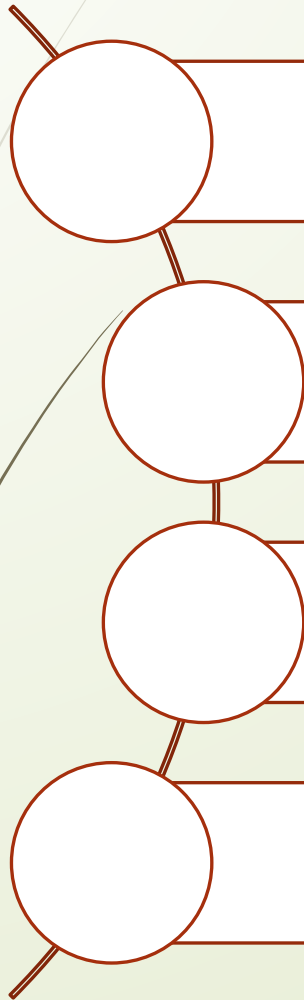


Анализ рынка перед запуском бизнеса

(на примере анализа гипотетического бизнеса — парикмахерской, которую планируется открыть в Твери)



***Определить целесообразность запуска
нового бизнеса в выбранной нише***



Four empty rectangular boxes for notes, each connected to a circle on the left side of the page.

Емкость рынка

это количество товаров или услуг, которые покупатели готовы купить по сложившимся ценам

«какой объем парикмахерских услуг готовы купить жители Твери за год» (количество стрижек в денежном выражении).

Узнать емкость и динамику рынка

Емкость рынка зависит от факторов:

- уровня потребления продукта;
- наличия аналогичных способов удовлетворить ту же потребность;
- уровня цен;
- качества товаров;
- эффективности маркетинговых и рекламных вложений и т. д.

потенциальная емкость

фактическая емкость

доступная
емкость

Емкость рынка

Фактическая

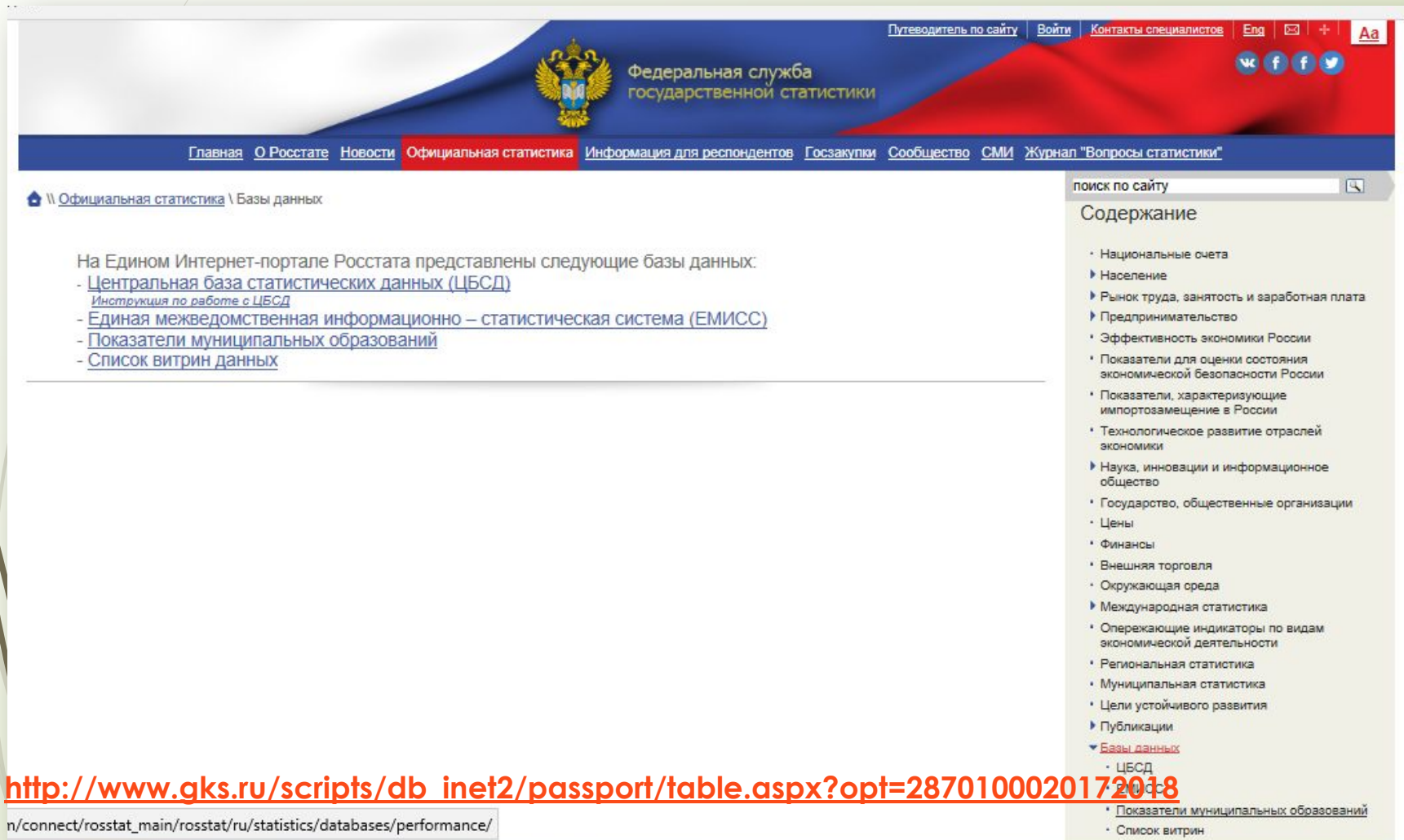
Потенциальная

Сложность
вычислений
(суммарные
объемы продаж
всех игроков в
регионе)

Поиск данных
Росстата и
открытых
маркетинговых
исследований

Расчет: умножить численность целевой аудитории
в регионе (Росстат) на максимальный уровень
потребления (соцопрос) и среднюю стоимость
одной единицы продукции (самостоятельно на
основе рыночных цен)

Целевая аудитория парикмахерской широка: стригутся и мужчины, и женщины возрастом от 3 и до 70-80 лет. На сайте Росстата можно создать отчет по поло-возрастному составу населения для любого региона. Исключив население младше 3 и старше 70 лет, получаем **364,4 тыс. человек**.



The screenshot shows the website of the Federal Service for State Statistics (Rosstat). The header includes the Russian coat of arms and the text 'Федеральная служба государственной статистики'. The main navigation bar contains links for 'Главная', 'О Росстате', 'Новости', 'Официальная статистика', 'Информация для респондентов', 'Госзакупки', 'Сообщество', 'СМИ', and 'Журнал "Вопросы статистики"'. The current page is 'Официальная статистика \ Базы данных'. The main content area lists several data bases available on the portal:

- На Едином Интернет-портале Росстата представлены следующие базы данных:
- [Центральная база статистических данных \(ЦБСД\)](#)
[Инструкция по работе с ЦБСД](#)
- [Единая межведомственная информационно – статистическая система \(ЕМИСС\)](#)
- [Показатели муниципальных образований](#)
- [Список витрин данных](#)

On the right side, there is a search bar and a 'Содержание' (Table of Contents) section with a tree view of the website's structure. The 'Базы данных' (Data Bases) section is expanded, showing the following items:

- ЦБСД
- ЕМИСС
- Показатели муниципальных образований
- Список витрин

At the bottom of the page, the URL http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=2870100020172018 is displayed in red text, and the breadcrumb path 'n/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/databases/performance/' is visible in the footer.

Сколько раз в год пользуются услугами парикмахерских...общий опрос в сети... условно считать его результаты репрезентативными...Чтобы собрать данные лучше опросить свою целевую группу (**сервисы опросов**).

Больше всего респондентов проголосовали за варианты «раз в месяц» и «несколько раз в год». В среднем жители Твери ходят в парикмахерскую раз в 3 месяца, или 4 раза в год.

Как часто вы ходите к парикмахеру?

Результаты опроса:

Раз в неделю

■ 1% (8)

Раз в 2 недели

■ 2% (12)

Раз в месяц

■ 33% (239)

Несколько раз в год

■ 44% (321)

Только перед праздниками

■ 4% (31)

Вообще не хожу

■ 15% (111)

Всего проголосовало: **722** (с 11 сентября 2011)

[Принять участие в этом опросе](#)

Средняя стоимость услуги — **450 руб.**

Тогда **потенциальная емкость рынка:**

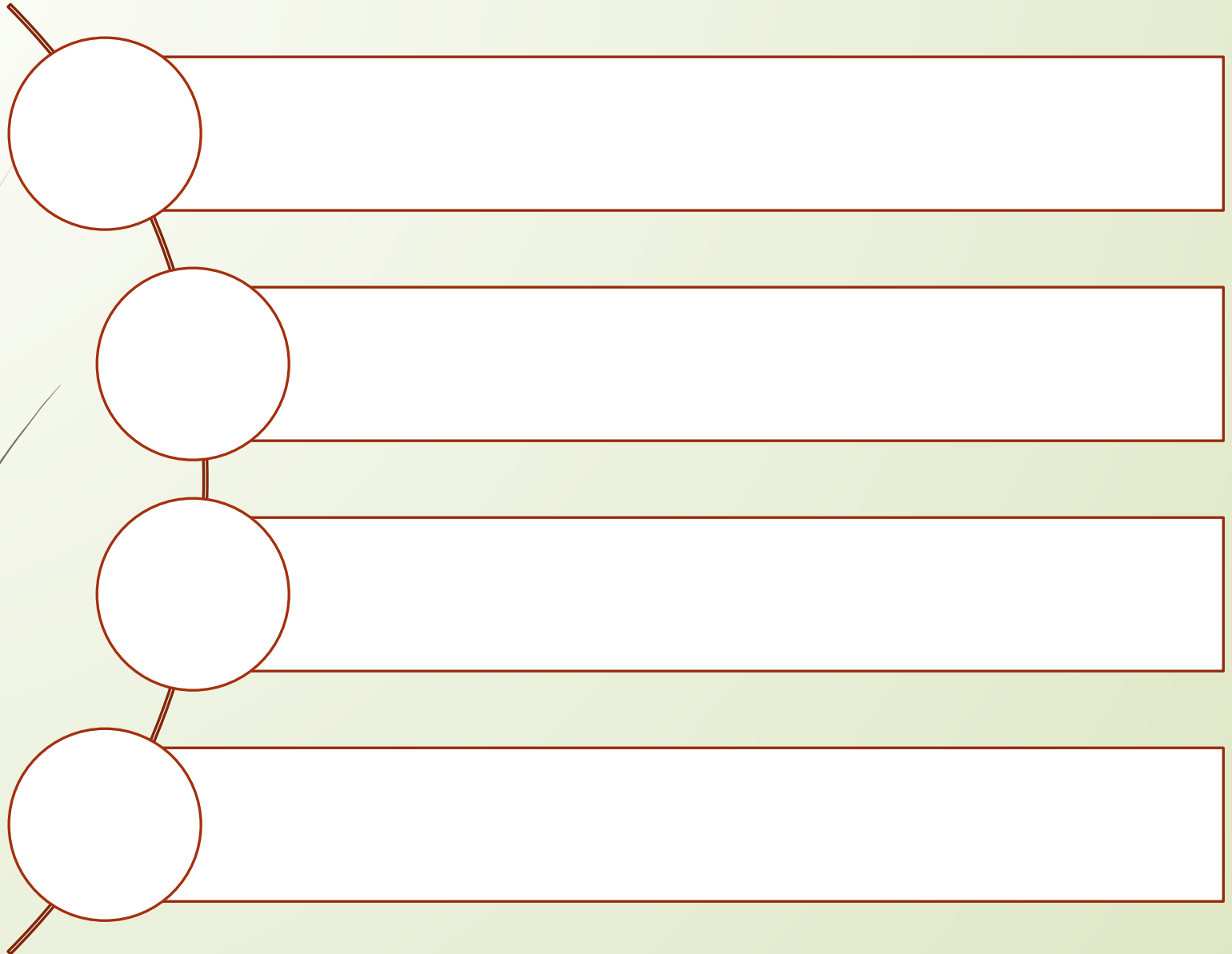
364,35 тыс. чел. × 4 услуги × 450 руб. = **655,8 млн. руб.**

Учитывая, что **реальная** емкость, которую можно вычислить пропорционально населению от общероссийской (97,4млрд.руб. * 0,002=280 млн.руб.), меньше почти в 2,5 раза, рынку есть куда расти.

	20.40. СТРУКТУРА БЫТОВЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ												2017 ^{2021 год}	
	(в процентах к итогу)												В процентах к итогу	Млн. руб.
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования	24,1	23,7	24,7	26,0	26,5	26,5	28,5	29,8	30,1	31,0	30,3	30,7	30,5	278169,0
изготовление и ремонт мебели	1,8	3,2	2,9	3,2	3,2	3,7	3,5	3,4	3,4	3,4	3,4	3,5	3,5	31894,6
Химическая чистка и крашение одежды	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	7942,8
услуги прачечных	0,8	0,7	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	
ремонт и строительство жилья и других построек	27,4	28,3	29,7	30,2	29,4	30,1	29,3	29,0	28,0	27,1	27,6	27,6	28,5	259318,2
услуги фотоателье и фото- и кино- лабораторий	2,5	2,3	2,2	2,0	2,0	1,7	1,6	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5	1,5	13488,3
услуги бань, душевых и саун	1,9	2,0	2,1	2,2	2,5	2,8	2,8	2,8	2,7	2,7	2,6	2,7	2,7	24701,1
парикмахерские и косметические услуги	6,9	7,2	7,7	7,8	8,3	8,8	9,0	9,0	11,3	11,5	11,6	11,9	10,7	97395,3
услуги по прокату	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	1,2	1,1	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,6	14891,2
ритуальные услуги	8,0	8,2	7,2	7,2	7,8	7,7	7,6	7,5	6,8	6,8	6,7	6,3	6,5	58957,2
другие услуги	6,9	6,2	5,3	4,7	4,5	5,1	4,7	4,3	4,1	4,0	4,2	3,9	3,8	34077,6

В отчете Росстата «Структура бытовых услуг населению» отдельной строкой выделены парикмахерские и косметические услуги, указан их объем за 2017 год и доля в процентах: доля растет, а объем составляет 97,4 млрд. руб.

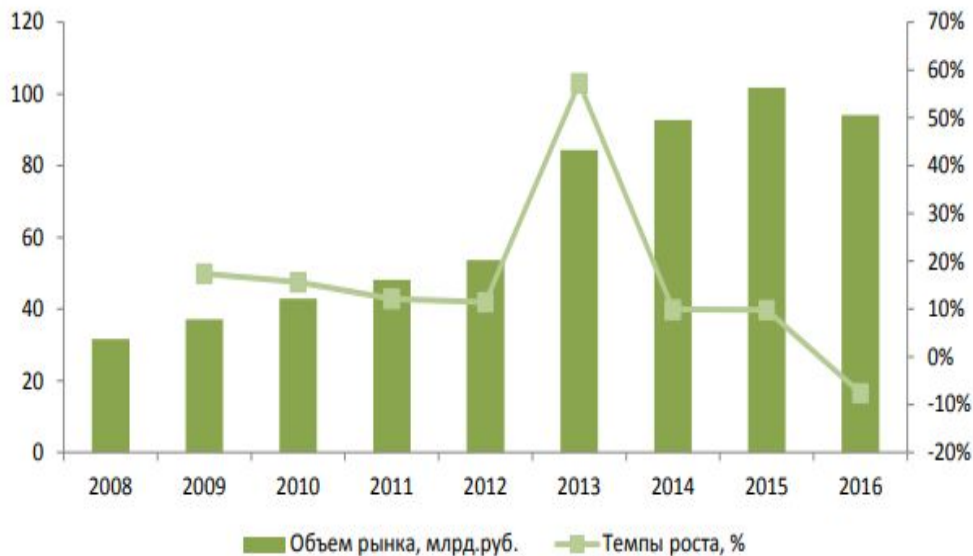
Динамика рынка



...по данным Тверьстата с 2013 года в городе появилось 23 новых парикмахерских, а количество кресел увеличилось почти в 1,5 раза...

Ситуацию на российском рынке иллюстрирует график, который на основе данных Росстат построила исследовательская компания **NeoAnalytics**.

Рис. 1. Динамика объема рынка парикмахерских и косметических услуг в России, 2008-2016гг., млрд.руб.



С 2005 года доля парикмахерских услуг в общем объеме бытовых увеличилась на 3,8 %

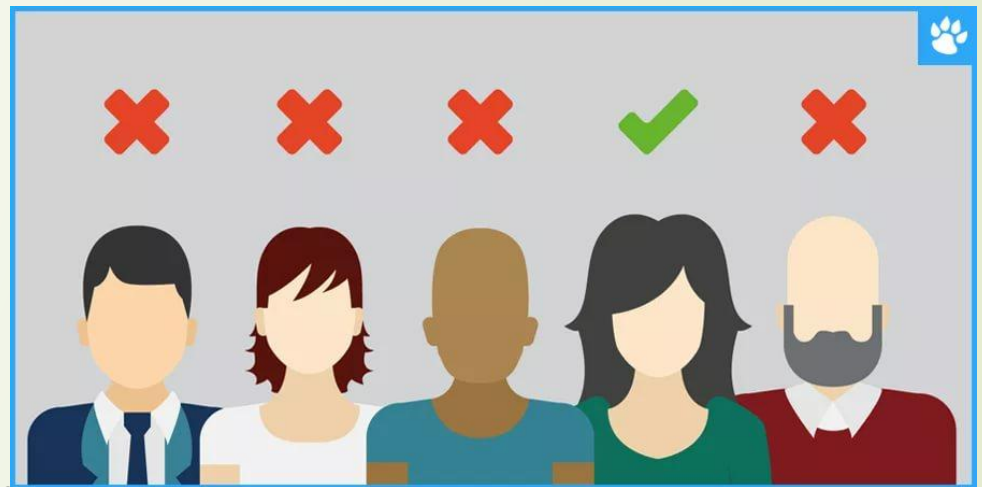
Российский рынок салонов красоты и парикмахерских: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г.



Настоящее исследование посвящено анализу рынка парикмахерских и салонов красоты в России. Основной целью исследования является предоставление объективной оценки конъюнктуры и перспектив дальнейшего развития рынка парикмахерских и салонов красоты в России.

Узнать емкость и динамику рынка

Оценить уровень спроса и релевантность предложения потребностям целевой аудитории

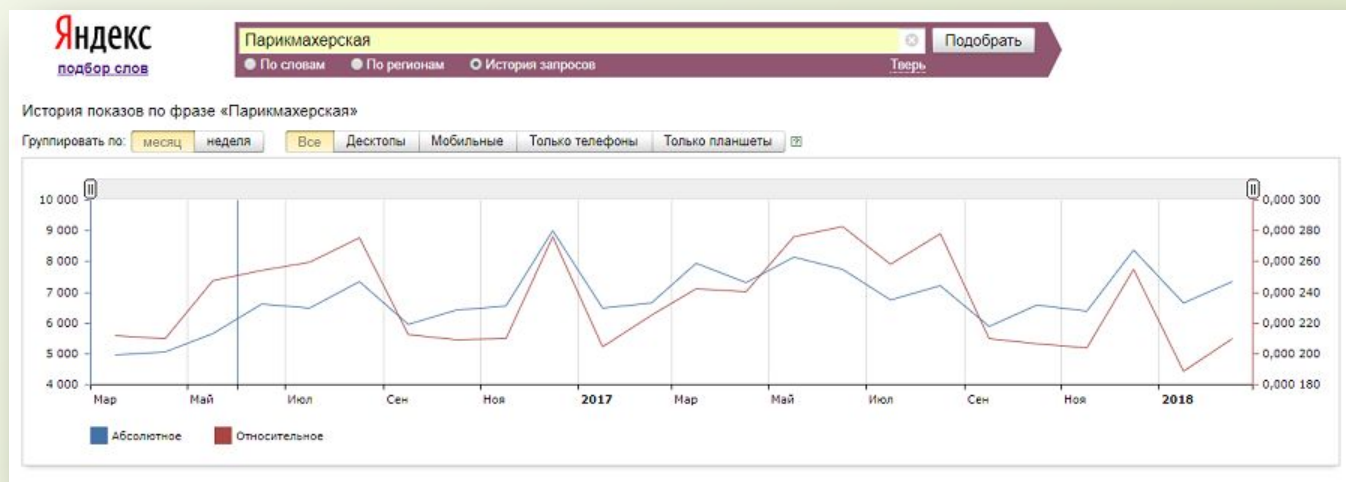


- ? **Кто целевая аудитория:** их пол, возраст, семейное положение, наличие детей, геолокация, национальность, уровень образования, профессиональная сфера, доход и т. д.
- ? **Почему они будут покупать:** какую потребность удовлетворяет продукт, как часто и в каких количествах он им требуется.
- ? **Как выбирают и покупают:** на какие характеристики обращают внимание, что может помешать или подтолкнуть к покупке у вас, что ожидают от вашего продукта.
- ? **Размер целевой аудитории.**

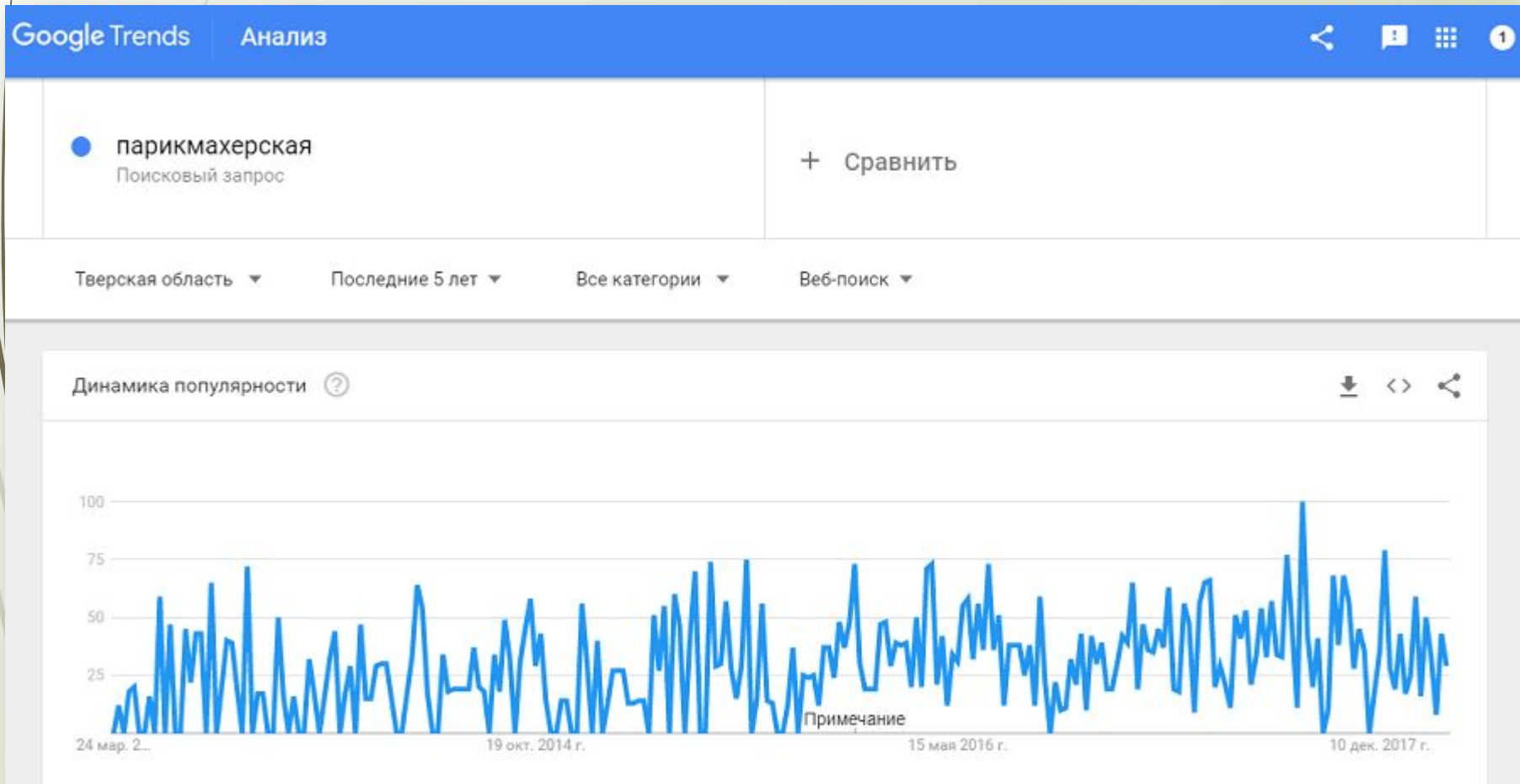
Поисковые системы для оценки востребованности

Статистика поисковиков — самый простой, но не универсальный источник информации. *Если продукт в принципе не ищут в интернете или его можно найти и купить другими способами: в офлайн-магазине, по объявлению в газете, он не отразит реальной картины.*

«Яндекс.Вордстат». Сервис показывает, сколько раз в месяц пользователи Яндекса искали продукт. Удобно анализировать статистику по отдельным городам и регионам. Инструмент «История запросов» позволяет понять, как изменился интерес к товару или услуге за последние пару лет, а также выявить сезонные тенденции.



Google Trends показывает динамику популярности поискового запроса. Можно выбрать регион и настроить период, а также взглянуть на ситуацию в поиске по картинкам, новостям, товарам и в YouTube.



Рекламный кабинет Mail.ru. Интересен тем, что выдает статистику запросов с разделением по полу и возрасту. Правда, детализировать результаты по региону не получится. Зато можно примерно определить половозрастные характеристики целевой аудитории.

Главная | Статистика запросов

Статистика поисковых запросов к сервису Поиск Mail.Ru за прошлый календарный месяц.

Для того чтобы узнать статистику за прошлый месяц по какому-то конкретному запросу, введите интересующее вас слово или словосочетание.

В таблице представлена общая статистика по количеству запросов и уникальных пользователей, а также доступны данные в разрезе пола и возраста.

Запрос парикмахерская

ПОКАЗАТЬ СТАТИСТИКУ

Статистика запросов ?

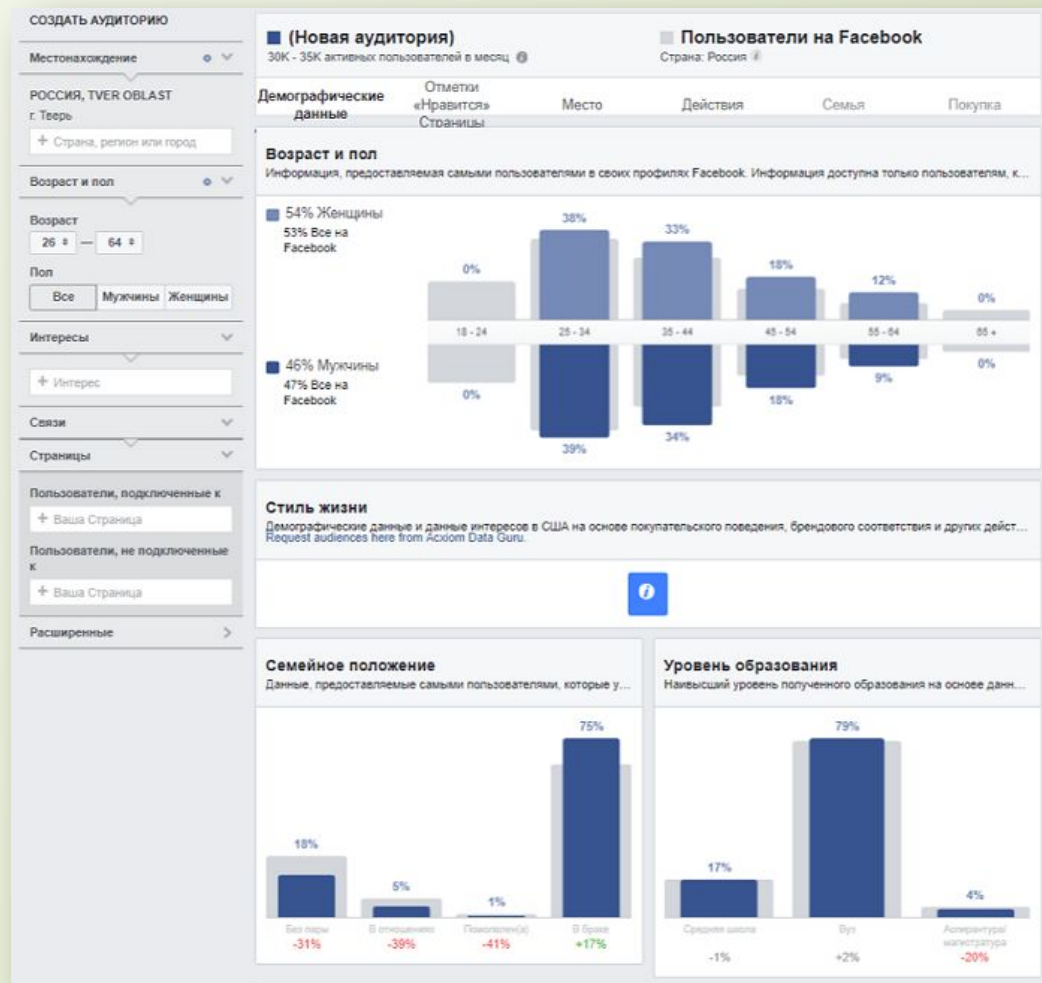
Запрос	Хиты	Уникал.	Неизвест.	М <13	М 13-18	М 19-25	М 26-34	М 35-49	М 50-65	М >65	Ж <13	Ж 13-18	Ж 19-25	Ж 26-34	Ж 35-49	Ж 50-65	Ж >65
парикмахерская	767	709	193	14	20	15	45	74	41	5	10	14	21	65	109	72	11

Делать выводы, прогнав по нескольким сервисам один запрос, неправильно. Чтобы увидеть более четкую и реальную картину лучше подобрать несколько запросов, по которым потенциальные клиенты могут искать ваш продукт, и собрать общую статистику.

Соцсети.

Инструмент Facebook. Показывает, сколько активных пользователей Facebook соответствуют целевой аудитории по региону, полу, возрасту, интересам и т. д. Сервис покажет половозрастной состав этой аудитории, семейное положение, образование и при достаточно большой выборке — сферу деятельности.

*...на Facebook в месяц
бывает 30–35 тыс.
активных пользователей
из Твери нужных пола и
возраста, большинство из
них имеют высшее
образование и состоят в
браке...*



Пользовательский контент

К нему относятся сообщения на форумах, отзывы, посты и комментарии в соцсетях и другие публикации, которые создают пользователи. В пользовательском контенте нужно искать, почему и как часто люди будут покупать продукт, а также на какие характеристики будут обращать внимание и почему выберут.

Первое, что неприятно поразило - помещение "салона" (маленький темных подвал с торца от продуктового магазина). Адрес: г. Тверь, [REDACTED] (можете посмотреть сами). При входе было объявление, что здесь оказывается полный спектр услуг за лицом, волосами и телом. (интересно, где это все будет осуществляться???) В зале оказалось 2 рабочих места парикмахера и раковина для мытья волос и все. Места, чтобы вас мог подождать молодой человек или супруг, нет. Чай, кофе не предложили. Мастер Анна была довольно своенравна и грубовата. Я указала ей на свои пожелания и мы приступили... Анна постоянно спрашивала, как подстричь ту или иную прядь! Черт побери, вы парикмахер или я!!! Наконец, я ответила ей, что раз вы мастер, то должны знать правила, по которым делается та или иная стрижка. Итог ее работы: моя голова превратилась в "гриб на ножке". Анна, вытянув феном пряди, сказала, что это модельная стрижка и так и должно быть. Доплатив еще 100 рублей за какие-то расходные материалы, я покинула это место. Образ был испорчен, волосы отказывались хорошо лежать уже к вечеру, я чувствовала себя ужасно. Стрижка была выполнена так, будто мастер застряла в далеких 90-х годах (видимо, так оно и есть).

Опросы

О том, какими товарами и услугами пользуется целевая аудитория, можно спросить у нее самой. Главное — правильно составить список вопросов, получить репрезентативные данные и грамотно их обработать.

Возраст

Введите число

Как часто вы ходите в парикмахерскую

Не хожу

Раз в год

Раз в полгода

Раз в 2-3 месяца

Пол

М

Ж

Где вы предпочитаете стричься

В парикмахерской

Дома или у знакомых

У частного мастера

Какие критерии вам важны при выборе парикмахерской

Цена

Наличие положительных отзывов

Дипломы и сертификаты мастеров

Внешний вид и уют салона

Оборудование и косметические средства

Как проводить опрос:

- *Очно в местах, где встречается много потенциальных клиентов.*
- *По телефону.*
- *Через сервис опросов. Создать опрос в Google Forms, а респондентов найти в соцсетях.*
- *Самим создать темы на форумах, в блогах и соцсетях, где обитает целевая аудитория.*

Узнать емкость и динамику рынка

Оценить уровень спроса и релевантность предложения потребностям целевой аудитории

Проанализировать конкурентную ситуацию на рынке, выявить сильных игроков

Оценка конкуренции

- ✓ Сколько компаний работает в нише в предполагаемом регионе?
- ✓ Какой уровень конкуренции: высокий, средний или низкий?
- ✓ Какой ассортимент товаров или услуг предлагают конкуренты?
- ✓ Какую ценовую политику они ведут?
- ✓ Каковы их сильные и слабые стороны? Как они позиционируют себя на рынке?
- ✓ Через какие каналы продвигают товары и услуги?
- ✓ Каковы объемы продаж и финансовые показатели?
- ✓ Какие каналы дистрибуции и продаж используют?

Поиск конкурентов: данные 2ГИС или «Яндекс.Карт», отчеты Росстата

...По данным региональной статистики, в 2017 году в Твери работало 380 компаний, оказывающих парикмахерские и косметические услуги, а 2ГИС находит 342 организации на карте города...

The screenshot shows the 2GIS search results for hair salons in Tver. The main panel displays 342 organizations with filters for rating, location, and services. The filter panel on the right allows for refining the search by price range, opening hours, and additional services.

342 организации

Рейтинг На карте Фильтры

Женская стрижка от 70 до 1 500 ₽

Оплата картой Барбершоп

Детская стрижка Плетение кос

- СНОР-СНОР, барбершоп** ★★★★★
Мы подстрижем Вас быстро и ровно! – реклама
Тверь, Вольного Новгорода, 19
• Барбершоп
• Закрыто
- Chica bonita, студия красоты** ★★★★★
Тверь, Тверской проспект, 8
2 филиала
• Женская стрижка от 650 ₽ • Мужская стрижка от 450 ₽
• Закрыто
- БезЖён, барбершоп** ★★★★★
БЦ Рента, Тверь, Набережная Афанасия Никитина, 90/2
• Барбершоп
• Закрыто
- Цирюльник, салон-парикмахерская** ★★★★★
Тверь, Мусоргского, 28
• Женская стрижка от 450 ₽ • Мужская стрижка от 450 ₽

Фильтры [очистить все](#)

Район города

Открыто сейчас | Круглосуточно | В указанное время

0 4 8 12 16 20 24

Пн Вт Ср Чт Пт Сб Вс

Есть сайт Есть фото

Расчёт по картам

Женская стрижка от 70 до 1 500 ₽

Мужская стрижка от 70 до 1 200 ₽

Услуги

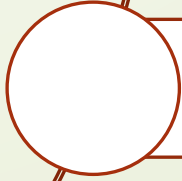
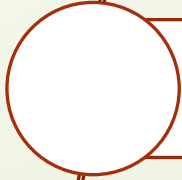
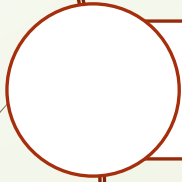
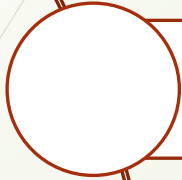
Барбершоп Детская стрижка

Плетение кос Свадебные причёски

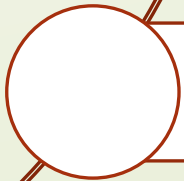
Наравивание волос Выезд мастера

Дополнительно

Скидки Wi-Fi



Финансовые отчеты. Показатели финансовой деятельности публикуют в основном крупные компании.



Офлайн-точки. Пройтись по конкурентам и посмотреть, как обстоят дела с ассортиментом и ценами, как персонал общается с посетителями, насколько удобно купить товар или воспользоваться услугой.

Узнать емкость и динамику рынка

Оценить уровень спроса и релевантность предложения потребностям целевой аудитории

Проанализировать конкурентную ситуацию на рынке, выявить сильных игроков

Изучить внешние факторы и глобальные тенденции, которые могут повлиять на рынок

Изучение внешних факторов

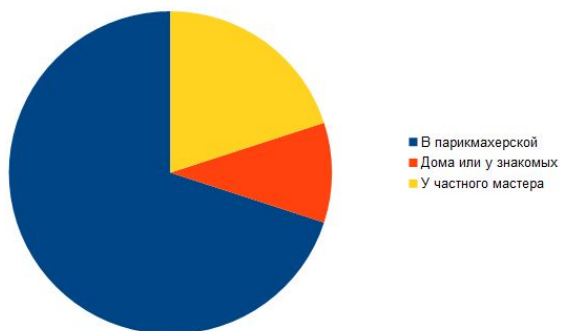
1. Изменения в законодательстве.
2. События на импортно-экспортном рынке.
3. Появление новых, более современных аналогов.
4. Массовое изменение общественного мнения, которое может повлиять на отношение к вашему товару.

SWOT-анализ



Структурирование и визуализация

Где вы предпочитаете стричься?



<https://texterra.ru/blog/obzor-15-besplatnykh-programm-dlya-sozdaniya-intellekt-kart.html>



	Услуги	Диапазон цен	Ценовой сегмент	Сильные стороны	Слабые стороны	Позиционирование
	Женская стрижка Мужская стрижка	450-800 руб.	средний	сеть		
	Женская стрижка Мужская стрижка	450-600 руб.	средний			салон
	Женская стрижка	1300-3000 руб.	высокий			салон для женщин
	Мужская стрижка Бритье Стрижка бород/усов Детская стрижка	600-2000 руб.	высокий	крупная международная сеть		барбершоп, стригут быстро и ровно