

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО

Салон краси «РОЖЕВА
КВІТКА»



Розміщення та основна ціль салону краси:

Салон має знаходитись переважно в центрі міста ,або в житловому будинку де знаходиться найбільший попит людей .Також салон повинен представляти споживачам усі корисні послуги , якими переважно користуються люди.



Мета салону краси:

- Мета роботи салону – залучення нових клієнтів та утримання їх , надання якісних послуг й одержання максимального прибутку .



Ціль салону краси:

- Отже ціль в нас полягає в тому щоб були в першу чергу задоволенні клієнти яких ми не маємо втратити ,а для цього всього потрібно мати зкомплектований повністю персонал. Тобто починаючи від прибиральниці закінчуючи до керівника. Також щоб салон мав прибуток потрібно розглядати усіх варіантів майстрів як перукарів манікюрниць так і до косметології.

Наша місія:

- Місія – « допомагати клієнтам , розкрити свою індивідуальність та краси кожного клієнта. Домагаємося цього з допомогою найвищого професіоналізму персоналу, використання сучасних апаратних методів і косметологічних інновацій лише на рівні світових рівнів ».

Завдання:

- Завдання салону краси «Рожева квітка»:
- - підвищення кваліфікації персоналу;
- - бути першими серед конкурентів.

Аналіз довілля салону:

Для успішного функціонування салону над ринком, необхідно сформулювати стратегію розвитку, основу лежить ретельний аналіз зовнішнього середовища й становища їх у ній. Оцінка довілля організації – обов'язкова умова розробки стратегії. Часто зовнішні умови змінюються так несподівано, що порушуються всі попередні плани. Оточення може бути також нестабільним, що стає безглуздою сама розробка довгострокових планів і стратегій.

Структура довілля:

Це уряд, соціально - демографічна середовище, науково - технічний прогрес, економіка, природні чинники і мікросередовище (постачальники, покупці, конкуренти, кредитори,). Вирізняють чотири стратегічні сфери – соціальна , технологічна , економічна , та політична.

Чинники матриці

Соціокультурні чинники

- зміна переваг споживачів;
- демографічна структура населення;
- стиль життя, звичаї і звички, рівень життя
- соціальна мобільність населення;

Технологічні чинники

- інновації в технологіях;
- поява нової продукції, засобів догляду
- комп'ютерні програми

Економічні чинники

- відсоткову ставку і курс іноземної валюти;
- рівень інфляції;
- безробіття;
- зміна фактичного особистого доходу;
- купівельна спроможність.

> Політико-правові чинники

- урядова стабільність;
- податкова політика та законодавство;
- державне вплив у галузі;
- позиція держави за відношення до інших країн.

Прогноз впливу цих факторів на діяльність організації

- поліпшення якості життя, збільшення доходів населення тягне до зростання послуг;
- зміни у моді, напрямках позначаються перевагах клієнтів.
- вдосконалення процесу обслуговування клієнта;
- підвищення якості надання послуг, комфортне перебування клієнти на салоні.
- коливання курсу валют б'є по ціні матеріалів, відповідно вартості послуг;
- економічні зміни (інфляція, безробіття) впливають на купівельну спроможність клієнтів.
- будь-яка зміна відносини іншими країнами (постачальниками продукції) тягне до змін в ділових відносинах, зміні постачальника, що витрати;
- зміни у податкову політику може різним чином зашкодити діяльності салону.

Висновок аналізу:

Одне з найважливіших елементів будь-якої теорії ринку виступає поняття конкуренції, яке, безсумнівно, заслуговує спеціального розгляду у сфері індустрії краси.

Конкуренція - суперництво на якомусь терені між окремими особами, зацікавлені у досягненні одному й тому самі цілі, зокрема, між салонами краси - за клієнтів - і велику частку.

Аналіз плюсів та мінусів та МОЖЛИВОСТІ САЛОНУ:

Сильні боки

- вдале місце розташування;
- широкий, спектр надання послуг;
- висококваліфіковані майстра;
- стабільність кадрів;
- наявність знижок і бонусів;
- високу якість використовуваної продукції і на надаваних послуг;
- постійні постачальники.

Можливості - сприятлива демографічна ситуація;

- розширення спектра послуг;
- поява нових брендів косметичні засоби;

Слабкі - слабка рекламна політика;

- низька мотивація персоналу;
- залежність від докільця;
- залежність від постійних клієнтів;
- відсутність унікального пропозиції.

Погрози

- економічні зміни у країні;
- швидке поява нових конкурентів;
- зміна потреб і мистецьких смаків споживачів;
- нові маркетингові технології конкурентів.

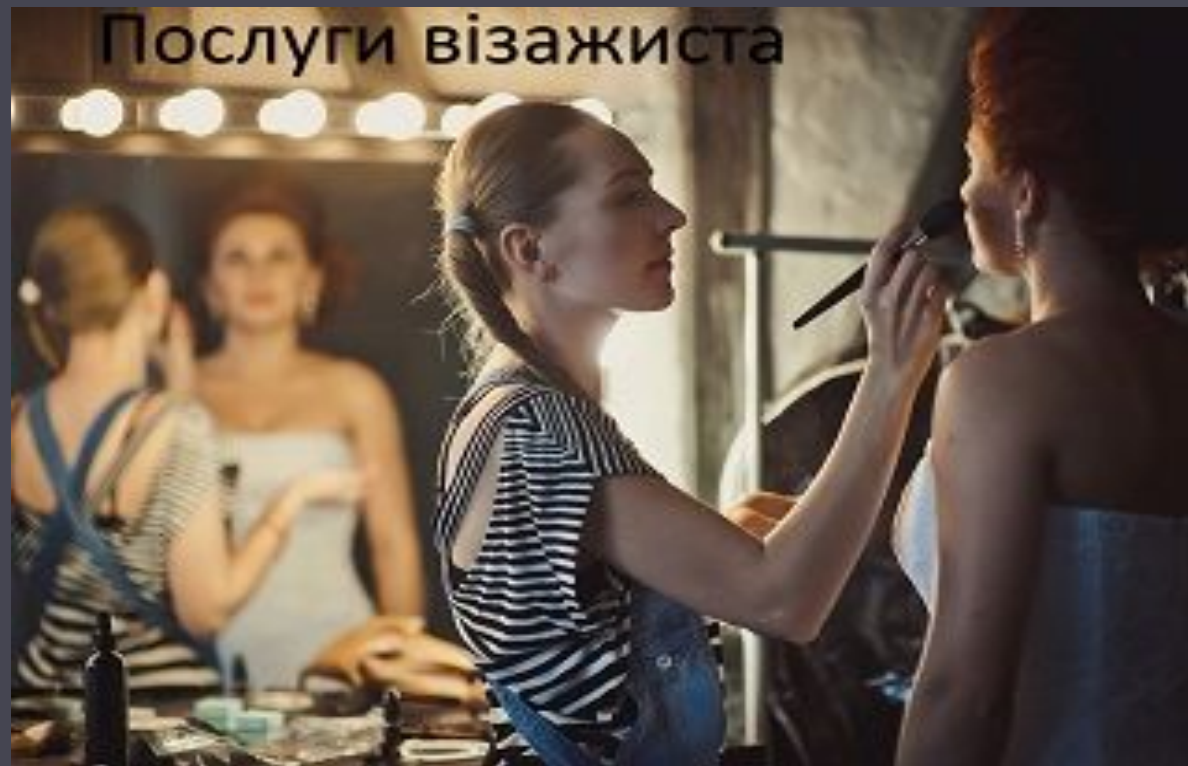
Надання послуг для клієнтів:



Жіночі зачіски:



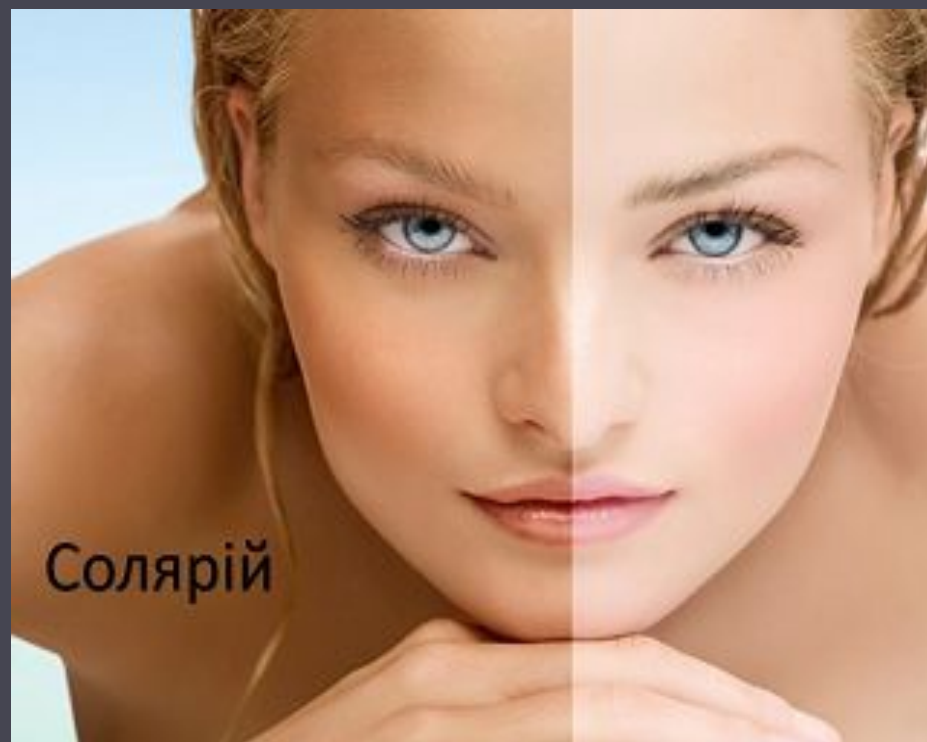
Візажист:



Актуальний варіант для конкуренції - надання масажу:



Солярій:



Манікюр має бути один з обов'язкових
ПОСЛУГ:



Звичайно якщо є манікюр то і обов'язковим має бути послуга педикюру:



Загальний висновок планування бізнесу.

- Отже в загальному ми зрозуміли що
- Планування бізнесу потрібно починати з великим досвідом та великим знанням у цій сфері і, щоб розуміти всі ази цього бізнесу, випереджати конкурентів, та бути попереду їх. В цьому і всьому полягає загальна робота розвиток та розширення підприємства.



Дякую за увагу

