



Мобильный салон красоты

Мы мобильны. Вы красивы.

**Служба вызова
на дом/офис мастеров
салона красоты**



96-00-11

Мобильный салон красоты
Ли. №0011. Вл. №0011.
96-00-11



№004

Мобильный салон красоты
Ли. №0011. Вл. №0011.
96-00-11



№006

Мобильный салон красоты
Ли. №0011. Вл. №0011.
96-00-11



Мобильный салон красоты
Ли. №0011. Вл. №0011.
96-00-11



№009



Анализ отрасли и рынка

График 3. ОБЪЕМ ПАРИКМАХЕРСКИХ УСЛУГ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (рублей)



Маркетинговое исследование

График 2. Как вы думаете, в чем должны быть преимущества выездного салона красоты в отличие от обычных салонов красоты?

(шкала роста от самого важного до менее важного*
*чем меньше цифра, тем приоритетнее этот фактор для человека)



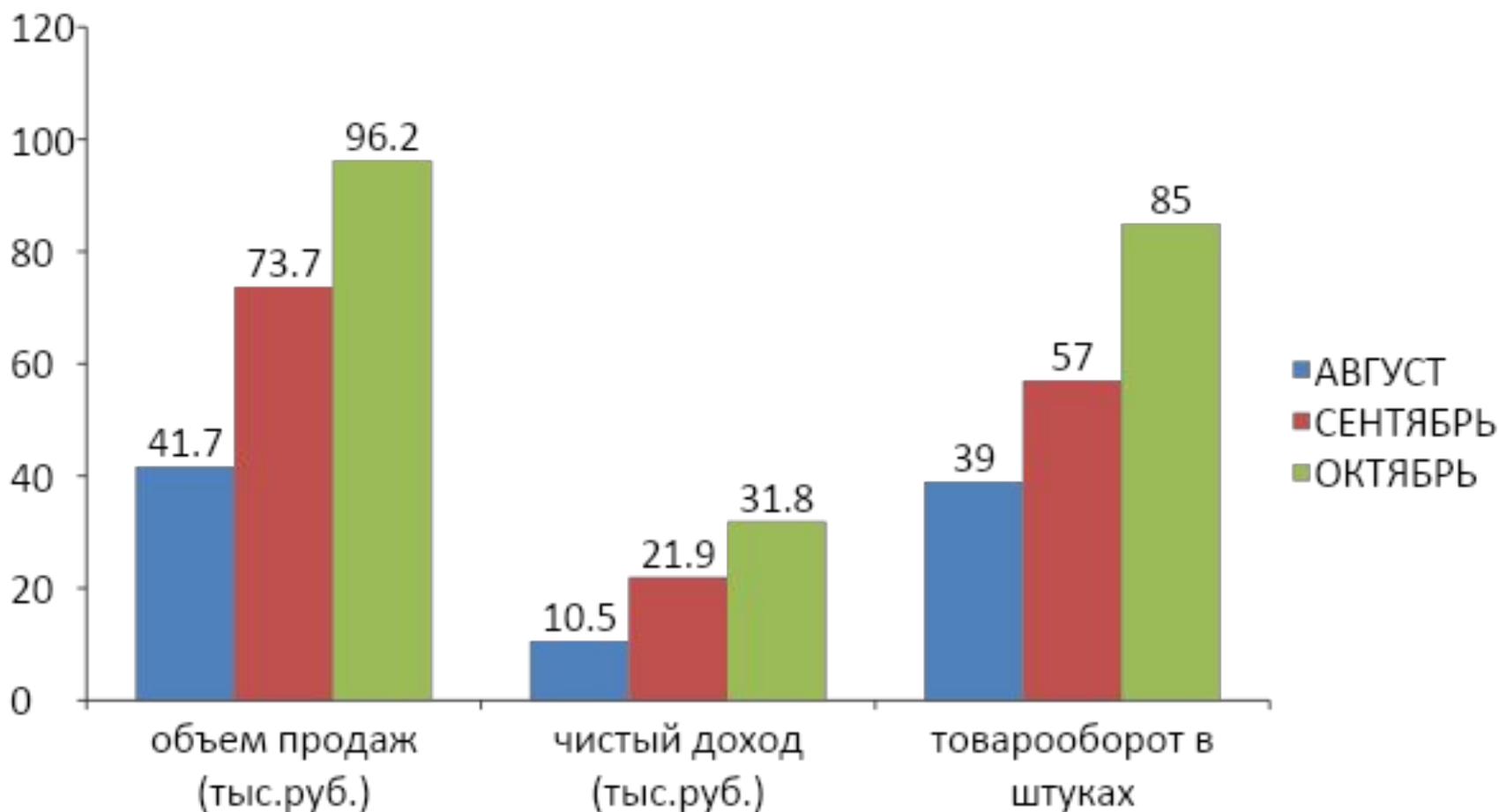
- режим работы зависит от потребностей клиента (например, поздно вечером)
- экономия времени на дорогу до салона и обратно
- стоимость услуг ниже, чем в обычном салоне красоты
- ожидая мастера дома, можно заниматься своими делами
- услугу (например, праздничную укладку) можно сделать всей семье
- удобство, когда одним звонком, можно заказать услугу и не беспокоится больше ни о чем.
- дома чувствуешь себя комфортней
- экономия денег на транспорте

Стартовые инвестиции

**Инвестиционные вложения
предпринимателя на запуск проекта**
Август-Сентябрь (более ~100 000 руб.)



Начало реализации проекта



На сегодня показатели продаж в октябре на 18% выше,

чем было запланировано в бизнес-плане

Главные риски проекта

Создание уникальности компании

(политика развития лояльности клиентов, создание крупнейшей базы мастеров-совместителей, быстрое реагирование на заказы, неповторимый стиль компании)

Корпоративная культура

(официальное трудоустройство, социальные льготы, фирм. одежда, компактное переносное оборудование, регулярное повышение квалификации)

Жесткая кадровая политика

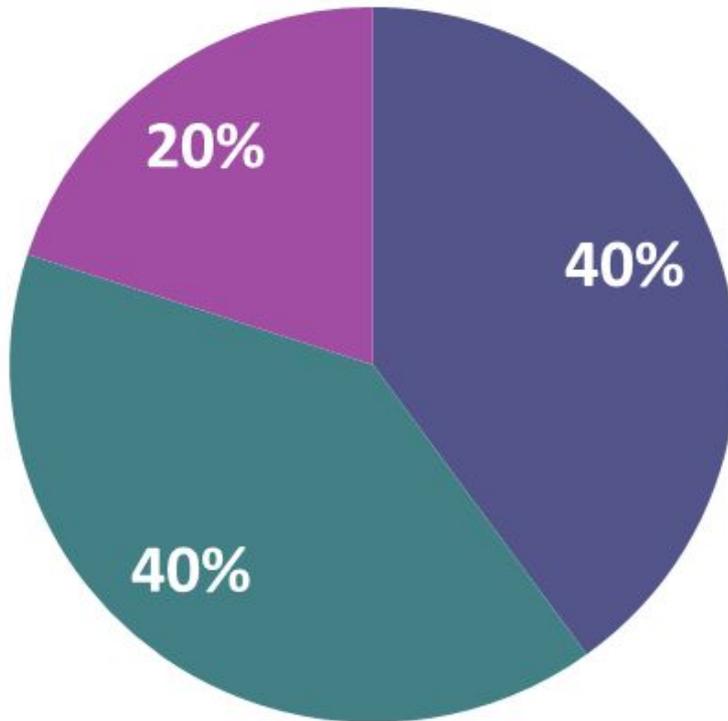
(разъяснение правил на этапе отбора мастеров, проверка «тайный покупатель», депремирование, увольнение)



Отсутствие средств на развитие

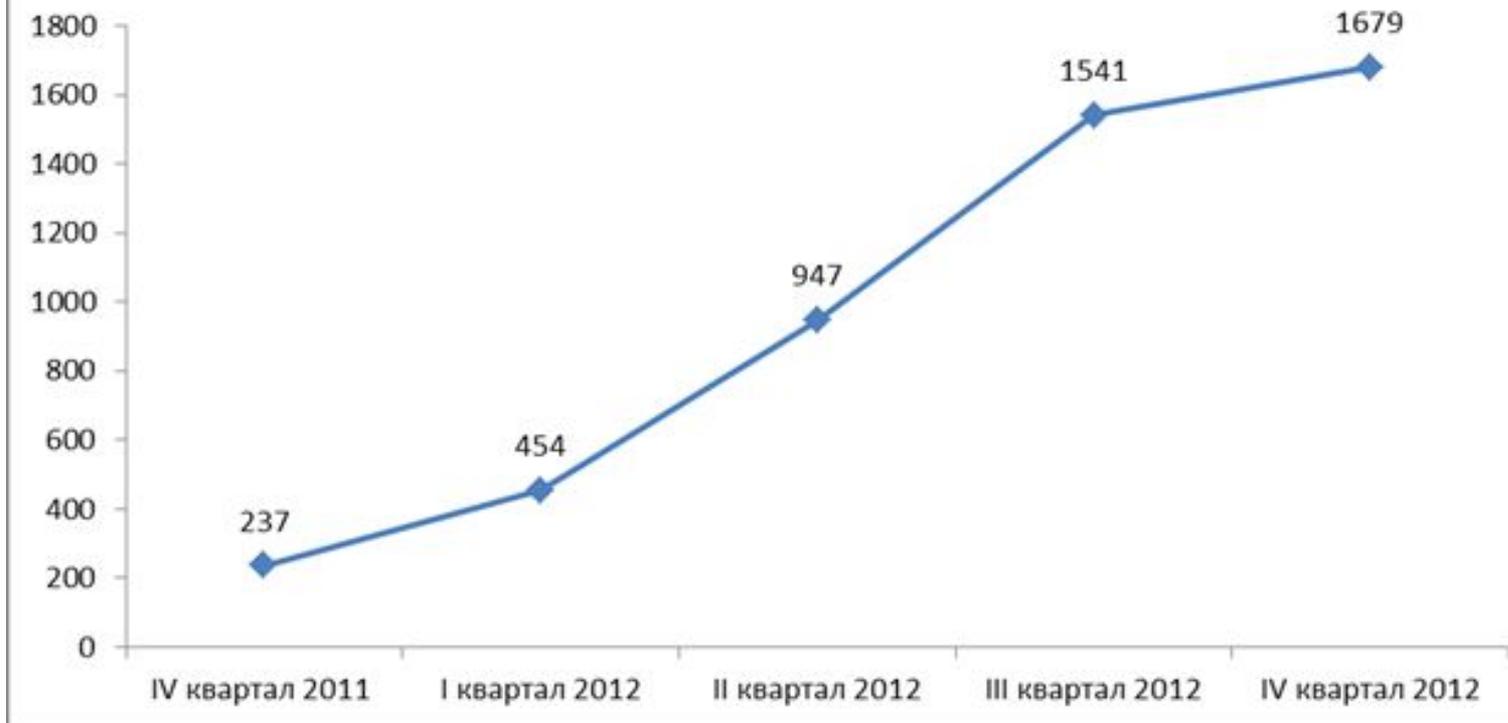
Финансовый план

Инвестиции на развитие проекта (грантовые 300 000 руб.)



- Оборудование для мастеров (кейсы, униформа, стерилиз.оборудование, одноразовые комплекты, расходные материалы)
- Маркетинг (реклама, промо-акции, изготовление полноценного нового сайта с функцией он-лайн записи на услугу)
- Автоматизация салона (многоканальный телефон, виртуальный офис, специализированная компьютерная программа, трекаеры безопасности)

Планируемый товарооборот 2011-2012 гг. (кол-во реализованных услуг)

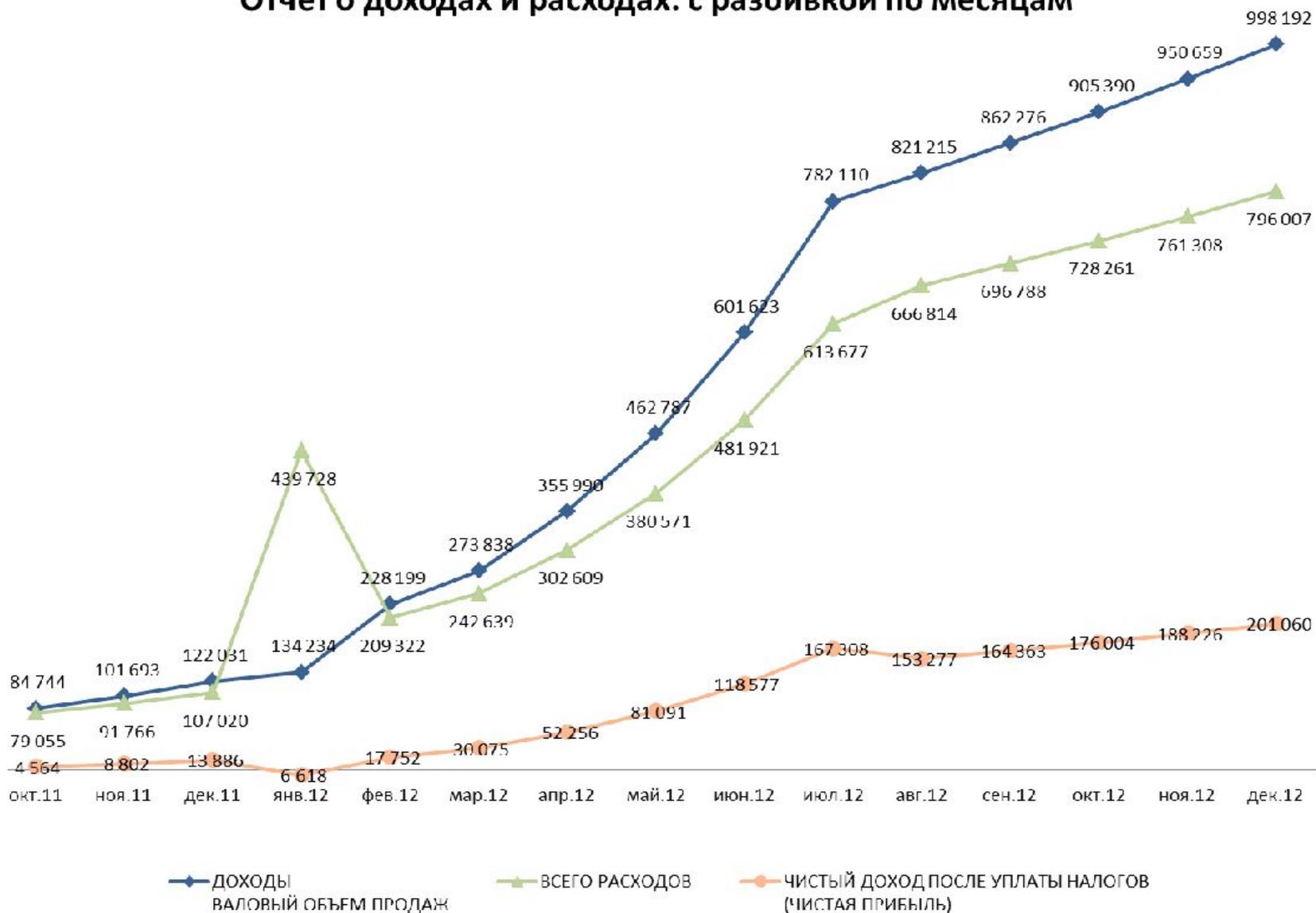


Точка безубыточности составляет

146 тыс.руб. в месяц = 98 услуг в месяц, где средний чек равен 1500 руб.

Пример: 1 мастер может обслуживать 4-5 клиентов в день.

Отчет о доходах и расходах: с разбивкой по месяцам



Маржа = **40%** (при постоянных затратах) и **37%** (при постоянных и переменных затратах)
 Внутренняя норма доходности = **16,5%**
 Окупаемость грантовых инвестиций (300 т.р.) наступит в **июле 2012 г.**