

Белорусский государственный университет
Факультет социокультурных коммуникаций

Бизнес-модель проекта «Свадебный стилист с выездом на ДОМ»

Минск, 2017

Целевая аудитория

1. Невесты
2. Мама невесты
3. Подружки невесты



Ценностное предложение для клиентов

Профессиональный макияж в день свадьбы с
выездом специалиста на дом.

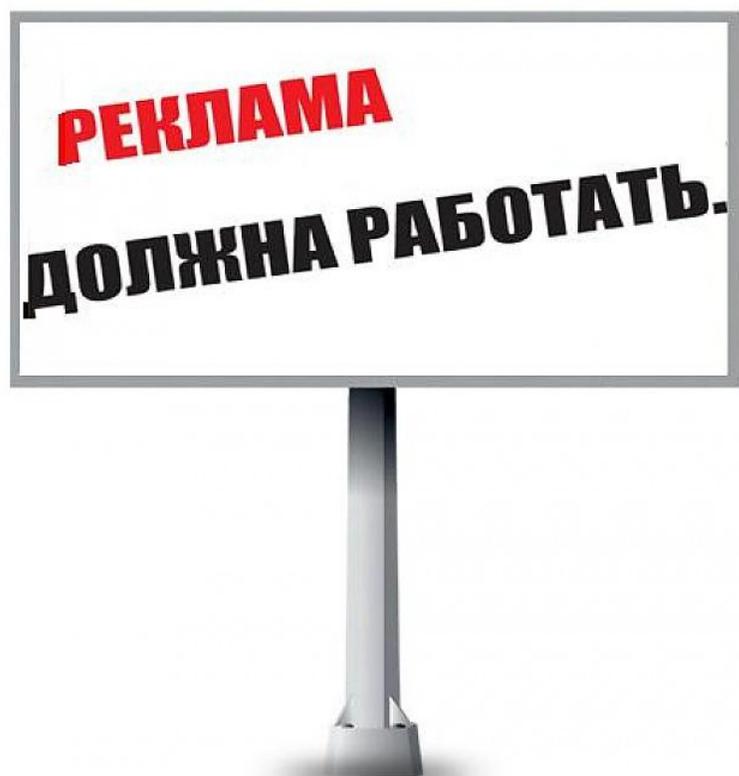


Анализ идеи

1. Данный бизнес пользуется спросом.
2. Можно запатентовать особый вид макияжа.
3. Можно совмещать с основной работой.
4. Перспектива развития - открыть салон.



Каналы коммуникации с клиентами



- Сайт
- Соц. сети
- Визитки
- Сарафанное радио

Взаимоотношения с клиентами

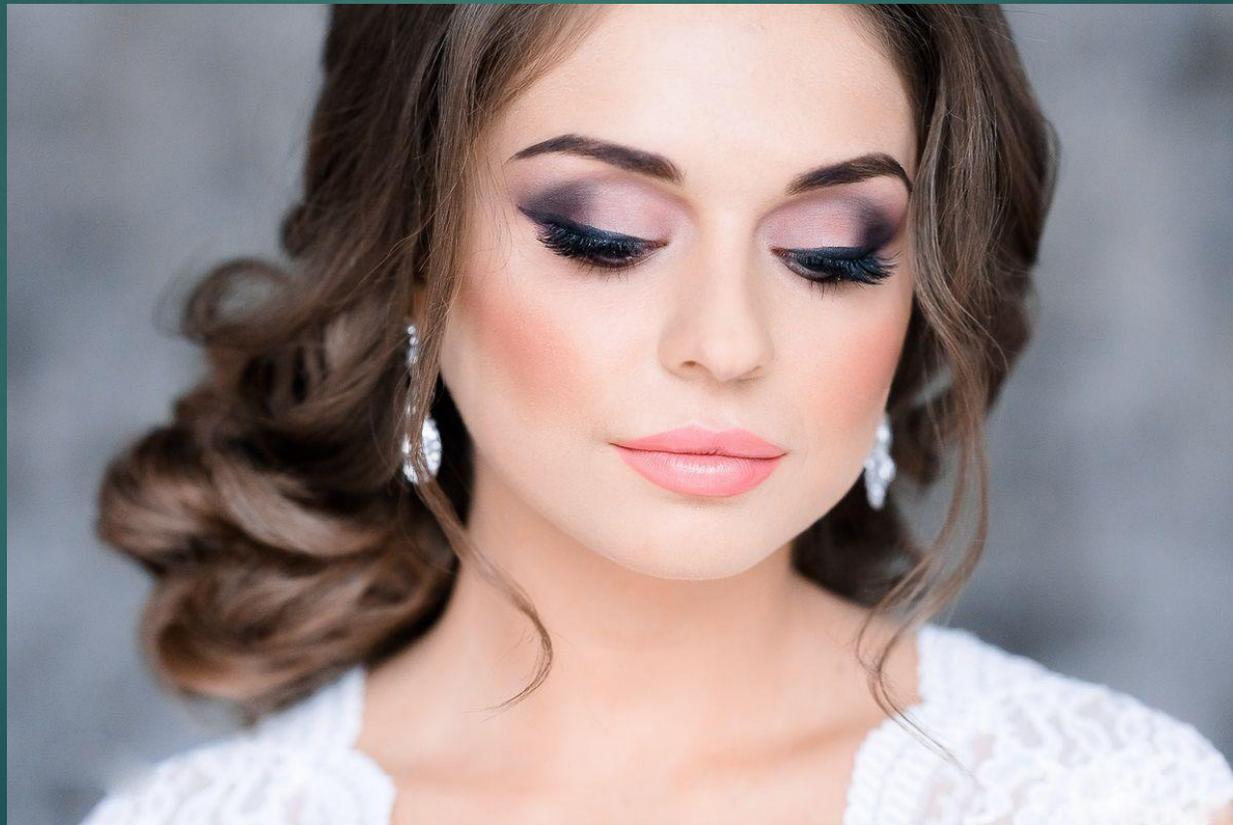
Выбирая нас, клиент:

1. Может рассчитывать на профессионализм визажиста.
2. Может рассчитывать на то, что визажист выедет на дом или в другое назначенное место для оказания услуги в любое время с 6 утра до 18:00 при договоренности минимум за 3 дня.
3. Оплачивает услуги наличными, после их предоставления.



Потоки доходов

Клиенты платят за свадебный макияж.



Необходимые ресурсы

Профессиональная декоративная косметика высокого качества



Ключивые действия

1. Реклама услуг.
2. Оказание услуг.
3. Закупка необходимых материалов для работы.



Ключивые расходы

1. Покупка профессиональной декоративной косметики.
2. Выплата налога
3. Ежегодный взнос в ФСЗН, при отсутствии занятости по трудовому договору.
4. Другие мелкие расходы, связанные с предпринемательской деятельностью





Подготовили
Омелюсик Валерия
Лясковец Полина
Жлобо Анастасия
Максимова Анастасия
Белозуб Виктория