

# СКОРОСТЬ-1

Demo Day



# Кузнецова Анастасия

Москва, 32 года

## Ниша:

Онлайн школа по созданию сайтов

## Результат:

За 3 недели привлекла инвестиции на тестирование гипотез:  
**200 000 руб.**

Сделала первые продажи и нашла рентабельную, воспроизводимую и масштабируемую модель



## Цель компании

**Дать каждому человеку возможность уйти на удаленную работу под присмотром опытных наставников и начать зарабатывать, став первоклассным специалистом**

Фокусировка на результате наших учеников - это наш приоритет

# Проблема

# Решение

Открываем 1 салон  
Оптимизируем и становимся  
как «макдональдс» в сфере маникюра

**ПОЧЕМУ  
СЕЙЧАС?**

**ПРОТЕСТИРОВАЛ  
СПРОС**

маникюрный салон



Подобрать

По словам  По регионам  История запросов

Все регионы

**Все** Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Последнее обновление: 30.05.2019

Что искали со словом + «маникюрный салон» — 27 385 показов в месяц

[Добавить все](#)

Статистика по словам Показов в месяц <sup>?</sup>

+ <a href="#">маникюрный салон</a>	27 385
+ <a href="#">бизнес маникюрный салон</a>	929
+ <a href="#">план маникюрного салона</a>	751
+ <a href="#">бизнес план маникюрного салона</a>	690
+ <a href="#">маникюрные салоны +в москве</a>	578
+ <a href="#">маникюрный салон отзывы</a>	556

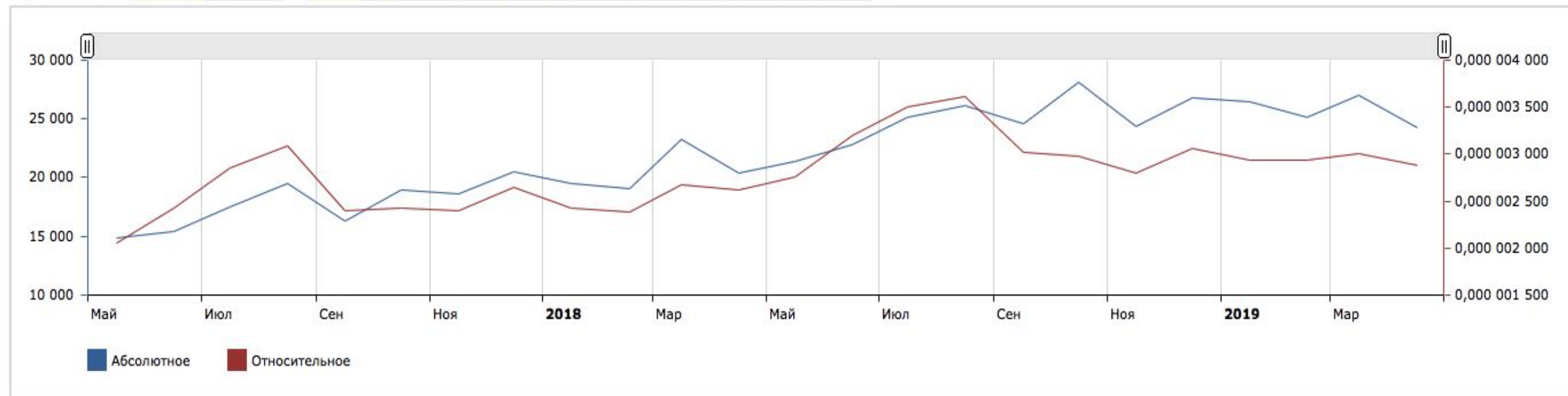
Запросы, похожие на «маникюрный салон»

[Добавить все](#)

Статистика по словам Показов в месяц <sup>?</sup>

+ <a href="#">студия маникюр москва</a>	1 474
+ <a href="#">выпускной маникюр</a>	11 816
+ <a href="#">дом маникюр педикюр</a>	1 884
+ <a href="#">ногтевой сервис</a>	33 931
+ <a href="#">маникюр салон</a>	70 570
+ <a href="#">недорогой маникюр</a>	16 218

Группировать по: месяц неделя Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты ?



**ОБЪЕМ  
РЫНКА**

**ПОТЕНЦИАЛ НИШИ  
230 МЛН ₺ ПРИБЫЛИ В  
ГОД**



## Количество предприятий в отрасли

Специфика российских салонов красоты заключается в сложности подсчета объемов выручки. Сделать это затруднительно, хотя бы по причине задействования части предприятий в теневом бизнесе. Между тем, данные по количеству предприятий, поступающих от различных аналитических агентств, подтверждаются.

По итогам 2017 года в стране насчитывалось свыше 75000 профильных предприятий, так или иначе связанных с индустрией красоты. Свод данных формировался по 90 крупнейшим городам России. В отчет не вошли представители малого бизнеса, занятые в регионах их количество колеблется в диапазоне от 25 до 26 тысяч предприятий.

Лидирующим городом по замещению рынка остается Москва, в которой ведут деятельность свыше 12000 салонов. Вдвое меньше предприятий открыто в северной столице. На оба города федерального значения приходится 30 процентов отрасли.

<https://vk.cc/9sRdl9>

## АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

Студия лены лениной — 170 точек

4hands — 85 точек

Пилки — 23 точек

Mohito — 15 точек

№ Метрики		Примеры гипотез	Маникюрофф	Три пчёлки	Tiffany Nails	Manhattan Total Look	WOW NAIL	План действий по результатам выявленной информации от конкурентов	Результат в деньгах
11	Средний чек	Если я выявляю средний чек у конкурентов, работающих по той же бизнес-модели, которую я строю, то смогу увеличить средний чек на 10 %	1205	1 408	1 580	1 422	850	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличивать цену не буду</li> <li>2 Пригласу мастера по маникюру из Tiffany Nails на собеседование</li> <li>3. Узнаю, как им удастся зарабатывать больше всех в сегменте</li> </ul>	10000
12	Количество клиентов	Если узнаю количество клиентов у конкурента, то смогу построить гипотезы как увеличить количество клиентов в своем бизнесе	2 000	438	935	1 307	1 563	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Найти маркетолога конкурентов</li> <li>2. Связаться с ним</li> <li>3. Передать лайфхаки штатному маркетологу</li> </ul>	7000

**АНАЛИЗ**

**КОНКУРЕНТОВ**

Конкуренты **использовали инстаграм,**  
чтобы получить заявки

**ПРЕДЛОЖИЛ РОДСТВЕННИКУ  
ИНВЕСТИРОВАТЬ**

**200 000 ₹ ЗА 5 %  
В БУДУЩЕМ БИЗНЕСЕ**

## ИНВЕСТИЦИИ

## ИНВЕСТИЦИИ (ИСТОЧНИК)



**ПРОДУК**

**T**

**СДЕЛАЛ  
MVP**





# ПРОТЕСТИРОВАЛ 30 ГИПОТЕЗ

Определяю гипотезы по трафику  
через анализ конкурентов

№	Раздел	Гипотеза	Действие	Когда буду тестировать	Когда протестировал	Какой результат получил	Источник трафика	Какое следующее действие
1	Продажи	Если я прозвоню 10 самых крупных конкурентов, то увеличу конверсию из заявки в продажу на 2 %, доработав скрипт	Прозвонить 10 самых крупных конкурентов, доработать скрипт, посчитать конверсию	01.01.2019	03.01.2019	20 000,00	Insta	Запуск рекламы
2	Продажи	Если я сделаю 100 холодных звонков, то получу 10 продаж	Сделать 100 холодных звонков, Посчитать продажи	02.01.2019	04.01.2019	15 000,00	Insta	Найм менеджера по продажам
3	Продажи	Если я предоставлю менеджеру список с отработкой возражений, то из 200 заявок он смогут сделать 100 продаж	Составить список с отработкой возражений, предоставить заявки менеджеру, посчитать количество продаж	03.01.2019	05.01.2019	8 000,00	Insta	Договориться с маркетологом об увеличении эффективности маркетингового бюджета
4	Продажи	Если я устроюсь менеджером по продажам в самую крупную Студию маникюра Лены Лениной, то буду закрывать 90% клиентов из 100%	Устроиться менеджером по продажам в Студию маникюра Лены Лениной, Выучить их скрипты, Просить обратную связь по звонкам у РОПа, Вернуться в свой бизнес и каждый день прозванивать свои заявки	04.01.2019	06.01.2019	10 000,00	Insta	Улучшить свои скрипты на основе инсайтов после работы в Студии маникюра Лены Лениной
5	Продажи	Если я в инстаграмме размещу 3 поста с фотками маникюра, который делают у нас в студии,	Разместить в инстаграмме 3 поста с фотками маникюра, Посчитать количество подписок и	05.01.2019	05.01.2019	15 000,00	Insta	Найти профессионального SMM-специалиста для

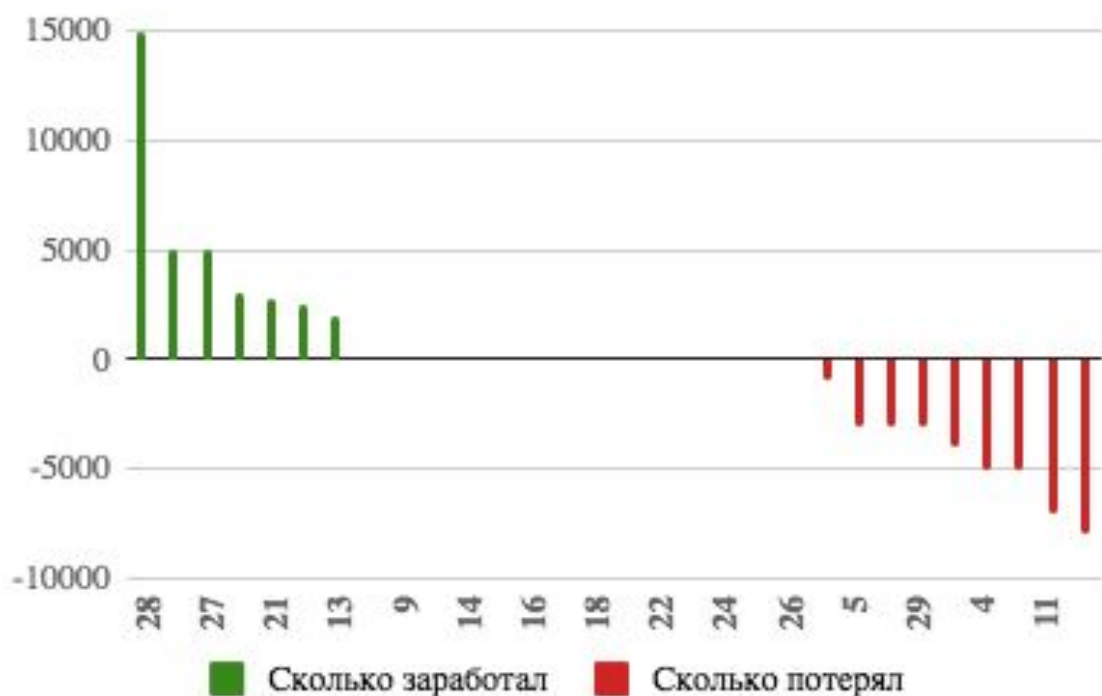
# РЕЗУЛЬТАТ ТЕСТИРОВАНИЯ ГИПОТЕЗ

Гипотезы 28, 27, 21, 13 — наиболее эффективные

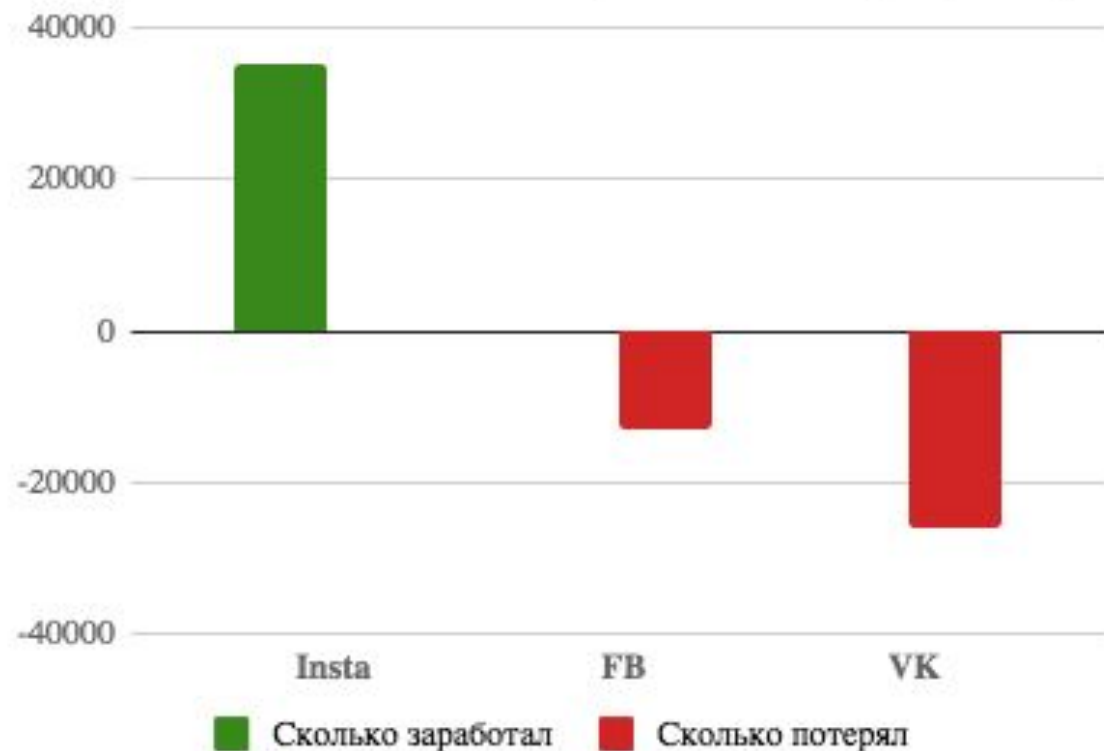
Бюджет на рекламу: **25 200 ₺**

Выручка: **66 000 ₺**

### Заработанные деньги на тестировании гипотез



### Заработанные деньги (источник трафика)



## МОДЕЛЬ

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

1. Стоимость лида — 52 ₹
2. Стоимость клиента — 573 ₹
3. Прибыль с одного клиента — 927 ₹

# КАЖДОГО КЛИЕНТА ВНОШУ В CRM-СИСТЕМУ

№	ФИО клиента	Статус	Источник лида (откуда пришел)	Контакты	Продукт / Услуга	ФИО менеджера	Дата создания лида	Цикл сделки		Предоплата		Оплата		Повторная		Итого	NPS		Причина отказа	Следующее действие
								2		Дата	Сумма	Дата	Сумма	Дата	Сумма		50%			
1	Петров Владимир	получена оплата	Личный контакт	89898767676	маникюр	Дмитрий	15.05.2019	3		15.05.2019	500	17.05.2019	1 500			2 000	9		-	Предложить повторное посещение
2	Валентина Михайловна	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	16.05.2019	1		16.05.2019	500	16.05.2019	1 700			2 200	10		-	Предложить повторное посещение
3	Тимур Рашитович	получена оплата	Яндекс	88000000000	маникюр	Дмитрий	16.05.2019	1		17.05.2019	500	16.05.2019	2 000			2 500	6		-	Предложить повторное посещение
4	Толунай Катыенова	получена оплата	Личный контакт	<a href="https://vk.com/luna_tol">https://vk.com/luna_tol</a>	маникюр + педикюр	Дмитрий	16.05.2019	2		17.05.2019	500	17.05.2019	4 000			4 500	8		-	Предложить повторное посещение
5	Владимир Докин	отказ	Личный контакт	<a href="https://vk.com/dokinlab">https://vk.com/dokinlab</a>	маникюр	Дмитрий	17.05.2019	1		17.05.2019	0	17.05.2019	0			0	0		Ушел к конкуренту	Предложить повторное посещение
6	Алия	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	17.05.2019	1		17.05.2019	500	17.05.2019	1 000			1 500	9		-	Предложить повторное посещение
7	Светлана Белова	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	18.05.2019	2		18.05.2019	500	19.05.2019	1 000			1 500	9		-	Предложить повторное посещение
8	Алеся Светлова	получена оплата	листовки	89000000000	маникюр	Дмитрий	18.05.2019	2		18.05.2019	500	19.05.2019	2 000			2 500	8		-	Предложить повторное посещение
9	Татьяна	получена оплата	листовки	89000000000	маникюр	Дмитрий	18.05.2019	2		18.05.2019	500	19.05.2019	1 700			2 200	7		-	Предложить повторное посещение
10	Диана Кокорина	получена оплата	листовки	89000000000	маникюр + педикюр	Дмитрий	18.05.2019	3		19.05.2019	500	20.05.2019	4 000			4 500	8		-	Предложить повторное посещение
11	Альбина	получена оплата	листовки	89000000000	маникюр + педикюр	Дмитрий	19.05.2019	2		19.05.2019	500	20.05.2019	4 000			4 500	10		-	Предложить повторное посещение
12	Анна	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр + педикюр	Дмитрий	19.05.2019	2		19.05.2019	500	20.05.2019	4 000			4 500	5		-	Предложить повторное посещение
13	Дарья Романова	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	20.05.2019	2		20.05.2019	500	21.05.2019	1 500			2 000	8		-	Предложить повторное посещение
14	Ирина Горбунова	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	20.05.2019	3		20.05.2019	500	22.05.2019	1 700			2 200	7		-	Предложить повторное посещение
15	Ирина Ольхова	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	20.05.2019	4		21.05.2019	500	23.05.2019	2 000			2 500	10		-	Предложить повторное посещение
16	Ольга Белова	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	20.05.2019	4		21.05.2019	500	23.05.2019	2 000			2 500	10		-	Предложить повторное посещение
17	Татьяна Локина	получена оплата	Личный контакт	89000000000	маникюр	Дмитрий	20.05.2019	4		21.05.2019	500	23.05.2019	1 700			2 200	10		-	Предложить повторное посещение

**Nps — 70 %**

**Цикл сделки — 2 дня**

**Из 10 клиентов — 4 повторные  
продажи**



# СЧИТАЮ UNIT-ЭКОНОМИКУ

Чтобы понять, сколько нужно продаж,  
чтобы в месяц зарабатывать 100 000 ₽

<b>Постоянные расходы</b>	<b>124 000</b>
Аренда	20 000
Коммунальные услуги	10 000
З/п офисных сотрудников (окладная часть)	72 000
Интернет, связь	2 000
CRM и прочее ПО	0
Охрана, видеонаблюдение	10 000
Налоги	10 000
Амортизация (если есть свое оборудование / мебель / техника)	20%

#### Ввод данных для расчета Юнит-экономики

Сколько товаров/услуг Вы продали за месяц?	200
Какая цена продажи за 1 единицу товара/услуги?	1 500

Какие у вас были расходы за этот же месяц?

<b>Переменные расходы</b>	<b>110 000</b>
Бонусы менеджерам по продажам	10 000
Расходные материалы	25 000
Лаки	10 000
Пилочки	4 000
Перчатки	6 000
крем для рук	5 000
Расходы на маркетинг	25 000
Налоги	10 000
Столы и стулья	40 000

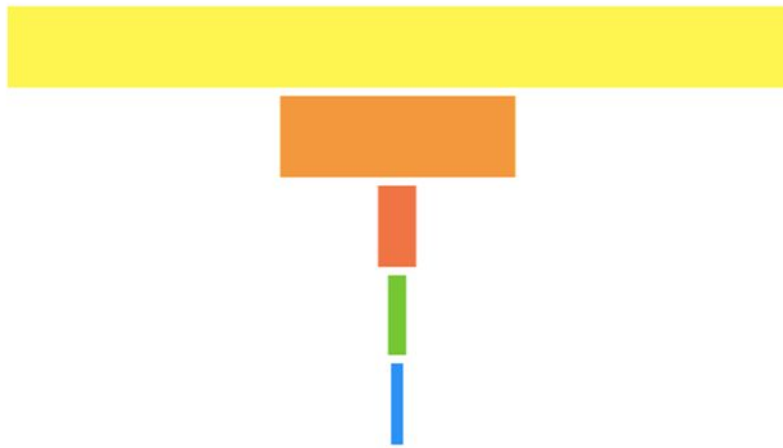
### Юнит-экономика на 1 единицу товара/услуги



**ПОЗДРАВЛЯЮ! ЕСЛИ ТЫ ПРОДАШЬ 218 РАЗ, ТЫ - МИЛЛИОНЕР !**

# ВОРОНКА ПРОДАЖ

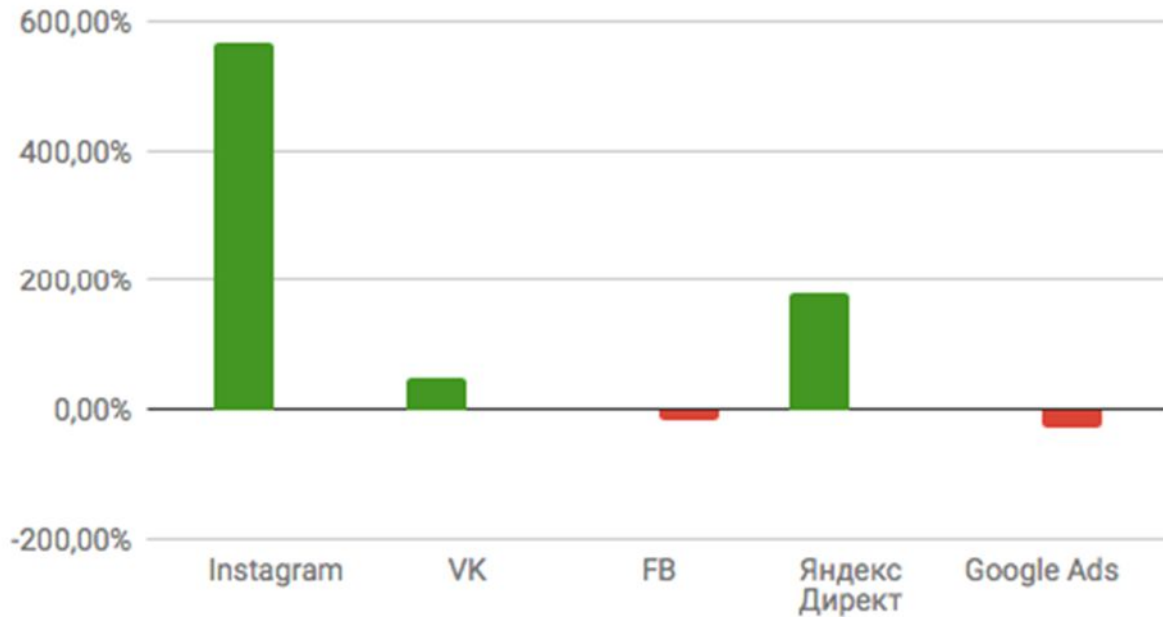
Оцениваю воспроизводимость каналов продаж,  
чтобы понять смогу ли **делать 218 продаж**



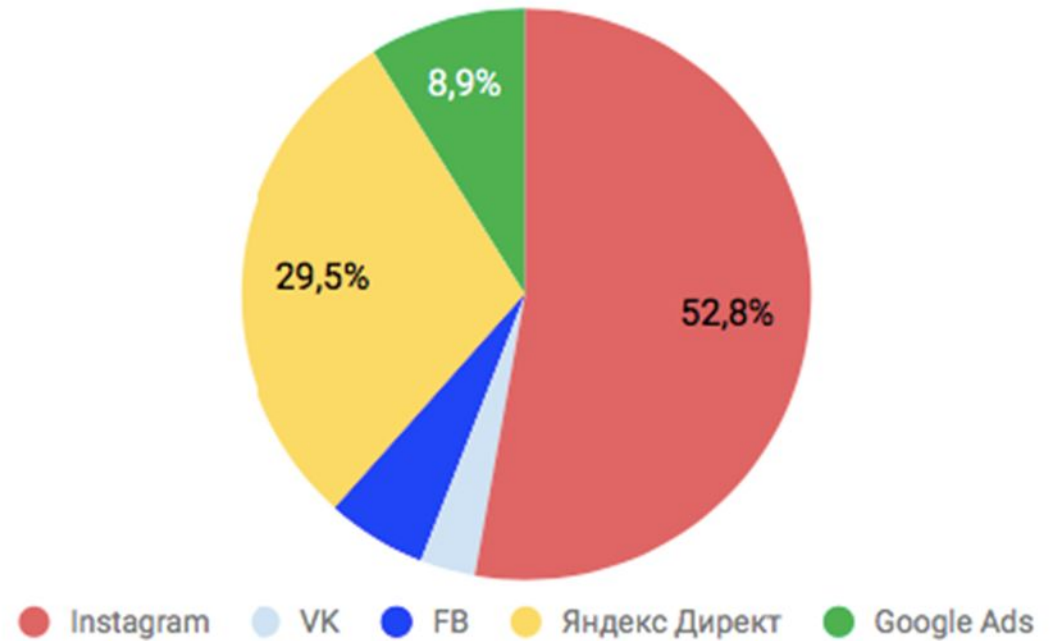
<b>Показы - 4113</b>
CV Показы - Заходы, % - 46%
<b>Переходы - 1911</b>
CV Заходы - Заявки, % - 20%
<b>Заявки (лиды) - 383</b>
CV Заявки - Предоплата, % - 51%
<b>Предоплаты - 188</b>
CV Предоплата - Продажи, % - 53%
<b>Продажи - 98</b>

Instagram	CP ЗНАЧ	Динамика	20.05	21.05	22.05	23.05	24.05
Кол-во показов рекламы, шт	2 256		674	728	2 120	3 120	3 500
Кол-во переходов с рекламы, шт	1 444		509	357	916	2 064	2 731
Кол-во заявок (лидов), шт	707		200	131	882	993	1 038
Кол-во внесенных предоплат, шт	569		100	110	703	804	928
Кол-во продаж (чеков), шт	478		30	97	605	708	708
Выручка, руб	395 000		72 000	120 000	500 000	520 000	600 000
Затраты (бюджет на рекламу), руб	206 111		60 000	80 000	250 000	280 000	300 000
CV Показы - Заходы, %	60%		76%	49%	43%	66%	78%
CV Заходы - Заявки, %	51%		39%	37%	96%	48%	38%
CV Заявки - Предоплата, %	75%		50%	84%	80%	81%	89%
CV Предоплата - Продажи, %	75%		30%	88%	86%	88%	76%
Цена Клика/Посетителя	145		118	224	273	136	110
Цена Заявки, руб	299		300	611	283	282	289
Цена Клиента, руб	607		2000	825	413	395	424
Средний чек, руб	956		2 400	1 237	826	734	847
Прибыль (- Затраты на рекламу), руб	34 000		12 000	40 000	250 000	240 000	300 000
Прибыль (- Затраты) на ед, руб	348		400	412	413	339	424

**ROMI 580 %**



**Распределение выручки по источникам**



# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ВОСПРОИЗВОДИМА

1. Среднее количество заходов — **697**
2. Конверсия в заявку — **21,2 %**
3. Конверсия из заявки в соцсетях в продажу — **30,4 %**
4. Потратил бюджет на рекламу — **25 200 ₹**
5. Сделал — **44 продажи**
6. Выручка — **66 000 ₹**

# ОПТИМИЗАЦИЯ БУДУЩЕЙ МОДЕЛИ. ПЕРСОНАЛ

## ПЕРСОНАЛ



## Результативность сотрудника



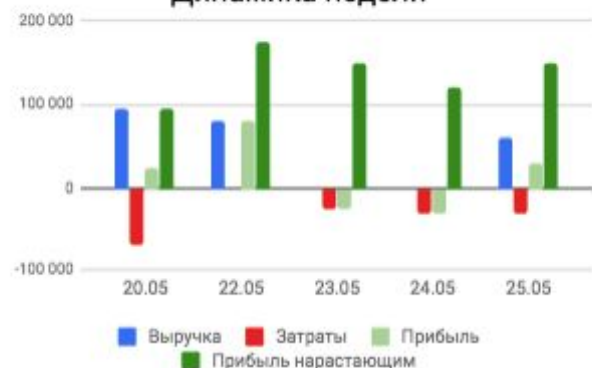
Должность	Кол-во	ЗП	Рабочих часов / мес	Стоимость чел/час	Метрики	План	Влияние на общий результат	Результативность сотрудника	Комментарий
Собственник			192	521					
Ассистент	1	10000	160	63	Сэкономлено чел/час собственника	60	31 250	21 250	
Мастре по маникюру	2	20000	160	125	Выручка компании, руб	50 000	100 000	60 000	
Управляющий	1	25000	160	156	Сэкономлено чел/час собственника	160	83 333	58 333	
Уборщик	1	5000	20	250	Сэкономлено чел/час менеджера	20	2 500	-2 500	Сотрудник не рентабелен!
Маркетолог	1	12000	160	75	↑ продаж на x %	16%	16 000	4 000	

# ОПТИМИЗАЦИЯ БУДУЩЕЙ МОДЕЛИ. УЧЕТ РАСХОДОВ И ДОХОДОВ

Общие результаты



Динамика недели



Юнит-экономика на 1 единицу товара/услуги



**ПОЗДРАВЛЯЮ! ЕСЛИ ТЫ ПРОДАШЬ 218 РАЗ, ТЫ - МИЛЛИОНЕР !**

ЕЖЕДНЕВНЫЙ УЧЕТ ФИНАНСОВ

Дата	Неделя	Приход	Расход	Статья	Вид затрат	№ гипотезы	Комментарий	Движение
05.05.2019	1	20 000,00		Выручка				20 000,00
06.05.2019	1	80 000,00		Выручка				80 000,00
06.05.2019	1		40 000,00	Себестоимость товар:	Переменные			-40 000,00
06.05.2019	1		50 000,00	Зарплата	Постоянные			-50 000,00
06.05.2019	1		2 000,00	Реклама	Постоянные			-2 000,00
06.05.2019	1		1 000,00	Доставка	Переменные			-1 000,00
07.05.2019	1	30 000,00		Выручка				30 000,00
07.05.2019	1		25 000,00	Себестоимость товар:	Переменные			-25 000,00
07.05.2019	1		2 000,00	Реклама	Постоянные			-2 000,00
08.05.2019	2		30 000,00	Себестоимость товар:	Переменные			-30 000,00
08.05.2019	2	80 000,00		Выручка				80 000,00

Дата	Выручка	Затраты	Прибыль	Прибыль нарастающим	Рент-сть в этот день, %
	0	0	0	149 000	
05.05.2019	20 000,0	0,0	20 000,0	20 000,0	100%
06.05.2019	80 000,0	93 000,0	-13 000,0	7 000,0	-16%
07.05.2019	30 000,0	27 000,0	3 000,0	10 000,0	10%
08.05.2019	80 000,0	30 000,0	50 000,0	60 000,0	63%
09.05.2019	30 000,0	20 000,0	10 000,0	70 000,0	33%
10.05.2019	5 000,0	2 000,0	3 000,0	73 000,0	60%
11.05.2019	12 000,0	30 000,0	-18 000,0	55 000,0	-150%
12.05.2019	10 000,0	17 000,0	-7 000,0	48 000,0	-70%
14.05.2019	20 000,0	10 000,0	10 000,0	58 000,0	50%
15.05.2019	10 000,0	6 000,0	4 000,0	62 000,0	40%
16.05.2019	80 000,0	43 000,0	37 000,0	99 000,0	46%



# КОМАНДА



**Дана Мельникова**  
Мастер по маникюру

3 года делает маникюр

**Компетенции:**  
профессиональный  
косметолог



**Андрей Клементьев**  
Управляющий

5 лет управлял  
салонам красоты

**Компетенции:**  
HR, управление проектами



**Александр Скворцов**  
Маркетолог

2 года работал директором  
в медийном агентстве Апельсин

**Компетенции:**  
Настройка контекстной рекламы

**ИНВЕСТИЦИИ**  
**НА ОТКРЫТИЕ САЛОНА**

Затраты на организацию бизнеса	Сумма, руб.	Доля, %
Паушальный взнос	350 000	18,8
Аренда помещения	50 000	2,7
Ремонт помещения	280 000	15,0
Проведение коммуникаций	67 000	3,6
Закупка мебели	142 500	7,6
Закупка техники	336 600	18,1
Закупка оборудования	142 500	7,6
Закупка расходных материалов	134 000	7,2
Закупка оборудования для мастеров	137 500	7,4
Закупка предметов интерьера	82 500	4,4
Закупка доп аксессуаров	6 400	0,3
Расходы на маркетинг	115 000	6,2
Расходы на транспорт	20 000	1,1
ИТОГО:	1 514 000	81
ИТОГО с учетом паушального взноса:	1 864 000	100

## ФИНАНС

1. Сумма инвестиций: **1 514 000 ₹**
2. Доля в компании: **50 %**
3. Доля ук: **10 %**
4. Окупаемость: **10 месяцев\***
5. Рентабельность инвестиций (год): **ROI 125%**

# КОНТАКТЫ



QR-код