

Sugar Like



SugarLike.ru

Био эпиляция, шугаринг, удаление нежелательных волос.

На Российском рынке существует несколько компаний полного цикла имеющие студии, производство пасты и учебные центры и ряд компаний это либо студии, либо производство пасты. Мы заметили, что всего одна компания работает под единым названием, остальные учебный центр под одним названием, производство под другим или являются представителями производителей.

Основная проблемы клиентов: Обслуживание в непрезентабельных помещениях, работает несколько мастеров за ширмой, не удобно добираться, нет стоянки для авто. После использования не профессиональной косметики образуются покраснения, гематомы, врастают волоски, больно и медленно, часто мастера низкой квалификации, потому что им надо платить меньше. А если соблюдаются все выше перечисленные нормы то высокий ценник на обслуживание.

Мы хотим создать бренд Sugar Like. Это сеть студий, производство пасты и сопутствующих косметических средств, учебные центры все под одним названием.

Изучив все плюсы и минусы решили открыться в бизнес центре, не дорогая аренда, сейчас много таких помещений и цена на аренду снижена. Нам не нужен интенсивный трафик, первая линия домов, что существенно влияет на цену аренды и соответственно на себестоимость оказываемых услуг.

- # **Наши цели**
- **Цель проекта через 12 месяцев выйти на ежемесячную выручку 1 000 000 руб.
Запустить производство пасты,**
 - **открыть учебный центр,**
 - **подготовить запуск франшизы,**
 - **создать полноценный продающий сайт - все для шугаринга.**
-
- **Цель проекта через 3 года выйти на ежемесячную выручку 8 000 000 руб.
Масштабирование в России и выход на международные рынки.**

На сегодняшний день мы имеем:

Студия-кабинет 18 кв м полностью оборудован для работы (мебель, оборудование для шугаринга и т.д.)

1 рабочее место, без зоны ресепшен.

Материал, расходники для работы.

Сайт SugarLike.ru

Выручка 41 500 руб. за декабрь

Выручка 25 000 руб. на 23 января (в связи с праздниками в январе работа в БЦ началась с 10 числа)

Клиентская база постоянных клиентов 30 человек.

Мы работаем второй месяц, реклама велась своими усилиями, наша с друзьями инициатива привлечения клиентов, а также бесплатные

План действий:

1) Интернет маркетинг

а) Продвижение сайта SEO по направлению к нашей ЦА

б) SMM создание и продвижение групп в соц. сетях, видео Инстаграм, В контакте, Фейсбук

в) Заключение договоров с различными женскими группами, сайтами, блогами, размещение там рекламы на взаимовыгодных условиях, проведения конкурсов.

Стоимость привлечения по этим каналам 60 000т руб. в месяц вместе с работой фрилансера .

Ежемесячный приток новых, клиентов на начальном этапе 30 человек в месяц которые при среднем чеке 2500 принесут 75 000т руб. Тем самым ежемесячно база постоянных клиентов увеличивается на 30 человек.

г) Реклама на крупных сайтах, где женская аудитория за 300 000 человек например: woman.ru или babadu.ru это может стоить от 50 000руб в месяц и приводить нам от 30 постоянных клиентов.

2) Сотрудничество с разными спортивными, женскими организациями (футбол, волейбол, плавание, танцы и т.д..)

Проводить конкурсы, делать процедуры со скидками лидерам команд которые будут рекомендовать нас, победителям на соревнованиях дарить скидочные сертификаты. На эти площадки спортсменов у нас есть каналы которые мы хотим эффективно задействовать.

3) Наладить сотрудничество на разных бизнес площадках, на любых мероприятиях где могут быть женщины можно наладить контакт через личные связи, через интернет.

4)Привлечь публичных личностей для снятия фото ,коротких видеороликов с отзывом и рекламой наших услуг, на некоторых есть выход которые могут за нашу бесплатную услугу сделать нам рекламу.

Целевые потребители:

Наша ЦА женщины которые имеют постоянное место работы в разных сферах (банковские, офисные сотрудники, юристы, экономисты, бухгалтера, кто занимается спортом и танцами и т.д.) Многие из них работают в бизнес центрах, успешные и стремящиеся к успеху, они составляют 75% наших клиентов

Домохозяйки 15%

Студентки 5%

Остальные 5%.

Возраст:

16-18 лет 2%

18-23 10%

23-40 60%

40-47 25%

от 47 и старше 3%

Почему мы?

Хороший сервис состоит из мелочей, стоит не дорого, но при этом делает 80% впечатления об услуге.

Демократичные цены при высоком качестве обслуживания

Мы выдаем клиентам одноразовые качественные, махровые тапочки

Индивидуальные, уютные халаты из приятной для тела ткани, эту ткань мы подобрали сами, женщинам очень нравится.

Удобное место расположение, 3 мин пешком от метро (240м)

Бесплатная стоянка, что большая редкость в центре.

Отдельный кабинет для каждого клиента

Используется только профессиональная косметика

Быстро и не больно

Профессиональный мастер, победитель полуфинала III международного чемпионата по эпиляции

Профессиональный, творческий маркетинг.

Особый запатентованный метод расслабления человека

Прайс на

- Глубокие ~~услуги~~ 1600**
- Классическое бикини 1000**
- Подмышечные впадины 400**
- Голени 1000**
- Ноги полностью 1800**
- Руки 800**
- Белая линия живота 300**
- Живот 600**
- Поясничная область 600**
- Ягодицы 600**
- Над верхней губой 400**
- Нижняя часть лица 400**
- Обезболивание 650**

С днём рождения 5 дней
до и после дня рождения –
шугаринг любой одной зоны 50%



Комплексы со скидкой

MINI-подмышки , бикини ,
голени-10%

MIDI-подмышки , бикини , ноги
полностью-15%

MAXI-подмышки , бикини , ноги
полностью,руки-20%



Заур Мамедов
41 год
маркетолог
Основатель
zaur bol@mail.ru
+7 965 290 2552

г.
Москва

Анастасия Голубкова
33 года мастер
эпиляции
Победитель III
международного
полуфинала 2016г
120506@bk.ru
+7 964 645 2455



Заур Мамедов

Дата рождения 05.09.1975 г.

Гражданство РФ.

Образование высшее БГУ г. Баку - факультет экономика и управление.

1990г-1992г Колледж маркетинг.

2004г - 2011г Крокус экспо - руководил открытием и организовывал работу с нуля предприятия общественного питания (фаст-фуд), более 1000 посадочных мест. Организовывал различные корпоративные мероприятия, банкеты, фуршеты от 100 до 2000 человек.

Мои обязанности: вся структура предприятия, набор персонала (обучение), разработка меню, монтаж оборудования, заключение договоров. Руководил штатом более 100 человек (менеджеры, повара, кассиры, бармены, официанты.)

При необходимости, рекомендации могут дать мои бывшие работодатели.

Всего опыт работы в общественном питании 15 лет.

С 2011г по ноябрь 2016г Частный брокер - коммерческая деятельность. Занимался подбором помещений клиентам под различные виды деятельности, аренда, заключение договоров.

Образование не законченное высшее: Кировская

Государственная Медицинская Академия

2012г - 2015г администратор магазинов нижнего белья Ип Баулина.

С 2015г сертифицированный мастер эпиляции, частная практика.

2015г - 2016г компания Sweet Epil - мастер эпиляции