



LIO

ΒΑΡΒΕΡΣΙΟΠ

N



Резюме

Цель проекта: организовать барбершоп в Минске.

Задачи: разработать маркетинговую и финансовую модели с учетом возможных рисков;

Обосновать выход в прибыль.



“

Барбершоп – специализированные парикмахерские, предназначенные для мужчин, которые захватывают все большую и большую популярность.

“



Барбершоп является местом с определенной мужской атмосферой, ориентированной на современного обеспеченного мужчину средних лет, который хочет следить за своей внешностью.

Барбершоп будет предоставлять следующие услуги

- Мужская классическая стрижка
- Мужская модельная стрижка
- Детская стрижка
- Стрижка под машинку
- Бритье головы
- Бритье опасной бритвой
- Стрижка и моделирование усов и бороды
- Эпиляция усов и бороды (шугаринг)

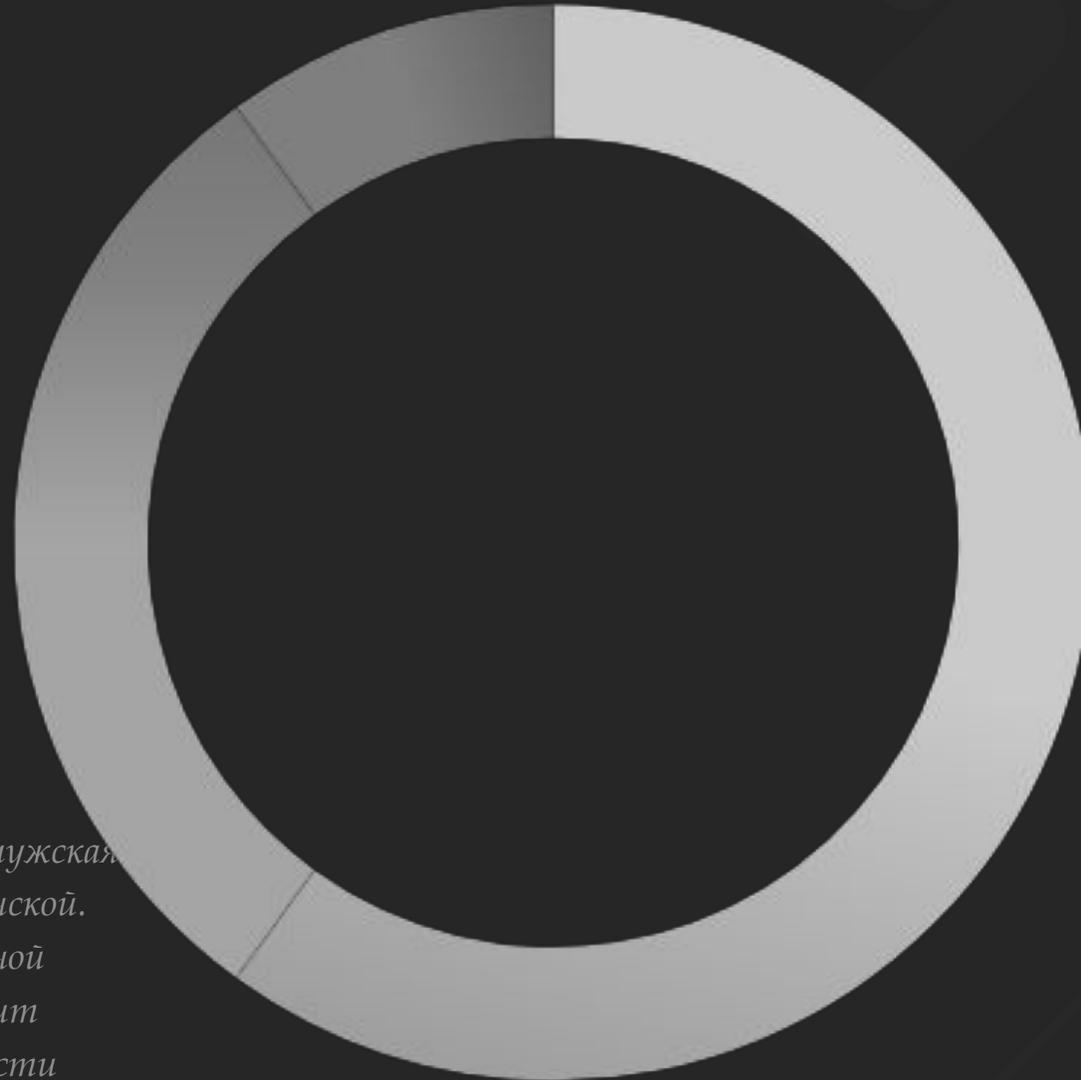
“Бородой нельзя закрыть лысину, но можно отвлечь от нее внимание.”

— Константин Мелихан —





- Подростки
- Мужчины от 26 лет
- Дети



Целевая аудитория

Подростки и мужчины от 26 лет, следящие за своей внешностью. Доход выше среднерегионального. Дополнительными мотивами для покупки услуг: желание выглядеть оригинальными, модными, нравится противоположному полу.



Следует отметить, что мужская ЦА более консервативнее женской. Поэтому создание определенной атмосферы и сервиса позволит достаточно быстро приобрести постоянных клиентов с высокой степенью лояльности.

© 2017arouse.All Rights Reserved



Барбершопы являются отдельным направлением услуг, которые осуществляются в парикмахерских специального типа, рассчитанных на мужскую аудиторию. Основная проблема медленное вхождение в рынок на начальном этапе.

WWW.WEBSITE.COM

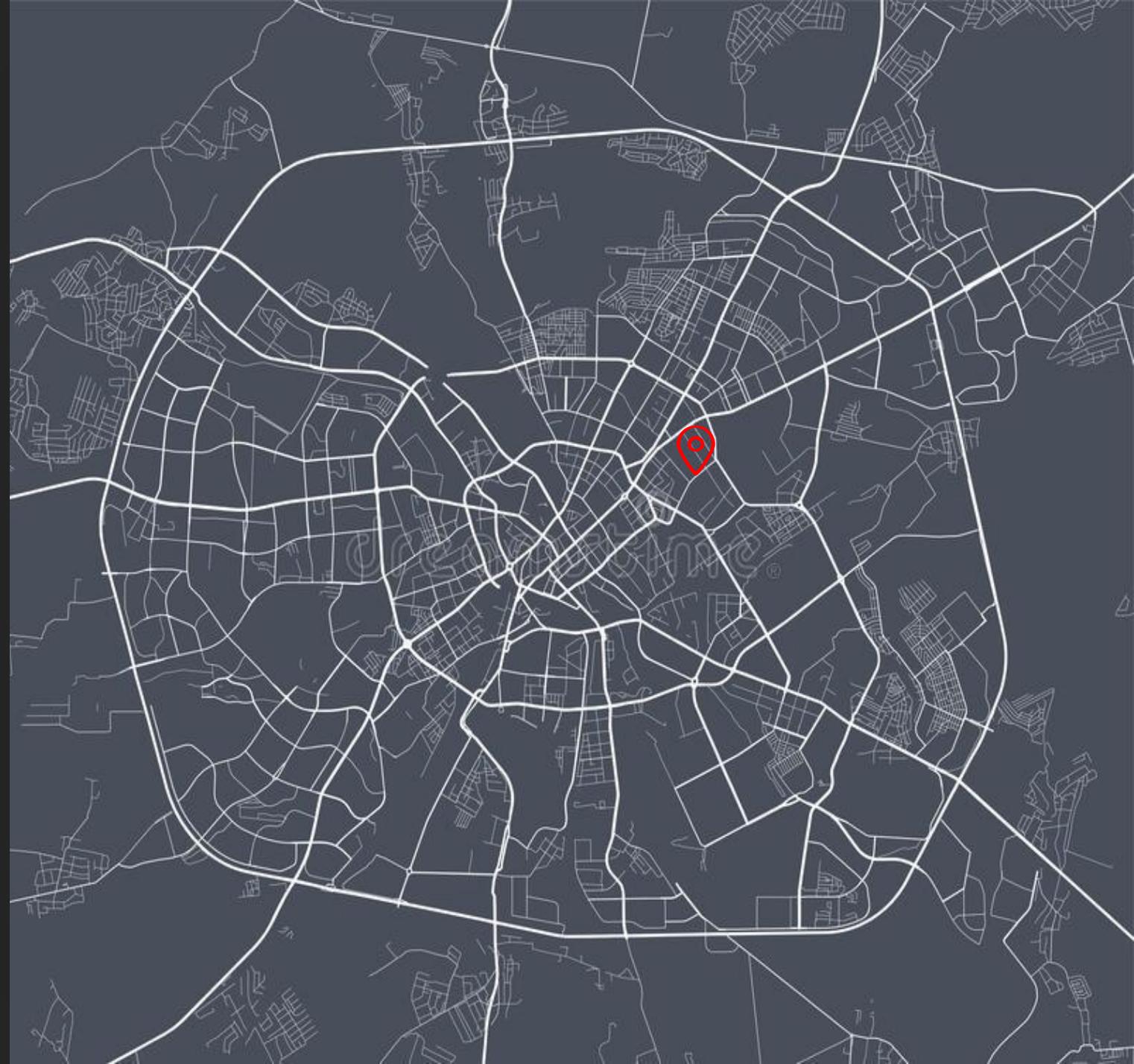


Ведущий канал продвижения – узконаправленная реклама, сервисная поддержка, создание комфортных условий в салоне.

Выбор месторасположения

WWW.WEBSITE.COM

Место для барбершопа выбрано в районе близком к центру города. Поблизости находится торговый центр (1 км), офисы (300 метров) и университет (200 м). Наличие парковки рядом, которые будут оплачиваться с момента открытия барбершопа. В арендуемом помещении есть базовый ремонт стен, плитка напольного покрытие в хорошем состоянии, наличие горячей и холодной воды, сплит-система установлена. Фасадные работы не проводятся. Для дизайнерского решения необходимо отремонтировать санузел, перетянуть потолок, поработать с оформлением стен.



Ценовая политика

Цены определяются относительно основных конкурентов: салонов и сетевых барбершопов. Цены должны быть незначительно выше, чем у салонов-парикмахерских и быть ниже и сопоставимы с ценами барбершопов.

Мужская
стрижка

24,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Подбор стрижки 2
- ✓ мытья
- ✓ Укладка

Детская
стрижка

15,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Подбор стрижки 2
- ✓ мытья
- ✓ Укладка

Стрижка
под
машинку

14,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Подбор стрижки 1
- ✓ мытья
- ✓ Укладка

Бритье
ГОЛОВЫ

19,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Бритье опасной бритвой(+5 руб.)

Стрижка
бороды и
усов

19,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Распаривание
- ✓ Окантовка

Эпиляция
усов и
бороды

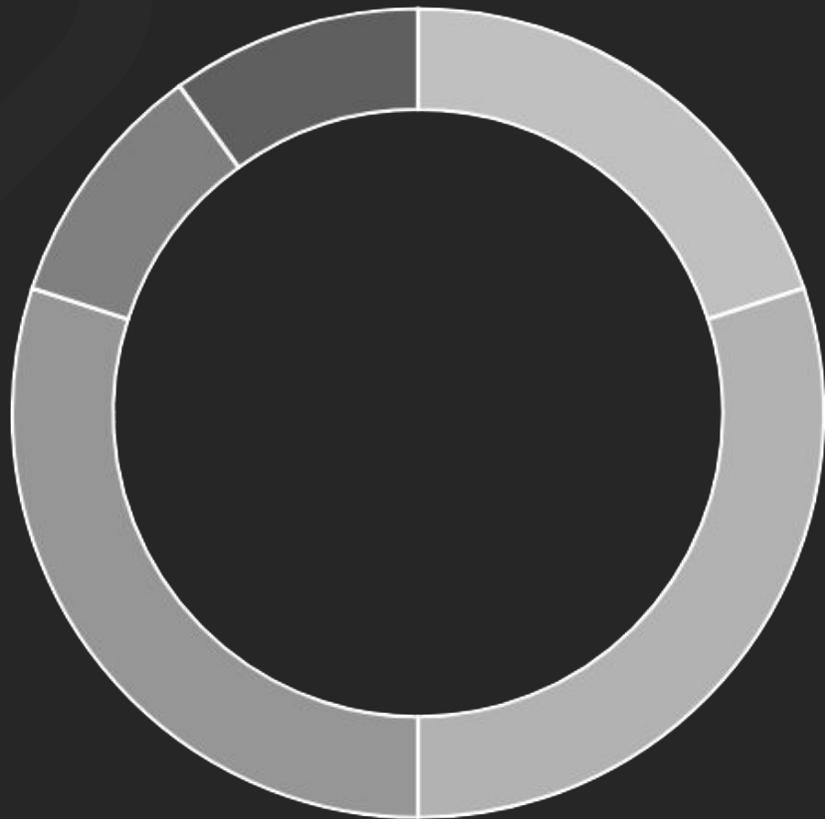
20,99

Заказать

Услуга включает:

- ✓ Распаривание
- ✓ Использование воска

Рекламная стратегия



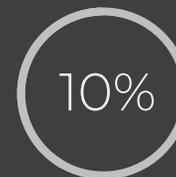
Листовки



Сайт



Соц. сети



Сертификат



Клубные карты

- рекламные буклеты и раздача листовок на начальном этапе;
- наполняемость сайта и применение CRM-системы;
- группы в сетях VK и Instagram;
- подарочные сертификаты;
- клубные карты для постоянных клиентов.

Производственный план.Оборудование

Оборудование для барбершопа закупается через компанию-поставщика. Компания работает в b2b сегменте с компаниями, предоставляющих услуги населению. Компания занимается производством офисной и специальной мебели, в том числе и со встроенным оборудованием.

WWW.WEBSITE.COM



Кресло
парикмахерское



Диван

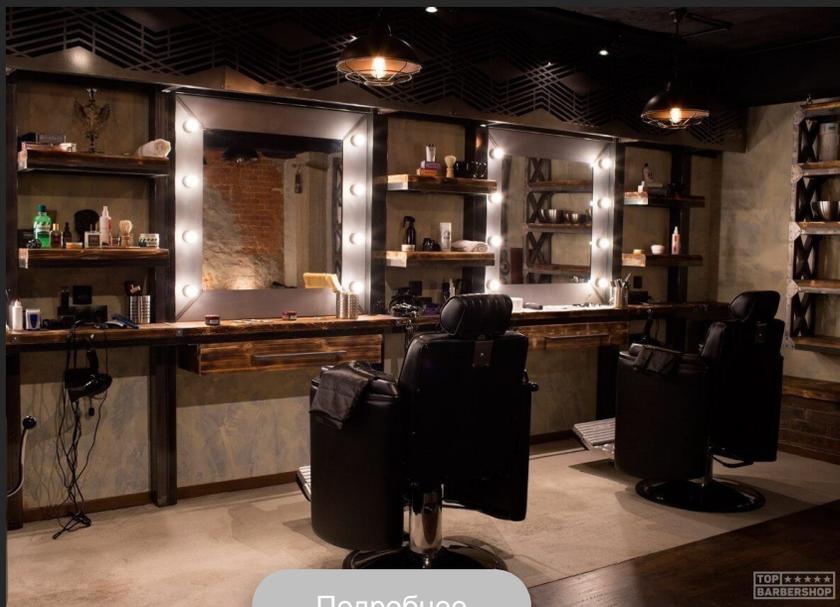


Машинка для стрижки



Зеркало парикмахера

Производственный план Помещение



[Подробнее](#)

Дизайн помещения

План помещения

Барбершоп размещен в помещении с площадью 37 м2 в специализированном помещении на первом этаже. Здание, в котором арендуется помещение расположено в жилом районе, близко к центру города.



[Подробнее](#)

План помещения

Организационный план



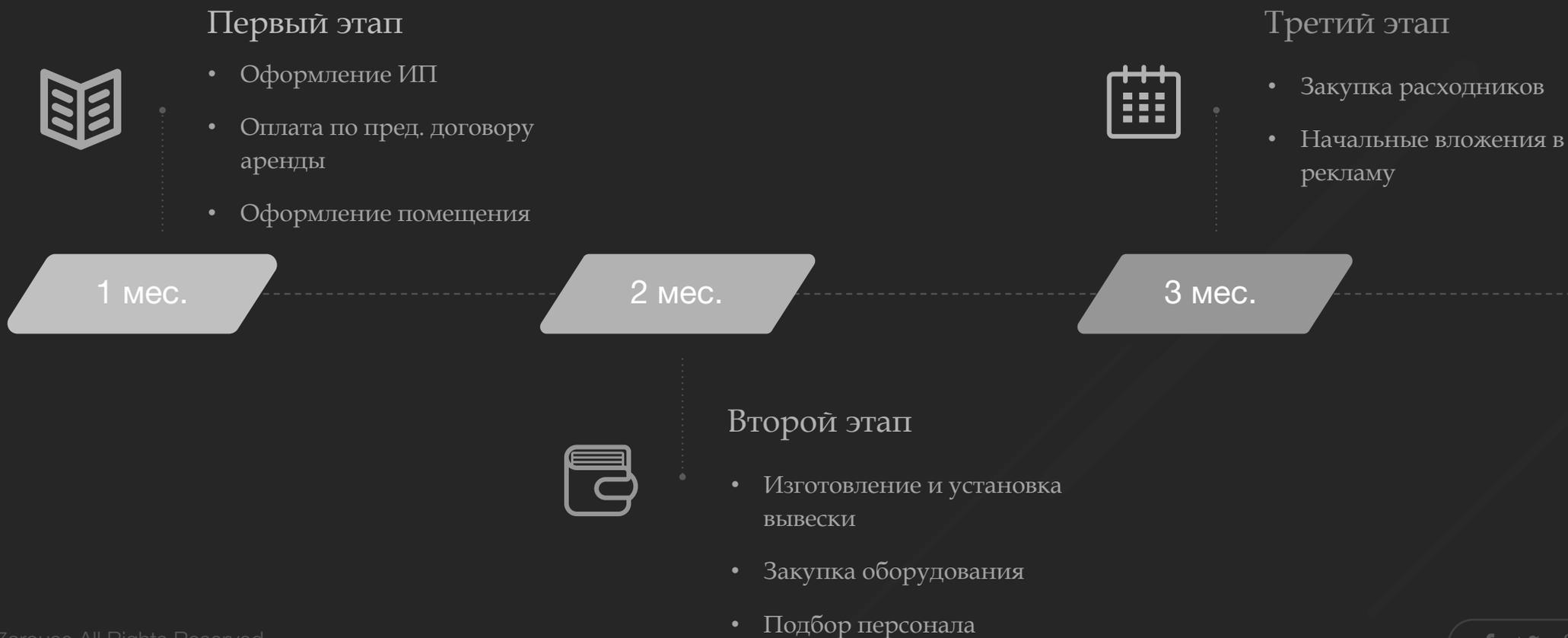
Должность	Количество	Оклад, (руб.)	Премия		Итого
			ставка	база	
Старший мастер	1	2000	5%	от дохода	2000
Мастер	3	1250	5%	от продаж	3000
Администратор	2	800	1%	от продаж	1500
Итого	6	4050			6500

“
В барбершопе работают 6 человек: старший мастер – владелец бизнеса, мастера, администраторы

Инвестиционный план

Работы в инвестиционный период составляет 3 мес. Будут проводиться согласно графику:

WWW.WEBSITE.COM



Финансирование проекта

Общие вложения

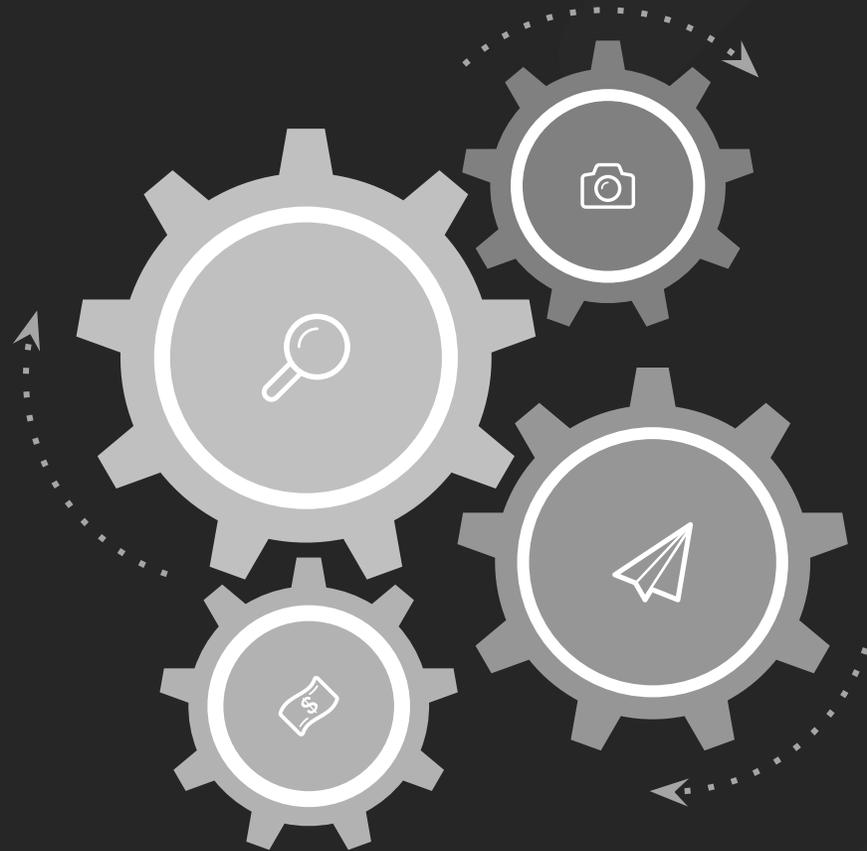
Общий размер вложений составит 75 047.64 тыс. руб., из них начальные инвестиции составят 51 771.79 тыс.руб. и дополнительные оборотные средства – 23 275.85 тыс. руб.

Показатели окупаемости проекта

Период окупаемости барбершопа рассчитан для десятилетнего периода:

- налоги во внебюджетные страховые фонды 30%;
- инфляция 10% в год

Период окупаемости – 31 мес. (2,58 года).



Анализ рисков

На работу барбершопа окажут влияние следующие виды риска:

- низкие доходы населения. Прирост клиентов происходит медленно, за счет мужчин, которые могут позволить тратить относительно большие средства на внешний вид...

Выводы

Проведенные расчеты показывают, что проект окупаем. Однако потребуются значительные расходы, связанные с поддержкой барбершопа на начальном этапе развития из-за низкого прироста клиентской базы. Так же значительное внимание следует уделять сервису, который будет поддерживаться персоналом.



Спасибо за
внимание!

[В начало →](#)