

OLDBOY БАРБЕРШОП

Выполнили: Рузибаева Лола,
Сайфуллина Анастасия,
Жерлыгина Марина

Содержание

- I. Общая характеристика парикмахерского салона
- II. Характеристика салона
- III. Конкуренты салонов
- IV. Финансовая составляющая
- V. Перспективы

Общая характеристика парикмахерского салона:

- Организационно-правовая форма (ООО, ИП)
- Название салона и его обоснование (наличие логотипа обязательно)
- История салона (история создания, возникновения, период работы)
- Эмблема (лейбл)
- Место расположения и обратная связь (график работы, адрес места нахождения, скрин карты, e-mail, телефон)

Организационно - правовая форма

Индивидуальный
предприниматель
Дмитрий Ермолаев
Руководитель
OldBoy Санкт-Петербург

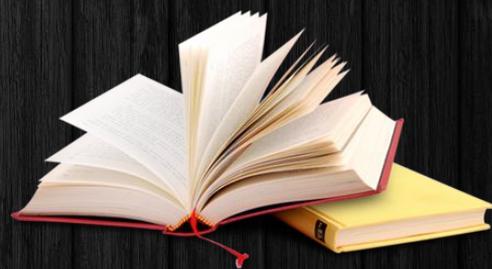


Название салона и его обоснование

Здесь нет женщин, нет праздных разговоров ни о чем, здесь царит атмосфера брутальности и мужского духа, вдохновлённая европейскими стандартами качества и стилем.



OldBoy Barbershop(с англ. «дружище») – намного больше чем просто мужская парикмахерская, это даже больше чем мужской клуб по интересам, это именно то место, где ты найдешь себя и свой стиль. Поверь нам на слово. Мужские стрижки и опасное бритье — это именно наш профиль, и мы уверены, что мы стрижем и бреем лучше всех. Даже не обсуждается! Как говорил Фрэнк Синатра «Костюм, шляпа, хорошая работа и одинокое пьянство по выходным – вот что украшает мужчину».



История OldBoy

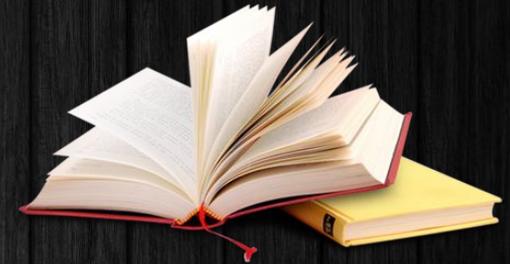
Наш главный принцип – высочайший уровень во всем. Начиная от элементов интерьера, заканчивая инструментами и профессионализмом наших мастеров.

Мы постоянно стремимся вверх и совершенствуемся вместе с коллегами из Европы и Америки: все самые актуальные ноу-хау всегда появляются первыми в барбершопах нашей сети в Санкт-Петербурге.



История барбершопа

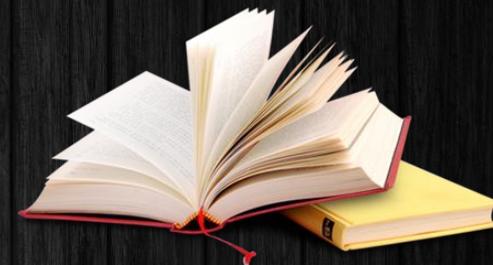
Мысль о создании барбершопа пришла не сразу. В то время я был постоянным клиентом парикмахерской «Тони Гай», где стрижка стоила 2000₽. Записаться было тяжело, люди в очереди стояли неделями. Я не понимал, откуда столько желающих платить такие деньги.



На входе предлагали кофе, а сам парикмахер был общителен и постоянно рассказывал о моде и всяких городских сплетнях. Я бы не сказал, что сама стрижка была хорошей, но там была своя атмосфера, пускай и пропитанная раздражающим запахом духов администратора и едким для глаз лаком. И вот сидел я в этом салоне, слушал очередную историю о том, как круто был кто-то одет, и понял — к черту всё это!

История барбершопа

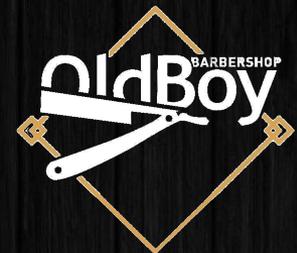
Я решил открыть настоящий мужской барбершоп, где мастера будут говорить с тобой о футболе, политике, девушках. Другими словами, о мужской жизни. Если говорить о том, где найти деньги на проект, то начать следует с желания. Если есть желание, то деньги будут.



Я накопил 450 000 ₺, друг накопил 450 000 ₺ — вот и сумма на открытие. На поддержание бизнеса денег не было, но мы рисковали и делали это осознанно. Когда открылась первая парикмахерская, то мы сразу оказались в сфере интересов других барбершопов. Конкуренция была, есть и будет в этом бизнесе, но без нее работать не интересно — нет причин развиваться.

Эмблема

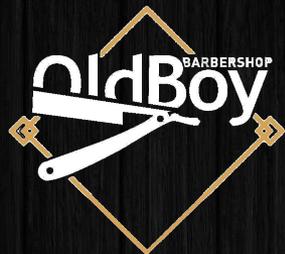
Девиз: Стрижем и бреем



Обратная связь

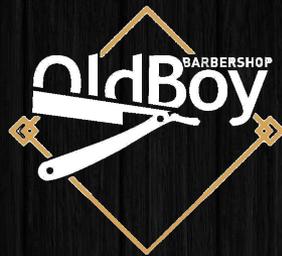
*САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КИРОЧНАЯ УЛИЦА 9 (БЦ
АРСЕНАЛ)*

@oldboy_piter



Характеристика салона:

- Количество залов для выполнения услуг (картинки, определить количество места для клиентов, расписать оборудование)
- Контактная зона и её инфраструктура (администратор и принцип его работы)
- Состав персонала (указать количество работников по должностям)
- Спектр предоставляемых услуг (основной)
- Спектр предоставляемых услуг (дополнительные)
- Сегмент данного салона (возраст, доход клиентов, цирюльня – приоритет, картинка клиентов)
- Общие хозяйственные расходы салона (коммунальные услуги: электричество, вода, *расходы на рекламу и на материалы*)



Количество залов для выполнения услуг



Контактная зона и её инфраструктура

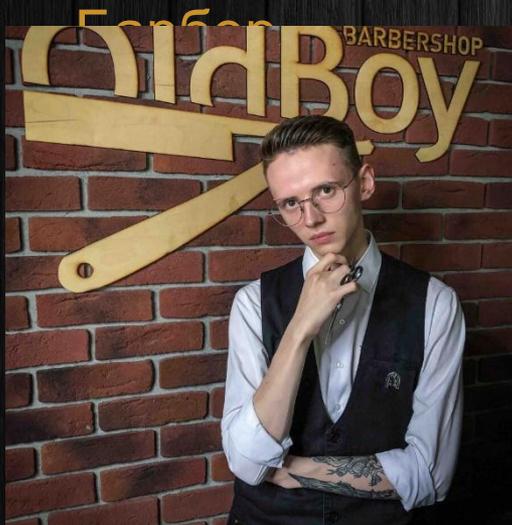
- Контактная зона размещает до 7 человек
- Предоставляется комфорт (2 кожаных кресла, 1 диван, беспроводной бесплатный интернет, телевидение, приставка, барная стойка, горячие напитки)



Состав персонала OldBoy Family



Тима -



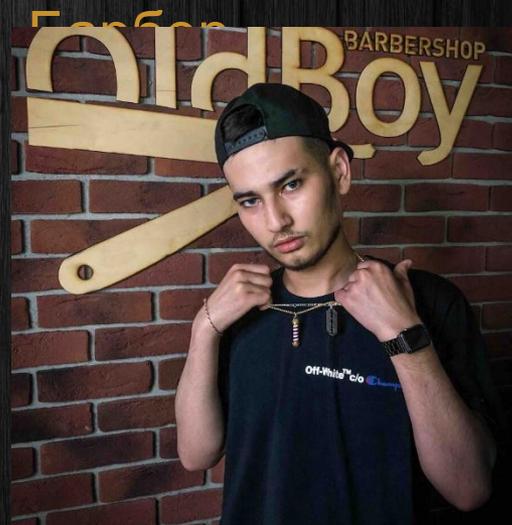
Никита -
Барбер



Alex Cut - Старший
Барбер



Александр -



Ораз - Барбер -
Самурай

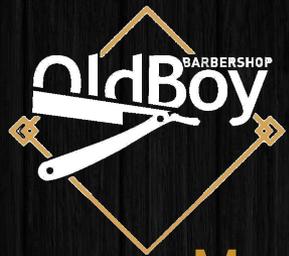


Спектр предоставляемых услуг(основной)



Спектр предоставляемых услуг (дополнительный)





Сегмент данного салона

Мы предоставляем наши услуги для людей разных возрастов и профессий. Мы делаем стрижки, бреем и оформляем бороды, угощаем гостей крепким кофе или бокалом бурбона, у нас всегда можно прочесть свежий номер GQ, поиграть в видеоигры, обсудить мужские дела. Наш барбершоп посещает молодое поколение от 25 до 45 лет. Средний доход посетителей от 30000 ₺ . и более. Это люди, которые следят за модой и новинками





Сегмент данного салона знаменитостей



Каста
Рэп исполнитель



Маурисио
Футболист



Гарик Мартиросян
Юморист



Охххуmiron
Музыкальный исполнитель



Руслан Белый
Резидент
"Comedy Club"



Алексей
Остапенко
Волейболист



Slim
Рэп
исполнитель



Децл
Музыкальный
исполнитель



Общие хозяйственные расходы салона

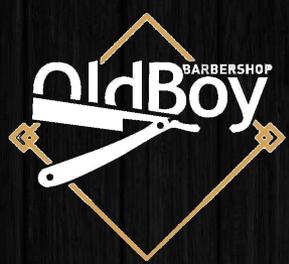
- Профессиональный инвентарь (гели, шампуни, бальзамы, лаки, муссы) - (25000₽)
- Оборудование и инструменты(бритвы, ножи, ножницы, машинки для стрижки, проф. форма) – (40000₽)
- Средства для уборки помещения – (10000₽)
- Коммунальные услуги - (12000₽)
- Расходы на рекламу - (10000₽)
- Расход на нового сотрудника – (20000₽)
- Аренда (60000₽)





и

Конкуренты салонов



Конкуренты барбершопа «OldBoy»



- Ньюмэн Барберш

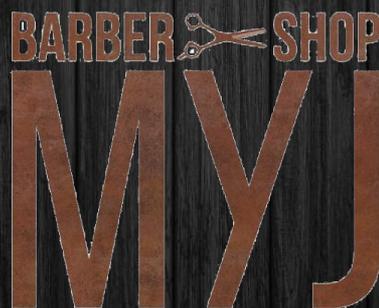
оп



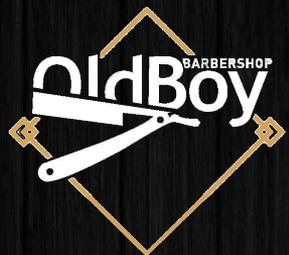
- Барбершоп TOPGUN



- Барбершоп Joe Black

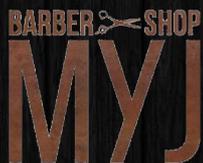


- Барбершоп MYJ



Конкуренты барбершопа

Old Boy

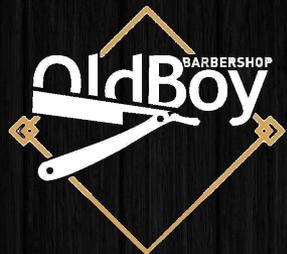


Название	Преимущества	Недостатки
Ньюмэн Барбершоп	<ol style="list-style-type: none">1. Удобное расположение2. Средние цены	<ol style="list-style-type: none">1. Неквалифицированные работники
Барбершоп Joe Black	<ol style="list-style-type: none">1. Утонченный дизайн салона2. Квалифицированные работники	<ol style="list-style-type: none">1. Высокие цены
Барбершоп TOPGUN	<ol style="list-style-type: none">1. Средние цены2. Свободный график записи	<ol style="list-style-type: none">1. Наличие отрицательных отзывов от клиентов2. Неудобное расположение
Барбершоп МУJ	<ol style="list-style-type: none">1. Средние цены	<ol style="list-style-type: none">1. Антисанитария



Финансовая составляющая

- Входящий трафик (среднее количество клиентов, посещаемых салон в день, в месяц, в год)
- Средняя прибыль салона за месяц (привести минимальный расчет)
- Процент заработной платы (60/40, 70/30), в зависимости от должности
- Зарплата сотрудников салона в зависимости от должности
- Чистая выручка салона
- Различные акции, предложения и скидки



Входящий трафик

1. Среднее количество клиентов в месяц- 400-450
2. Среднее количество клиентов в год- 4800





Средняя прибыль салона за месяц Экономический расчет

1. Средняя услуга по салону-1300 ₺
2. Средняя прибыль салона в день-19500 ₺
3. Общая прибыль салона в месяц-585000 ₺

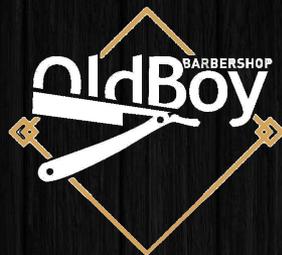




Процент заработной платы

Заработная плата основного продуктива составляет 60/40, где 40% - зарплата сотрудников, а 60% - прибыль салона.





Зарплата сотрудников салона в ЗАВИСИМОСТИ ОТ ДОЛЖНОСТИ

- Уборщица-10000₽
- Администратор - 20000₽
- Бухгалтер - 25000₽
- Барбер Никита - 35000 ₽
- Барбер Ораз - 35000₽
- Барбер Тима - 35000₽
- Барбер Александр - 35000₽
- Старший барбер Alex Cut - 40000₽



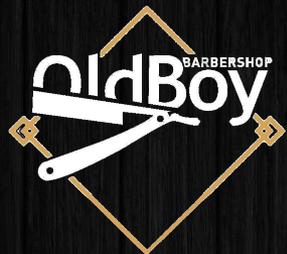


Чистая выручка салона

Общая прибыль - Хозяйственные расходы - Зарплата персонала
= =173000 ₺

585000 ₺ - 177000 ₺ - 235000 ₺ = 173000 ₺





Различные акции, предложения и скидки

- Black Friday
- Halloween, всем кто в гриме
- Дни рождения
- 23 февраля
- Ветераны ВОВ – стрижка бесплатно
- Предновогодние скидки
- Первое знакомство-любая стрижка 1200 ₹
- Вместе выгоднее! Приходи с другом и получи скидку 500 ₹
- Особые условия для жениха и его друзей
- Подпишись в Instagram и получи скидку
- Конкурс репостов
- Розыгрыши

**BLACK
FRIDAY**





Перспектив ы



Ликвидность салона на последующие 3 года и его обоснования

Исходя из проделанной работы, мы видим, что чистая выручка салона 173000 ₺. При этом входящий трафик 15 клиентов в день. Следовательно окупаемость будет продолжаться в течении 3 лет.

**BACK
TO THE FUTURE II**
PART II

**Спасибо за
внимание**