

# 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

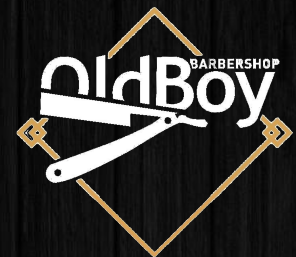
Я решил открыть настоящий мужской барбершоп, где мастера будут говорить с тобой о футболе, политике, девушках. Другими словами, о мужской жизни. Если говорить о том, где найти деньги на проект, то начать следует с желания. Если есть желание, то деньги будут.



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 -



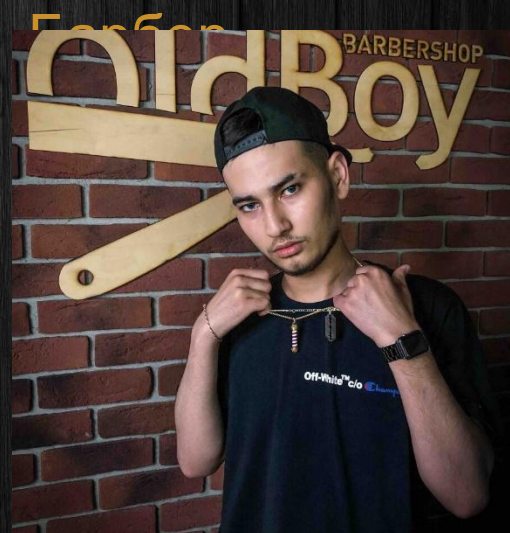
Никита -  
Барбер



Alex Cut - Старший  
Барбер



Александр -



Ораз - Барбер -  
Самурай



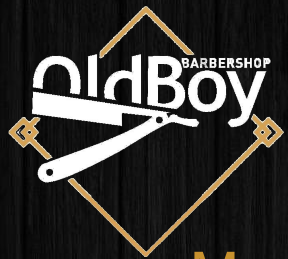
# Спектр предоставляемых услуг(основной)





# 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



Название	Преимущества	Недостатки
Ньюмэн Барбершоп	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Удобное расположение</li><li>2. Средние цены</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Неквалифицированные работники</li></ol>
Барбершоп Joe Black	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Утонченный дизайн салона</li><li>2. Квалифицированные работники</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Высокие цены</li></ol>
Барбершоп TOPGUN	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Средние цены</li><li>2. Свободный график записи</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Наличие отрицательных отзывов от клиентов</li><li>2. Неудобное расположение</li></ol>
Барбершоп МУJ	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Средние цены</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Антисанитария</li></ol>



## 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**