

# Управление проектом «Бизнес в бьюти сфере с нуля»

Директор по франчайзингу  
Компании ERSTA Уваров Андрей

# Содержание курса

## I раздел

1. Знакомство
2. Введение
3. Как оценить ресурсы и принять правильное решение?
4. Программы-помощники для оценки ресурсов и планирования

## II раздел

1. Что такое концепция бьюти-предприятия и для чего она нужна.
2. Нужен ли бизнес план салону красоты?
3. Секреты выбора места расположения салона.
4. Какое нужно оборудование для салона красоты?
5. Как заявить о себе и привлечь клиентов? Где размещать рекламу?

## **Андрей Уваров**



Директор по франчайзингу группы компаний ERSTA. Более 15 лет в бизнесе, более 10 лет в системе франчайзинга. Опыт руководства, организации и управления бизнес-проектами в различных сферах бизнеса.

### **Ключевые компетенции**

1. Формирование эффективной команды менеджеров;
2. Создание системы стратегического и оперативного управления деятельностью предприятия;
3. Постановки бизнес-процессов;
4. руководство проектами;
5. создание франшиз



**Уваров Андрей**

 [@bavortfranchise](https://www.instagram.com/bavortfranchise)    [uvarov@ersta.ru](mailto:uvarov@ersta.ru)  
 [@franchise.bavor](https://www.facebook.com/franchise.bavor)    +7(925) 001-77-01

# ФРАНШИЗА БАВОР

*Для тех, кто хочет большего*

БАВОР<sup>®</sup>



## ФРАНШИЗА ВАВОР

ПОЧЕМУ?

ВАВОР 

- 1 единственная франшиза с акцентом на косметологию
- 20 лет в салонном бизнесе
- 3 формата
- 360° поддержка на всех этапах
- 5 БЬЮТИ-УСЛУГ: косметология, уход за телом, маникюр, педикюр, макияж

**заработать от 500 000₽ в месяц**

# ВАВОР

*В России и мире*

# ВАВОР

## 26 в России

### 3 собственных

### 7 открыты в 2018

Москва	Сургут
Санкт-Петербург	Кострома
Самара	Тюмень
Челябинск	Нижнекамск
Красноярск	Энгельс
Пермь	Королёв
Краснодар	Одинцово
Владимир	Обнинск
Калуга	Троицк
Чита	Наро-Фоминск



## 214

### в мире

Германия 73	Индонезия 2
Швейцария 14	Малазия 5
Австрия 5	Черногория 1
Бельгия 33	Польша 1
Люксембург 3	Португалия 1
Нидерланды 13	Турция 2
США 1	Словакия 1
Чехия 4	Испания 1
Эстония 2	Канада 2
Финляндия 1	etc.



Предприниматель



ВЫБОР

## 1. Готов(а) ли я.....?

- К ИНВЕСТИЦИЯМ
- К НАПРЯЖЕННОЙ РАБОТЕ
- К ИЗУЧЕНИЮ НОВОГО ПОДХОДА К БИЗНЕСУ
- СТАТЬ ФЛАГМАНОМ НА РЫНКЕ

## 2. Смогу ли я.....?

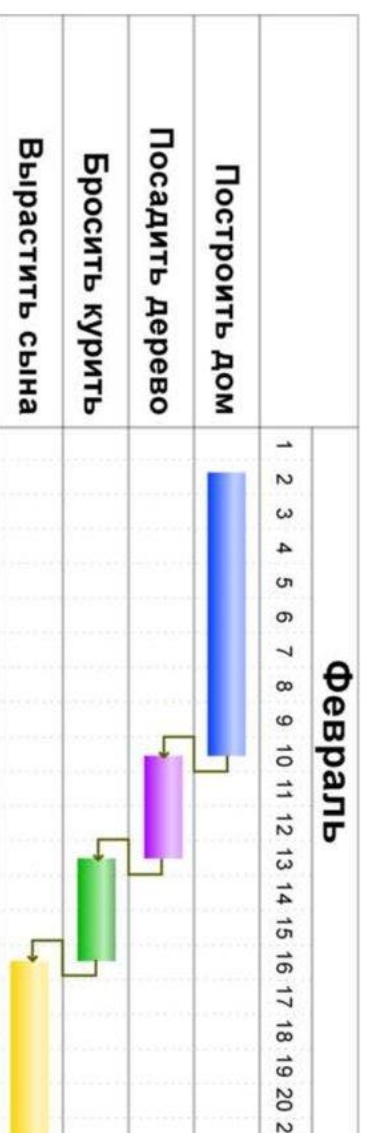
- ПОДГОТОВИТЬ ПРОЕКТ
- ОРГАНИЗОВАТЬ РЕМОНТ
- ОБЕСПЕЧИТЬ ПРОЕКТ ВСЕМ НЕОБХОДИМЫМ
- УДОВЛЕТВОРИТЬ ПОЖЕЛАНИЯ МОИХ БУДУЩИХ КЛИЕНТОВ
- СОЗДАТЬ И ВДОХНОВЛЯТЬ НА УСПЕШНУЮ РАБОТУ КОМАНДУ ПРОФЕССИОНАЛОВ
- НАУЧИТЬ РАБОТАТЬ СОТРУДНИКОВ ПО НОВЫМ СТАНДАРТАМ СЕРВИСА

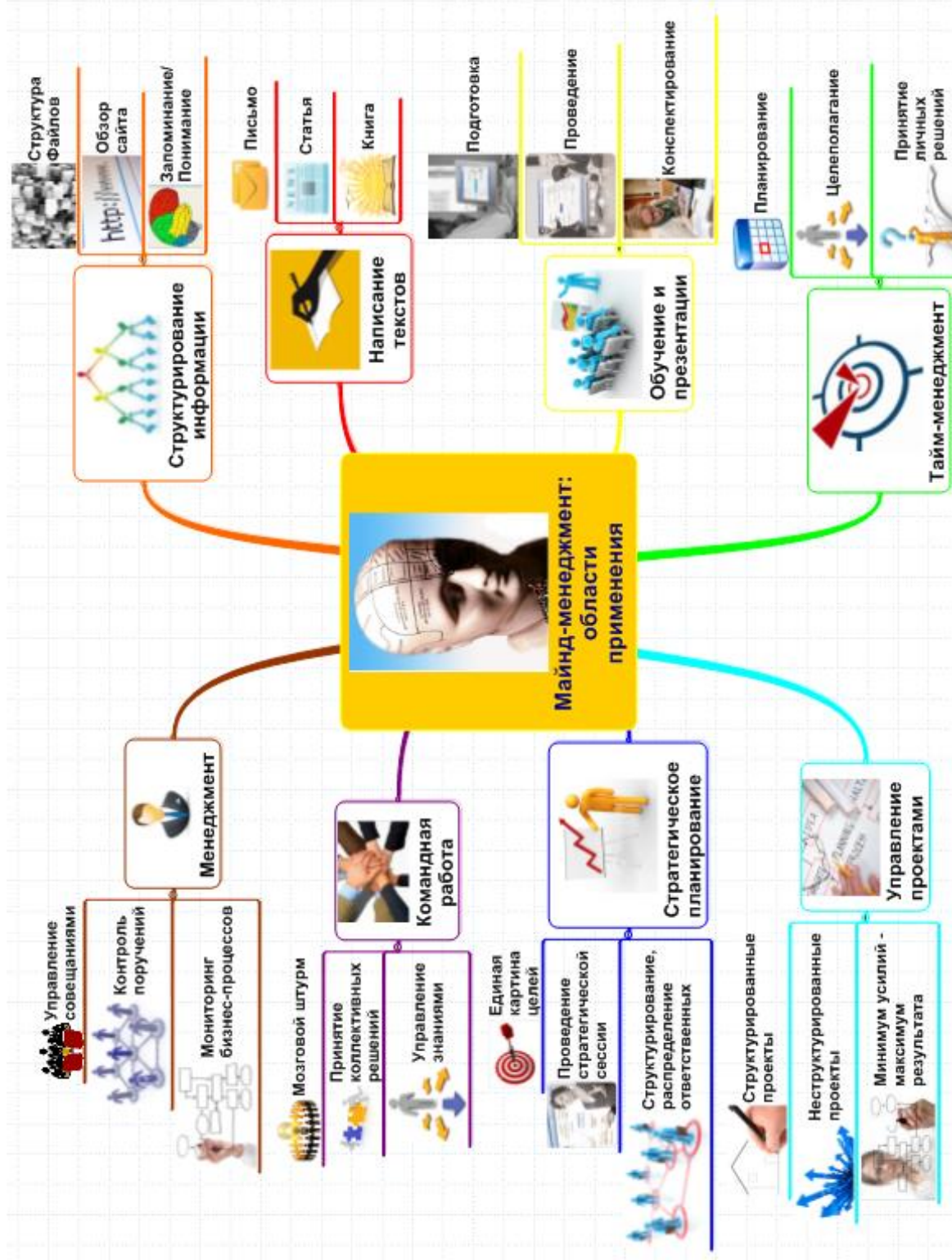


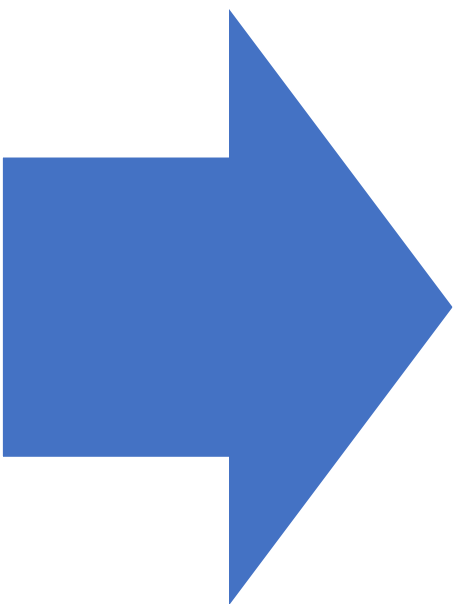


## Диаграмма Ганта

- это популярный тип столбчатых диаграмм (гистограмм), который используется для иллюстрации плана, графика работ по какому-либо проекту.
- Первый формат диаграммы был разработан Генри Л. Гантом в 1910 году.







**Открыть новый салон**



**Купить готовый салон**

## II раздел

1. Что такое концепция бьюти-предприятия и для чего она нужна.
2. Нужен ли бизнес план салону красоты?
3. Секреты выбора места расположения салона.
4. Какое нужно оборудование для салона красоты?
5. Как заявить о себе и привлечь клиентов? Где размещать рекламу?

## Концепция салона ВАРИАНТЫ

Салон  
красоты  
«Полного  
цикла»

Косметология  
Парикмахерская  
Ногтевой сервис  
Уходы по телу

Инъекции  
Аппараты  
Эпиляция  
Визаж

Специализирова  
нный  
салон

Косметология  
Уходы по телу

## Концепция бьюти - предприятия.

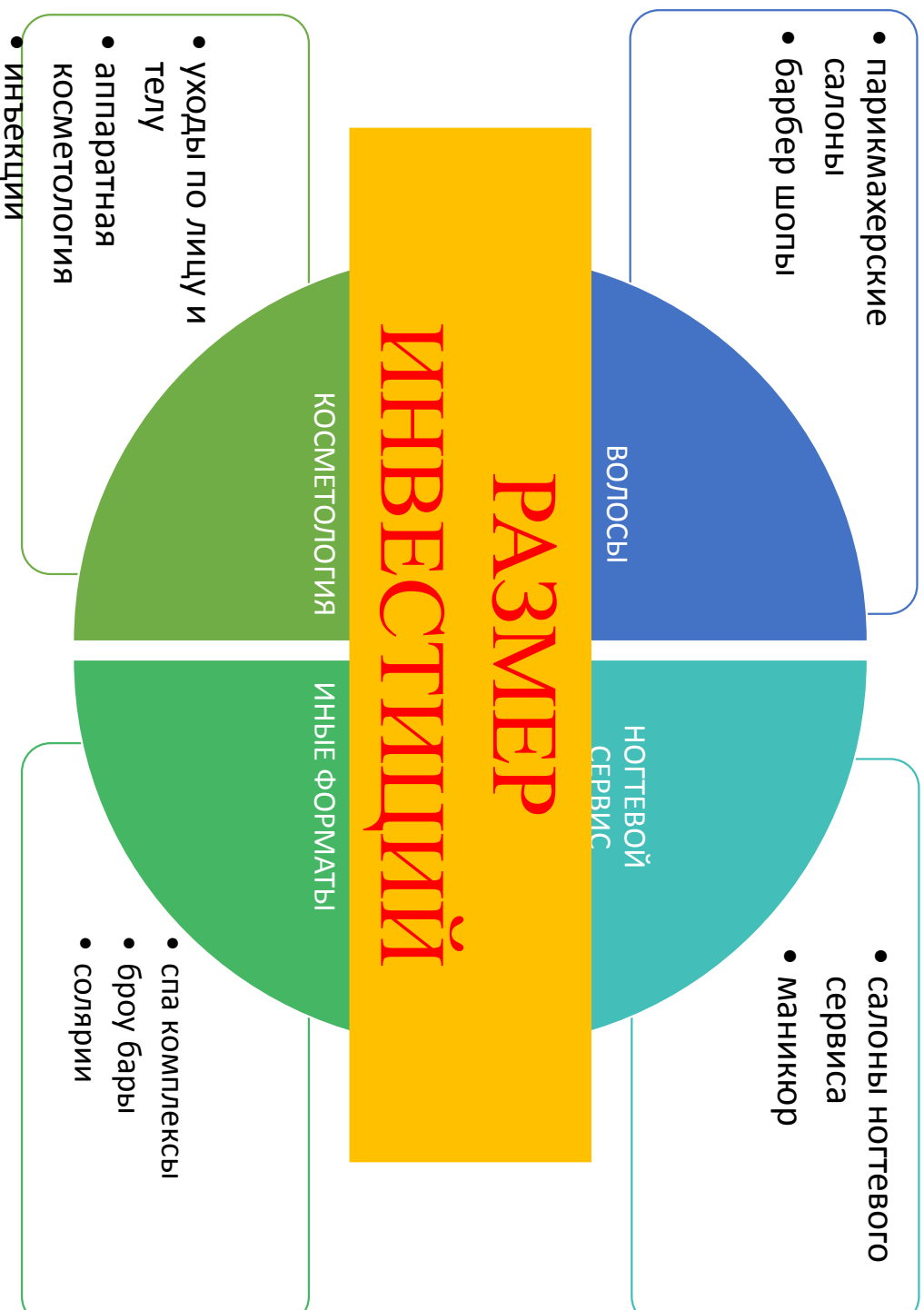
### ЕСТЬ КОНЦЕПЦИЯ

- АНАЛИЗ РЫНКА РАЙОНА
- ДОРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ
- ОТСТРОЙКА ОТ КОНКУРЕНТОВ

### НЕТ КОНЦЕПЦИИ

- АНАЛИЗ РЫНКА РАЙОНА
- ПОИСК КОНЦЕПЦИИ
- ДОРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ

## Концепция бьюти - предприятия.



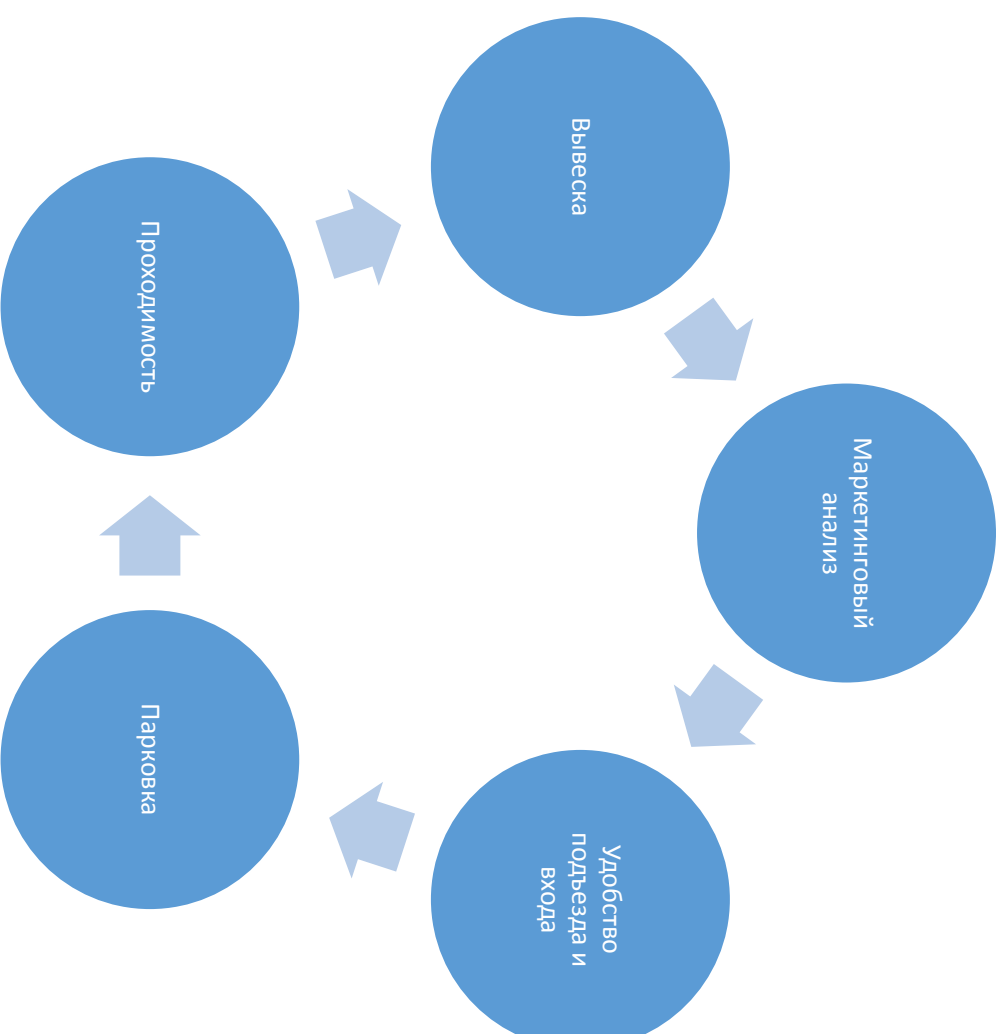


## Бизнес-план салона.

1. По бизнес-плану инвестор всегда может оценить правильно ли он принимает решение, в нем отражаются все возможные детали бизнеса: от анализа конкурентной среды, структуры предприятия и персонала, маркетинг и инвестиции, а также риски предприятия, которые также должны быть учтены.
2. Реализация проекта – это работа по БП и его корректировка (сравнение плана и факта, и правильное реагирование в случае отклонений.).
3. По статистике на подготовку БП уходит до 1 месяца, чем детальнее все отражено в БП, тем легче будет применять на практике.

1.	Резюме	Резюме представляет собой бизнес-план в краткой форме, содержит важнейшие ключевые положения и показатели проекта.
2.	Предприятие	Идентификация (описание) бизнеса. Полное название и адрес предприятия организационно-правовая форма, основные достижения, основной вид деятельности, финансовые результаты, каковы сильные и слабые стороны, список основных средств и нематериальные активы, стоимость предприятия и опишите методы оценки
3.	Организация / менеджмент	Что представляет из себя Ваша «команда» или кого Вы хотели бы в ней иметь, основные задачи каждого сотрудника, оплата каждого сотрудника, кого хотите привлечь
4.	Месторасположение	Анализ покупательской активности в этом районе, удобство подъезда, проходимость, парковка, сообщение общественным транспортом, ближайšie конкуренты, витрина/вывеска, удобство входа и выхода, необходимые коммунальные услуги, состояние здания, необходимость изменения, стоимость аренды, срок аренды
5.	Продукт/ услуга	Насколько привлекателен рынок Вашего проекта/услуги? Может ли Ваше предприятие предоставить свой продукт в надлежщее время, в надлежщем месте и с надлежщим качеством? Какова потребность в данном продукте? Существует ли очевидный спрос на продукт? Спектр предлагаемых услуг.
6.	Рынок	Описание рынка, Ваше положение на рынке (для существующего салона), оценка рынка
7.	Анализ конкурентов	Характеристика основных конкурентов Информация о конкурирующих предприятиях и конкурентоспособных продуктах
8.	Маркетинг	Сегментация рынка, выход на рынок, описание продукта/услуги, финансовые цели
9.	Анализ рисков	Внутренние риски, внешние риски
10.	Финансирование	Какое количество денежных средств Вам требуется? Как будут использоваться полученные вами денежные средства? Какие условия и график выплаты были бы приемлемыми для Вас? Какое обеспечение имеете Вы или Ваше предприятие?
11.	Приложения	Копии любых деловых соглашений

## Выбор места расположения салона.

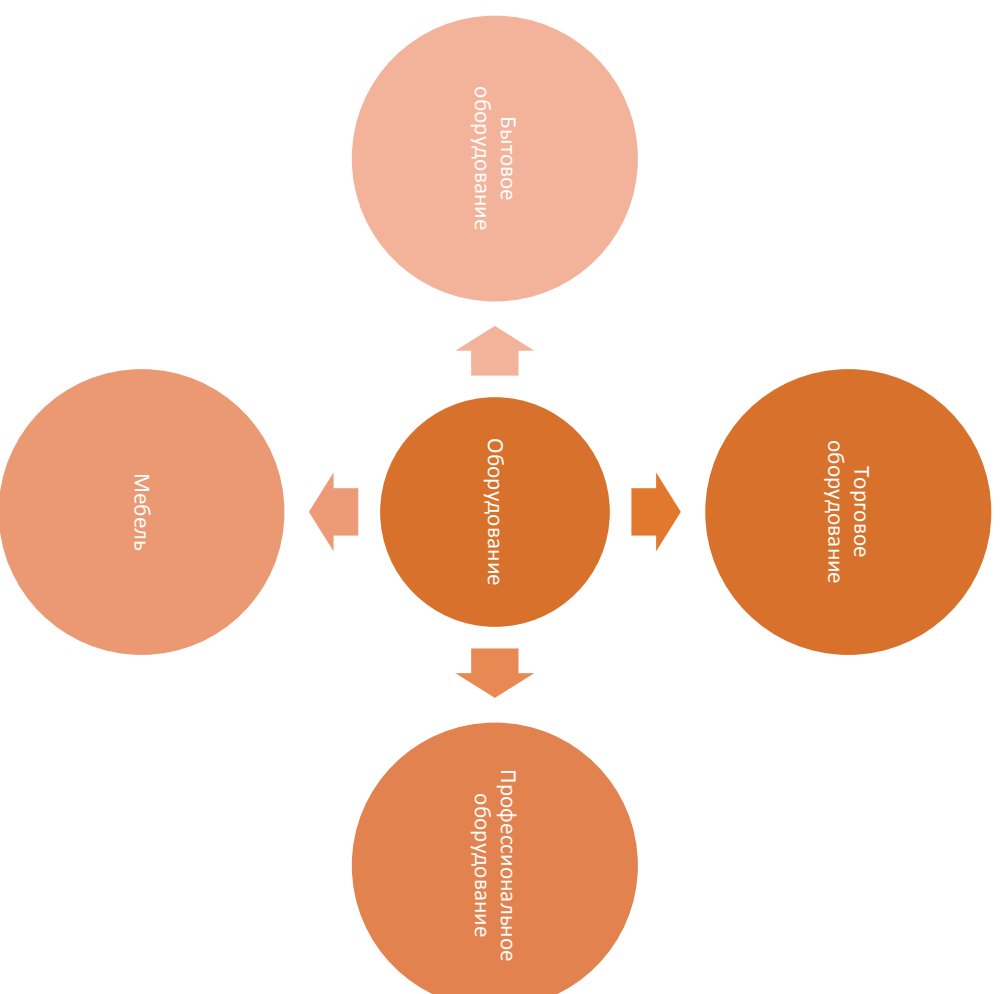


## Выбор места расположения салона.

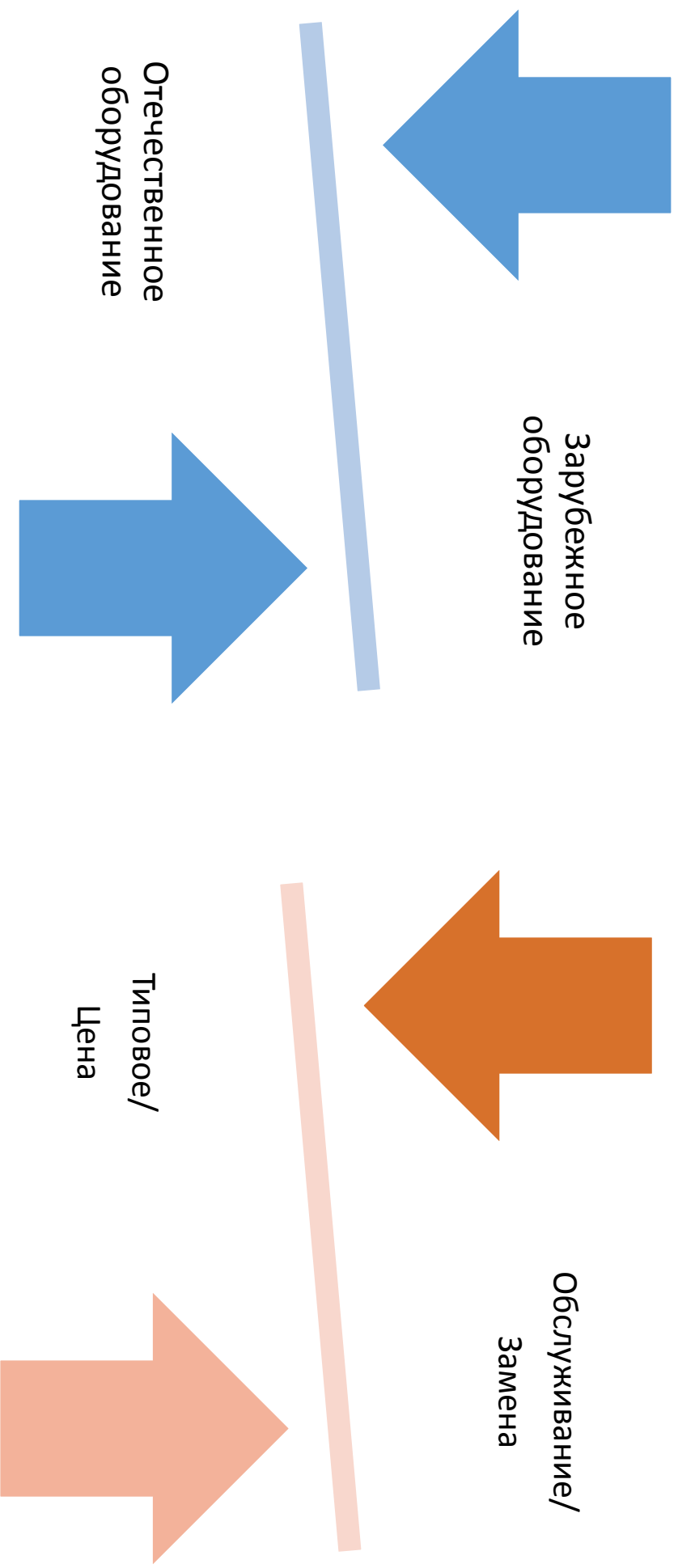


Бизнес-навигатор  
МСП

## Оборудование для салона красоты.



## Оборудование для салона красоты.



## Реклама в салонах красоты

On Line

- SMM
- Контекстная реклама
- SEO
- Инфлюэнсеры

Off

- Навигация
- Кросс-маркетинг

Line

# Реклама в салонах красоты





Enthusiasm

Result

Solution

Talent

Action

*Именно эти ценности  
мы ценим в себе,  
в наших клиентах и  
партнерах,  
вместе с которыми  
занимаем передовые  
позиции на российском  
рынке услуг в сфере  
индустрии красоты*



Уваров Андрей, Директор по франчайзингу

 [@baborgfranchise](https://www.instagram.com/baborgfranchise)

[uvarov@erstata.ru](mailto:uvarov@erstata.ru)

 [@franchise.babor](https://www.facebook.com/franchise.babor)

+7(925) 001-77-01