

# CosmoSearch

проект по подбору косметолога

Спикер – Трофимов Денис

ПЛАТФОРМА  
УНИВЕРСИТЕТСКОГО  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



# ПРОБЛЕМА

## 1. Сложность нахождения контакта.

С помощью нашего сайта вы заочно можете познакомиться с десятками специалистов, а также легко войти с ними в контакт в комфортных условиях, задать свои вопросы и записаться на прием

## 2. Страх неизвестности.

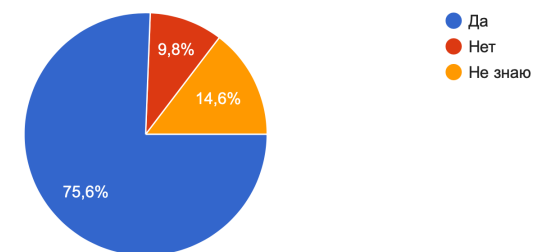
С помощью открытых отзывов, а также готовых работ, опубликованных специалистом, вы уменьшаете свой дискомфорт.

## 3. Временные затраты.

Наш проект поможет заранее ознакомиться с документами специалиста, его навыками и опытом работы. Это поможет вам найти более эффективного врача.

Хотели бы вы заочно (на бесплатной видеоконсультации) познакомиться со специалистом, прежде чем идти к нему на процедуры?

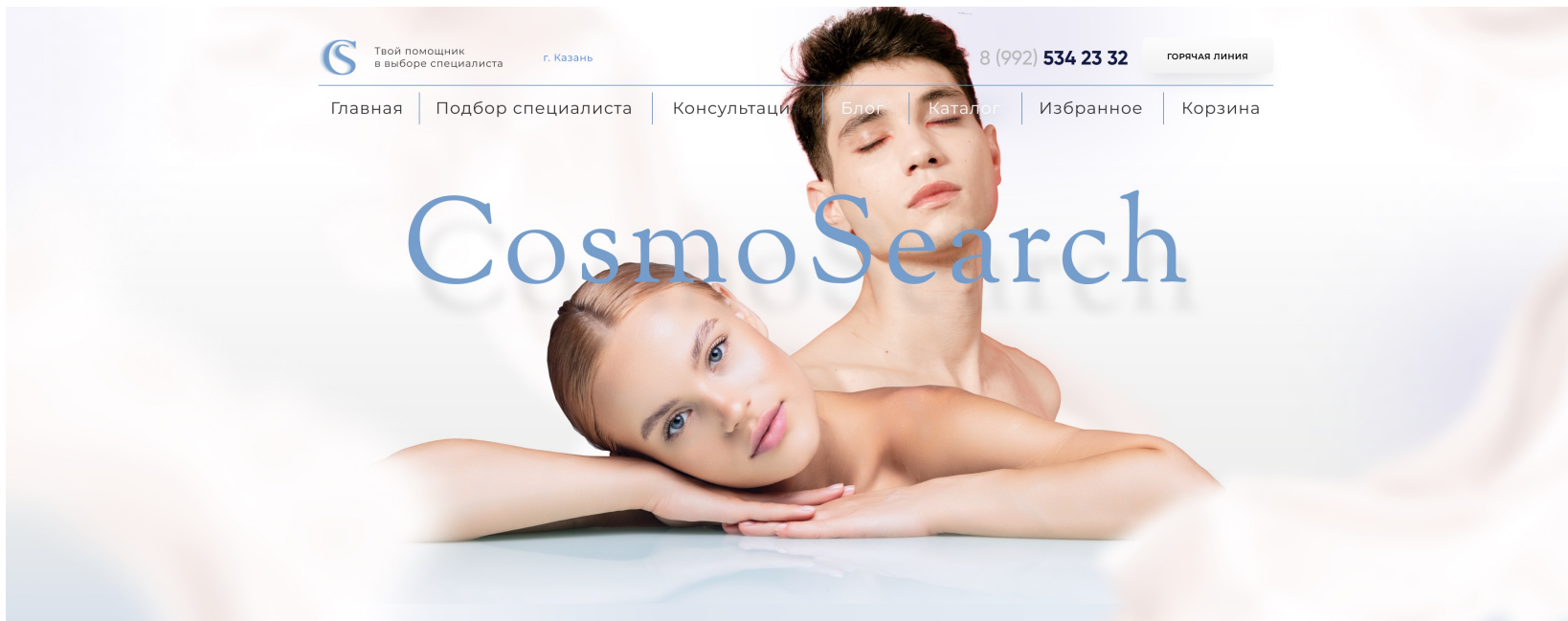
41 ответ



Проведенный опрос подтверждает наши гипотезы: онлайн-консультация является важной опцией, позволяющей клиенту лучше узнать специалиста и провести осознанный выбор. Из 87,8% лиц до 25 лет (наша целевая аудитория) 53,7% только собираются найти своего специалиста, что говорит о целесообразности нашего проекта

# РЕШЕНИЕ

- С Сайт, с помощью которого вы сможете подобрать для себя подходящего специалиста (с возможностью бесплатной онлайн-консультации), заблаговременно познакомиться с его квалификацией
- С Онлайн-консультации по подбору ухода с нашими специалистами, а также быструю доставку приобретенных средств
- С Информационный блог о косметологии и косметике под редакцией независимых экспертов

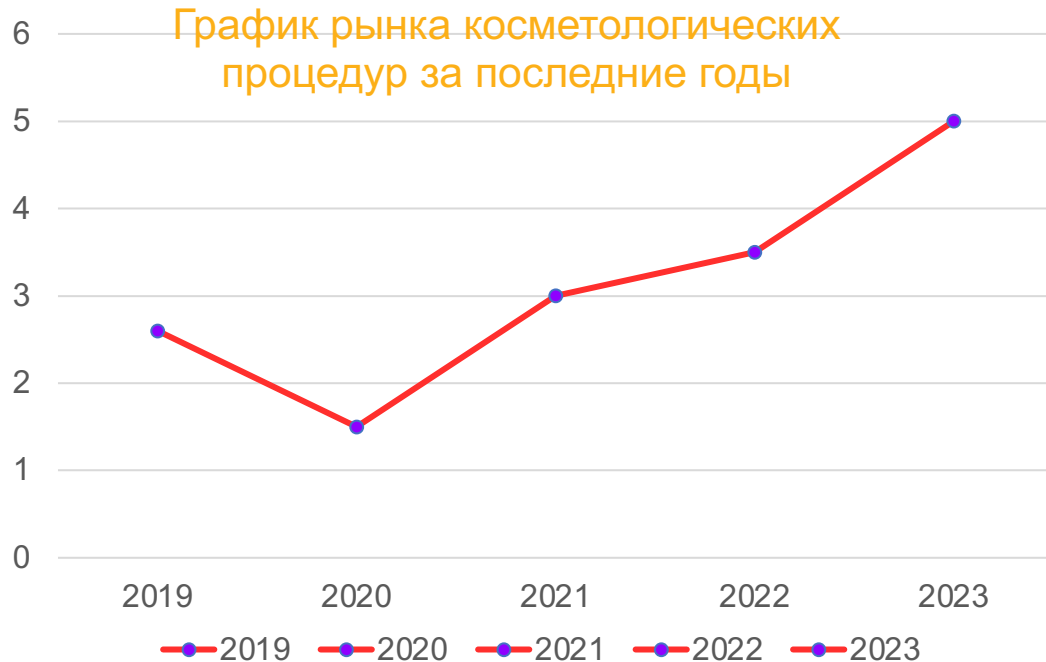


# РЫНОК

С каждым годом рынок косметологии, а также спрос на эстетические услуги растет.

По данным «Авито.Работа» в 2023 году количество запросов на косметолога на площадке выросло на 14%, а поиск административного персонала в салоны красоты на 37% по сравнению с 2022 годом. Также по данным портала «Красивый Бизнес» спрос на косметологические процедуры вырос на 60% с конца 2021 года.

Также по мнению участников рынка доля пациентов мужчин выросла с 5% в 2021 до 15% в 2023 году.



## 75,175 млрд рублей

Число потенциальных клиентов косметологии в России – 50 млн,  
косметологов – 35 тыс  
Цена консультации -1500р, цена подписки – 5000р

## 2,25 млрд рублей

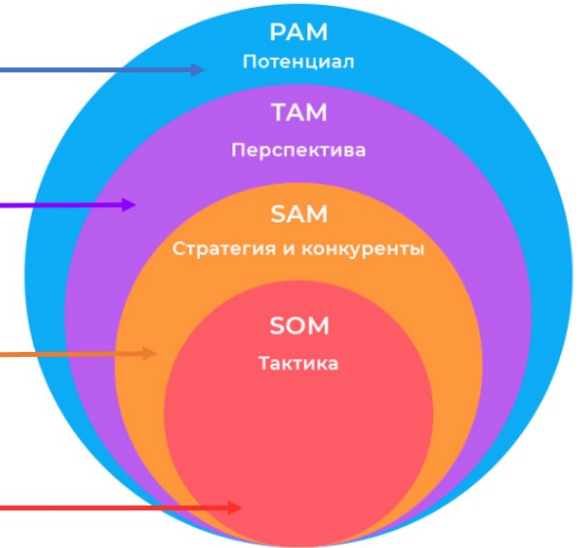
Число потенциальных клиентов косметологии в Татарстане – 1,5 млн,  
косметологов – 900  
Цена консультации -1500р, цена подписки – 5000р

## 750,2 млн рублей

Число потенциальных клиентов косметологии в Казани – 0,5 млн,  
косметологов – 400  
Цена консультации -1500р, цена подписки – 5000р

## 30,2 млн рублей

Число потенциальных новых клиентов косметологии в Казани – 30 тыс человек, косметологов с невысоким стажем (до 5 лет) – 40  
Цена консультации -1000р, цена подписки – 5000р



# КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

№	Критерии	Наш проект	Авито Услуги	ПроДокторов	Косметолога. нет	СберЗдоровье
1	Наличие сайта	+	+	+	+	+
2	Удобная отраслевая фильтрация	+	-	-	-	+
3	Онлайн консультация	+	-	-	+	-
4	Услуга подбора ухода	+	-	-	+	-
5	Честные подробные отзывы	+	+	+	-	+
6	Блог со статьями экспертов	+	-	-	+	-
7	Тщательный отбор специалистов	+	-	+	+	+

# БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

## Доходность

Товар/услуга	Средний плановый объем продаж ед./мес.	Цена за ед., руб.	Переменные затраты руб.	Выручка, руб.
Подписка косметолога	10*	5000	10000**	50 000
Профессиональный подбор ухода	50	1000 (соответствует желаниям респондентов)	-	50 000
Доставка покупок	>50	300	$(50 \times 100) = 5000$	15 000
Дополнительные опции (реклама)	4-5 (1 в неделю)	3500	-	16 000

\*10 новых подписок каждый месяц

\*\*затраты на маркетинг, логистику и создание (коррекцию) ресурса

Работа со специалистом производится в двух направлениях:

1. Они выступают клиентами нашего сервиса и оформляют подписку на месяц/год.
2. Мы заключаем договор по принципу маркетплейса для продажи вашей косметики, доля прибыль.

Прибыль от подбора ухода является основным источником нашего дохода и производится непосредственно штатными экспертами.

Также в расчет берётся дополнительный нерегулярный доход от размещения тематической и сторонней рекламы на сайте

# ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ



## **Необходимые инвестиции:**

Создание сайта и проработка бренда – 200 000 рублей

Затраты на рекламу – 50 000 рублей

Хостинг сайта – 500 – 1000 рублей/месяц

Прочие расходы – 20 000 рублей

Общий объём инвестиций составляет 270 000 рублей

Расчётная ежемесячная прибыль – 115 000 рублей =>

=> Окупаемость составляет 3 месяца

# КОМАНДА ПРОЕКТА



Денис Трофимов – CEO  
эксперт в области косметической химии и  
эстетической косметологии



Елизавета Заботина – СМО, СТО  
бренд-менеджер, дизайнер визуальных коммуникаций



# ДОРОЖНАЯ КАРТА ПРОЕКТА



1 этап – Формирование команды – обозначение должностных обязательств и развитие идеи стартапа – сайта для онлайн подбора косметолога

2 этап – разработка бизнес идеи и модели заработка. Поиск каналов прибыли и изучение рынка для ценообразования

3 этап – изучение актуальности идею и сбор статистических данных аналитических компаний, а также проведение собственного исследования среди молодежи

4 этап - разработка сайта и продумывание дополнительных функций и каналов прибыли: проведение онлайн-консультаций, продажа косметики по типу маркетплейса и информационный блог

5 этап – создание макета сайта, создание идентичности бренда. Добавление функций на интернет-ресурсе исходя из выявленных потребностей нашей целевой аудитории

6 этап – подготовка презентации проекта, доработка визуала и наших акцентных функций, ориентированных на нашего клиента

# СПАСИБО!

## КОНТАКТЫ

Тел: 8 917 283 79 30 - Денис

Эл.почта: [trofimovd21@icloud.com](mailto:trofimovd21@icloud.com)

- Денис

