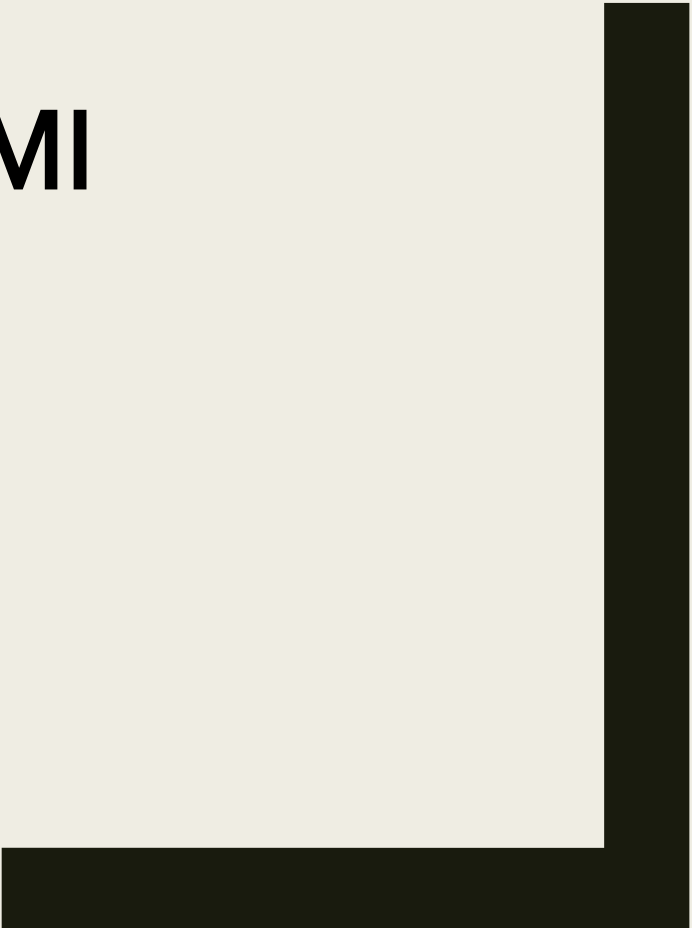




HAIR COSMETICS AMI

ЛИДЕР КОМАНДЫ:
ПЛЕСКАЧЁВА ЕЛЕНА



МЫ ПРОИЗВОДИМ ПРЕМИУМ СРЕДСТВА ДЛЯ ВОЛОС ПЕРВЫЙ ПРОДУКТ - МАСКА ДЛЯ ВОЛОС

Наш конечный потребитель это девушки возраста 20-35 лет. Которые сталкиваются с проблемами ломкости, сухости, тусклости, отсутствия эффекта ламинирования и блеска волос.

Пользуясь нашей маской для волос клиенты получают ухоженные, напитанные, шелковистые, блестящие волосы.

В своей продукции мы используем европейское сырьё, а также сырьё развитых стран Африки и Южной и Северной Америки.



СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ КОСМЕТИКИ

По данным ПСБ, около 70% российского рынка контролировали международные компании.

Выяснили, что в связи с текущими событиями в мире, 50% западных компаний ушли с российского рынка, но при этом спрос на косметику вырос на 20%.

В связи с этим за 2022 год в сети появилось новых 200 российских брендов.

Среди российских брендов мало тех кто производит косметическую продукцию для волос. Поэтому мы считаем что у нашего продукта есть потенциал.



ПРОБЛЕМА

Мы проводили собственное исследование и провели интервью в 11 салонах красоты. И мы выяснили что маски зарубежных брендов стали дороже, а российских аналогов нет.

Поэтому салоны красоты согласились воспользоваться нашей продукцией после производства первой партии.



АНАЛОГИ

К аналогам западных косметических средств сейчас близки такие продукты как:
Питательная маска для волос от брендов

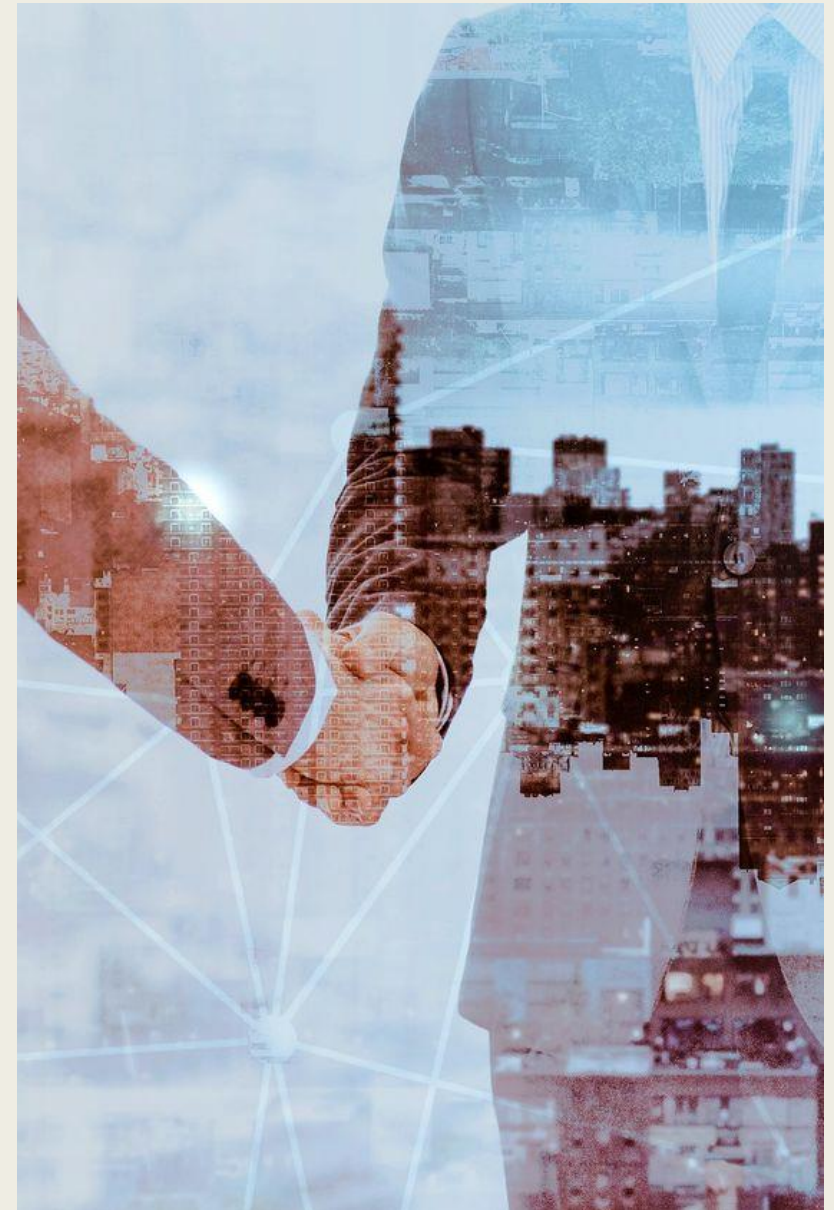
GRET PROFFESIONAL ORGANIC, Rada Russkikh.



КОНУРЕНТЫ

КАКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ РЕШАЮТ ПРОБЛЕМУ?

1. GRET PROFESSIONAL organic российский производитель уходовой косметики для волос. (есть 6 видов масок, они не дают долгосрочного эффекта ламинирования и блеска волос)
2. Rada Russkikh (один вид маски для волос, недостаточно ассортимента не даёт долгосрочного эффекта ламинирования и блеска волос)



РЫНОК

1. TAM

- ОБЩИЙ РЫНОК — 349 млрд. Руб (30млн. человек) 20-40лет

2. SAM

- ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ рынок в РФ 1,5 млн человек это девушки 20-40 лет, которые пользуются масками для волос

- $1\,500\,000 * 1000$ ср.чек = $1\,500\,000\,000$ р. - Потенциальный рынок

3. SOM

- РЕАЛЬНО_ДОСТИЖИМЫЙ

Запросов в интернете 600 тыс. по маскам. $600\text{тыс.} * 1\% = 6000$ (потенц. Клиентов).

$6000 * 10\% = 6000$ человек. $600 * \text{ср.чек } 3500 = 2\,333\,000$ руб. – потенциальный рынок в месяц. В год $28\,000\,000$ млн. Руб.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Продаём маски для волос за 3500р.
Себестоимость маски 572р.
Первая партия 1000шт.

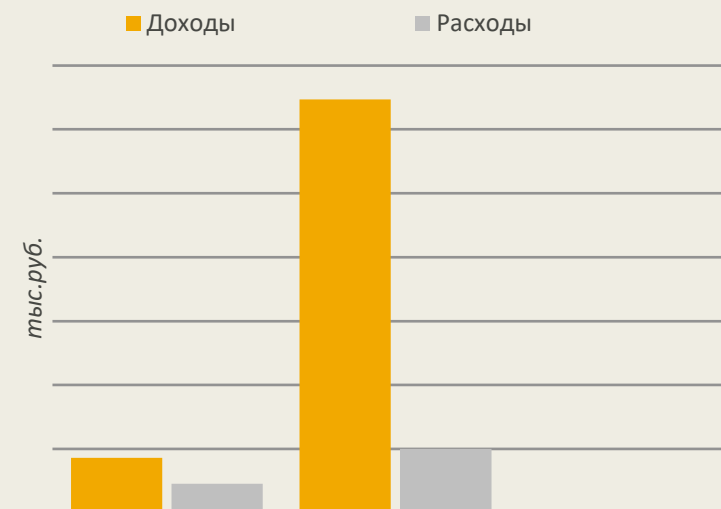
Точки сбыта:

- салоны красоты, (мин.партия 300шт.)
- маркетплейсы, (мин.партия 500шт)
- дистрибьюторы. (мин.партия 200 шт)



ФИНАСОВАЯ-МОДЕЛЬ

	2024	2025	2026
Объем продаж, ед.	8 000	20 000	40 000
Количество клиентов	6 000	13 000	26 000
Средний чек, руб	р.3 500	р.3 700	р.4 000
Выручка, тыс. руб.	р.28 000 000	р.74 000 000	р.160 000 000
Расходы, тыс. руб., в т.ч.:			
Переменные, тыс. руб.			
Постоянные, тыс. руб.			
Операционная прибыль, тыс. руб.	р.8 400 000	р.22 200 000	р.48 000 000
Инвестиции	р.2 000 000		



1. СРОК ОКУПАЕМОСТИ 12мес
2. Маржа

СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЙ ЭФФЕКТ

КАЧЕСТВЕННЫЙ (волосы девушек станут красивее)

КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ (больше девушек будут обладать ухоженными волосам)

ЗАПРОС НА ПОДДЕРЖКУ

Необходимо привлечь 2млн.руб. для того
чтобы произвести первые партии
продукции и начать реализовывать в
первые три месяца.

КОМАНДА



Лидер

Плескачёва Елена
Александровна



Наставник

Муратов Руслан
Рафисович

КОНТАКТЫ



katrich111@mail.ru



+7 (963) 688-66-61



[@elena111087](https://www.instagram.com/elena111087)