

Стартап как возможность развития бизнеса на региональном рынке

на примере индустрии красоты
г. Ижевска



•••

Команда проекта

Инициатор (лидер) проекта – Тунгускова Юлия Владимировна.

- Направление подготовки "Реклама и связи с общественностью"
- Проходила программу наставничества по продвижению бьюти-мастеров
- Участник и призер Всероссийского фестиваля по рекламе и связям с общественностью "Ярпиар" в г. Красноярск
- Участник форумов и конференций практикующих специалистов в сфере маркетинга, СММ и продвижения и предпринимательства в целом, например, форум «Личный бренд в соцсетях», семинар АНО «Корпорация развития УР» на тему: «Формируем убойный оффер, который увеличит продажи».



Проблема

**Мастера
индустрии
красоты** —

Нет знаний и навыков в области продвижения и ведения бизнеса в сфере предоставления услуг красоты

Решение проблемы

Курс по продвижению бьюти-мастеров на образовательной онлайн-платформе, а также курсы по продвижению в формате наставничества.

О проекте.

...

В связи с высоким уровнем конкуренции, успешное продвижение своих услуг становится ключевым фактором в достижении успеха в индустрии красоты.

Проект предполагает обучение мастеров индустрии красоты маркетингу и продвижению своих услуг. Обучающий курс предполагает онлайн формат обучения, видеоуроки на платформе Stepik, а также на площадках для видеоконференций таких, как Zoom/VK Звонки.

На сегодняшний день разработана структура 2-х курсов:

- Онлайн-курс «Продвинутый бьюти-мастер»
- Курс «Наставничество по продвижению в бьюти»

О проекте.



Продукт	Описание
Онлайн-курс по продвижению «Продвинутый быوتي-мастер»	Онлайн-курс размещен на платформе Stepik. Доступ к курсу: 3 месяца с момента покупки. Что входит в курс: 1 модуль. Подготовка и анализ 1.1 Распаковка личности и экспертности Доп. материалы: шаблон таблицы с вопросами. 1.2 Анализ целевой аудитории Доп. материалы: видео-урок по анализу и сегментированию ЦА, шаблон таблицы по анализу. 1.3 Анализ конкурентов

О проекте.



<p>Курс в формате наставничества «Продвижение в бьюти»</p>	<p>Длительность: 4 недели (6 видео-конференций по Zoom с записью)</p> <p>Программа наставничества:</p> <p style="text-align: center;">Первая неделя.</p> <p>1 модуль (бесплатный). Определение целей и задач наставничества.</p> <ul style="list-style-type: none">— Анализ точки «А»— Оценка навыков и потенциала ученика— Составление плана достижения точки «Б» <p>2 модуль. Анализ и распаковка экспертности.</p> <ul style="list-style-type: none">— Анализ целевой аудитории и конкурентов
--	--

...

Что есть сейчас.

На сегодняшний день подробно разработан бизнес-план, просчитаны технико-экономические показатели и эффективность проекта.

Уже есть первые продажи, что свидетельствует договор об оказании услуг, приложенный к ВКРС.

Роль проекта в обеспечении технологического суверенитета страны

Роль	Оценка	
Инновационность (отметьте нужное)	<ul style="list-style-type: none"> • Инновация мирового уровня • Россия • Регион ✓ • Импортозамещение • Нет 	
Рынок НТИ (отметьте нужное)	<input type="checkbox"/> TechNet <input type="checkbox"/> SafeNet <input type="checkbox"/> NeuroNet <input type="checkbox"/> HomeNet	<input type="checkbox"/> HealthNet <input type="checkbox"/> SportNet <input type="checkbox"/> WearNet <input type="checkbox"/> EduNet ✓
Сквозные технологии	Технологии беспроводной связи	



Целевая аудитория проекта

Женщины в возрасте 18-35 лет, со средним уровнем достатка. Это могут быть, например, студентки ВУЗов и ССУЗов, мамы в декрете, которые являются начинающими или опытными мастерами индустрии красоты. Они развивают свой бизнес в этой сфере и хотят научиться успешно продвигаться на рынке и продавать свои услуги.



...

Целевая аудитория проекта

Сегменты целевой аудитории:

- Начинающие мастера индустрии красоты с опытом до 6-8 месяцев
- Мастера индустрии красоты с опытом от 1 до 2 лет
- Профессиональные мастера индустрии красоты с опытом от 2 лет



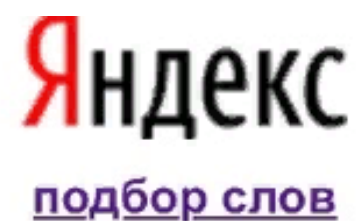
В ТОП-5 российского eCommerce

входит категория «Красота и здоровье». Оборот в этом сегменте в 2022 — 383,5 млрд ₽

Согласно исследованию Data Insight и Авито услуг, "бьюти-индустрия оказалась самой быстрорастущей категорией услуг на рынке в сегменте микробизнеса. Россияне за прошедший год сделали в 2 раза больше заказов услуг в сфере красоты, чем годом ранее - 690 млн против 335 млн по состоянию на март 2021 года"

**Потенциальный
объем рынка**

Число запросов в сети



По словам
 По регионам
 История запросов
 Все регионы

Последнее обновление: 03.06.2023

Что искали со словом «продвижение мастера» — 850 показов в месяц

Статистика по словам	Показов в месяц [?]
мастер продвижения	850
продвижение мастер классов	195
продвижение бьюти мастера	131
продвижение мастера маникюра	103
продвижение мастера перманентного макияжа	43
продвижение мастера перманентного	43
продвижение тату мастера	37

Запросы, похожие на «продвижение мастера»

Статистика по словам	Показов в месяц [?]
смм специалист	23 064
маркетолог чем занимается	5 004
смм специалист кто это	2 750
seo специалист	6 691
специалист курсы	20 255
кто такой таргетолог	1 128
смм специалист это	3 805
seo специалист это	1 294
что делает маркетолог	1 620

Потенциальный
объем рынка

Число запросов в сети

Всего показов по фразе «продвижение мастера»: 850

<input checked="" type="button" value="Все"/> <input type="button" value="Регионы"/> <input type="button" value="Города"/>	Показов в месяц 	Региональная популярность 
Евразия	842	100%
Россия	795	102%
Центральный федеральный округ	279	103%
Москва и Московская область	188	111%
Приволжский федеральный округ	167	116%
Северо-Западный федеральный округ	127	147%
Москва	125	117%
Санкт-Петербург и Ленинградская область	89	163%
Санкт-Петербург	75	172%
Республика Крым	9	75%
Удмуртская Республика	9	131%

Потенциальный
объем рынка

Потенциальный объём рынка

RAM

общий объём российского рынка «Красота и здоровье» в 2022 году - 383.5 млрд. руб.

TAM

объём целевого рынка (парикмахерские и косметические услуги) более 150 млрд. руб.

SAM

доступный объём рынка - 30% мастера, желающие научиться продвигать свои услуги - 5 млрд. руб.

SOM

0,3% проживают в Ижевске и готовы воспользоваться услугой - 15 млн. руб.

... Анализ конкурентов

1

Семенова Арина - СММ-специалист и мастер бровист. Продукт - **онлайн-курс «SMM для бьюти-мастера»**, 2 месяца. Сильные стороны: запись уроков с доступом на 6 месяцев, невысокая цена. Слабые стороны: нет контент-стратегии продвижения, нет информации о курсе и стоимости в открытом доступе.

2

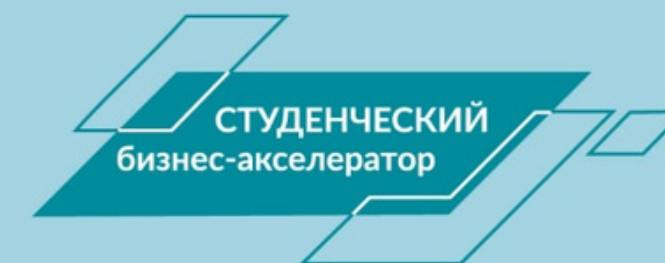
Кристина Липина - наставник мастеров и экспертов, мастер ногтевого сервиса. Продукт - **онлайн-курс – «Наставничество 1.0»**. Курс размещен на платформе. Сильные стороны: доступ к материалам курса не ограничен, курс содержит видео- и текстовую информацию. Слабые стороны: курс не содержит достаточное количество информации о продвижении бьюти-мастера в соц.сетях.

3

Вахитова Светлана - владелица салона красоты "Культ Красоты", мастер наращивания ресниц. Продукт - **онлайн-курс – «Наставничество по продвижению»**, 6 недель. Сильные стороны: наличие сайта-таплинк, фотосессия с экспертом по упаковке профиля. Слабые стороны: высокая цена, нет контент-стратегии продвижения.

Маркетинговый план

Модель 4 P

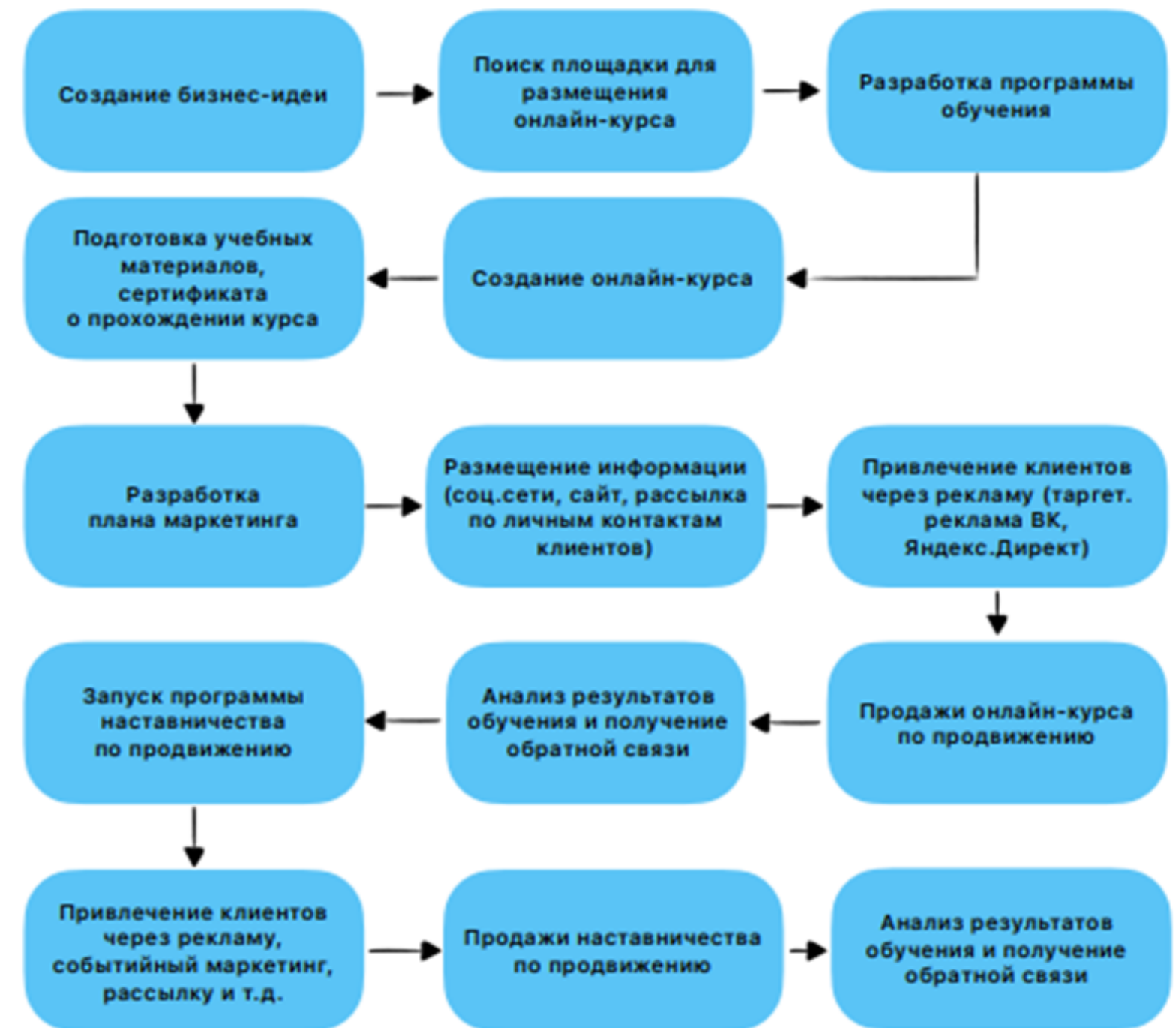


Продукт	Цена	Сбыт	Продвижение
<p>По замыслу - курсы продвижения</p> <p>В реальном исполнении - высокое качество услуги, индивидуальное сопровождение, гибкость в расписании занятий, возможность практического опыта.</p> <p>Товар с подкреплением - доп. материалы к курсу, шаблоны и скрипты сообщений для продвижения, встреча с экспертом по упаковке профиля в соц. сетях и др.</p>	<p>Онлайн-курс «Продвинутый бьюти-мастер» Стоимость: 15 000</p> <p>Курс «Наставничество по продвижению в бьюти» Стоимость: 30 000</p>	<p>Прямые каналы сбыта:</p> <ul style="list-style-type: none">— Через сайт— Через социальные сети— Прямые продажи	<ul style="list-style-type: none">— Таргетированная реклама ВКонтакте— Сарафанное радио— Событийный маркетинг— Реклама у блогеров и информационных партнеров— SMM— Реклама в группах и сообществах города— Рассылки в социальных сетях— Яндекс. Директ— Размещение на Авито

Планирование рабочего процесса

Краткое описание технологической цепочки бизнеса выглядит следующим образом:

1. Разработка программы курса;
2. Создание онлайн-курса на платформе Stepik;
3. Разработка маркетинговой стратегии и размещение рекламы для привлечения клиентов;
4. Продажи онлайн-курсов по продвижению и курсов в формате наставничества.



Цель проекта по SMART

**К концу декабря 2023 года продать 16 курсов и
получить 139 500 прибыли**

... Стартовые инвестиции

Статьи затрат	Сумма, руб.
Материалы	21000
- Создание лендинга	5000
- Разработка онлайн-курса по продвижению	15000
- Оплата платформы для онлайн-курса	1000
Затраты на маркетинг	6000
- Реклама в соц. сетях	6000
Итого	27000

Организационный план

январь-декабрь 2023

Выбранная организационно-правовая форма – самозанятость

Выбранная система налогообложения – налог на профессиональную
деятельность (НПД) 4%

январь-декабрь 2024

Выбранная организационно-правовая форма – ИП

Выбранная система налогообложения – патент

Финансовый план

Статья	Ед. изм	2024 год												ИТОГО
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
БЮДЖЕТ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ														
ДОХОДЫ	руб.	90 000	90 000	67 500	90 000	112 500	112 500	135 000	90 000	135 000	135 000	135 000	180 000	1 372 500
РАСХОДЫ	руб.	58 431	49 800	49 900	59 800	59 800	63 100	66 400	59 800	86 111	59 800	66 400	66 400	745 742
<i>Постоянные расходы</i>	руб.	41 931	30 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	59 711	40 000	40 000	40 000	491 642
Зар. плата СММ-специалиста	руб.	0	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	165 000
Зар. плата Ассистента по рекламе	руб.	0	0	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	100 000
Оплата гос.пошлины на открытие ИП	руб.	800	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800
Страховые взносы по ИП	руб.	19711	0	0	0	0	0	0	0	19711	0	0	0	39 422
Налог ИП (патент)	руб.	6 420	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6 420
<i>Переменные расходы</i>	руб.	16 500	19 800	9 900	19 800	19 800	23 100	26 400	19 800	26 400	19 800	26 400	26 400	254 100
Реклама и маркетинг	%	11250	13500	6750	13500	13500	15750	18000	13500	18000	13500	18000	18000	173 250
Комиссия на платформе Stepik	%	5250	6300	3150	6300	6300	7350	8400	6300	8400	6300	8400	8400	80 850
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	руб.	179 065	208 730	215 895	242 260	287 825	339 990	388 344	418 009	486 074	554 139	688 604	868 069	868 069

Экономика проекта

Наименование показателя	Значение
Объем продаж	77
Доходы от операционной деятельности	1 732 50
Расходы от операционной деятельности	924 842
Чистая прибыль	868 069
Чистая дисконтированная прибыль	726 487
Срок окупаемости	7 мес.
С учетом дисконтирования	8 мес.
Точка безубыточности (кол-во продаж)	6
Индекс доходности затрат	2,122
С учетом ставки дисконтирования	2,064
Стартовые инвестиции	27 000
Индекс доходности инвестиций	33,15
С учетом ставки дисконтирования	27,91

Координаты

команды проекта

Тунгускова Юлия
Владимировна



8 (950) 177-69-03



yuliyatunguskova@gmail.com





Спасибо за внимание!