

*Салон красоты*

**«Golden Lotus»**

# Бизнес план

решения  
анализ



# Анализ

## СТРУКТУРЫ

- 1 Состояние рынка по городу
- 2 Конкуренция
- 3 Сегментация клиентского уровня
- 4 Уровень и разнообразие сервиса
- 5 Кадры и мотивация
- 6 Возможности
- 7 Реклама и администрирование.

сегментация

**«Golden Lotus»**

# «Golden Lotus»

- Состояние рынка

- На данном этапе идет развитие и улучшение клиенто – оборота, а значит есть возможности.
- Самый центр не насыщен салонами что дает преимущество и уровень статуса.

*Еще при Царях были Цирюльники. При всех войнах и сменах властей эта ячейка всегда была в спросе и выживала – значит клиент есть всегда!*

# «Golden Lotus»

- Конкуренция
  - В данной части города - не представлена на достойном уровне.
  - Однообразна в ценах.
  - Существует риск прихода на рынок крупных Российских агломератов, учитывая это необходимо максимально использовать все возможности включая стабильное качество.

# «Golden Lotus»

- Сегментация клиентского уровня
  - В данной части города много баров, ресторанов, административных служб, а главное кинотеатр и центральная площадь.
  - Разный уровень клиента с привилегией на более денежный уровень.

# «Golden Lotus»

- Уровень и разнообразие сервиса
- В данном салоне оно приближено к максимальному за исключением Солярия.
- Необходимо максимально задействовать не основные функции салона, а развивать дополнительные.



# «Golden Lotus»

## ■ Кадры и мотивация

- Основополагающая часть большинства салонов - это мастера и гармония коллектива.
- Большое внимание необходимо уделять заинтересованности мастера предоставления различных услуг (не только стрижки)
- Не забывать, что пришедший клиент, в процессе стрижки, может захотеть больше услуг, а также не знать о них.
- Необходим запас кадров
- Собраниа в виде «планерки»  
Обсуждения выполненного качества услуг и мотивация сотрудников в объеме услуг - рекламы их предоставления. Так же самоотдача каждого мастера.

# «Golden Lotus»

## ■ Возможности

- Увеличение количества мастеров.
- Использование максимально дополнительного, не основного, сервиса.
- Выход в лидеры города.
- Повышение окупаемости оборудования, повышения дохода.

# Инструменты

*«Golden Lotus»*



# «Golden Lotus»

## ■ Реклама

- Не стандартный особенный подход.
- Применение в учебных заведениях.
- задействование визиток для разных ресурсов таких как: свадебные салоны, гос. Администрации и.т.д.
- Участие в общественных мероприятиях минимальными затратами.
- Использование P.R (черное и белое)
- Использование смс рассылки, реклама в соц сетях.
- Возможность выхода в CRM-системы

# «Golden Lotus»

- Администрирование
  - Статистика и обзвон постоянных клиентов, режим акции плохого дня.
  - Возможности дополнительного бесплатного рекламного оборудования от производителя.
  - Разработка собственной или совместной акции и привлечение телевиденья.
  - Снижение
  - Контроль за использованием оборудования, контроль выполнения договоров с сторонними организациями.