ВСЕ ЧТО ПОЖЕЛАЕТЕ
СТУДИЯ КРАСОТЫ

СЕТЬ СТУДИЙ КРАСОТЫ В МОСКВЕ «ВСЕ ЧТО ПОЖЕЛАЕТЕ»

Инвестиционный проект

(стадия расширения)

Суть проекта:

- Создание в ЮАО+ЮЗАО МСК сети из четырёх студий красоты (площадь 150 квм, 9 рабочих мест в каждом) в более высоком ценовом диапазоне (+25% к текущему, уровень "Бизнес-Плюс") на базе эффективно действующего 6,5 лет бизнеса (стадия расширения)
- Действующий 6,5 лет бизнес (Студия красоты площадью 100 квм, 6 рабочих мест, клиентская база 5.100 человек); устойчиво генерирует годовую выручку в размере 21 млн.руб. и чистую годовую прибыль в размере 5-6 млн.руб.
- 100% готовность действующего бизнеса к масштабированию: стандарты, технологии, скрипты, компетенции
- Инициатор уровня отраслевого эксперта
- Предполагаемая выручка проекта - 170 млн.руб/год
- Предполагаемая внутренняя норма доходности проекта, IRR - 73%
- Предполагаемая чистая приведённая стоимость проекта, NPV - 174 млн.руб.

Конкуренты:

- На рынке представлена преимущественно количественная конкуренция
- Управление салонами красоты осуществляется НЕпрофессионально (во всех аспектах
- Стандарты функционирования и технологии обслуживания клиентов у конкурентов отсутствуют
- Текущую ситуацию можно охарактеризовать как "Падающий" рынок - слабые предприятия уходят, цены предложения на "готовый бизнес" снижаются, освобождаются перспективные местоположения, салоны распродаются владельцами в массовом порядке
- **ВЫВОД**: сейчас лучший момент для входа через развитие сети студий красоты

Три основных преимущества:

- Наличие у Инициатора действующего 6 лет прибыльного бизнеса и экспертных компетенций, подтверждённых спикерством на конференциях и преподаванием в отраслевом сообществе директоров и владельцев салонов красоты России
- Использование стандартов и технологий в действующей Студии красоты, т.к. "Масштабируются не отношения, а стандарты и технологии", в т.ч., но не ограничиваясь:
  - *прописанные скрипты и стандарты*
  - *CRM-система на базе отраслевого решения 1С*
  - *виртуальная АТС на базе Mango-office с записью разговоров и отслеживанием клиентов из интернета "до заявки"*
  - *отдел Call-центр (дополнительные заявки от клиентов, которых не было более 3- месяцев или от клиентов, время на услуги для которых подошло)*
  - *отдел Интернет-маркетинга (заявки из интернета и социальных сетей)*
  - *отдел подбора персонала*
- 100% готовность к масштабированию

Предполагаемая доходность

Объем привлекаемых инвестиций, руб.	38 000 000
Доходность проекта для Инвестора, % годовых	32%
Доходность проекта для Инвестора за весь период, %	200%
Сумма выплаченного Инвестору дохода, руб.	+ 38 000 000
Норма прибыли проекта для Инвестора,%	100%
Выход проекта на операционную доходность, мес. (от начала проекта)	9
Срок возврата тела инвестиций, мес. (от начала проекта)	27
Срок получения инвестором 100% прибыли после возврата тела инвестиций, мес. (от начала проекта)	37
Внутренняя норма доходности проекта, IRR, % *(инвестиция считается приемлемой, если IRR выше, чем минимальный приемлемый показатель окупаемости инвестиций в финансовый инструмент, например, депозит Сбербанка; такие инвестиции представляют интерес для инвестора)*	73%
Чистый приведённый доход проекта, NPV, руб. *(доход проекта на периоде с учётом ожидаемого изменения стоимости денег)*	174 400 000
Индекс доходности проекта, PI, руб. *(каждый инвестированный в проект 1 рубль приносит отдачу в указанном размере)*	4,6
Ставка дисконтирования, принятая в проекте, % *(ставка альтернативных безрисковых вложений инвестиций (%% по сертификату СБ РФ на сопоставимую сумму депозита)*	5,46%

Условия для инвестора:

- **Инвестор получает 100% премии от объёма проинвестированных средств за 37 месяцев от начала проекта (доходность при этом составляет 32% годовых)**
  т.е. 38 млн.руб. вложил + 38 млн.руб. получил в виде Премии = 76 млн.руб.

- Периоды денежных выплат в пользу Инвестора (счет от начала Проекта):
  - *с 0 до 9 мес. - период планового убытка и кассовых разрывов проекта*
  - *с 10 по 27 мес. - Инвестор, возвращает 100% суммы инвестиций (38 млн.руб.)*
  - *с 28 по 37 мес. - Инвестор, получает Премию Инвестора в размере 100% от объёма проинвестированных средств (+38 млн.руб.)*
  - *38 мес. - выход Инвестора из Проекта*

- Инвестор возвращает тело инвестиций и премию инвестора в виде прогрессивного динамически растущего дивиденда от 35% в начале выплат (~0,2 млн.руб/мес) до 89% в конце выплат (~4,1 млн.руб/мес) – средний размер дивиденда на проекте 78%

- Инвестор имеет ПОЛНЫЙ контроль над проектом БЕЗ права оперативного управления

- По завершении выплаты инвестиций и премии Инвестор выходит из проекта

- После выхода Инвестор может остаться в Проекте с долей до 20%

Возможные риски

Внешние риски	*Оценка риска*	*Способ реагирования*	**Внутренние риски**	*Оценка риска*	*Способ реагирования*
Снижение покупательской способности потенциальных клиентов	высокий	—внедрение стандартов, скриптов и технологий —маркетинг —ценовая политика —уровень и количество услуг —программы лояльности —контроль рентабельности услуг —контроль расходных статей бюджета	**Снижение уровня оказываемых услуг**	высокий	—внедрение стандартов, скриптов и технологий —контроль за уровнем оказываемых услуг —видеонаблюдение
Активация и демпинг прямых конкурентов *(уровень "Бизнес-средний" или "Бизнес-плюс")*	высокая		**Недостаток специалистов, недостаточный уровень квалификации**	высокий	—постоянный приток новых кандидатов —постоянное повышение мастерства и техник продаж —эффективная система мотивации —усиление лояльности персонала предприятию —собственная служба рекрутмента
Изменение модных трендов, появление новых технологий и косметических методик	средний	—посещение выставок —изучение предложений поставщиков и конкурентов —внедрение новых услуг	**"Текучка" персонала**	высокий	
Сезонное снижение продаж	низкий	—присутствует незначительно в разрезе отдельных услуг; на уровне предприятия отсутствует	**Потеря лояльности клиентов**	средний	—внедрение стандартов, скриптов и технологий —контроль качества услуг и удовлетворённости клиентов —претензионная работа
Повышение сырьевой себестоимости	низкий	—переговоры или смена поставщика —контроль рентабельности услуг —контроль расходных статей бюджета	**Кража со взломом**	низкий	—сигнализация —видеонаблюдение —вневедомственная охрана

Кратко о команде

- Количество членов в команде Инициатора – 2 человека
- Филиппов Сергей Николаевич, 1968 г.р. (5 лет в маркетинге, 20 лет в управлении торговыми и услуговыми компаниями, 6 лет в индустрии красоты, совладелец действующего бизнеса - Студии красоты "Все Что Пожелаете" - 50%)
- Шевченко Ольга Николаевна, 1972 г.р. (15 лет в ресторанном бизнесе, 6 лет в индустрии красоты, совладелец действующего бизнеса - Студии красоты "Все Что Пожелаете" - 50%)

Благодарим за Интерес и Доверие к нашему Проекту

Сеть Студий красоты "Все Что Пожелаете"