




# SalonHub

## Tagline

رزرو آسان، تجربه حرفه‌ای

سیده غزل شجاعی



این پلتفرم بشدت برای افراد پر  
مشغله کاربرد دارد یا افرادی که  
دنبال ارایشگرهای حرفه ای  
هستند

همچنین زمینه رشد برای افراد  
تازه کار با مهارت خاص

یک پلتفرم آنلاین برای رزرو  
ارایشگاه که هم برای آقایان و  
هم خانوم ها مورد استفاده است

با رزرو اسان و سریع و بدون  
تماس گرفتن در هر منطقه و  
زمان میتوان ارایشگر مورد  
نظر را پیدا کرد  
و برای یاد اوری برای مشتریان  
نوتیفیکیشن و پیامک ارسال  
میشود

هر ارایشگر پروفایل مخصوص  
به خودش را دارد که نمونه کار  
ها و خدماتی را که میتواند ارائه  
کند در آن قابل مشاهده است

# مشکل Problem

مشکلات رایج مشتریان:  
پیدا نکردن آرایشگاه باکیفیت

نبود نظرات معتبر کاربران

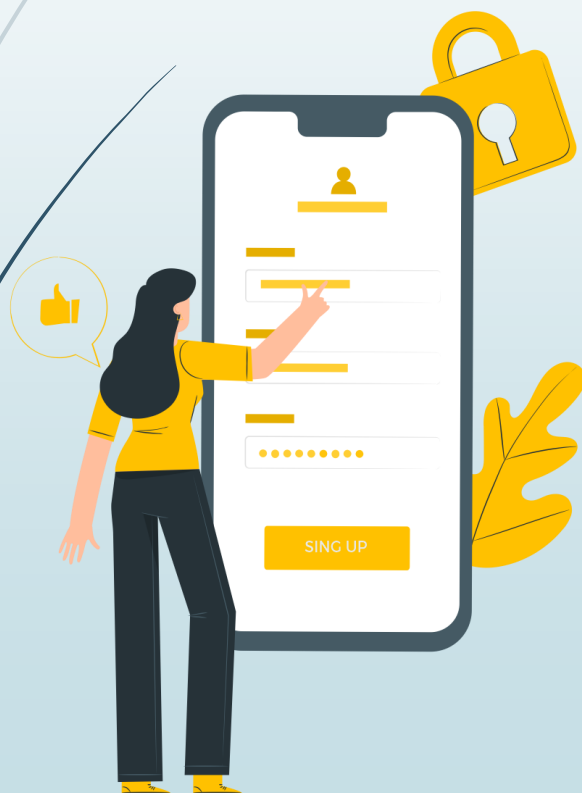
عدم دسترسی به قیمت‌ها

سختی در رزرو وقت

COMMENT



# راهحل Solution



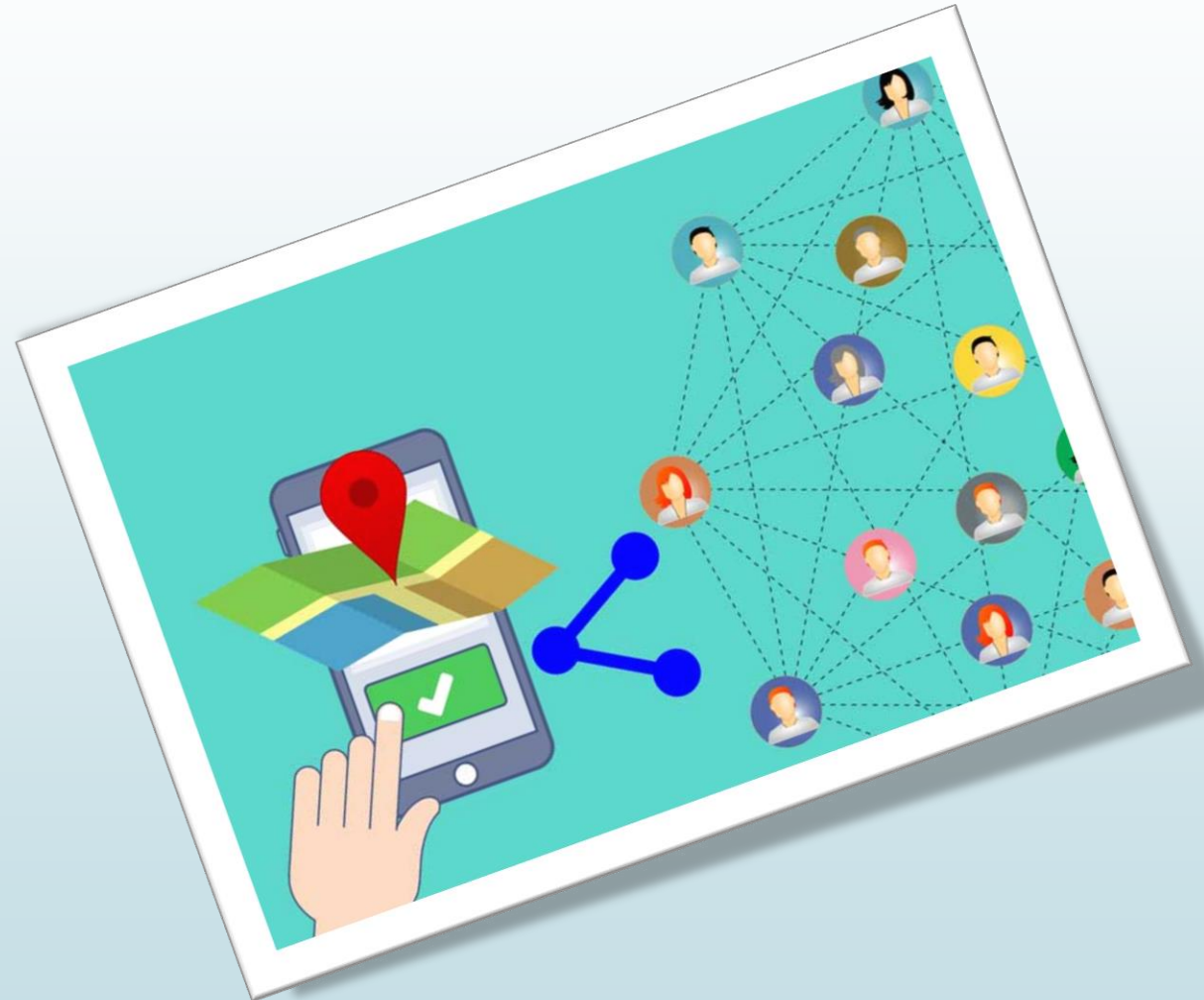
توضیح مختصر از خدمات:  
امکان جستجو بر اساس منطقه، نظرات، و قیمت  
رزرو آنلاین در چند کلیک  
نمایش گواهینامه‌ها و نمونه کارهای آرایشگران  
نمایش جذاب از اپلیکیشن یا سایت

# اندازه بازار Market Opportunity

تعداد سالن ها و  
آرایشگران در  
منطقه/شهر

آمار مشتریان بالقوه

ارزش بازار آرایش و  
زیبایی در ایران/جهان



# محصول Product

اسکرین شات یا نمایی از سایت/اپلیکیشن

ویژگی‌های کلیدی

موتور جستجوی قدرتمند

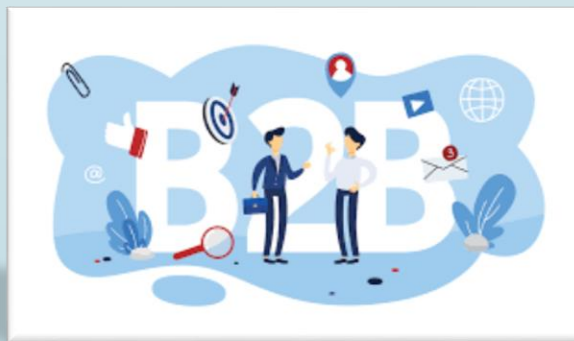
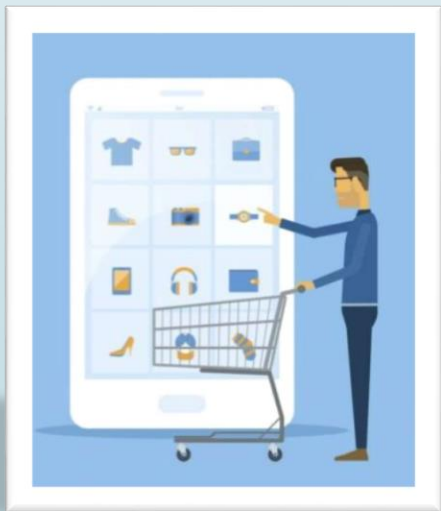
فیلترها (محل، قیمت،  
رتبه‌بندی)

بخش نظرات و امتیازدهی  
کاربران



# مدل درآمدی Business Model

روش‌های درآمدزایی  
کمیسیون از هر رزرو  
اشتراک ماهانه برای آرایشگران  
تبلیغات هدفمند آرایشگاه‌ها در پلتفرم





# مزیت رقابتی

خدمات متمایز:

طراحی کاربرپسند

تمرکز بر آرایشگاه های کوچک و بزرگ

امکان فیلتر پیشرفته برای جستجو

(موقعیت جغرافیایی، نظرات کاربران، و تخصص)

نمایش نمونه کارهای واقعی آرایشگران

تاییدیه نظرات کاربران برای افزایش اعتبار

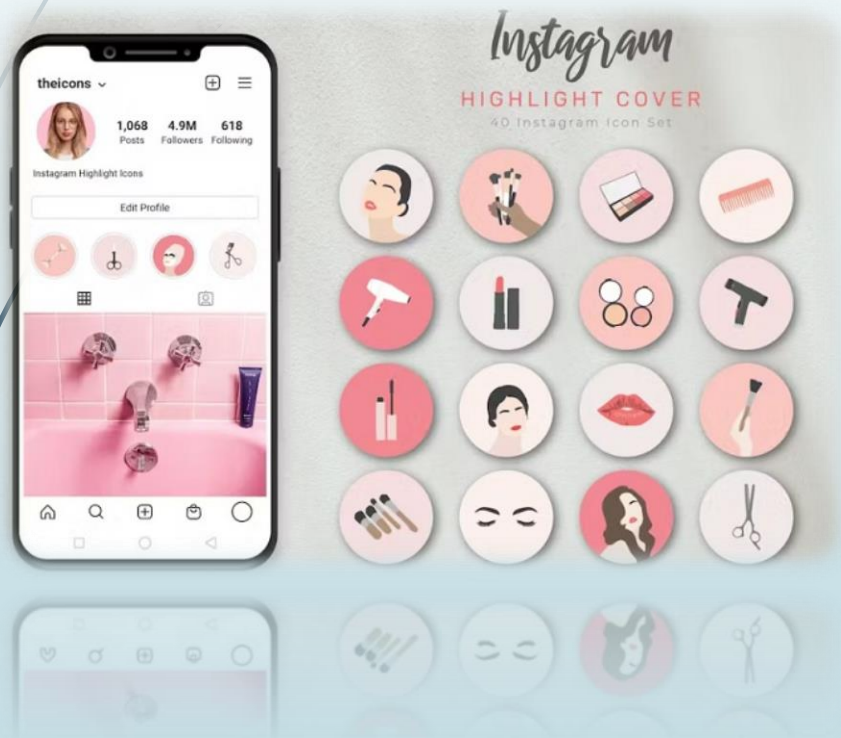




# استراتژی بازاریابی

تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی (اینستاگرام، تلگرام)  
همکاری با اینفلوئنسرهای حوزه زیبایی  
تخفیف ویژه برای کاربران جدید  
برنامه‌ای برای رشد جامعه کاربران

## تخفيف ويژه



# نقشه راه محصول

## مرحله 1 (3 ماه اول):

تکمیل MVP ( حداقل محصول قابل ارائه )



آزمایش سیستم رزرو آنلاین



دریافت بازخورد کاربران اولیه

## مرحله 2 (6 ماه اول):

افزودن ویژگی‌های پیشرفته (نظرات تاییدشده، فیلترهای بهتر)

جذب سالن‌های بیشتر

راه‌اندازی کمپین تبلیغاتی

## مرحله 3 (1 سال):

ورود به شهرهای جدید

اضافه کردن ویژگی‌های جدید مانند رزرو گروهی، کیف پول الکترونیکی

همکاری با برندهای لوازم آرایشی برای تبلیغات

# تحلیل رقبا

## رقبای مستقیم:

سایت‌ها یا اپلیکیشن‌های مشابه

بررسی پلتفرم‌های موجود (داخلی یا خارجی)  
مانند رزرو وقت آنلاین یا معرفی آرایشگاه‌ها

# مشتریان هدف

## دسته‌بندی مشتریان:

افراد پرمشغله:

عروس‌ها و افرادی با مراسم خاص:

آرایشگران و سالن‌ها:

کسانی که زمان کافی  
برای پیدا کردن  
آرایشگاه مناسب ندارند

نیازمند خدمات  
باکیفیت و حرفه‌ای

برای تبلیغ خدمات  
و جذب مشتری

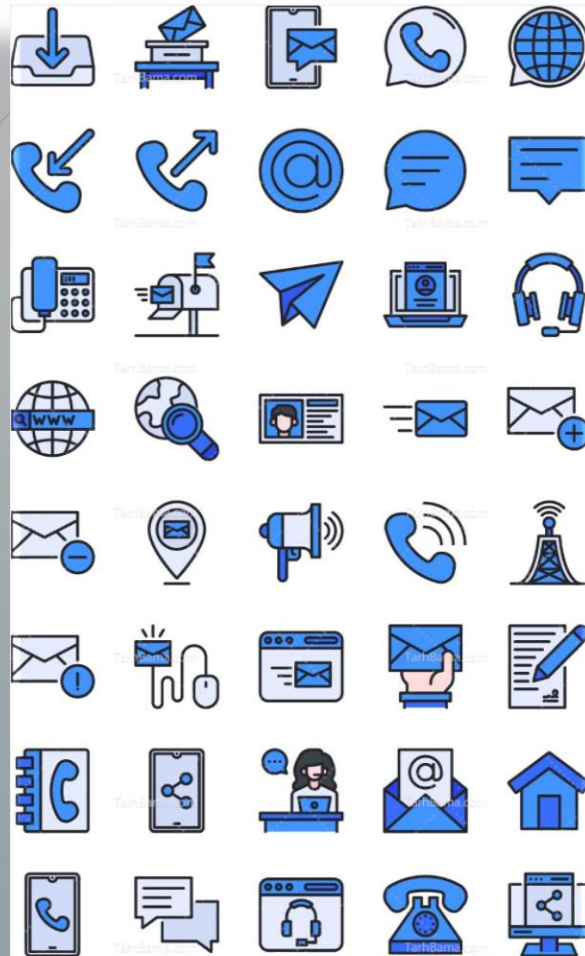
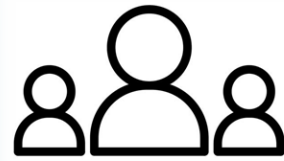
ح

## معرفی اعضای کلیدی:

## بنیان‌گذار: تجربه و علاقه

## توسعه‌دهنده: تخصص در فناوری وب و اپلیکیشن

## بازاریاب: تجربه در جذب کاربران



# مالی و پیش‌بینی‌ها

پیش‌بینی درآمد سالانه برای 3 سال آینده

**بودجه مورد نیاز:**

توسعه سایت

تبلیغات و مارکتینگ

نقطه سر به سر

**هزینه‌ها:**

توسعه فنی: 40%

بازاریابی: 30%

عملیات: 20%

پشتیبانی: 10%

**پیش‌بینی درآمد:**

سال اول: 1 میلیارد تومان

سال دوم: 3 میلیارد تومان

سال سوم: 9 میلیارد تومان

نقطه سر به سر: رسیدن به نقطه سوددهی

در ماه دوازدهم با جذب 20,000 کاربر فعال



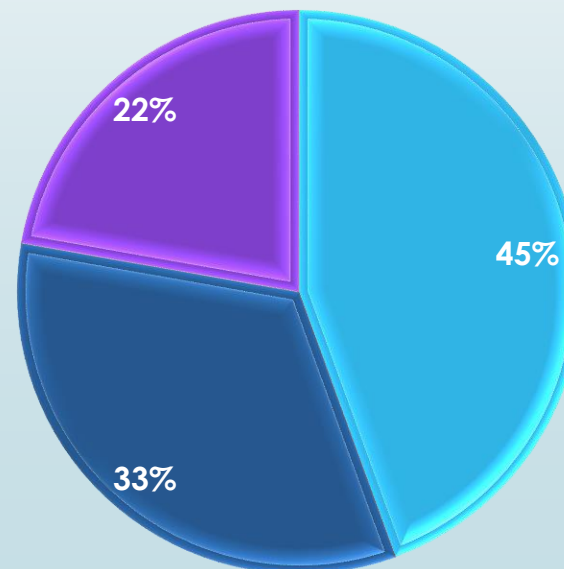
# میزان سرمایه مورد نیاز

مبلغ سرمایه مورد نیاز (مثلاً: 500 میلیون تومان)

برنامه برای استفاده از سرمایه:  
40% توسعه فنی  
30% مارکتینگ  
20% عملیات و پشتیبانی

توسعه فنی

مارکتینگ





# نقاط عطف و دستاوردها

## دستاوردهای تاکنون:

تکمیل نسخه اولیه سایت یا اپلیکیشن (MVP).  
شناسایی و همکاری اولیه با آرایشگاه‌های معتبر.  
جذب تعداد مشخصی کاربر آزمایشی (Beta Users)

## اهداف آینده:

تا 6 ماه آینده: جذب 10 آرایشگاه بزرگ در شهر هدف  
تا یک سال: 10,000 کاربر فعال  
اضافه کردن ویژگی‌های جدید مثل رزرو گروهی و ارائه تخفیف‌های مناسبتی

# روند صنعت



رشد بازار خدمات زیبایی:  
طبق آمار جهانی، ارزش بازار خدمات  
زیبایی سالانه 10-12% رشد دارد  
افزایش استفاده از پلتفرم‌های دیجیتال برای خدمات  
شخصی (Post-COVID)

روندها در ایران:  
افزایش تقاضای آنلاین برای رزرو خدمات  
رشد سریع استفاده از اپلیکیشن‌های مرتبط با  
زندگی روزمره  
توجه به بخش مردانه و سرویس‌های  
تخصصی مانند اصلاح، ماساژ و ...



# استراتژی خروج

فروش به شرکت‌های بزرگ‌تر:

همکاری یا فروش پلتفرم به غول‌های حوزه فناوری یا خدمات

مثال: اسنپ یا دیجی‌کالا (برای توسعه خدمات)

**(عرضه اولیه) IPO:**

در صورت موفقیت بزرگ، ورود به بازار بورس به عنوان استارت‌آپ پیشرو در صنعت خدمات زیبایی

**ادغام با رقبا:**

ادغام با پلتفرم‌های دیگر برای افزایش سهم بازار

چشم‌انداز:  
تبدیل شدن به پلتفرم شماره یک رزرو  
خدمات زیبایی در ایران  
چرا سرمایه‌گذاری روی ما؟  
بازار بکر و بزرگ  
تیم متعهد و متخصص  
مدل کسب‌وکار مقیاس‌پذیر