

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ.

Таблица обозначений	
Срок	время внедрения каждого этапа в месяцах.
Направление	ключевой вектор развития каждого этапа
Инструмент	универсальные методы «Сервисной Компании «МиС».
Цель	обозначение конечных показателей.
Финансовый показатель	выручка одного рабочего места (кресло парикмахерское/ногтевого сервиса).
Финансовый результат	выручка 3/4/5 рабочих мест (в т.ч., ногтевой сервис) за весь срок определенного ЭТАПА.
Стоимость	стоимость консультационных услуг «Сервисной Компании «МиС»

ЭТАП №1 «ПОИСК»

Направление	Инструмент	Цель	Фин. показатель 1 месяц	Фин. результат за 3 месяца	Стоимость мес./итого
1. Поиск и привлечение новых клиентов и сотрудников. 2. Удержание.	1. Рекламные акции. 2. Программы мотивации сотрудников. 3. Программы лояльности.	1. Укомплектованность штата 100 %. 2. 150 новых клиентов на 1 рабочее место. 3. Возврат новых клиентов.	<u>1 кресло</u> 80 000 – 120 000 руб.	<u>3 кресла</u> 720 000 - 1 080 000 руб.	25 000 руб.
					25 000 руб.
					25 000 руб.
					Итого: 75 000 руб.
				<u>4 кресла</u> 960 000 - 1 440 000 руб.	30 000 руб.
					30 000 руб.
					30 000 руб.
					Итого: 90 000 руб.
				<u>5 кресел</u> 1 200 000 - 1 800 000 руб.	35 000 руб.
					35 000 руб.
					35 000 руб.
					Итого: 105 000 руб.

ЭТАП №2 «ПРОДАЖИ»

Срок	Направление	Инструмент	Цель	Фин. показатель 1 месяц	Фин. результат за 6 месяцев	Стоимость мес./итого
6 месяцев	1. Организация процесса продаж услуг салона. 2. Селекция персонала.	1. Внутренние рекламные акции. 2. Многоуровневый маркетинг 3. Обучение.	1. Увеличение «среднего чека». 2. Выручка сотрудника в формате «5+».	1 кресло 150 000 – 180 000 руб.	<u>3 кресла</u> 2 700 000 - 3 240 000 руб.	35 000 руб.
						35 000 руб.
						35 000 руб.
						35 000 руб.
						35 000 руб.
						35 000 руб.
						Итого: 210 000 руб.
					<u>4 кресла</u> 3 600 000 - 4 320 000 руб.	40 000 руб.
						40 000 руб.
						40 000 руб.
						40 000 руб.
						40 000 руб.
						40 000 руб.
						Итого: 240 000 руб.
					<u>5 кресел</u> 4 500 000 - 5 400 000 руб.	45 000 руб.
						45 000 руб.
						45 000 руб.
						45 000 руб.
						45 000 руб.
						45 000 руб.
						Итого: 270 000 руб.

ЭТАП №3 «СЕРВИС»

Срок	Направление	Инструмент	Цель	Фин. показатель 1 месяц	Фин. результат 3 месяца	Стоимость мес./итого
3 меся- ца	1. Увеличение качественных показателей.	1.Сервис- ная стратегия.	1.Индивидуальное обслуживание.	<u>1 кресло</u> 200 000 – 250 000 руб.	<u>3 кресла</u> 1 800 000 - 2 250 000 руб.	45 000 руб.
						45 000 руб.
						45 000 руб.
						Итого: 135 000 руб.
					<u>4 кресла</u> 2 400 000 - 3 000 000 руб.	50 000 руб.
						50 000 руб.
						50 000 руб.
						Итого: 150 000 руб.
					<u>5 кресел</u> 3 000 000 - 3 750 000 руб.	55 000 руб.
						55 000 руб.
						55 000 руб.
						Итого: 165 000 руб.

ПОЛНЫЙ ЦИКЛ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ

12 месяцев	Комплексное развитие салона красоты.	Универсальные методы «Сервисной Компании «МиС».	Максимальное использование производственных мощностей салона.	1 кресло/месяц 80 000 - 250 000 руб.	3 кресла/12 месяцев 5 220 000 – 6 570 000 руб.	Стоимость 12 месяцев, Итого: 420 000 руб.
					4 кресла/12 месяцев 6 960 000 – 8 760 000 руб.	Стоимость 12 месяцев, Итого: 480 000 руб.
					5 кресел/12 месяцев 8 700 000 – 10 950 000 руб.	Стоимость 12 месяцев, Итого: 540 000 руб.

УСПЕХА И ПРОЦВЕТАНИЯ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ!