



Презентация проекта «ПанфиловЪ. Man's club & Barbershop»

Твоя территория – твой характер



Место,
где эффективна
каждая проведённая
минута



Место,
где можно проявить
своё собственное
«Я»



Место,
где только
твои
правила.



Анализ рынка барбершопов Москвы

Количество барбершопов 178

Очередь в салоны класса «Премиум» 1-2 дня
На основании звонков

Средний чек 1200-1800 рублей



Анализ конкурентов

№ п/п	Конкурент	Ценовая политика		Охват рынка	
		Стрижка	Косметика	Москва	Область
1	Top Gun	1800 ₽	полулюкс	22	5
2	Borodach	1200 ₽	эконом	4	9
3	Old Boy	1400 ₽	эконом	4	2
4	Chop Chop	1800 ₽	полулюкс	6	0
5	Firma	1800 ₽	полулюкс	2	2
6	Boy Cut	1700 ₽	полулюкс	4	0
7	Франт	1700 ₽	полулюкс	4	0
8	Firm	1700 ₽	полулюкс	3	0
9	Mr. Right	1800 ₽	полулюкс	3	0
10	Big Bro	1200 ₽	эконом	0	2



SWOT

Анализ внутренней и внешней среды компании

Panfilov

Chop-Chop

Top Gun

Сильные стороны (лучше чем у конкурентов)

- ◆ Внешний вид;
- ◆ Высокое качество предоставляемых услуг;
- ◆ Высокая квалификация персонала;
- ◆ Качество сервиса.

- ◆ Упаковка;
- ◆ Широта ассортимента;
- ◆ Опыт;
- ◆ Высокая репутация на рынке.

- ◆ Низкая себестоимость;
- ◆ Репутация на рынке.

Слабые стороны (хуже чем у конкурентов)

- ◆ Новый игрок на рынке;
- ◆ Неузнаваемость бренда.

- ◆ Низкая доля наиболее привлекательного сегмента покупателей;
- ◆ Низкий уровень рекламы.

- ◆ Низкая доля наиболее привлекательного сегмента покупателей;
- ◆ Низкое качество сервиса.

Внешние возможности

- ◆ Рост доходов и уровня жизни;
- ◆ Расширение рынка товаров;
- ◆ Расширение до 3-х филиалов;
- ◆ Рост постоянных клиентов.

- ◆ Рост интернет-аудитории;
- ◆ Расширение сети по миру.

- ◆ Рост интернет-аудитории;
- ◆ Расширение сети до 200 франшиз в Москве.

Внешние угрозы

- ◆ Долгий путь узнаваемости бренда;
- ◆ Рост цен;
- ◆ Большая конкуренция.

- ◆ Появление и активная деятельность новых конкурентов;
- ◆ Понижение спроса на данную услугу.

- ◆ Появление и активная деятельность новых конкурентов;
- ◆ Понижение спроса на данную услугу.

Резюме по блоку

Как можно быстрее раскрутить марку и бренд до узнаваемости в пределах города Москвы, следить за качеством услуг, разрабатывать свою линейку средств парфюмерии для мужчин.



**В чем рецепт успеха
нашей компании?**

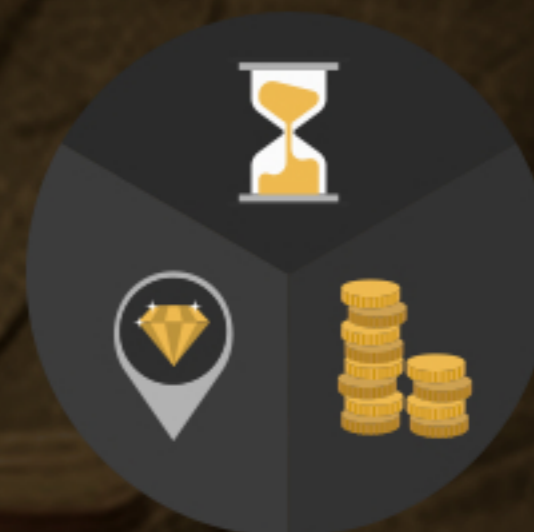




**Внешний вид всех
сотрудников ассоциируется
с классическим
английским клубом
привилегированного общества**



Нетворкинг



**Оптимизирован комплекс
оказываемых услуг
(время/место/цена)**



Чем наш бренд отличается от других?



Только профессионалы

- ◆ Своя академия специалистов
- ◆ Аттестация сотрудников
- ◆ Высококвалифицированный персонал



Уникальность

- ◆ Нетворкинг
- ◆ «Полезное время»
- ◆ Подбор специалистов



Дизайн и атмосфера

- ◆ Сохранение атмосферы в традициях классического английского мужского клуба
- ◆ Сервис, создающий атмосферу и уникальный опыт
- ◆ Внешний вид персонала
- ◆ Живая музыка



Индивидуальный подход

- ◆ Широкий спектр предлагаемых услуг
- ◆ Качественный сервис и персонализированный подход
- ◆ Система бонусов в виде бесплатных дополнительных услуг



Ключевые потребности аудитории



Получить качественный сервис от профессионалов



Нетворкинг



Создать индивидуальный имидж



Наш клиент

Возраст	Цели и потребности	Проблемы и болевые точки	Окружение	Род деятельности	Увлечения	Социальное положение
23-27	Найти себя, заработать денег, быть свободным	Нехватка опыта, отсутствие полезных знакомств, финансовая неграмотность, поиск ментора	Стартаперы, креативщики, неформалы	Намный работник, стартап	Путешествия, экстрим, спорт	Начало карьеры
28-34	Получить знания, достигнуть финансовой стабильности, создать семью	Нетворкинг, поиск ментора, стратегическое мышление	Предпринимательская среда, топ-менеджеры	Топ-менеджер, действующий предприниматель	Финансовое и духовное развитие, фитнес	Управленец, топ-менеджер, бизнесмен
35-40	Финансовая и социальная стабильность	Масштабирование, страх потерять бизнес, поиск ментора	Предпринимательская среда, топ-менеджеры	Топ-менеджер, действующий предприниматель, инвестор	Финансовое и духовное развитие, путешествия, экстрим, фитнес	Управленец, топ-менеджер, бизнесмен
41-50	Сохранение финансовой и социальной стабильности	Идейное вдохновение, поиск ментора	Предпринимательская среда, правительственные чины	Предприниматель, инвестор	Духовность, развлечения, благотворительность, образование	Действующий бизнесмен
51-60	Сохранение финансовой и социальной стабильности	Стабильность	Предпринимательская среда, правительственные чины	Предприниматель, инвестор	Путешествия, бег, гольф, аукционы, теннис	Действующий бизнесмен, инвестор



Характер бренда

Я - особенный



Я - представитель
высшего общества

Здесь все
по моим правилам



Команда



Роман Панфилов

30 лет

В 16 лет уехал учиться за 8800 км от дома.

В 2006 г. Организовал компанию по грузоперевозкам (г.Хабаровск, штат сотрудников 34 чел).

В 2009г. Во время кризиса понял, что его призвание - быть парикмахером.

Спустя 8 лет решил открыть собственное дело в этой сфере.



Команда



Сергей

38 лет, старший барбер (опыт - 7 лет), преподавание курсов барберинга (опыт - 2 года), аттестация сотрудников барбершопа «20/15»



Денис

34 лет, профессиональный фотограф (опыт - 2 года), имиджмейкер



Алла

23 года, директор по развитию (опыт - 4 года). Организация и проведение проектов «Мостурспорт», «Квестология», «HarryGames»; развитие бренда «Premont» на территории России и стран СНГ.

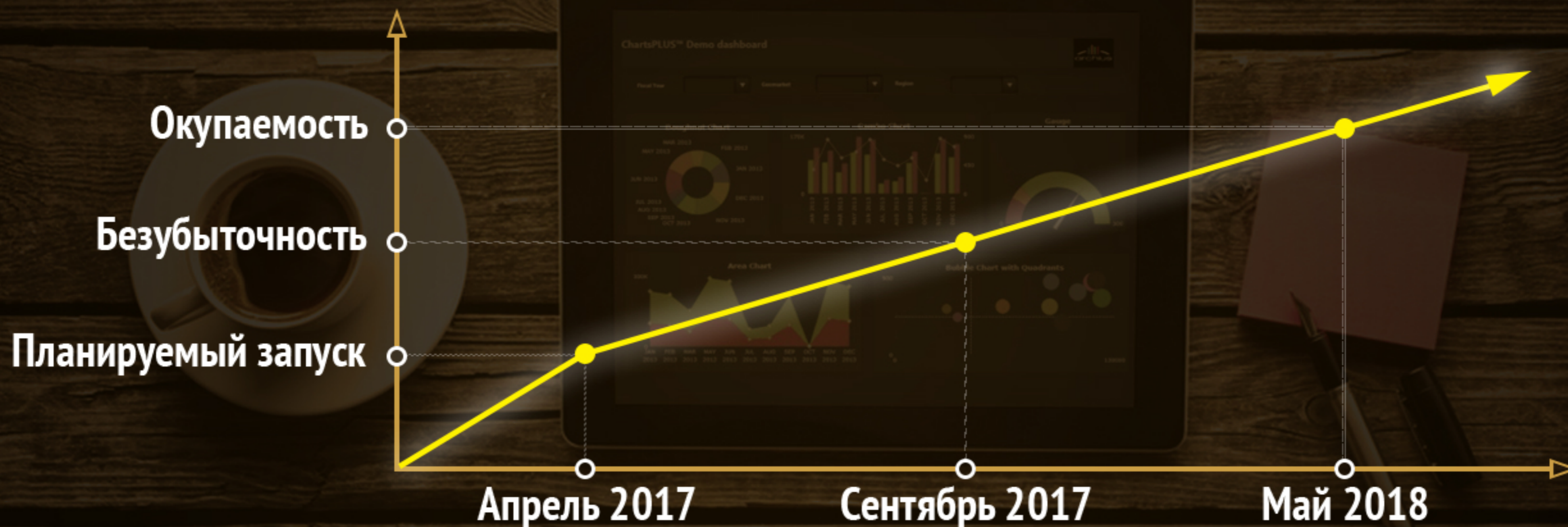


Кирилл

24 года, маркетолог (опыт - 6 лет). Развитие проектов: «Gevag Group», «Студия дизайна Ирины Хомич», «Студия красоты Дарьи Гросс», «Бизнес школа Столица»



Прогнозируемый рост



Финансовая модель

Номера периодов	вводные	0	1	2	3	4	5	6	
Периоды			01.04.2017	01.05.2017	01.06.2017	01.07.2017	01.08.2017	01.09.2017	01.10.2017
Инвестиции		-4 384 000,00 Р							
Доходы			598 500	703 500	1 032 500	1 157 500	1 290 000	1 407 500	1 525 000
Расходы									
Постоянные расходы			-796 758 Р	-1 044 713 Р	-1 110 028 Р	-1 170 283 Р	-1 219 150 Р	-1 260 793 Р	-1 317 435 Р
			-75 758 Р	-277 463 Р	-282 528 Р	-284 533 Р	-286 650 Р	-288 543 Р	-290 435 Р
Переменные расходы			-643 000 Р	-675 500 Р	-722 000 Р	-767 000 Р	-800 000 Р	-827 000 Р	-859 000 Р
Себестоимость продаж			-78 000 Р	-91 750 Р	-105 500 Р	-118 750 Р	-132 500 Р	-145 250 Р	-158 000 Р
Прибыль		-4 384 000 Р	-168 519 Р	-341 213 Р	-77 528 Р	-12 783 Р	70 850 Р	146 708 Р	207 565 Р
Амортизация			-65 583 Р	-65 583 Р	-65 583 Р	-65 583 Р	-65 583 Р	-65 583 Р	-65 583 Р
Чистая прибыль			-234 102 Р	-406 796 Р	-143 111 Р	-78 366 Р	5 267 Р	81 124 Р	141 982 Р
Чистая прибыль, %			-43,35%	-64,57%	-19,88%	-9,67%	0,59%	8,19%	13,15%
DCF		-4 384 000 Р	-168 519 Р	-341 213 Р	-77 528 Р	-12 783 Р	70 850 Р	146 708 Р	207 565 Р
Инвестиционный поток		-4 384 000 Р	-4 618 102 Р	-5 024 898 Р	-5 168 009 Р	-5 246 375 Р			
DCF ассум.		-4 384 000 Р	-4 552 519 Р	-4 893 731 Р	-4 971 259 Р	-4 984 041 Р	-4 913 191 Р	-4 766 484 Р	-4 558 919 Р
Окупаемость			1	1	1	1	1	1	1



Состояние на текущий момент

- ✓ Готов бизнес-план
- ✓ Готова финансовая модель на 36 месяцев
- ✓ Составлена декомпозиция на ближайшие 3 месяца
- ✓ Собрана команда из 5-ти квалифицированных специалистов



Перспектива развития бизнеса



**Возможность выкупа доли
у инвестора**



**Создание линейки
косметики для мужчин**



Создание филиалов



Инвестиционное предложение



Ваш вклад:
5 246 375 ₽



Ваша доля в проекте
25%



Стоимость компании
(DFC) через 3 года
26 751 451 ₽



Контакты



<https://vk.com/roman.panfilov>

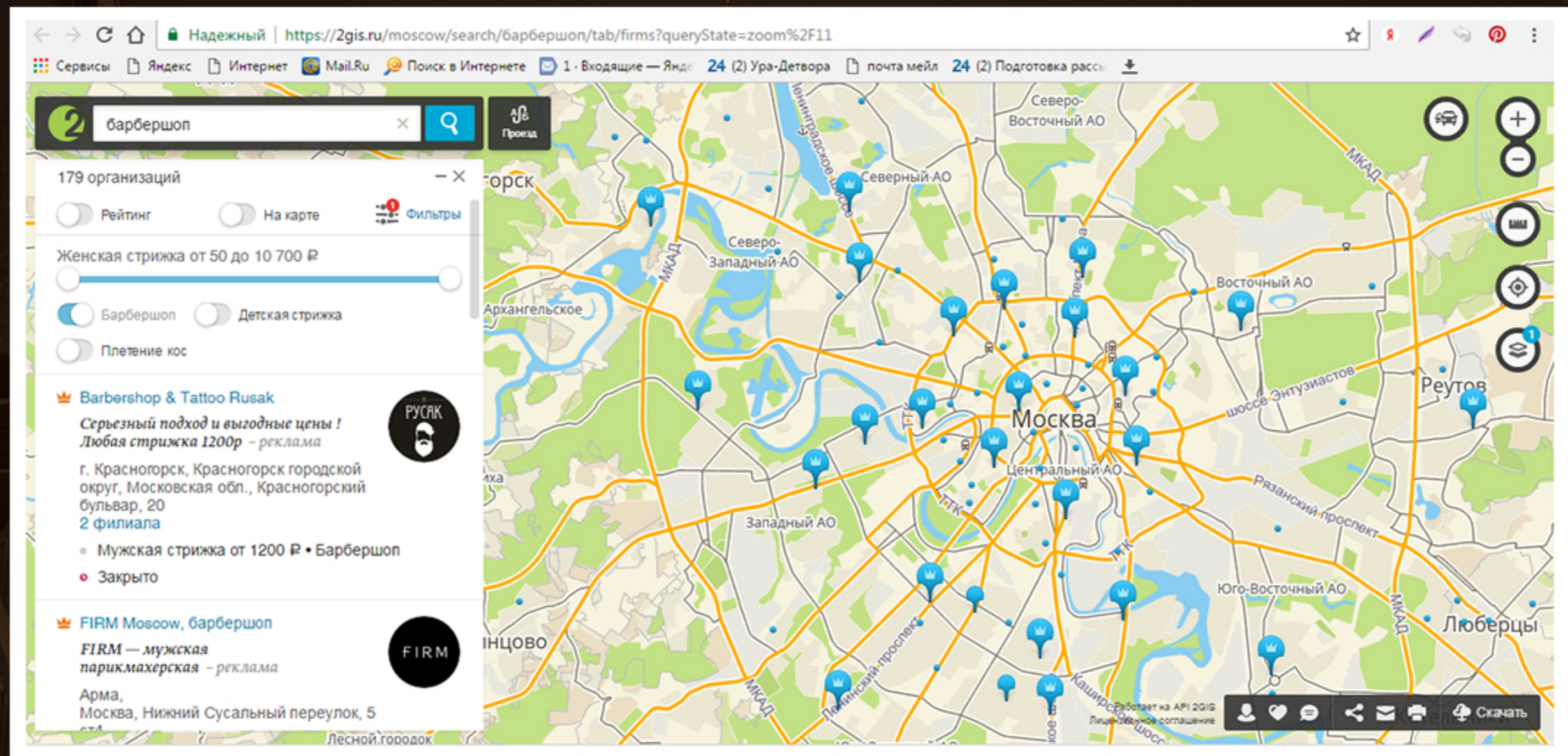


+7(903)688-79-90



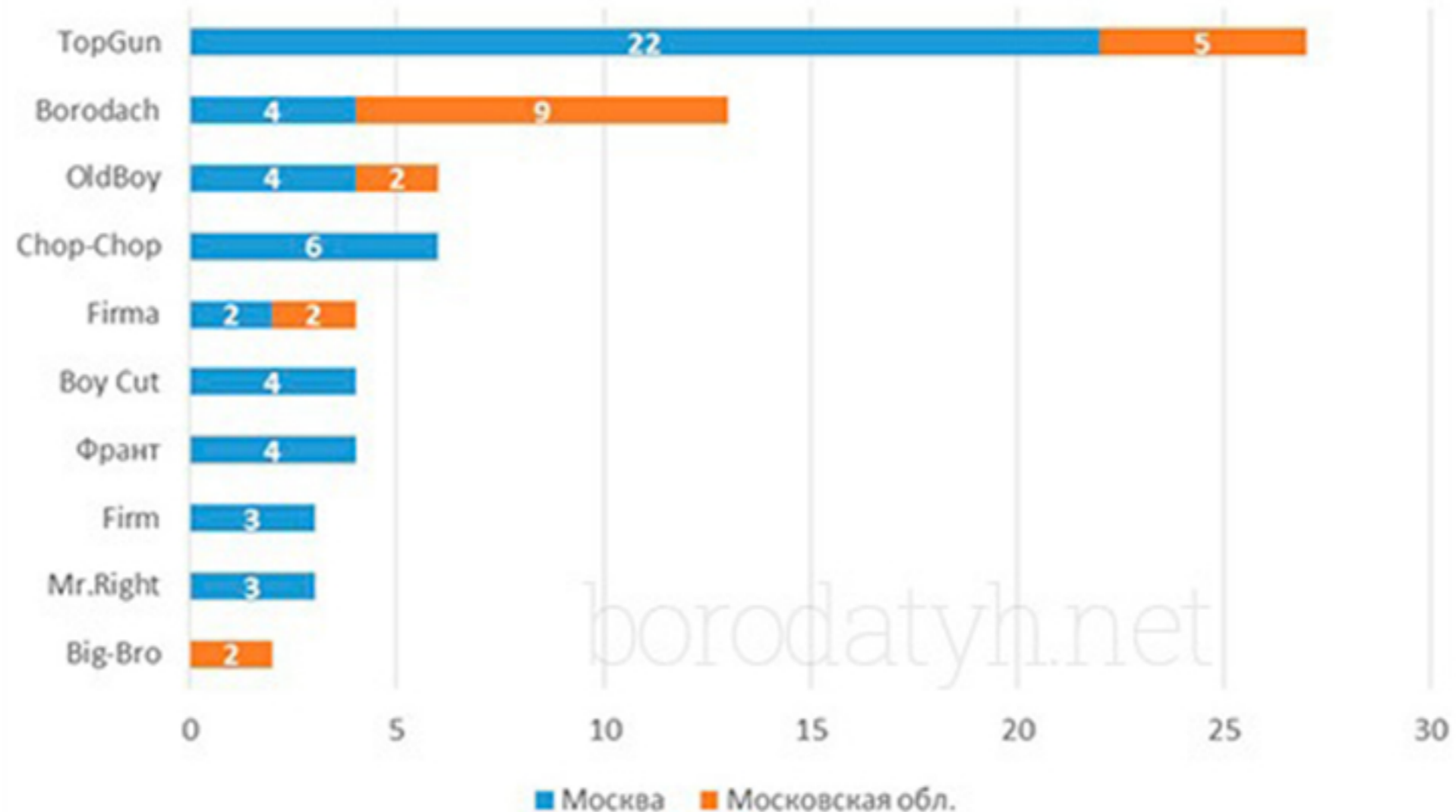
r.i.panfilov@mail.ru





Приложение к слайду №3 «Анализ рынка барбершопов Москвы»

Количество салонов в Москве и Московской области



Источник: <http://borodatyh.net/2017/01/17/berbershops-2016-rating/>

