

Б и з н е с - п л а н д л я и н в е с т о р а

Проект: Эстетическая косметология
«Diona_cosmetology»

1. Р е з ю м е п р о е к т а

Развитие современного косметологического центра в Алматы. Необходимые инвестиции: 20–50 млн. Срок окупаемости: 18–24 месяца.

2. О п и с а н и е к о м п а н и и

«Diona_cosmetology» – действующий косметологический центр в Алматы. Услуги: чистка, пилинг, HIFU, ботокс, губы, лечение акне, массаж лица, биоревитализация, мезотерапия, процедуры для волос. Команда: 2 администратора и 4 косметолога.

3. Р ы н о к и с п р о с

Казахстанский рынок косметологии растет на 10–15% в год. Алматы – крупнейший мегаполис с высокой концентрацией клиентов. Востребованы аппаратные и anti-age процедуры.

4. К о н к у р е н т н ы е п р е и м у щ е с т в а

- Действующая клиентская база. – Активные соцсети и реклама. – Сертифицированные препараты и квалифицированные специалисты.
- Индивидуальные программы ухода.

5. П л а н р а з в и т и я и и н в е с т и ц и и

- Расширение помещения или открытие второго филиала. – Закуп оборудования (лазеры, RF-лифтинг, HIFU). – Масштабный маркетинг. – Обучение специалистов. – Интерьер и брендинг.

6. Ф и н а н с о в а я м о д е л ь (п р и м е р)

Средний чек: 18 000 Клиентов в месяц: ~600 Выручка: ~10,8 млн Основные расходы: – Аренда: 700 000 – Коммунальные: 70 000 – Зарплаты: ~4,3 млн – Закуп препаратов: 1 млн – Реклама: 800 000 Чистая прибыль: 3,9–4,5 млн в месяц. Окупаемость: 18–24 месяца.

7. Предложение для инвестора

Варианты: – Долевое участие (20–30% прибыли). – Инвестиционный займ (20–30% годовых). – Комбинированная модель.

8. Риски и минимизация

– Конкуренция → усиленный маркетинг. – Сезонность спроса → акции и абонементы. – Законодательные изменения → полное соответствие стандартам СЭС.

9. Заключение

Инвестиции в «Diona_cosmetology» – это вложение в устойчивый рынок. Сочетание клиентской базы, команды и маркетинга гарантирует стабильный рост.