



Сеть студий красоты, сочетание
советского наследия и новейших
разработок.



Основатель компании: Коршунова Кристина

Миссия и философия проекта

Миссия:

Вдохновлены советским наследием, мы делаем качественные и доступные услуги массовыми, выбирая самые популярные направления.

Создаём патриотичный и узнаваемый бренд, при этом оказывая услуги на самом высоком уровне.

Формула:



Советская эстетика

Современные стандарты

Новый тип студии

Анализ Рынка: TAM, SAM, SOM

Мы анализируем общий рынок (TAM), доступный сегмент (SAM) и реально достижимую долю (SOM) для инвесторов.

1. TAM

Определение: Общий объем рынка для продукта или услуги.

- **Объем:** Мировой ~\$532 млрд (2024).
Российский ~200-250 млрд рублей (2023).
- **Темпы роста:** 4-6% ежегодно (Мировой и Российский).
- **Факторы:** Рост расходов на уход за собой

2. SAM

Определение: Часть TAM, которую компания может обслужить.

- **Объем:** Мировой ~\$150 млрд (комплексные услуги). Российский ~150-180 млрд рублей.
- **Сегменты роста:** Аппаратная косметология, инъекционные процедуры, уход.

3. SOM

Определение: Реалистичная доля SAM, которую компания может захватить.

- **Объем:** Мировой ~\$30-40 млрд. Российский ~15-30 млрд рублей (10-20% от SAM).
- **Факторы:** Масштабирование (франчайзинг), уникальность предложений.
- **Возможности:** Потенциал для сетевых салонов, фокус на крупные города.

Ключевые Выводы для Инвесторов

Рынок бьюти-услуг демонстрирует значительный рост. Наш проект фокусируется на стратегически важных сегментах SAM, используя уникальную концепцию для захвата доли SOM. Акцент на качестве, доступности и узнаваемости бренда обеспечит устойчивый рост.

Ключевые вызовы и проблемы современного Beauty рынка



Одинаковый сервис: клиенты уходят

- **Проблема:** Многие салоны предлагают универсальный сервис, игнорируя индивидуальные особенности клиентов.
- **Последствия для инвестора:** Это приводит к потере клиентов и недополученной прибыли.



Непонятный бренд и скучная обстановка

- **Проблема:** Большинство салонов лишены уникального стиля и запоминающегося бренда, что затрудняет эмоциональную связь с клиентами.
- **Последствия для инвестора:** Это увеличивает затраты на привлечение клиентов и снижает ценность бренда.



Трудности с развитием и слабые франшизы

- **Проблема:** Успешные салоны испытывают трудности при масштабировании из-за слабо налаженных процессов и недостаточной поддержки франшиз.
- **Последствия для инвестора:** Это ведет к ограниченному росту, высоким репутационным рискам и финансовым потерям.



Наше решение: НОВЫЙ СССР by Kristalex life



Яркий стиль

Ностальгический дизайн «НОВЫЙ СССР» вызывает эмоции и легко запоминается.



Полная поддержка

Мы предлагаем обучение, систему для работы с клиентами, приложение для клиентов, рекламные материалы и постоянную помощь.



Своя продукция

Мы производим товары Kristalex life: материалы для маникюра и средства по уходу. Это высокое качество, доступная цена и стабильные поставки.



Современные инструменты

У нас есть мобильное приложение для обучения мастеров, игровые элементы, программы для управления и тренинги для руководителей и администраторов.

Анализ конкурентов

Для определения нашего уникального места на рынке, мы провели сравнительный анализ ключевых конкурентов в сфере бьюти-индустрии.

Компания	Позиционирование	Целевая аудитория	Формат	Сильные стороны	Слабые стороны	География	Ценовой сегмент
НОВЫЙ СССР	Средний +, уникальность бренда, персонализированный подход	Женщины 16-65 лет, мужчины 30-50 лет, молодые	Собственные студии + франшиза, разнообразие услуг	Индивидуальность бренда, эмоциональная ценность, широкий спектр услуг	Меньше массовости, сложность в масштабировании	Начало в крупных городах, расширение через франшизу	Средний +, выше среднего
Точка Красоты	Массмаркет, доступные услуги, стандартный сервис	Женщины и мужчины среднего возраста, широкая аудитория	Большое количество салонов в крупных городах	Масштаб, известность, доступность	Меньше уникальности, массовость, стандартность	Москва, Санкт-Петербург, крупные города	Низкий и средний сегмент
Персона	Премиум сегмент, высококачественный сервис, имидж	Женщины 30-50 лет, ценящие качество и статус	Премиум студии, высококлассные услуги, разнообразие услуг	Премиум-услуги, сильный имидж	Высокий порог цен для клиента, ограниченная доступность	Москва, Санкт-Петербург, премиум-сегмент в крупных городах	Премиум, выше среднего
Нежно	Аппаратная косметология, узкая специализация	Женщины 25-45 лет, ищущие косметологические процедуры	Салон с узкой специализацией, косметология, эстетика	Нишевость, специализация на косметологии, маркетинг	Узкая специализация, ограниченный спектр услуг	Москва, сеть с фокусом на аппараты и эстетические процедуры	Средний +, в зависимости от процедуры

Бизнес-модель и формат студии "Новый СССР"

Наша бизнес-модель ориентирована на качественные услуги, личный подход и эффективную работу для высокой прибыли и быстрой окупаемости.

Концепция и формат студии

 Большой выбор услуг Предлагаем популярные услуги (маникюр, педикюр, уход за бровями) и комплексные процедуры для увеличения среднего чека.	 Удобная площадь Студия 40–80 м² с комфортным пространством и оптимизацией расходов для высокой прибыльности.	 Неповторимый бренд Уникальный бренд "Новый СССР" привлекает и удерживает постоянных клиентов, выделяясь на рынке.
---	---	--

Основные финансовые показатели

1.800.000₽	400.000₽	7-10	3.500.000₽
Примерный ежемесячный доход	Примерная ежемесячная прибыль	Срок, за который окупятся вложения	Необходимые вложения
Ожидаемый стабильный доход от услуг и товаров.	Высокая прибыль за счет эффективного управления расходами.	Быстрый возврат инвестиций.	Сумма для открытия: ремонт, оборудование, реклама.

Наши клиенты "Новый СССР":

Разные люди Женщины и мужчины 16-65+ лет, ценящие качественные услуги и приятную атмосферу.	Те, кто влияет на других Блогеры и известные люди для повышения узнаваемости и привлечения клиентов.	Предприниматели и занятые люди Клиенты, которые ценят личный подход, высокий сервис и готовы платить за качество.
---	--	---

Финансовая модель и ROI

Инвестиционное предложение для сети салонов "НОВЫЙ СССР":

15 млн ₽

Инвестиции

Необходимая сумма для быстрого роста

30%

Доля инвестора

В проекте "НОВЫЙ СССР"

Единоразовое вложение средств для ускоренного развития сети.

Ожидаемая прибыль формируется из следующих источников:

- **Прибыль собственных студий:** Доход от работы наших основных салонов.

28

Месяцев

Ожидаемый срок окупаемости вложений

6.5 млн ₽

Потенциальный доход

Инвестора за 3 года (43% ROI)

8

Студий

Планируется открыть к концу 2028 года

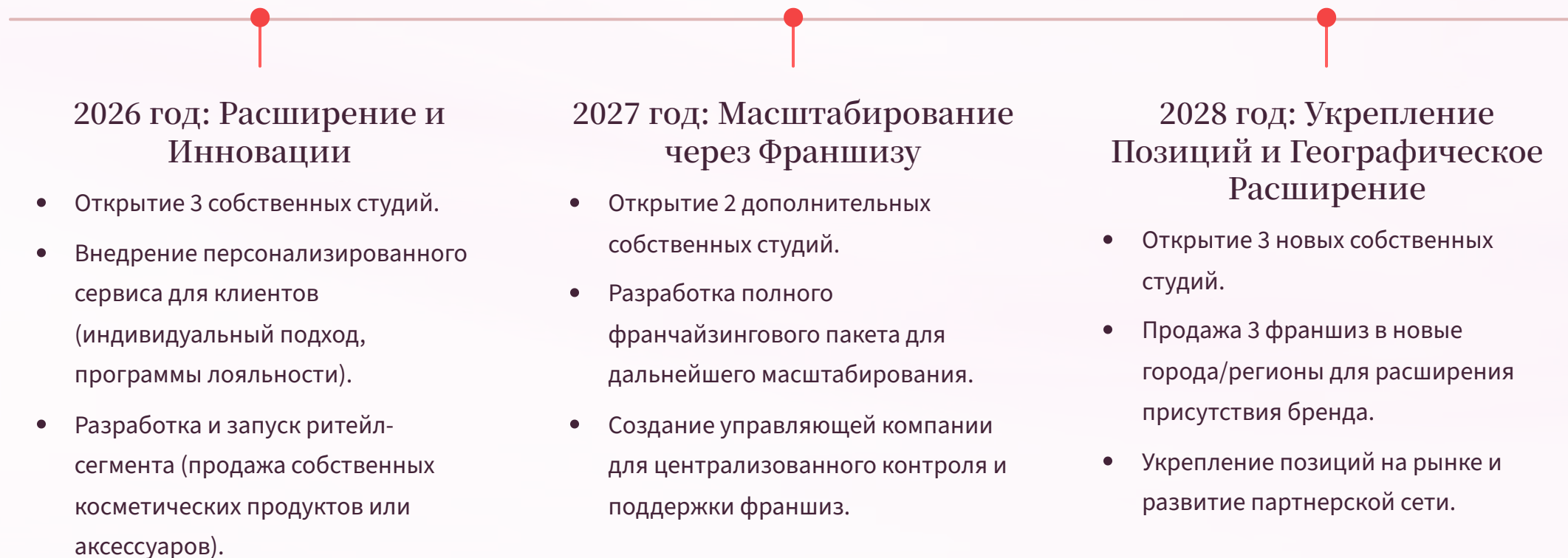
План использования средств: 15.000.000 ₹

Предлагаемый план использования инвестиций в размере 15 000 000 ₹ нацелен на ускоренное развитие сети салонов "НОВЫЙ СССР", охватывая ключевые направления для быстрого масштабирования и обеспечения стабильного роста и высокой окупаемости.

Категория	Описание	Сумма	%
Развитие сети	Открытие одной пилотной студии и двух новых полноценных точек (MVP) для расширения присутствия на рынке.	10 500 000	70%
Маркетинг	Комплексные мероприятия по продвижению бренда, привлечению новых клиентов и повышению узнаваемости сети.	3 000 000	20%
IT-сопровождение	Внедрение и поддержка программного обеспечения для управления бизнесом, оптимизации процессов и клиентского сервиса.	500 000	3%
Обучение	Создание и развитие внутренней академии, повышение квалификации персонала и стандартизация услуг.	500 000	3%
Резерв	Формирование финансовой подушки для покрытия непредвиденных расходов и обеспечения стабильной работы.	500 000	4%

Дорожная карта развития

Наша дорожная карта определяет ключевые этапы и стратегические цели развития сети студий красоты «Новый СССР» на ближайшие годы, обеспечивая четкое видение и измеримые результаты.



Команда

1

Коршунова Кристина - Основатель и CEO

- 12+ лет в индустрии красоты
- Создала действующий салон с выручкой 2 млн ₽/мес и свой бренд

2

Главный преподаватель академии и 15 преподавателей по России

- 10+ лет преподавательского опыта
- Сертифицированные тренера международного уровня

3

Ольга Кожуро - PR и маркетинг директор

- Член Союза пиарщиков России
- Опыт продвижения 50+ салонов красоты

4

IT-команда

- Разработали мобильное приложение для обучения
- Создали CRM-систему для салонов

5

Алексей Колыванов - Руководитель производства

- Запустил производство материалов Kristalex Life
- Обеспечивает качество продукции по ГОСТ

6

Яна Константинова - Эксперт по салонному бизнесу

- 8 лет опыта развития салонов красоты
- Консультант по обучению руководителей и администраторов

Что уже создано и работает

1

Действующий салон - Полностью рабочая точка с подтверждённой экономикой и стабильной выручкой 2 млн ₽/месяц

2

Профессиональная команда - Основатель, маркетологи, технолог, ИТ-специалист — все ключевые компетенции внутри

3

Собственная торговая марка - Полная линейка продукции под брендом: от профессиональных гелей до уходовой продукции

4

Мобильное приложение - Готовая платформа для обучения партнёров с возможностью адаптации под франчайзи

5

Контент-база и узнаваемость - Сильное присутствие в соцсетях, видеоконтент, лояльное комьюнити вокруг бренда

Ностальгия продаёт

Бренд «НОВЫЙ СССР» вызывает мощный эмоциональный отклик у аудитории 18-65 лет. Это не просто салон — это стиль жизни и сообщество.





Риски и как мы их нивелируем

Риск	Меры
Конкуренция	Уникальное позиционирование, патриотизм
Необученный персонал	Академия, наставничество, стандарты качества
Снижение спроса	CRM, работа с лояльностью, сервис
Операционные риски	Централизованное управление, стандартные процессы



Давайте создадим бьюти-империю вместе

Мы не просто запускаем сеть — мы строим движение, объединяя инновации и страсть к красоте

Если вы хотите быть не просто инвестором, а активным участником новой бизнес-эпохи с душой и амбициями, мы приглашаем вас к партнёрству.

Ваш вклад — это больше, чем инвестиции.

Присоединяйтесь к нам, чтобы воплотить в жизнь уникальную концепцию и занять лидирующие позиции на рынке красоты

Основатель компании: Коршунова Кристина 89851412236