

Herbolica

Мини презентация
План по развитию
Освоение ресурсов
Планируемый результат

Герболика основана в 2016 году.

Первые изделия - травяные мешочки для массажа.

Сейчас поставляем **70%** всех массажных мешочков от рынка в России.

Сейчас компания производит **300** наименований продукции
(**850** номенклатурных позиций) для СПА процедур

Массажные масла	Молочные ванны
Скрабы для тела	Эфирные масла
Гели для душа	Ароматические спреи
Арома диффузеры	Бальзамы для губ
Масла для лица	Одеколоны для полотенец
Массажные свечи	Травяные мешочки для массажа
Травяные запарки и фитосборы	Увлажняющие лосьоны для тела

Уникальность продукции в том, что мы делаем исключительно натуральную спа продукцию в коммерческих объемах с добавлением только чистых эфирных масел терапевтического класса.

Актуальность проекта заключается в том, что сейчас в России нет компании производителя, которая поставляет на рынок исключительно натуральную продукцию, как косметика Herbolica.

Миссия компании – закрывать любую потребность каждого СПА, санатория, отеля, бани, салонов эротического массажа, массажных школ, частных массажистов высококачественными и доступными расходными материалами для их услуг.

Win-win один из основных принципов компании на современном B2B рынке косметики.

Для реализации идеи необходимо вывести на рынок дополнительно 10 групп товаров (120 наименований продукции)

Что необходимо для реализации идеи

Расширение производства:

- Закупка технологического оборудования;
- Закупка сырья;
- Затраты на содержание технолога, рабочих;
- Сертификация продукции;
- Закуп первичной и вторичной упаковки для продукции;
- Затраты на аренду помещения и его содержания.

Расширения отдела продаж:

- Затраты на содержание менеджеров по продажам.

Открытия отдела пиар-маркетинга:

- Затраты на содержание пиар менеджера, маркетолога;
- Разработка и закупка POS материалов;
- Затраты на выездные презентации, проведение семинаров;
- Затраты на участия в выставках бьюти индустрии;
- Затраты на бьюти блогеров.

Открытие представительства в г. Москва:

- Затраты на содержание менеджеров по продажам;
- Затраты на содержание офиса и склада.

Простые цифры

В России примерно 1500 салонов красоты, не считая частных массажистов, бань, школ массажей, эротических салонов (которых только в Екатеринбурге около 40шт). Средний чек одного салона в месяц 20000руб.
Рентабельность 120-150%. Наши планы при согласовании всего пакета действий завоевать 50-60% от 1500 салонов по всей России. Соответственно оборот составит около 16-18млн.руб/мес., с валовой прибылью 10-11млн.руб/мес. Цифры ориентировочные.

Размер инвестиций:

- 1 этап - 3млн.руб (расширения отдела продаж, открытия отдела пиар-маркетинга)
- 2 этап – 4млн.руб (Расширения производства)
- 3 этап – 3млн.руб (расширения географии (открытия представительства в г. Москва).

Объем инвестирования – 10 млн руб.
Предлагаемая доля инвестора - от 15%
Окупаемость – 12-18 месяцев.

Я считаю, что бизнес по производству косметики стабильный, потому что, уже более 1000 лет люди пользуются косметикой, и я думаю в ближайшие 200 - 300 лет ничего не изменится...

Сухие цифры, руб.

	Торговый оборот	Валовая прибыль	Чистая прибыль
2022г.	8 183 351	4 792 750	2 950 650
2023г.	10 596 604	5 747 829	3 742 067
2024г.	15 099 824	7 945 845	5 942 000

Планы продаж, млн.руб.

Месяц	Оборот	Вал.прибыль	Затраты	Прочие расходы	Зарплата	Реклама	Годовой налог	Чист.прибыль
сен.25	2,52	1,512	0,0252	0,25	0,4	0,15	0,1512	0,53
окт.25	3,2	1,92	0,25	0,32	0,52	0,19	0,192	0,45
ноя.25	3,65	2,19	0,25	0,37	0,52	0,22	0,219	0,62
дек.25	4,6	2,76	0,25	0,46	0,52	0,28	0,276	0,98
январ.26	5,5	3,3	0,25	0,55	0,7	0,33	0,33	1,14
фев.26	5,1	3,06	0,25	0,51	0,7	0,31	0,306	0,99
мар.26	6,3	3,78	0,25	0,63	0,7	0,38	0,378	1,44
апр.26	6,8	4,08	0,25	0,68	0,7	0,41	0,408	1,63
май.26	5,9	3,54	0,25	0,59	0,7	0,35	0,354	1,29
июн.26	5	3	0,25	0,50	0,7	0,30	0,3	0,95
июл.26	5	3	0,25	0,50	0,7	0,30	0,3	0,95
авг.26	5	3	0,25	0,50	0,95	0,30	0,3	0,70
сен.26	7	4,2	0,25	0,70	0,95	0,42	0,42	1,46
окт.26	7,5	4,5	0,25	0,75	0,95	0,45	0,45	1,65
ноя.26	8,2	4,92	0,25	0,82	0,95	0,49	0,492	1,92
дек.26	8,9	5,34	0,25	0,89	0,95	0,53	0,534	2,18
январ.27	12,5	7,5	0,25	1,00	1	0,75	0,75	3,75

ООО «Герболика»

ИНН 6678074836. Юридический и фактический адрес: 620024, г. Екатеринбург, ул. Новостроя, стр.1А, пом.4

Директор Сибиряков Павел Валерьевич

**На производстве в компании Герболика
используются эфирные масла, экстракты и абсолю Moksha!**

Компания Moksha основана в 2005 году в Австрии, в городе Линце, штаб-квартира находится в Нью-Дели, Индия.

Компания производит и поставляет лучшие мировые масла, олеорезины специй, экстракты трав, цветочные гидрозоли, абсолю и другие натуральные продукты. Компания Moksha Lifestyle Products в настоящее время является ведущим мировым поставщиком 100% чистых эфирных масел терапевтического качества и других экстрактов по всему миру.

ООО «Герболика» является единственным авторизованным партнером Moksha Lifestyle Products, LLC на территории РФ

