**Бизнес-план для косметолога-эстетиста с использованием аппарата «Комбинер»**

**1. Введение**

Цель данного бизнес-плана — интеграция инновационного косметологического аппарата «Комбинер» в практику самозанятого косметолога-эстетиста, уже арендующего помещение и работающего без наемных сотрудников. Аппарат «Комбинер» предлагает уникальные возможности для расширения спектра услуг и повышения конкурентоспособности на рынке.

**2. Описание аппарата «Комбинер»**

Аппарат «Комбинер» — это функционально-аналитический центр, предоставляющий следующие возможности:

* **Анализ состояния кожи** с рекомендациями по выбору окси-комплектов.
* **Насыщение кожи активными веществами и кислородом** с механическим пилингом.
* **RF-лифтинг** с автоматическим поддержанием температуры.
* **Фонофорез**.
* **Биомеханическая стимуляция** (вибромассаж с регулируемой интенсивностью).

**Стоимость аппарата:** 89 000 рублей. **Гарантия:** 2 года с постгарантийным обслуживанием.

**3. Расходные материалы**

Для работы с аппаратом требуются окси-комплекты, стоимостью 3 000 рублей за упаковку из 6 комплектов (по одному на процедуру). Себестоимость одной процедуры составляет около 1 000 рублей. Окси-комплекты можно комбинировать для достижения различных эффектов:

* **OXY KIT Balance:** глубокое очищение, профилактика воспалений, борьба с акне.
* **OXY KIT Detox:** детоксикация кожи, восстановление защитного барьера, выравнивание тона.
* **OXY KIT Glam:** тонизация, сияние кожи, укрепление сосудов.
* **OXY KIT Hydrate:** глубокое увлажнение сухой и увядающей кожи.
* **OXY KIT Illuminate:** борьба с гиперпигментацией, осветление тона кожи.
* **OXY KIT Retouch:** антивозрастной эффект, устранение мелких морщин.
* **OXY KIT Revive:** ревитализация, улучшение структуры кожи.

Дополнительно используется контактный гель для RF-лифтинга стоимостью 400 рублей, которого хватает на 20 процедур.

**4. Целевая аудитория**

* Женщины и мужчины в возрасте 25–55 лет, стремящиеся к улучшению состояния кожи.
* Лица с проблемной кожей, ищущие эффективные решения.
* Клиенты, заинтересованные в инновационных и комплексных косметологических процедурах.

**5. Маркетинговая стратегия**

Для успешного продвижения услуг с использованием аппарата «Комбинер» рекомендуется следующая маркетинговая стратегия:

* **Социальные сети:**
	+ Создание и активное ведение профессиональных аккаунтов в Instagram, Facebook и «ВКонтакте».
	+ Публикация контента, демонстрирующего результаты процедур, отзывы клиентов и информацию об инновационных возможностях аппарата.
	+ Проведение прямых эфиров с демонстрацией работы аппарата и ответами на вопросы подписчиков.
	+ Использование таргетированной рекламы для привлечения новой аудитории.
* **Сарафанное радио:**
	+ Мотивация довольных клиентов рекомендовать услуги своим знакомым через систему скидок или бонусов.
	+ Организация дней открытых дверей или мастер-классов для демонстрации возможностей аппарата «Комбинер».
* **Партнерства:**
	+ Сотрудничество с местными фитнес-центрами, спа-салонами и другими организациями для взаимного продвижения услуг.

**6. Финансовый план**

* **Инвестиции:**
	+ Приобретение аппарата «Комбинер»: 89 000 рублей.
	+ Закупка окси-комплектов: 15 000 рублей (5 упаковок).
	+ Маркетинговые расходы: 20 000 рублей.
	+ **Итого:** 124 000 рублей.
* **Операционные расходы (в месяц):**
	+ Аренда помещения: уже учтена.
	+ Закупка расходных материалов: 20 000 рублей.
	+ Коммунальные услуги: 5 000 рублей.
	+ Маркетинг и реклама: 10 000 рублей.
	+ **Итого:** 35 000 рублей.
* **Доходы:**
	+ Средняя стоимость одной процедуры: 3 000 рублей.
	+ Количество процедур в день: 3.
	+ Ежедневная выручка: 9 000 рублей.
	+ Ежемесячная выручка (22 рабочих дня): 198 000 рублей.
* **Прибыль:**
	+ Ежемесячная прибыль: 198 000 рублей (выручка) – 35 000 рублей (расходы) = 163 000 рублей.
	+ Срок окупаемости: 124 000 рублей (инвестиции) / 163 000 рублей (ежемесячная прибыль) ≈ 0,76 месяца.

**7. Риски и их минимизация**

* **Низкий спрос на новые услуги:**
	+ Проведение предварительных маркетинговых исследований.
	+ Активное информирование клиентов об уникальных преимуществах аппарата «Комбинер».
* **Высокая конкуренция:**
	+ Предоставление уникальных услуг с использованием инновационного оборудования.
	+ Постоянное повышение квалификации и профессионализма.

**8. Заключение**

Интеграция аппарата «Комбинер» в практику самозанятого косметолога-эстетиста позволит значительно расширить спектр предоставляемых услуг, повысить их качество и эффективность. При грамотной маркетинговой стратегии и акценте на инновационность предлагаемых процедур, успех и рост клиентской базы гарантированы.