



SAHAR & VOSK

**МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕТЬ
СТУДИЙ ДОСТУПНОЙ
ДЕПИЛЯЦИИ**

Презентация для партнёров



КРУПНЕЙШАЯ СЕТЬ В СФЕРЕ УДАЛЕНИЯ ВОЛОС

7 стран

11 собственных салонов

100+ студий партнёров в городах РФ и СНГ



Цифры
на 1.09.2019

ИЗ ЧЕГО СОСТОИТ SAHAR&VOSK

Собственные
салоны

Салоны
партнёров

Собственный
бренд косметики
SV lab

Академия
SAHAR&VOSK



SV LAB Паста ультра мягкая
для шугаринга, 330 гр.

450 руб.

В наличии

Купить

[Подробнее о товаре](#)



Sahara Prof (Сахара) Паста
ультра мягкая для шугаринга
1500 гр

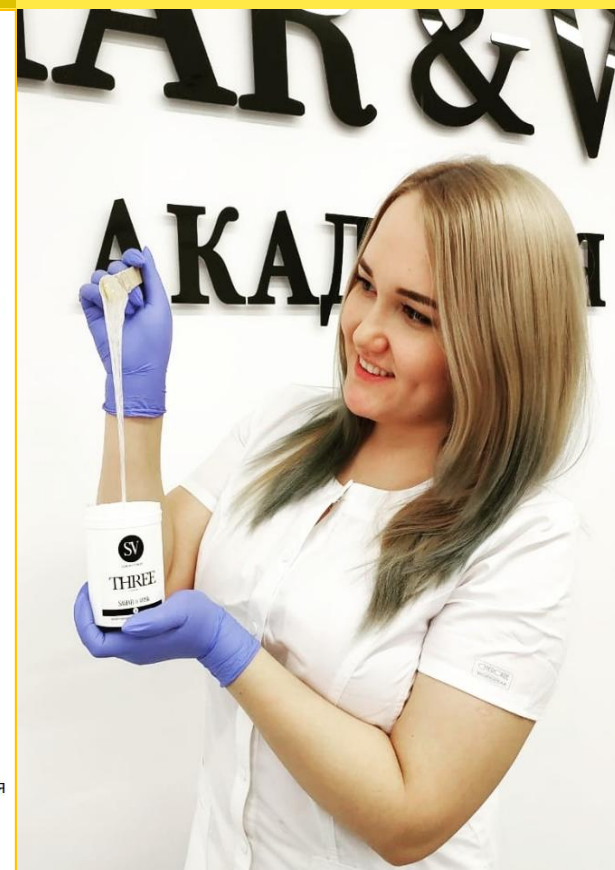


SV LAB Паста мягкая для
шугаринга, 800 гр.

1 000 руб.



SV LAB Паста ультра мягкая
для шугаринга, 800 гр.



ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ

Открытие 1-го
салона в Уфе
Февраль

Победа
на международном
чемпионате по эпиляции
Ноябрь

Запуск
франчайзинга
Декабрь

70+
салонов
в 6 странах
Декабрь

2016

2017

2018

2019

Открытие
2-го салона
Октябрь

4 салона
в Уфе
Май

5 салонов в Уфе,
7 франчайзи
Август

100+
франчайзи
в 7 странах
Сентябрь

12
салонов



За 6 месяцев

70
салонов



Еще 6 месяцев

100
салонов

ВЫРУЧКА СЕТИ

млн руб.

Динамика роста
и прогноз на 3 года

На чём мы
зарабатываем?



ВЫРУЧКА САЛОНА В МЕСЯЦ

Средняя
выручка
ТОП-30
салонов

558 тыс.
руб.

Алматы

1 180 070 руб.

С. Петербург

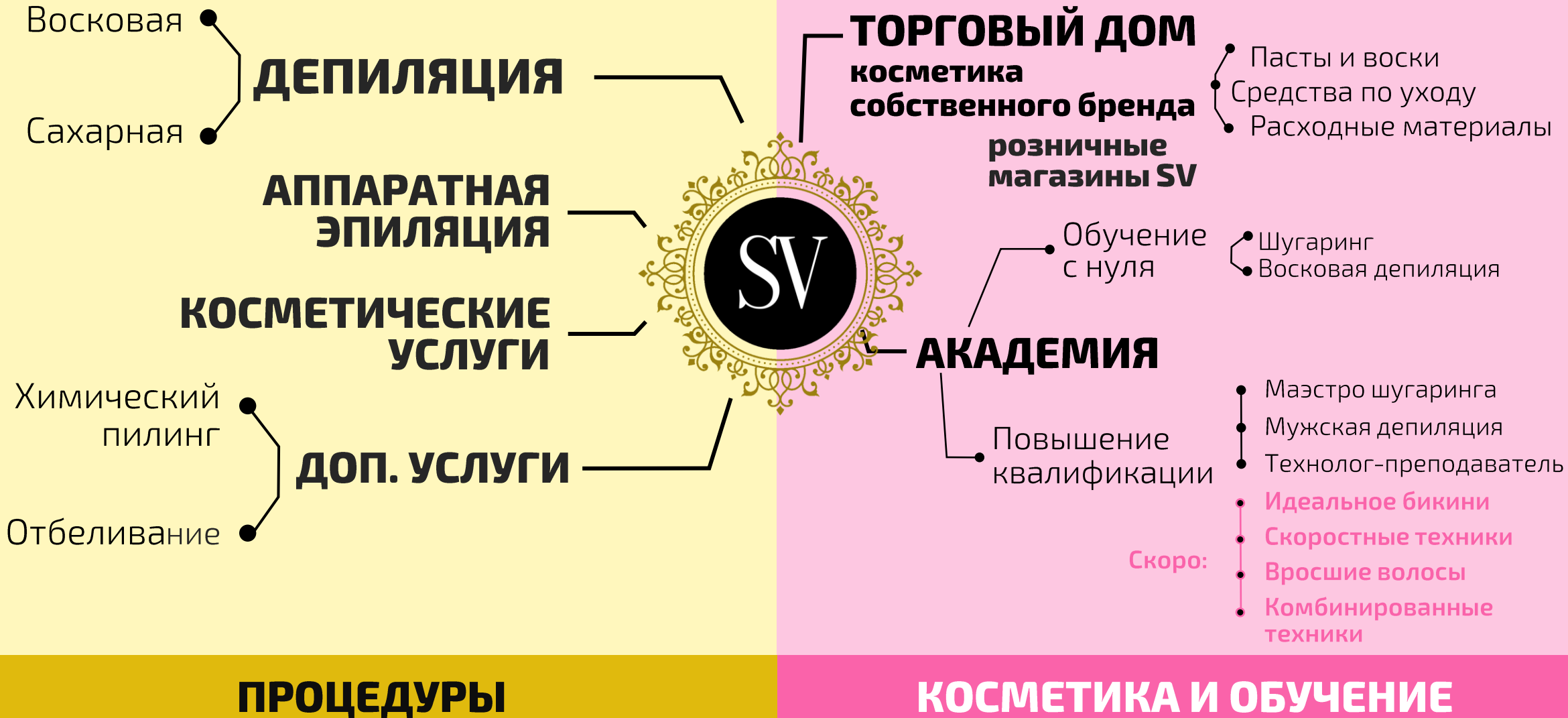
ТОП-3 **1 134 463** руб.

Москва

1 049 151 руб.

Данные на июль 2020 г.

КАНАЛЫ МОНЕТИЗАЦИИ



Член международного
бизнес-сообщества
предпринимателей

Владелец собственного
салона красоты,
обучающего центра
и розничного магазина

Официальный
дистрибьютор
косметики под
собственным брендом

ПАРТНЁР SAHAR & VOSK —

ЛИДЕР
В СВОЁМ
ГОРОДЕ



Про Основателя
и команду





Основатель SAHAR&VOSK

Альбина Назарова



С нуля за 3,5 года создала крупнейшую в СНГ сеть студий в сегменте удаления волос



Основатель бренда косметики SV laboratories



Победитель в номинации «Франчайзинг» конкурса Деловые женщины России



Спикер бизнес-конференций по всему миру



Победитель в номинации «Франчайзинг» Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России 2018»

СТАНЬТЕ ПАРТНЁРОМ-ФРАНЧАЙЗИ КРУПНЕЙШЕЙ СЕТИ СТУДИЙ ДЕПИЛЯЦИИ

от **100** до **350**
тыс. руб.

Паушальный взнос*

0-15
тыс. руб

Роялти

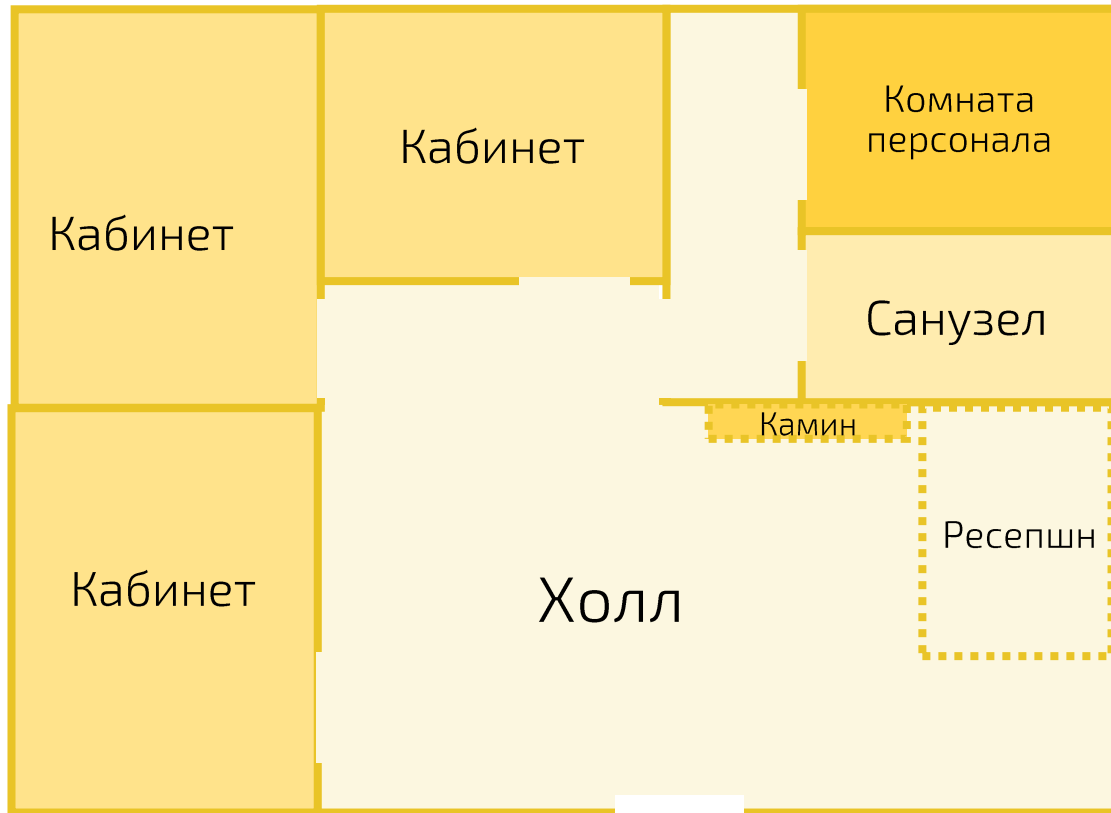
от **350**
тыс. руб.

Стартовые вложения*



*зависит от численности населения вашего города и планировки помещения

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ



Мы выполним инженерный проект
вашей первой студии **бесплатно**



35-60 м. кв. площадь



Парковка рядом



Хорошая проходимость



Большие окна

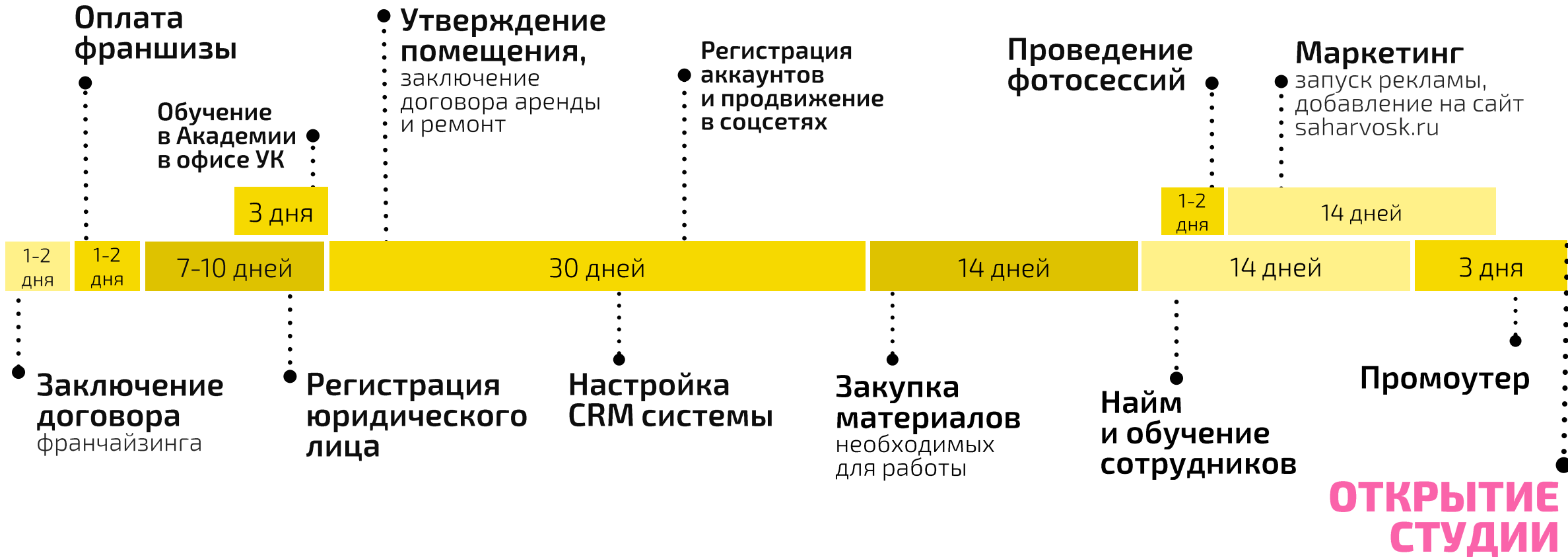


Сан.узел



Кондиционер

МЕХАНИКА ЗАПУСКА СТУДИИ



ОТКРЫТИЕ СТУДИИ

*Указана максимальная длительность этапа

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Расчётный срок окупаемости **от 6 до 11 месяцев**
при достижении базовых показателей



Первоначальные вложения Стандарт	Сумма, руб.
Паушальный взнос	350 000
Аренда помещения	120 000
Ремонт и проведение коммуникаций*	306 000
Закупка техники*	377 950
Закупка мебели*	119 205
Закупка предметов интерьера*	35 794
Расшифровка оборудования для сотрудников	21 500
Закупка расходных материалов и инструментов	63 800
Закупка форменной одежды и аксессуаров	7 500
Расходы на маркетинг*	75 940
ИТОГО:	1 477 689

Показатель	1-ый год												Итого 1 год ПЛАН
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Количество клиентов в месяц	210	330	390	360	450	540	510	540	600	570	540	570	5 610
Доля повторных клиентов		50%	55%	60%	65%	70%	65%	70%	75%	75%	80%	85%	68%
Количество повторных клиентов		105	182	234	234	315	351	357	405	450	456	459	3 548
Количество новых клиентов		225	209	126	216	225	159	183	195	120	84	111	1 853
Среднее количество клиентов в день	7	11	13	12	15	18	17	18	20	19	18	19	14
ДОХОДЫ	346 500	544 500	643 500	594 000	742 500	891 000	841 500	891 000	990 000	940 500	891 000	940 500	9 256 500
Доходы от продажи косметики	10 500	16 500	19 500	18 000	22 500	27 000	25 500	27 000	30 000	28 500	27 000	28 500	280 500
Доходы от оказания услуг	336 000	528 000	624 000	576 000	720 000	864 000	816 000	864 000	960 000	912 000	864 000	912 000	8 976 000
РАСХОДЫ	247 196	467 315	495 176	475 836	570 575	624 507	582 786	635 307	661 962	599 616	610 107	634 685	6 605 066
Роялти	0	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	165 000
Аренда	0	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	60 000	660 000
Расходы на бухгалтерское обслуживание	2 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	35 000
Коммунальные услуги	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000
Уборка помещения	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	72 000
Расходы на закупку материалов	0	27 225	32 175	29 700	37 125	44 550	42 075	44 550	49 500	47 025	44 550	47 025	445 500
Расходы на закупку хоз. товаров	0	5 445	6 435	5 940	7 425	8 910	8 415	8 910	9 900	9 405	8 910	9 405	89 100
Охрана, КKM, Yclients	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000
Расходы на связь	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
Маркетинг (Таргет, Контекст, СММ)	67 500	62 500	37 800	64 800	67 500	47 700	54 900	58 500	36 000	25 200	33 300	33 300	589 050
Расходы на лояльность	0	27 225	32 175	29 700	37 125	44 550	42 075	44 550	49 500	47 025	44 550	47 025	445 500
ФОТ	151 275	234 188	271 313	237 900	308 438	364 125	324 525	364 125	401 250	359 175	364 125	382 688	3 763 125
Фот Администраторов	30 000	43 613	46 088	30 000	48 563	52 275	30 000	52 275	54 750	30 000	52 275	53 513	523 350
Фот Мастеров	121 275	190 575	225 225	207 900	259 875	311 850	294 525	311 850	346 500	329 175	311 850	329 175	3 239 775
Фот с % продажи косметики	525	825	975	900	1 125	1 350	1 275	1 350	1 500	1 425	1 350	1 425	14 025
Налог на зарплату	3 456	6 912	10 368	3 456	6 912	6 912	3 456	6 912	6 912	3 456	6 912	6 912	72 576
Комиссия за ведение счета	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	18 000
Комиссия за зачисление средств по эквайрингу	3 465	5 445	6 435	5 940	7 425	8 910	8 415	8 910	9 900	9 405	8 910	9 405	92 565
EBITDA	99 304	77 186	148 325	118 164	171 926	266 493	258 714	255 693	328 038	340 884	280 893	305 816	2 651 434
Налог	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000	60 000
Амортизация	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
Чистая прибыль	92 304	70 186	141 325	111 164	164 926	259 493	251 714	248 693	321 038	333 884	273 893	298 816	2 567 434

ОКУПАЕМОСТЬ И ПРИБЫЛЬ

1

мес.

Выход на точку
безубыточности

6-11

мес.

Возврат
инвестиций

2 200 000

руб.

чистая прибыль
в первый год работы

Время	Сотрудник	Услуга
12:30	Шугаринг Подмышечные впадины Ж	Шугаринг Подмышечные впадины Ж
13:00	Ваксинг Бикини глубокое Ж	Ваксинг Бикини глубокое Ж
13:30	Шугаринг Бикини глубокое Ж	Шугаринг Бикини глубокое Ж
14:00	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж
14:30	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж
15:00	Шугаринг Бикини глубокое Ж	Шугаринг Бикини глубокое Ж
15:30	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж
16:00	Шугаринг Бикини глубокое Ж	Шугаринг Бикини глубокое Ж
16:30	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж
17:00	Шугаринг Бикини глубокое Ж	Шугаринг Бикини глубокое Ж
17:30	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж
18:00	Шугаринг Бикини глубокое Ж	Шугаринг Бикини глубокое Ж
18:30	Ваксинг Ноги до колен Ж	Ваксинг Ноги до колен Ж

ПРИМЕРЫ РЕЗУЛЬТАТОВ ПАРТНЁРОВ

Стерлитамак

Через 7 месяцев
после открытия
сделали выручку
563 000 ₹



Аделя Жигалова
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Стерлитамак

Балашиха

За 3 дня
в 1-ю неделю
выручка
46 200 ₹



Антон Шледнев
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Балашиха

С. Петербург

За 4 месяца
обслужили
2 242 клиента



Никита Дубовец
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. С.Петербург

Красногорск

За 14 дней до
открытия студии
выручка 300 000₹
(на предпродажах
абонементов)



Алиса Рамонова
Партнёр SAHAR&VOSK
в г. Красногорск

ПОЧЕМУ МЫ ДОСТИГНЕМ **ВЫСОКИХ** ПОКАЗАТЕЛЕЙ?

ФАКТОРЫ УСПЕХА

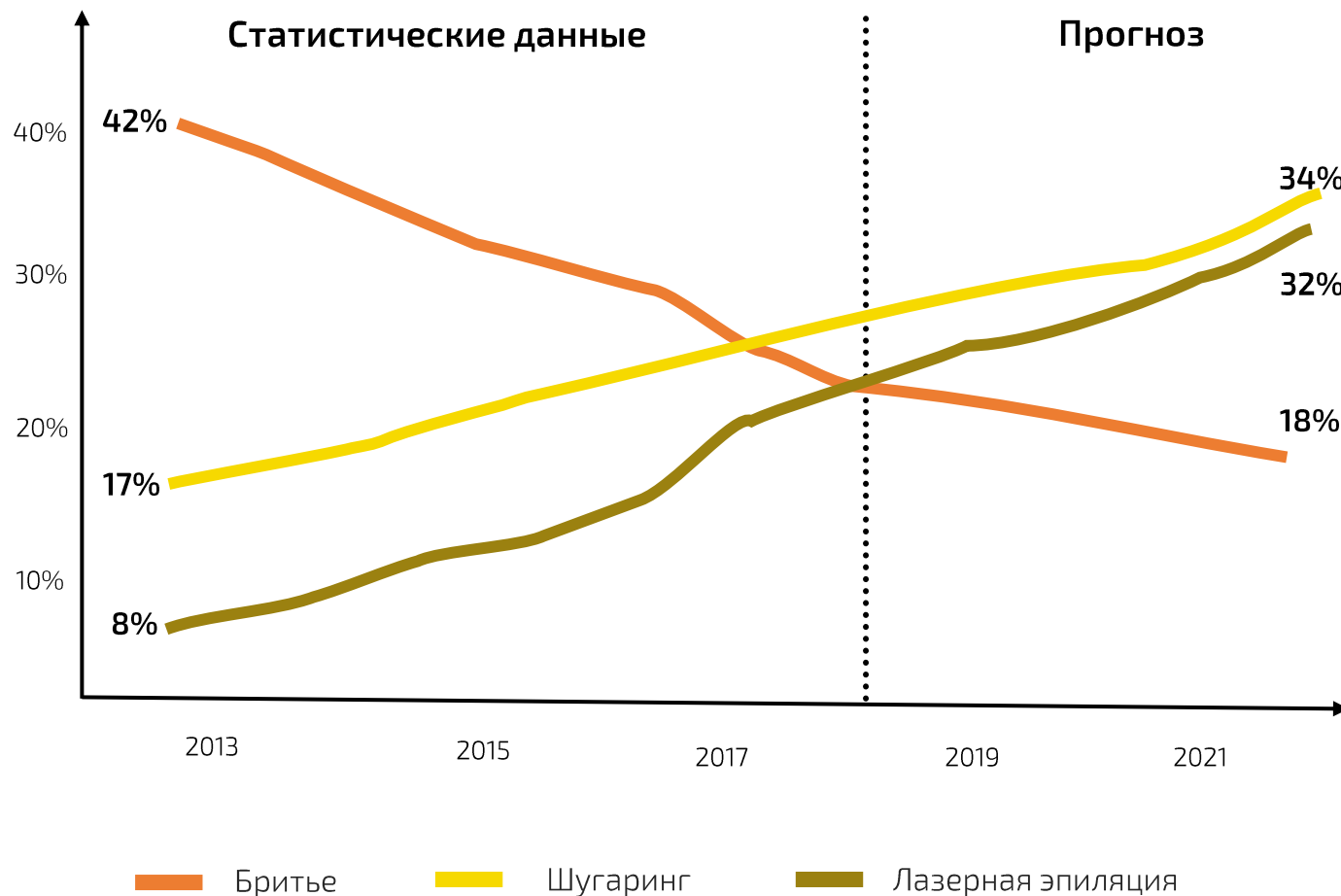
1. Растущий рынок
2. Сильный бренд
3. Большой охват соцсетей
4. Широкая целевая аудитория
5. Собственный бренд косметики
6. Сильная управляющая компания
7. Продуманная система обучения
8. Сообщество партнёров



РЫНОК КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ — ОДИН ИЗ САМЫХ БЫСТРОРАСТУЩИХ

20-21% в год —
прогноз роста рынка
эстетической медицины
до 2023 года по данным
исследования компании
«Мерц Фарма»

ДИНАМИКА РЫНКА



Доля рынка
шугаринга
и лазерной
эпиляции
растёт

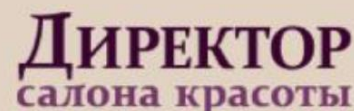
54%

2018 факт

66%

2019 прогноз

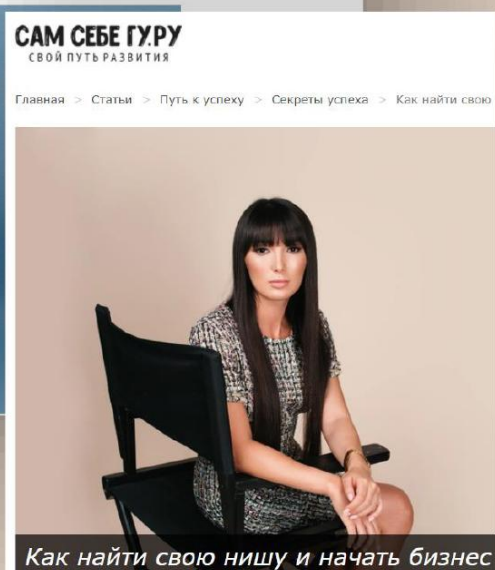
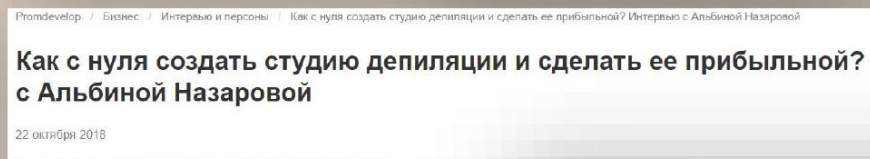
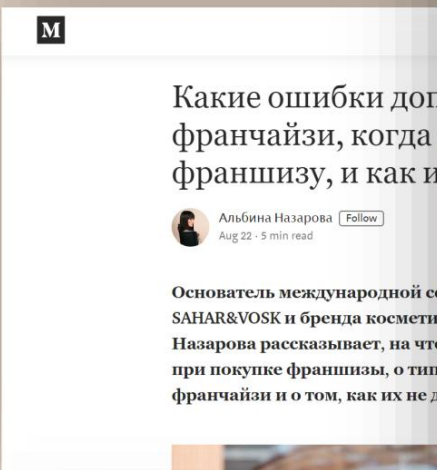
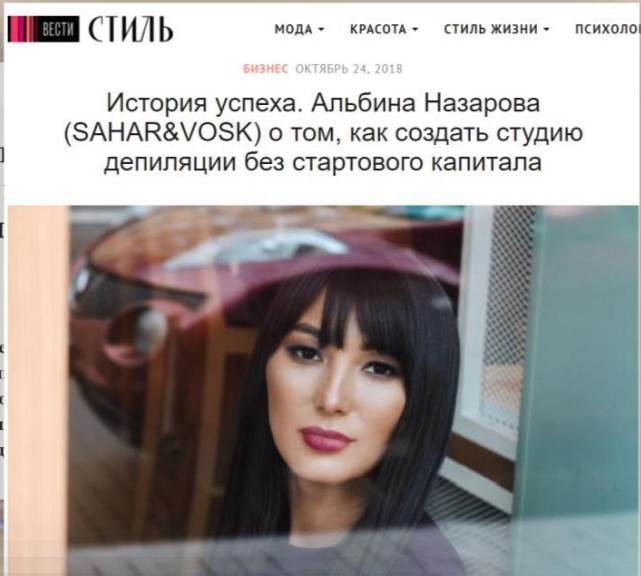
Обо мне пишут ведущие издания



Reconomica



PETRUSHKA
*** ONLINE ***



ВЫСТУПЛЕНИЯ И КОНФЕРЕНЦИИ

A woman in a blue polka-dot dress is standing at a podium on a stage, speaking into a microphone. The stage is lit with blue light, and the background is dark. There are some tables and chairs visible in the background.

40

выступлений
за 5 месяцев

АУДИТОРИЯ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Альбина Назарова
была в сети 15 минут назад

Сообщение

сеть студий d saharvosk.ru

7 542 друга

4 919 подписчик

Город: Москва

Показать инфо

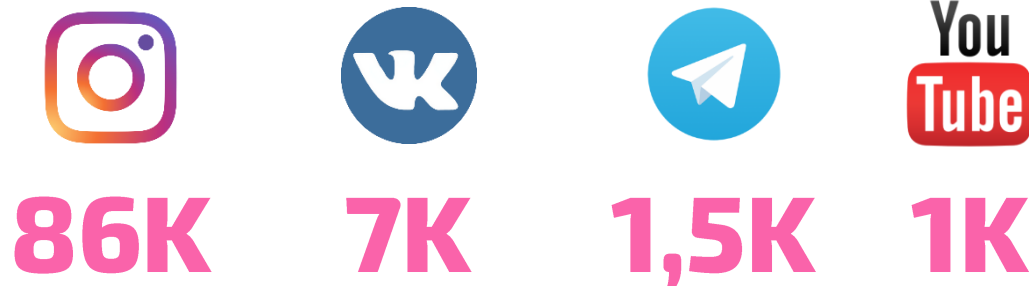
nazarovaalbina

489 публика... 59,6 т... 355 подписки

Подписаться

Назарова Альбина
Предприниматель
📍основатель Международной сети салонов SAHAR&VOSK @franch_saharvosk
📍основатель косметики «SV lab»
📍академия @akademiya_saharvosk
📍завидная невеста saharvosk.ru/
Комсомольская 105, Ufa, Russia 450057

YouTube Форум Интервью Моя статья Стар



95 500 ЧЕЛОВЕК
суммарная аудитория
Альбины Назаровой
в соцсетях



У нас есть миссия:
МЫ ДЕЛАЕМ
ЛЮДЕЙ
СЧАСТЛИВЫМИ

Даём женщинам уверенность
в себе, **помогаем** поддерживать
эстетику и красоту
женского тела

ШИРОКАЯ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Женщины и мужчины **от 14 до 60 лет**,
следящие за собой и своим телом

Студентки

Офисные
работники

Мамы
в декрете

Девочки-
подростки

Спортсмены

Бизнесмены
и
бизнес-леди

ПОТОМУ ЧТО

Доступные
цены

Удобное
время и
расположение

Есть детские
зоны

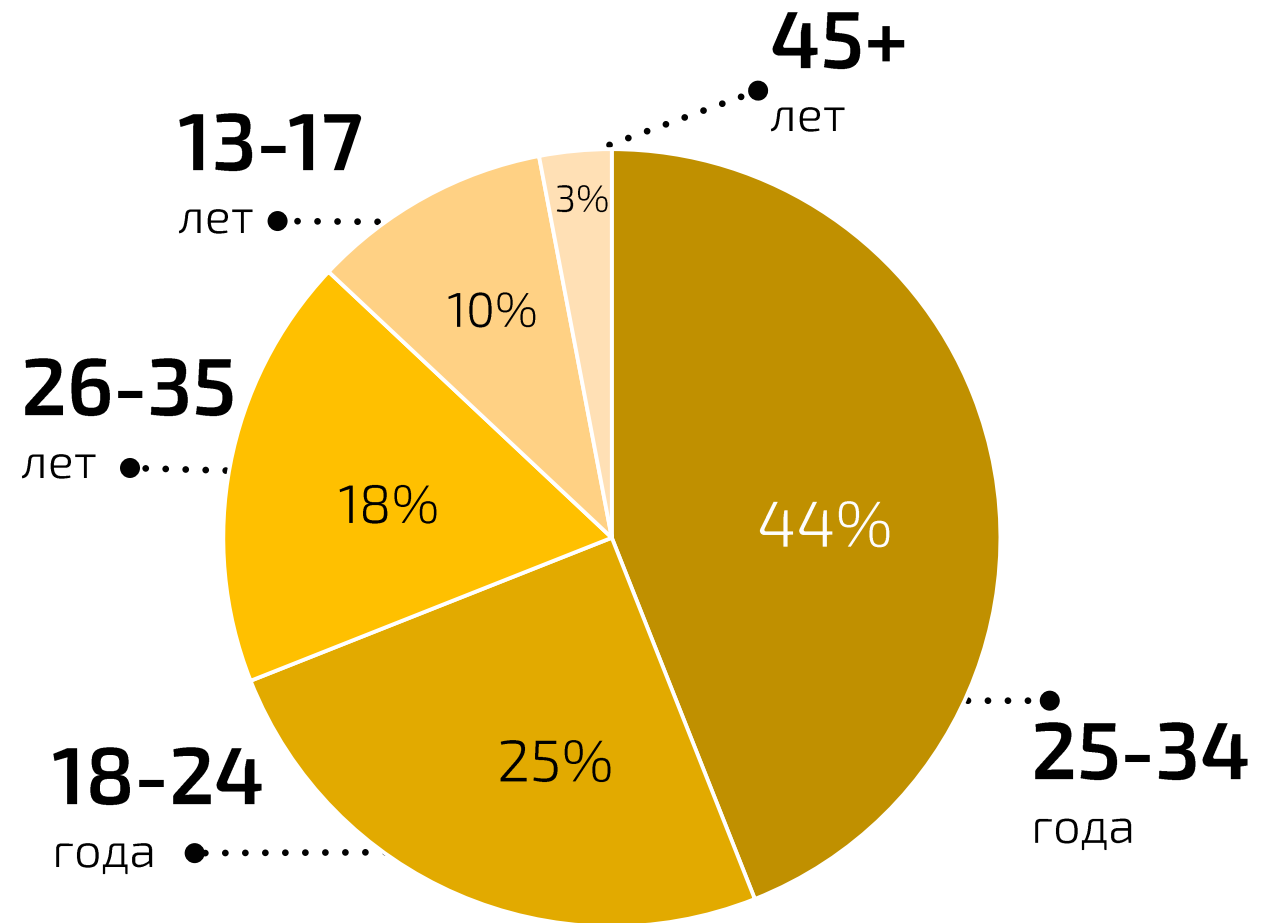
Вежливый
персонал

Делаем
быстро,
удобная
запись

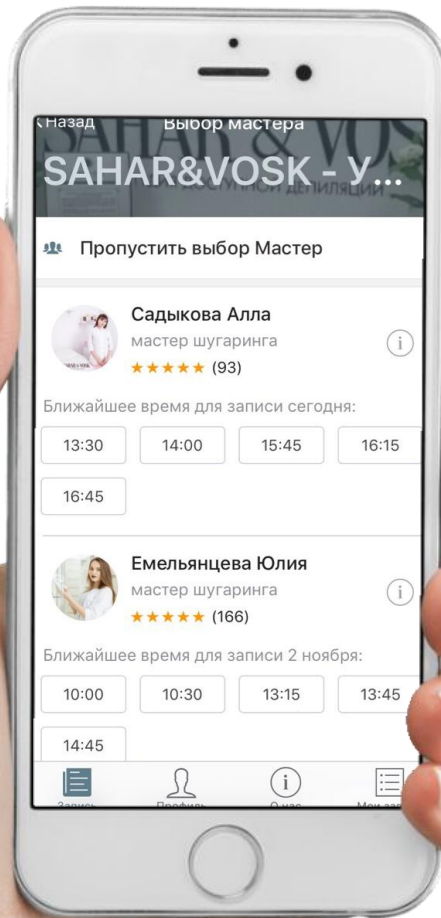
Высокий
уровень
сервиса
и стильные
студии



НАШИ КЛИЕНТЫ



УДОБНО ЗАПИСАТЬСЯ



На сайте

saharvosk.ru

каждого города или
в мобильном
приложении

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

**ПОДДЕРЖИВАЕТ ПАРТНЁРОВ
НА ВСЕХ ЭТАПАХ**

Вместе с вами проходим путь
от выбора помещения до выхода
на плановые показатели

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ

 — отвечает Управляющая Компания

 — отвечает Партнёр

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Управленческая
аналитика

Бухгалтерия

Юр. вопросы

ИНФРАСТРУКТУРА

Помещение

Оборудование

Локация

Инж. планы

Ремонт

Расходные
материалы

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ

Найм

Стандарты
продукта

Обучение

Контроль качества

Повышение
квалификации

Поддержка
клиентов

МАРКЕТИНГ И ПРОДАЖИ

План
продаж

Федеральный маркетинг

Дизайн

Медиа-планир.

Трафик

Цены

Локальный маркетинг

Дизайн

Медиа-планир.

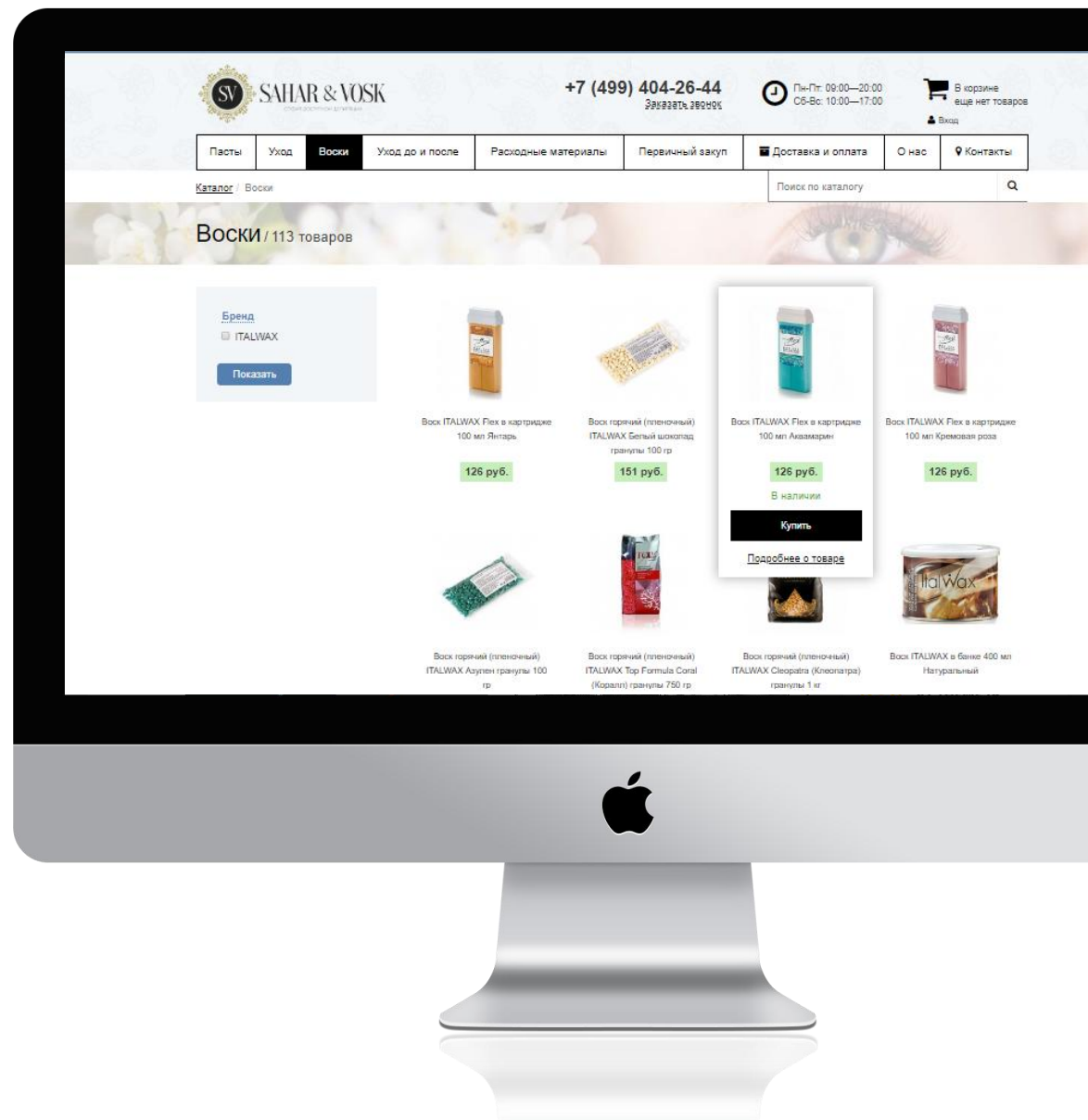
Трафик

Федеральные продажи

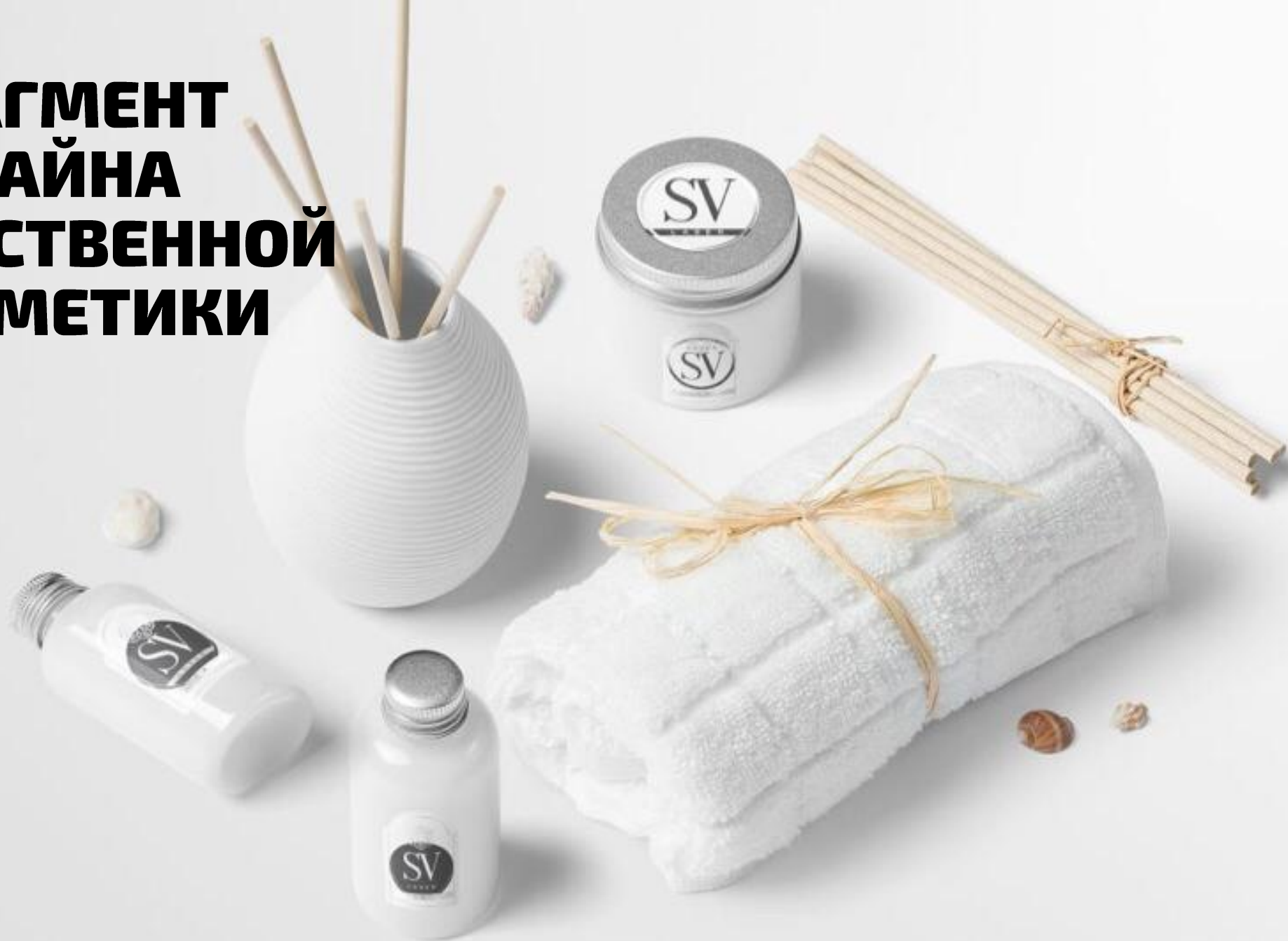
Локальные продажи

ПОСТАВЛЯЕМ ПАРТНЁРАМ КОСМЕТИКУ И РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Партнёр может заказать
всё необходимое
по оптовым ценам
на платформе



ФРАГМЕНТ ДИЗАЙНА СОБСТВЕННОЙ КОСМЕТИКИ

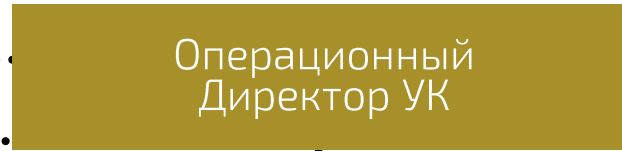
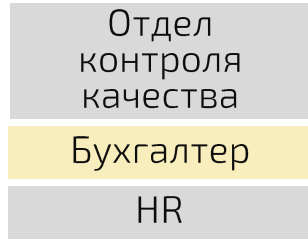




**ПЕРВАЯ
ПАРТИЯ
КОСМЕТИКИ**

Структура УК

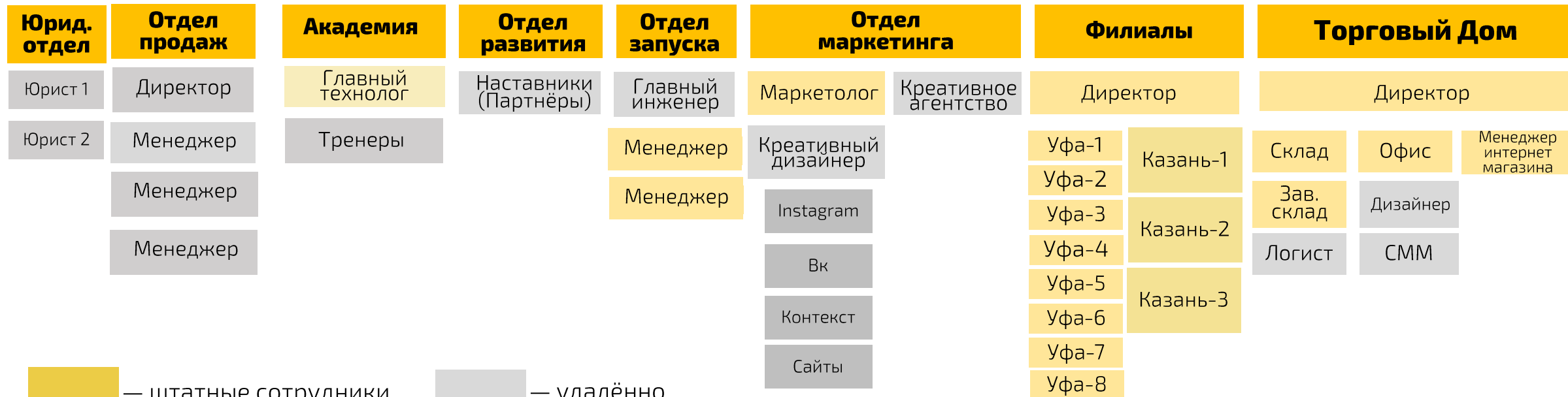
**ОСНОВАТЕЛЬ
SAHAR&VOSK**



Москва Казань

Уфа

Уфа



— штатные сотрудники — удалённо

КОМАНДА УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ



**Альбина
Назарова**
Основатель



Артур Сафин
Операционный
директор



Равиль Алиев
Главный
инженер



**Алия
Шарафутдинова**
Руководитель
Торгового дома



**Анастасия
Калинина**
Маркетолог



Сергей Клим
Digital-
маркетолог



**Алина
Кутлугаллямова**
Менеджер отделов запуска
и развития партнеров



Сергей Пыхтеев
Юрист УК



**Зарема
Назарова**
Бухгалтер



ПОСМОТРИТЕ ВИДЕО НАШЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ

и познакомьтесь
с командой



[Ссылка на видео](#)

ПРОДУМАННАЯ СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ

партнёров, мастеров, администраторов

Урок 3. Наши процедуры. Часть 1
Сахар, воск и ещё немного про волосы

Предыдущий урок
Урок 2. Арифметика +

3 из 4 уроков
Необходимо выполнить задание

Следующий урок
Урок 4. Наши процедуры.
Часть 2

Урок 3
САХАР, ВОСК
И ЕЩЁ НЕМНОГО
ПРО ВОЛОСЫ

Химический пилинг — это процедура, при которой на кожу клиента на короткое время наносится специальный состав, запускающий процессы клеточного обновления. Курс пилинга состоит обычно из 4 - 8 процедур в зависимости от состояния кожи и проблем, с которыми клиент пришёл к тебе в студию. Между процедурами должно проходить не меньше 10 дней.

НАШ ПИЛИНГ

“ Мы используем щадящие кислоты. Она мягко воздействует (без ожогов!), легко проникает в кожу благодаря особой молекулярной структуре. Гликолевая кислота — отличное отшелушивающее средство, которое держится в винограде, свёкле, ананасах, апельсиновом тростнике. ”

Чек-лист

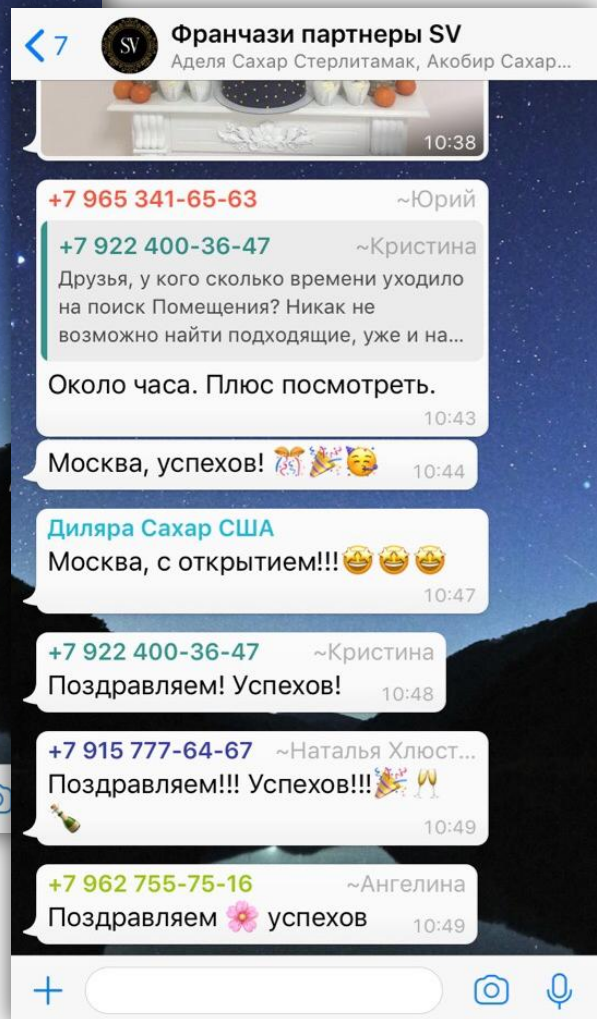
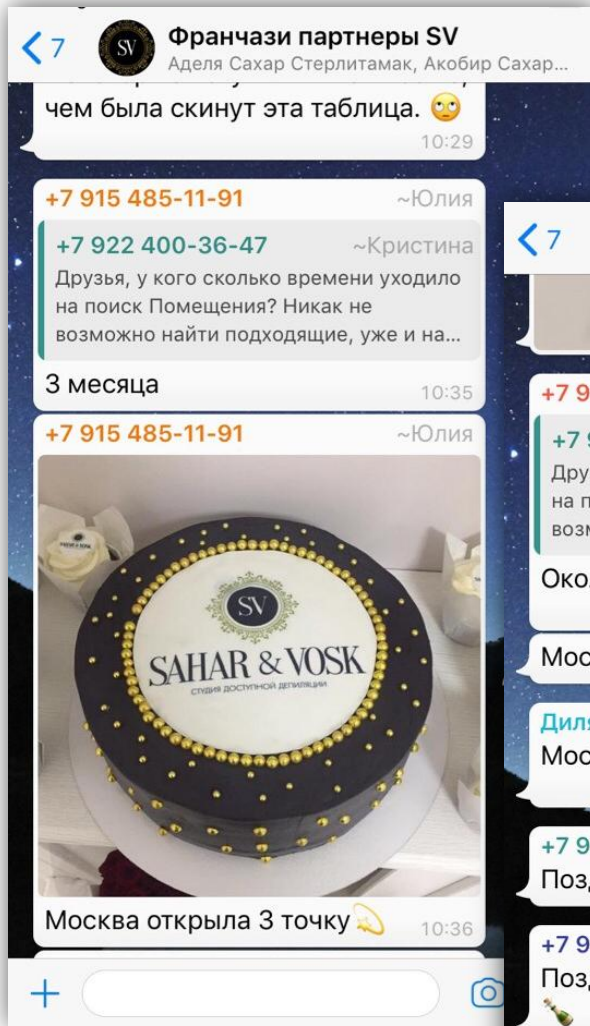
УРОК 3.
НАШИ ПРОЦЕДУРЫ. ЧАСТЬ 1

- Знаю, какие бывают волосы и как они устроены
- Знаю, как делают шугаринг и ваксинг: зоны, материалы и оборудование, техники, особенности процедуры + отчего бывает раздражение
- Могу рассказать, чем шугаринг отличается от ваксинга
- Знаю, каким должен быть уход за кожей после депиляции
- Понимаю, какие преимущества у шугаринга и ваксинга перед бритвой
- Знаю противопоказания для шугаринга и ваксинга
- Знаю, что спросить у беременной клиентки
- Могу ответить на вопросы о вросших волосках, стерильности, обезболивании, причинах появления волос на следующий день после процедуры



МОЩНОЕ СООБЩЕСТВО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

внутри которого партнёры
поддерживают друг друга,
обучаются и растут



ОБЩИЕ ЧАТЫ ПАРТНЁРОВ СЕТИ

Постоянный обмен
новостями и опытом

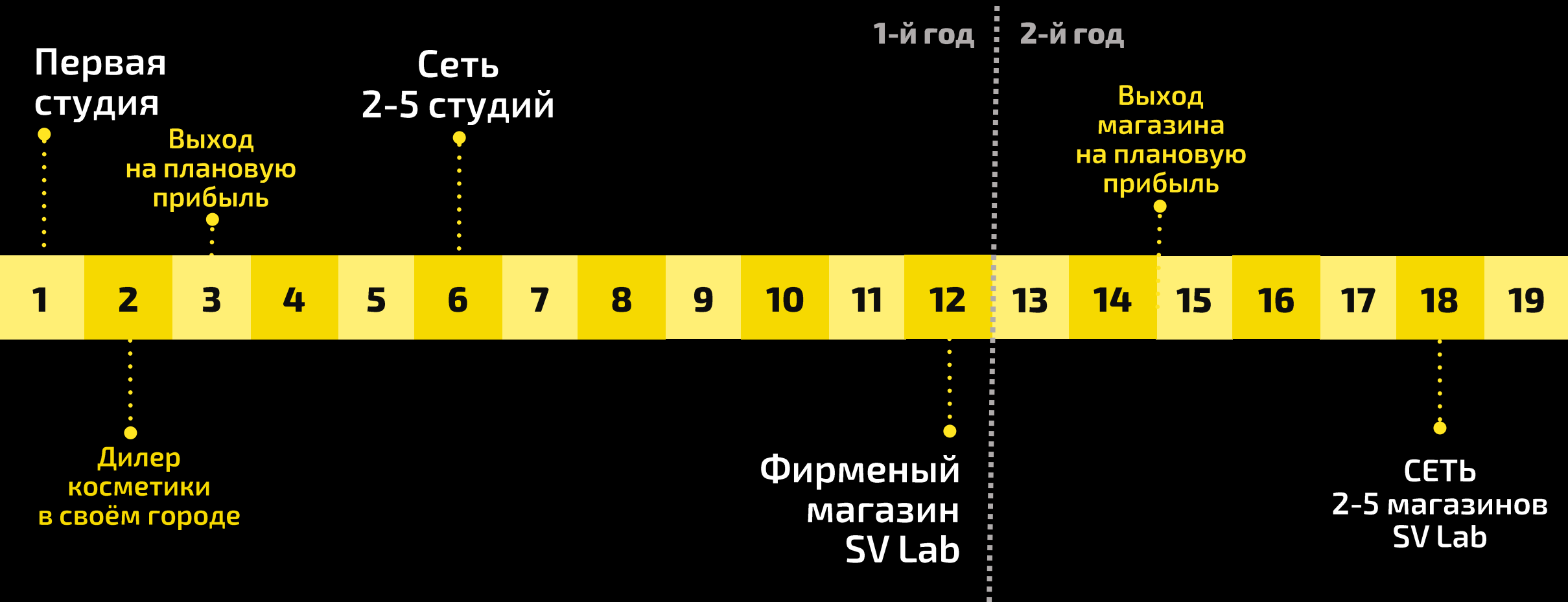
СЛЁТЫ ПАРТНЁРОВ

Слет в Сочи 14-16 сентября 2018;
Слет в Москве 3-6 февраля 2019;
Слет в Сочи 12-15 сентября 2019



ПУТЬ РАЗВИТИЯ ПАРТНЁРОВ

Каждый партнёр может открыть сеть студий и фирменный магазин косметики



**У НАС
СЕРЬЁЗНЫЕ
ПЛАНЫ**

600

филиалов
к 2022 году



ЗАПОЛНИТЕ АНКЕТУ

И добро
пожаловать
в нашу семью

A computer monitor displaying a website for SAHAR & VOSK. The website has a white background with a gold header. The main content is a form titled "Анкета потенциального партнера по франшизе S". Below the title is a paragraph of text: "Для подачи заявки на франшизу сети SAHAR&VOSK, пожалуйста, ознакомьтесь с условиями франшизы и заполните её максимально." There are five numbered questions, each followed by a text input field: 1) Ваши ФИО, 2) Контактный телефон, 3) Контактный e-mail, 4) Ваш город/регион, 5) Численность населения города. The monitor is a silver Apple iMac with the Apple logo on the bottom right corner.

SAHAR & VOSK
Стиль доступной одежды

Анкета потенциального партнера по франшизе S

Для подачи заявки на франшизу сети SAHAR&VOSK, пожалуйста, ознакомьтесь с условиями франшизы и заполните её максимально.

1) Ваши ФИО

2) Контактный телефон

3) Контактный e-mail

4) Ваш город/регион

5) Численность населения города

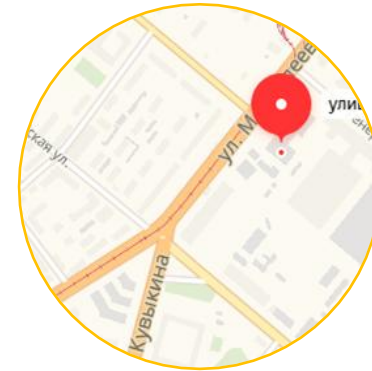
КОНТАКТЫ



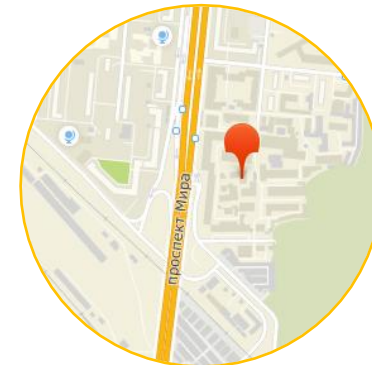
Пишите в WhatsApp,
звоните или приезжайте



Артур Сафин
Оперционный директор УК
[+7 \(917\) 444-77-57](tel:+79174447757)



Уфа,
Менделеева, 177



Москва,
пр.-т Мира, 102 к17