

C-3 Konkurencja na rynku

Ocena konkurentów w skali od 1 (ocena najniższa) do 10 (ocena najwyższa).

Nazwa	Jakość	Cena	Reklama/promocja	Średni wynik punktowy
<i>Studio fryzjerskie Włosy i styl</i>	9	8	7	8
<i>Salon Agata</i>	3	10	5	6
<i>Usługi fryzjerskie LOK</i>	9	5	7	7

2. Uzasadnienie i krótki opis wymienionych konkurentów

Konkurencja na lokalnym rynku jest dość silna. W okolicy funkcjonują 4 zakłady fryzjerskie, w tym 1 typowo męski i jeden dla kobiet i mężczyzn. Najsilniejszą konkurencją dla planowanego Salonu będą 2 zakłady fryzjerskie – typowo damskie.

Zakłady te różnią się pod względem wielkości, standardu oferowanych usług i wykorzystywanego sprzętu oraz poziomem cen.

Salon Agata jest salonem z wieloletnią tradycją, działa już ponad 30 lat. Właścicielka nie zajmuje się już wykonywaniem usług, zatrudnia 3 etatowe fryzjerki. Posiada grono stałych klientów, przywiązanych do tego miejsca. Średnia wieku tych klientek jest dość wysoka, a wymagania co do zróżnicowania i poziomu usług, nie są zbyt wygórowane.

Drugi zakład – Usługi fryzjerskie LOK działa od kilku lat. Oprócz właścicielki zatrudnia 1 fryzjerkę. Jest to zakład o dużo wyższej jakości oferowanych usług, nastawiony na grupę klientek młodszych i bardziej wymagających. Oferowane w tym zakładzie usługi uchodzą w okolicy za bardzo drogie.

3. Potencjalne działania konkurentów

W momencie pojawienia się nowego Salonu na rynku usług fryzjerskich możemy spodziewać się dość istotnych działań salonów konkurencyjnych. W salonie LOK może wystąpić obniżenie cen. W Salonie Agata, być może, poszerzenie asortymentu usług. Z pewnością zakłady wzmogą działania marketingowe, w tym głównie promocyjne.

C-4 Dystrybucja i promocja

<p>1. W jaki sposób będzie odbywała się sprzedaż?</p>	<p><i>W pierwszym okresie działalności, usługi fryzjerskie będą świadczone w wynajętym lokalu, przy ulicy Puławskiego 1. Klientki będą umawiane na konkretną godzinę. Skorzystać będzie można z rezerwacji telefonicznej lub osobiście w salonie.</i></p> <p><i>Po roku (dwóch latach) działalności, po weryfikacji założeń planuje się poszerzenie wykonywania usług o wizyty domowe. Wyjazd do klientów zostanie połączony z oferowaniem usługi makijażu – głównie dla pań przygotowujących się do ślubu.</i></p>
<p>2. W jaki sposób klienci będą informowani o produktach/usługach?</p>	<p><i>Rozpoczęcie działalności połączone będzie z akcją promocyjną w lokalnej gazecie „Nowinach Gniewskich”. Wydrukowane zostaną również ulotki, które następnie kolportowane będą zarówno na ulicach miasta jak i w sklepach, przychodniach zdrowia, w salonach kosmetycznych, solarium i innych miejscach często odwiedzanych przez kobiety. Zainteresowani klienci otrzymają również wizytówki, którą każda kobieta będzie mogła mieć w portfelu.</i></p> <p><i>Planuje się stałą lojalnościową akcję promocyjną polegającą na wykonaniu danej usługi po 10 wizytach w salonie z rabatem 50 %.</i></p> <p><i>Moment uruchomienia działalności zostanie połączony z zamontowaniem neonu, szyldu i odpowiednich ogłoszeń w oknach witrynowych.</i></p>
<p>3. Jakie będą przewidziane formy płatności (przelew, gotówka, karta)?</p>	<p><i>Formą płatności będzie gotówka, w późniejszym okresie działalności również karta</i></p>