

**Opis strategii wdrożenia osiągnięć naukowych opracowanych przez studenta/ów
w ramach projektu *Partnerski Związek Nauki i Postępu***

Nazwa działania/nazwa rozwiązania/strategii Salon odnowy biologicznej "Chcę być piękna"
Imię i nazwisko autora/autorów Jędrzej Michalak, Małgorzata Jaworowicz
Uczelnia, Wydział, Specjalność Politechnika Poznańska, Wydział inżynierii zarządzania, Zarządzanie przedsiębiorstwem
Przedsiębiorstwo lub branża, dla których dedykowane jest rozwiązanie/strategia Branża kosmetyczno-fryzjerska
Opis rozwiązania/strategii: <ol style="list-style-type: none">1. <i>problem, na który odpowiada rozwiązanie/strategia</i>2. <i>podstawowy cel realizacji</i> Celem przygotowania biznes planu salonu odnowy biologicznej „Chcę być piękna” jest zdobycie środków finansowych w formie dotacji, subwencji, dofinansowania z Unii Europejskiej niezbędnych do realizacji naszego przedsięwzięcia. Salon kosmetyczny „Chcę być piękna” proponować będzie usługi, które na obecnym rynku cieszą się ciągle rosnącą popularnością. Usługi te są popularne wśród ludzi w każdym wieku. Wysoką jakość świadczonych usług gwarantować będą doskonale wykształceni specjaliści, którzy będą doskonalić się na szkoleniach organizowanych przez nasze przedsiębiorstwo. Doskonały wybór lokalizacji już na początku działalności powinien zaprocentować przychylnością i lojalnością dużej liczby klientów i satysfakcjonującym zyskiem ze świadczonych usług. Zapewni to przedsiębiorstwu szansę na szybki rozwój, a także na pozyskanie trwałej pozycji lidera wśród innych zakładów podobnego typu na omawianym rynku. Nie zapominamy również o rozwoju dlatego w przyszłości planujemy poszerzenie naszego asortymentu usług.

"wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych z późn. zmianami przez Samorząd Województwa Wielkopolskiego i Politechnikę Poznańską w celu umieszczenia opisów osiągnięć naukowych na stronie www.naukaipostep.pl."

Elementy innowacyjne rozwiązania/strategii (jeśli istnieją)

Naszym głównym założeniem jest oferowanie szerszej gamy usług niż konkurencja, w ten sposób chcemy przyciągnąć do siebie liczbę klientów większą niż u konkurentów a tym samym uzyskać przewagę nad potencjalnymi rywalami. Planujemy również zatrudniać pracowników którzy swoimi umiejętnościami i profesjonalizmem przewyższać będą kadrę konkurencyjnych firm.

Spodziewane korzyści dla przedsiębiorstwa wdrażającego rozwiązanie/strategię

Strategia sprzedaży

W pierwszym okresie działalności prowadzić będziemy sprzedaż usług na poziomie minimalnym: koszty + 5 % zysku. W dalszym okresie, po uzyskaniu odpowiedniej pozycji na rynku i obniżaniu stopniowym kosztów stałych zamierzamy utrzymywać świadczenie usług na poziomie 10% zysku.

Docelowo zamierzamy doprowadzić zysk ze sprzedaży do poziomu 30 % (netto). Dla stałych odbiorców zamierzamy wprowadzić specjalne preferencje cenowe, które będą polegały na obniżaniu cen w zależności od systematyczności korzystania z naszych usług. Ponadto zamierzamy wprowadzić promocje sezonowe (np. w okresie Świąt Bożego Narodzenia, Wielkiej nocy czy Dnia Kobiet).

Strategia Promocji

W pierwszym okresie przeznaczymy znaczną kwotę zasobów finansowych przedsiębiorstwa na reklamę poprzez dostarczanie ulotek reklamowych na terenie całej okolicy. Materiały te zostaną rozniesione do poszczególnych gospodarstw domowych. Będą charakteryzować się one wysokim poziomem poligraficznym i merytorycznym. Dodatkowo przez pierwszy tydzień działania przedsiębiorstwa przewidziane będą 20% zniżki dla wszystkich klientów, którzy skorzystają z naszych usług w tym okresie. Zamierzamy przeznaczać na promocję i reklamę 10 % zysku ze sprzedaży naszych usług.

"wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych z późn. zmianami przez Samorząd Województwa Wielkopolskiego i Politechnikę Poznańską w celu umieszczenia opisów osiągnięć naukowych na stronie www.naukaipostep.pl."