



ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Выпускная аттестационная работа на тему:

**«Стратегия развития современного косметологического центра»
(на примере ООО «Клиника инновационной косметологии»)**



Выполнил слушатель программы
«Стратегический менеджмент
и управление развитием»:
Сафонов Артем Евгеньевич

Научный руководитель:
Самсонов Руслан Александрович



ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Объект исследования:

ООО «Клиника инновационной косметологии».

Предмет исследования:

организационно-управленческие и финансово-экономические отношения по стратегическому развитию ООО «Клиника инновационной косметологии».

Цель исследования:

разработка стратегии организации и развития ООО «Клиника инновационной косметологии».

Задачи исследования:

Охарактеризовать модели и методы стратегического менеджмента в современной индустрии косметологических услуг;

Спроектировать стратегию развития ООО «Клиника инновационной косметологии»;

Произвести технико-экономическое обоснование проекта стратегии организации и развития ООО «Клиника инновационной косметологии».





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»



Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих

Понятие «Косметология»:

В переводе с греческого «искусство украшать себя» или «наука о сохранении красоты с помощью многочисленных способов и средств».

Задачи, стоящие перед косметологией:

- Выработка критериев оценки нормы и патологии в эстетике лица и тела;
- Диагностика изменений;
- Разработка индивидуальной схемы профилактики или коррекции изменений;
- Проведение лечебно-профилактических мероприятий с применением средств и методов, разрешенных к использованию.





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Специальность «**Косметология**» **официально утверждена** Минздравом РФ и внесена в Государственную номенклатуру врачебных специальностей с июля 2009 года. Деятельность подлежит обязательному лицензированию.

Основные тенденции сферы косметологии:

Инновации в методах проведения процедур (применение радиоволн, лазеров, микроплазменные технологии);

Прогресс в фармакологии (появление новых препаратов – гиалуроновой кислоты, гидропептидов);

Совершенствование методик омоложения кожи лица и тела, сохранение естественной красоты без операционного вмешательства.

Основная проблематика сферы косметологии:

«Серые косметологи», работающие без соответствующих документов.





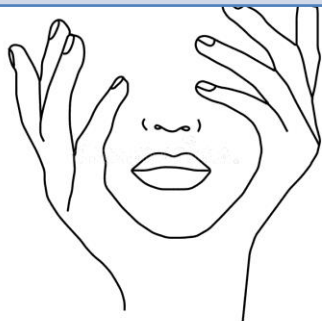
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»



Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих

Косметология в экономике

Мировой рынок	Российский рынок	Рынок Сибирского федерального округа
<p>2016-2021гг. Топ-5 по популярности (в лидерах операционная коррекция лица и тела, спа-услуги). Россия - 9 позиция. Тройка лидеров: США, Бразилия, Германия. Доля в денежном эквиваленте - 93 миллиарда долларов.</p>	<p>2016-2020гг. – рост рынка медицинских услуг на 3,8% (косметология из них 0,7%) 2021г. – общий объем рынка медицинских услуг – 35% (косметология из них 7%) 2022-2025 гг. - 1,5% по сравнению с 2021 г. Доля в денежном эквиваленте - 40 миллиардов рублей.</p>	<p>2016-2020гг. – рынок косметологии занимал 7,4% от рынка медицинских услуг 2021г. – рынок косметологии занимал 8,3% от рынка медицинских услуг. Доля в денежном эквиваленте – 5,56 миллиарда рублей.</p>



Данные мировой рейтинговой системы ISAPS Global Statistics, информационно-новостного портала РБК, BisnesStat.



ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Виды стратегий согласно изменений, происходящих в деятельности организации

Стратегия
ограниченного роста

Стратегия роста

Стратегия сокращения



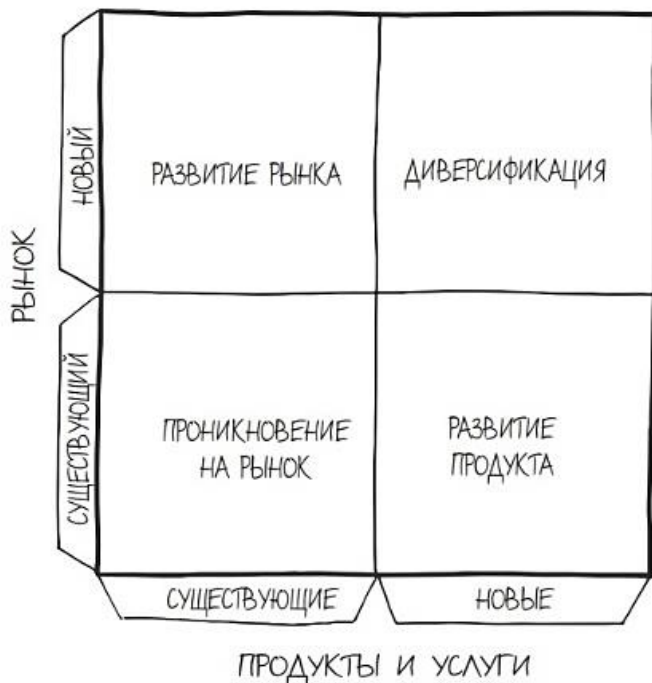


ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Модели стратегического менеджмента



Матрица Игоря Ансоффа

Суть: стратегия действий компании зависит от того, продвигает ли компания новый или уже существующий товар на новом или уже существующем рынке.

Результат: готовый ряд потенциальных стратегий роста, задающих направление корпоративной стратегии компании, в зависимости от того, собирается ли компания действовать на новом или существующем рынке, предлагая новый или существующий товар, с учетом возможных рисков. Полезна как инструмент определения и классификации разных сценариев роста.



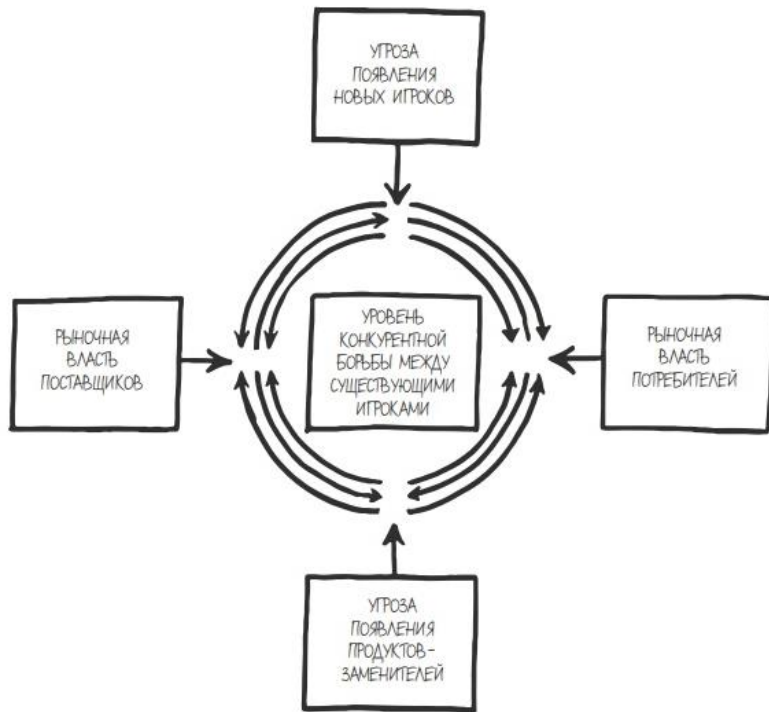
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Модели стратегического менеджмента

Модель «5 сил» Майкла Портера



Суть: модель, основанная на концепции максимизации прибыли, принципе конкурентного индивидуализма. Компания видит, какие силы действуют в отрасли - понимает, как нужно стратегически отвечать на вызовы внешней среды.

Результат: в рамках действующей отрасли, помогает компаниям определить и сформировать свою стратегическую позицию на рынке. Модель позволяет оценить, и лучше понять текущее положение компании, чтобы выявить важнейшие фокусные области для формулирования ее стратегии.

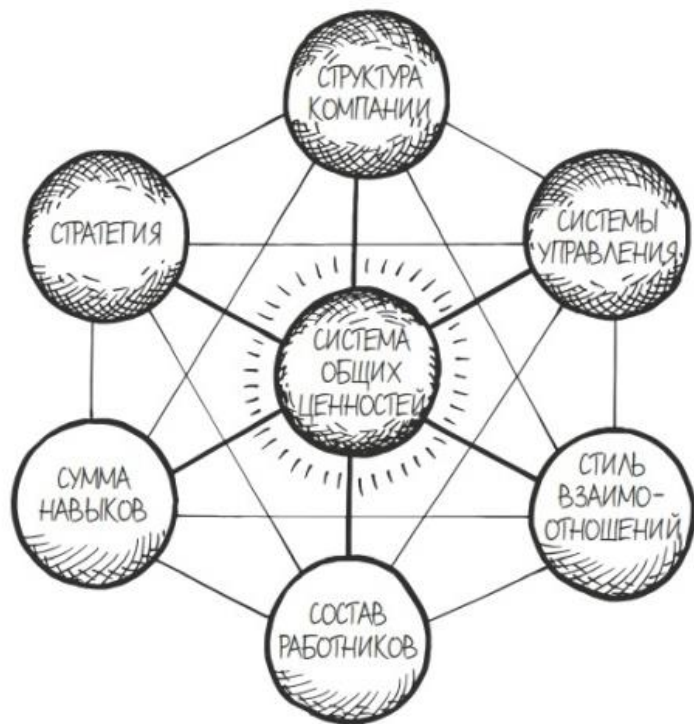


ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Модели стратегического менеджмента



Модель 7S (в российском варианте 7С) Томаса Питерса, Роберта Уотермана, Жюльена Филипса

Суть: модель помогает описать и проанализировать взаимосвязь внутренних рабочих элементов компании для стратегического повышения качества ее деятельности.

Результат: можно использовать в качестве контрольного списка, проанализировать потенциальное влияние будущих внутренних перемен, наладить взаимодействие между отделами компании после слияния или поглощения, определить наилучший способ реализации предложенной стратегии.



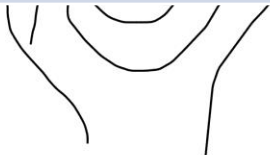
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Отечественный опыт стратегического развития центров косметологии

Название центра	Стратегия и модель
Центр эстетической медицины «AMADEO» (Москва)	Стратегия ограниченного роста, модель Игоря Ансоффа, основанная на «Матрице роста» согласно которой «AMADEO» развивается по пути «Проникновение на рынок: продвижение существующих товаров в существующих сегментах рынка».
Клиника «FACE CLINIC» (Москва)	Стратегия роста, модель Игоря Ансоффа (путь «Развитие продукта: создание новых продуктов для существующих рынков»).
Медицинский центр «Skinerica» (Новосибирск)	Стратегия ограниченного роста, модель Майкла Портера (деятельность клиники основана на максимизации прибыли за счет ее ценовой политики)





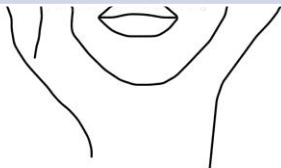
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Зарубежный опыт стратегического развития центров косметологии

Название центра	Стратегия и модель
Клиника «My Stella Maris» (Международная компания)	Стратегия роста, модель Игоря Ансоффа, с путями роста по принципам: «Развитие продукта: создание новых продуктов для существующих рынков», «Развитие конкурентного преимущества»
Клиника «Bodenseeklinik Lindau» (Германия)	Стратегия ограниченного роста, модель Игоря Ансоффа (Развивайте конкурентное преимущество)
Центр «Шам Элизе», также известный как «Клиника на Елисейских Полях» (Франция)	Стратегия ограниченного роста, модель Игоря Ансоффа (Развивайте конкурентное преимущество)





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Основная цель проекта:

Открытие ООО «Клиника инновационной косметологии» в г. Барнауле (Сибирский федеральный округ, Алтайский край).

Перечень оказываемых услуг ООО «Клиника инновационной косметологии»:

- Эстетическая косметология (профессиональная чистка лица, косметические пилинги);
- Инъекционная косметология;
- Аппаратная косметология (трансдермальная мезотерапия (инновация в области косметологии), RF-лифтинг).





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Основная целевая аудитория ООО «Клиника инновационной косметологии»:

Платежеспособное население г. Барнаула, Алтайского края и регионов России, среднего и старшего возраста.

Укрупненные этапы деятельности ООО «Клиника инновационной косметологии» включают:

- Подбор помещения для оказания услуг, подбор и закуп необходимого оборудования;
- Найм персонала, продвижение услуг;
- Прием первых клиентов и получение первой прибыли.





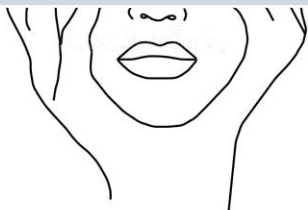
ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Основные конкуренты ООО «Клиника инновационной косметологии»

Название медицинского учреждения	Конкурентное преимущество
Клиника эстетической медицины «Антуриум»	Единственные, кто использует в г. Барнауле американскую систему Nordlys от Candela Medical с технологией FRAX 1550 – возможность воздействия лазерного луча на глубокие слои кожи без повреждения самого верхнего слоя – эпидермиса.
Центр эстетической медицины «Евромедика»	Одни из немногих, кто проводит вакуумно-микроигольчатый RF-лифтинг (инновационная процедура, действие которой направлено на омоложение кожи, повышение ее упругости и эластичности)
Клиника эстетической медицины «SKV Clinic»	Проведение процедур биоревитализации, диспорта, контурной пластики, липоредукции на современном оборудовании класса люкс производства Германии.





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Объем денежных средств (собственных), необходимых для запуска проекта – 14 037 170 руб. 00 коп. (подготовка помещения, оборудование, продвижение, зарплата сотрудников)

Результат работы в первый год - 16 070 776 руб. 00 коп.

Срок окупаемости проекта – 9 месяцев.

Организационно-правовая форма, выбранная для осуществления деятельности «Клиника инновационной косметологии» - общество с ограниченной ответственностью.

**Учредитель ООО «Клиника инновационной косметологии»
Сафонов Артем Евгеньевич, с долей уставного капитала равной 100 %.**



Форма управления Клиникой – линейно-функциональная структура.



ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Операционный план ООО «Клиника инновационной косметологии»:

Процесс оказания услуг клиентам (оптимизирован с помощью программы «Альфа-Ника: Косметология» на базе 1С: Предприятие);

Описание технологии работы Клиники по направлениям (блочная система деятельности (административно-управленческий блок, медицинский блок, маркетингового-экономический блок);

Примерный годовой поквартальный план мероприятий.

Стратегический подход развития ООО «Клиника инновационной косметологии» - «Деятельный подход» Г. Джонсона и К. Скулза.

Стратегическая модель: матрица Игоря Ансоффа («Развитие продукта: создание новых продуктов для существующих рынков»)





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Бизнес-цель ООО «Клиника инновационной косметологии»

Бизнес-цель ООО «Клиника инновационной косметологии» - увеличение клиентской базы на 30% путем оказания качественных инновационных косметологических услуг с выходом на точку безубыточности и работой на повышение прибыли за период 2023-2025 гг.

2023 год – 540 клиентов/месяц. Итого за год: 6 480 чел.
(16 070 776 руб. 00 коп.)

2024 год – 621 клиент/месяц. Итого за год: 7 452 чел.
(18 481 392 руб. 00 коп.)

2025 год – 714,15 клиентов/месяц. Итого за год: 8 569,8 чел.
(21 253 601 руб. 00 коп.)





ФГБОУ ВО «Алтайский государственный университет»

Центр переподготовки и повышения квалификации
государственных и муниципальных служащих



Благодарю за внимание!

