

Оценка бизнеса ООО «XXXXXX»



01

Описание бизнеса

02

Позиционирование

03

Целевая аудитория

04

Выручка и ее структура

05

Структура расходов и инвестиций

06

Прибыль

07

Результаты независимой оценки



ООО «XXXXXX»*



Клиника косметологии

Основана: XX.YY.ZZ



Адрес

г. Москва, _____



Уставный капитал

10 000 руб.



Организационно-правовая форма

Общество с ограниченной ответственностью



Владелец

Иванов И.И. 100%; принадлежит к МСП



Лицензия на _____ деятельность

с XX.YY.ZZ – бессрочно



Помещение

аренда, до XX.YY.ZZ



Патент на Товарный знак и логотип

до XX.YY.ZZ

* <https://www.rusprofile.ru>

ООО «XXXXX»*



14 Количество сотрудников**
из них 11 специалистов

282 Количество клиентов**

1 255 Количество визитов**

1895 Оказанных услуг

6 183₽ Средний чек

250 000₽ Стоимость аренды
помещения

* <https://www.rusprofile.ru>

** по состоянию с XX.YY.ZZ по XX.YY.ZZ

Позиционирование*

Бизнес ООО «XXXXX» сфокусирован на предоставлении услуг эстетической косметологии премиального уровня.

Одним из направлений клиники «XXXXX» являются методики биомеханической стимуляции, благодаря которым, клиенты могут «разбудить» свою красоту изнутри, без использования сторонних вмешательств в организм (инъекции, филлеры и т.д.).

Кроме этого, в бьюти-клинике используются уникальные косметические европейские или корейские препараты, а также редкие, порой уникальные, аппараты и приборы.

* Сайт заказчика



Целевая аудитория



- Преимущественно женщины
- 25-50 лет
- Замужние /с партнером
- Имеют детей
- С высоким уровнем дохода

615 Уникальных клиентов* посетили салон в XXXX году

3 441 Общее количество визитов* в XXXX-YYYY гг.

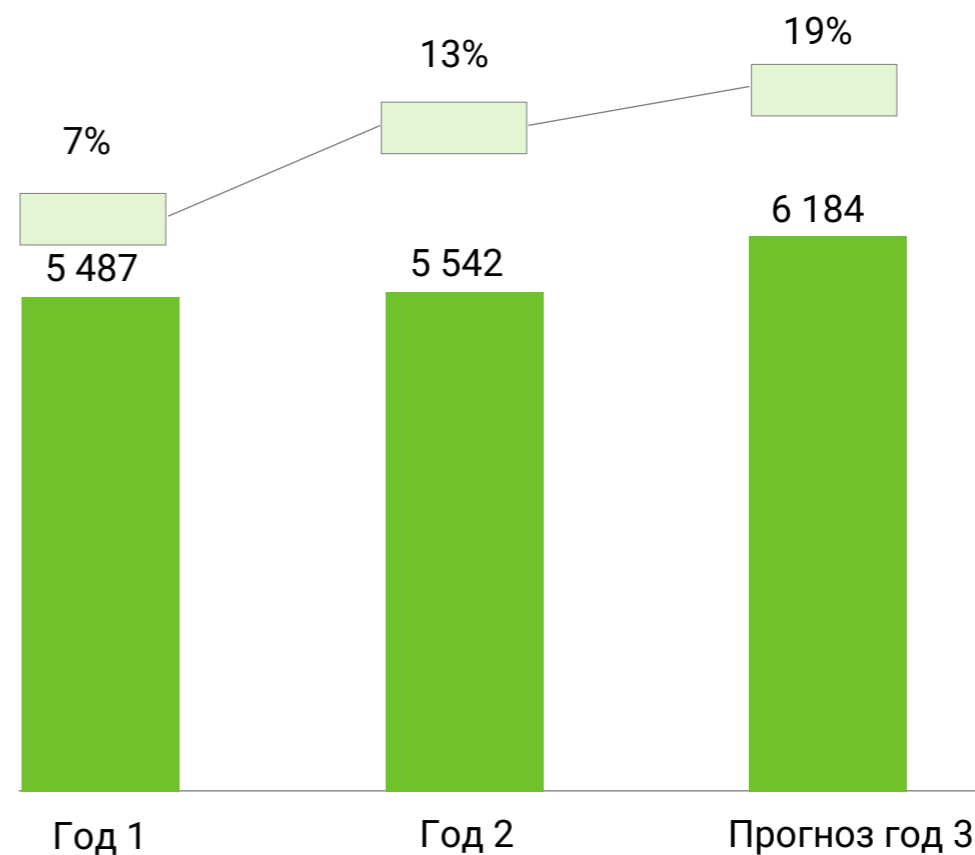
~20% Постоянные клиенты* и эта доля растет

1,5 Процедуры* В среднем заказывает клиент

* Внутренние данные XXXX-YYYY

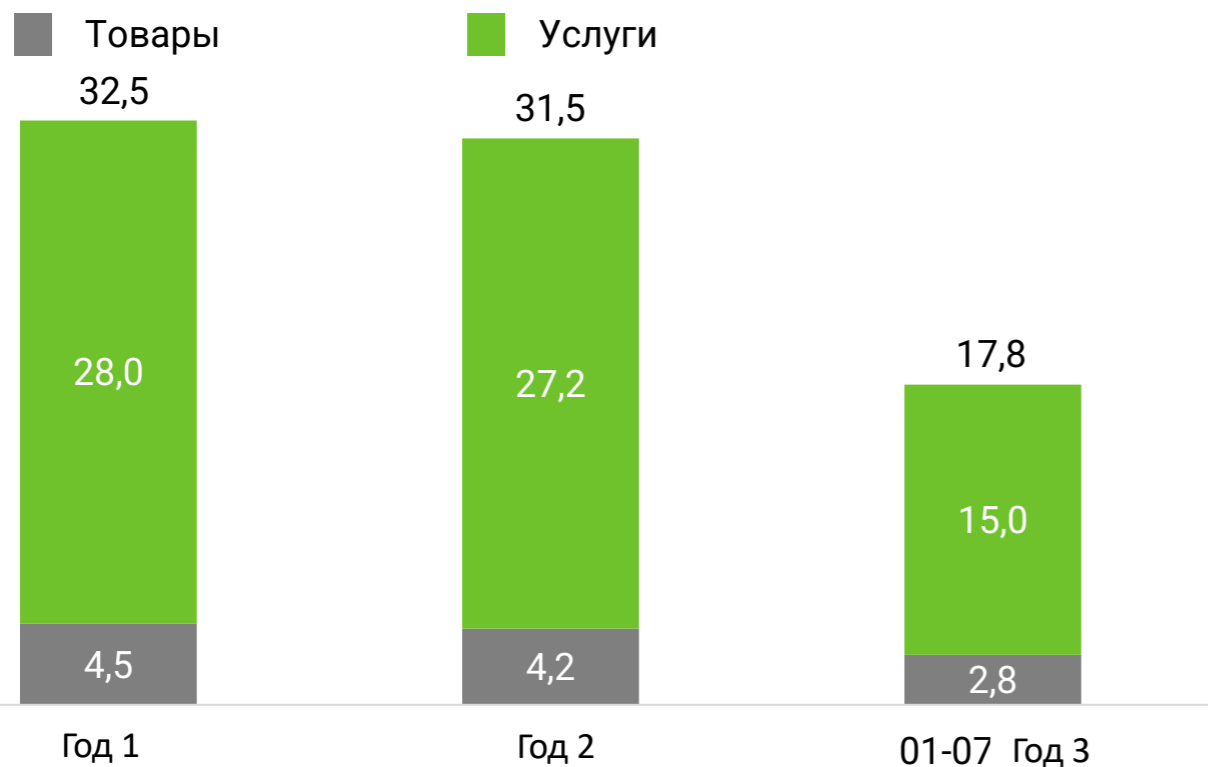
Динамика роста постоянных клиентов и среднего чека*

■ % постоянных клиентов ■ Средний чек, руб



Выручка и ее структура

Структура выручки по годам, млн. руб.



Около 85% выручки генерируется за счет предоставления услуг*.

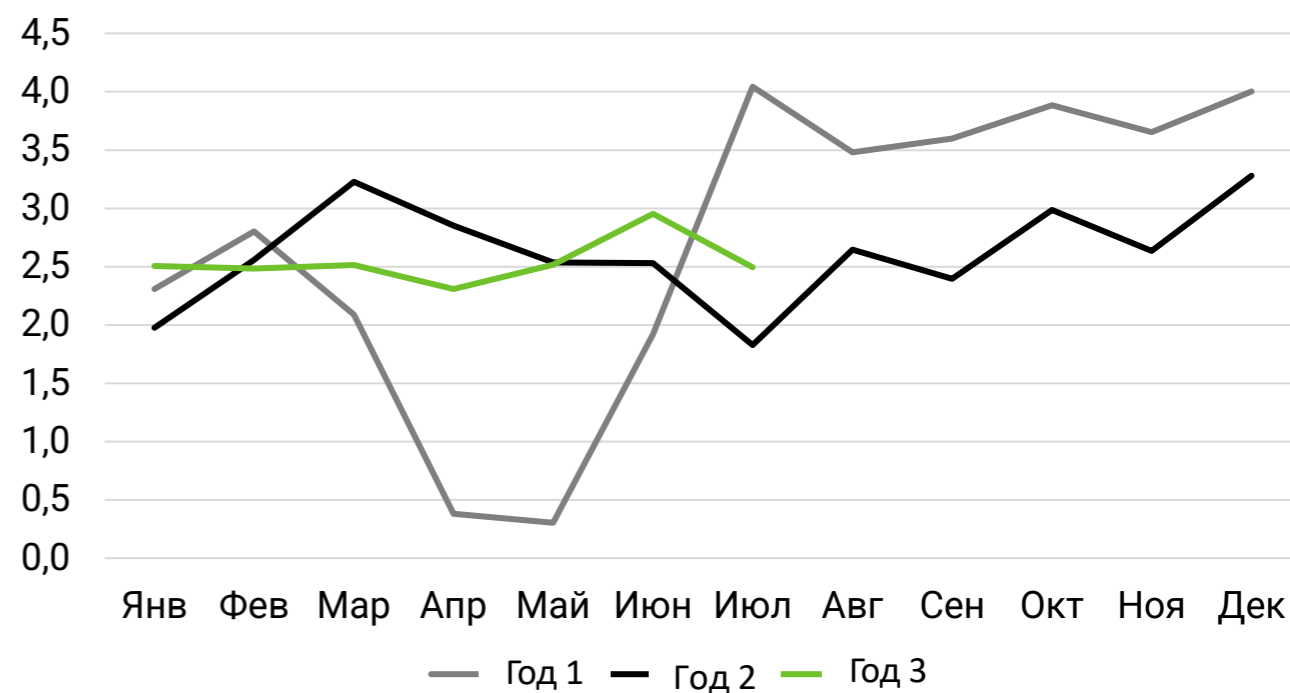
По прогнозам, выручка за XXXX год составит 32 млн. руб. т.е. прирост к YYYY году составит 12%**.

Сезонность в бизнесе не значительная, небольшой прирост наблюдается в 4 квартале.

* - Внутренние данные XXXX-YYYY

** - Экспертная оценка ООО «XXXXX»

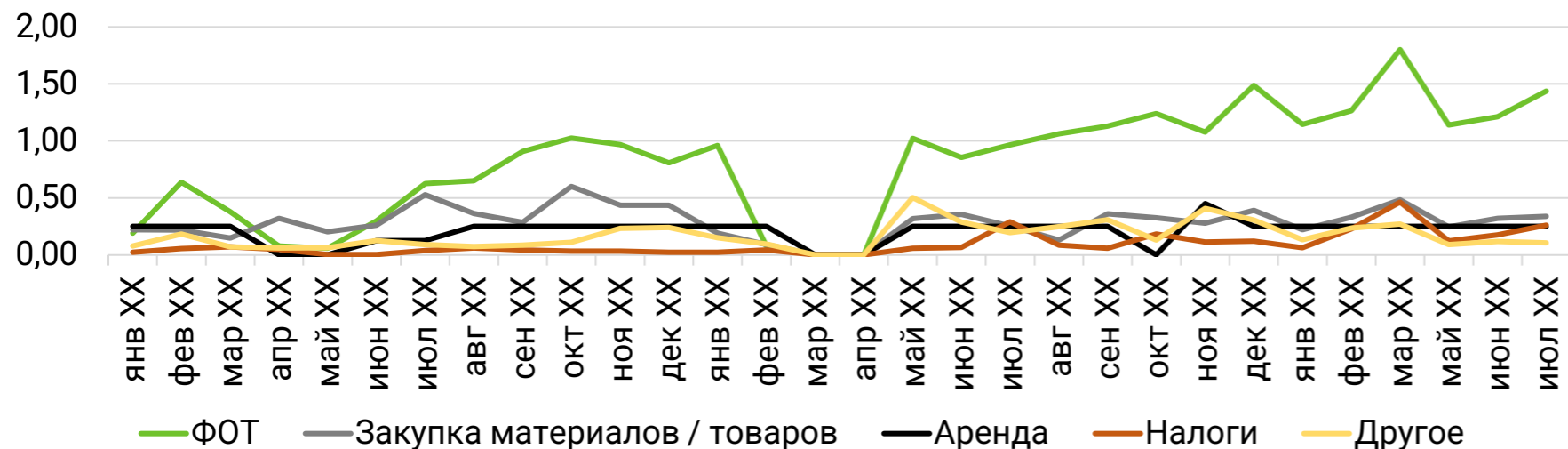
Динамика выручки по месяцам, млн руб.*



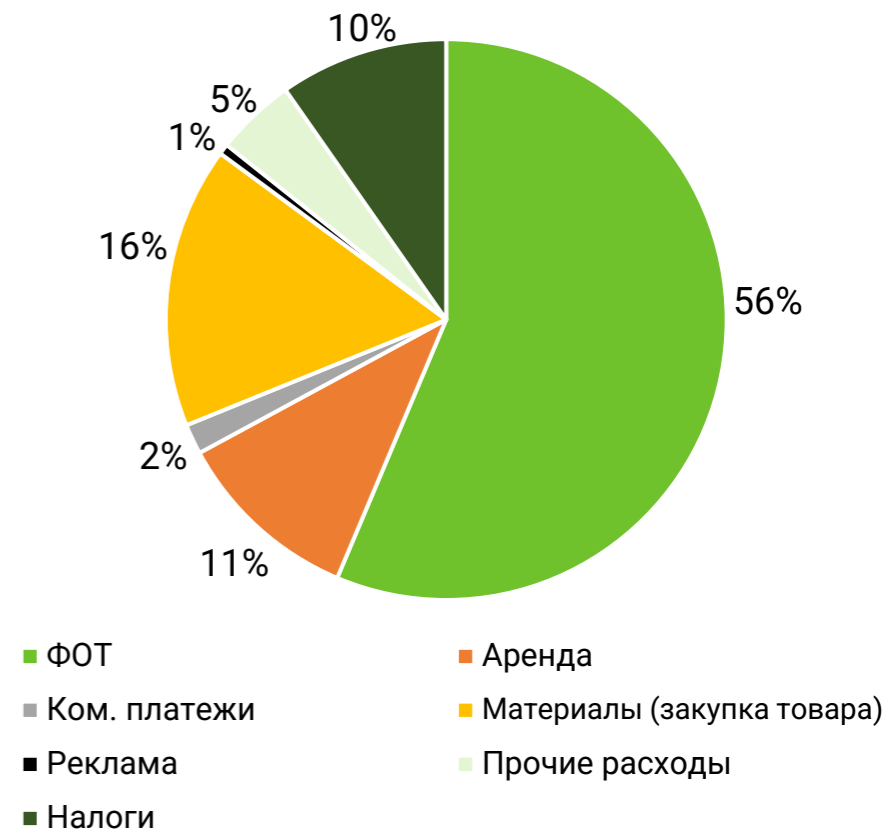
Структура инвестиций и расходов



Затраты XXXX-YYYY, млн. руб.*



Структура расходов, 01-07'XX, %*



Основные затраты приходятся на ФОТ.

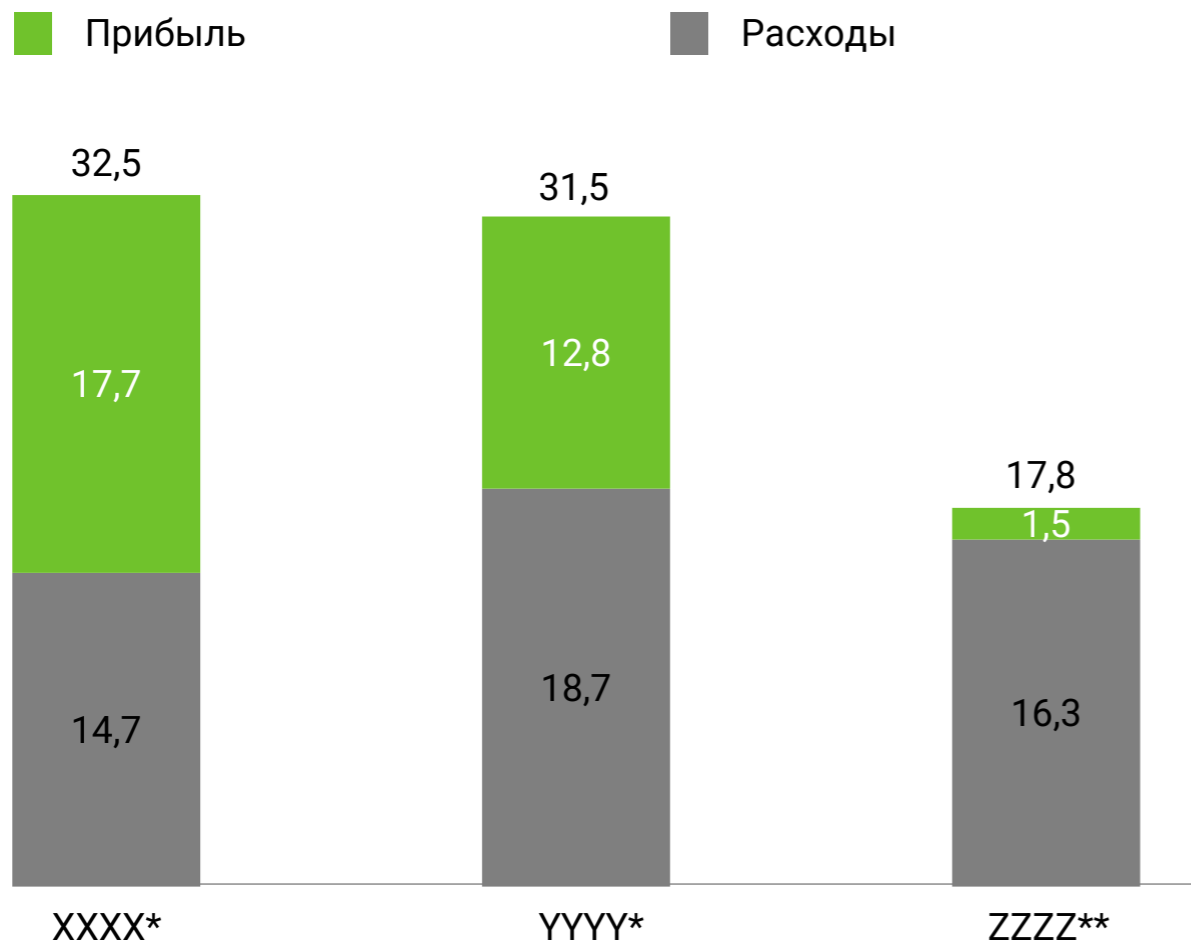
Стратегия развития бизнеса определена как улучшение качества клиентской базы, поэтому увеличивается количество постоянных клиентов, но нет активных инвестиций в промоцию.

Соотношение затраты / выручка в XXXX году 59%*.

* - Внутренние данные XXXX-YYYY

Прибыль

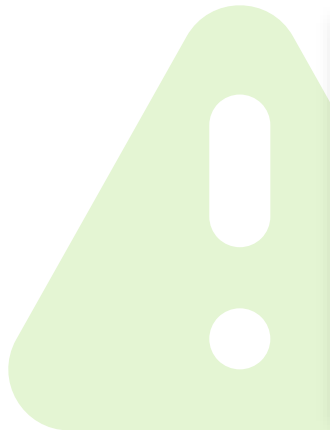
Структура бизнеса, млн. руб.



* - Внутренние данные XXXX-YYYY

15,2 млн ₴ Чистая прибыль
В среднем, за XXXX-YYYY годы

47,6% Чистая прибыль



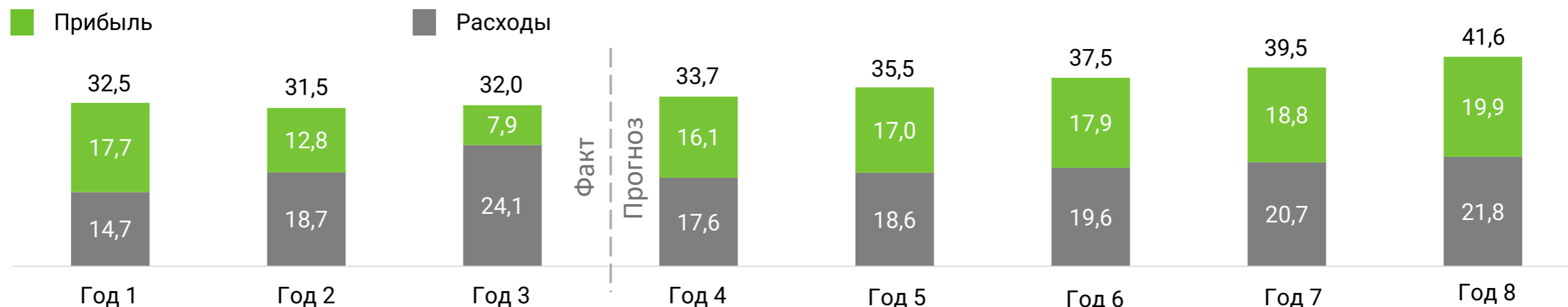
Увеличение расходов в YYYY году связано с получением мед. лицензии, установкой системы безопасности и тестированием программ интернет продвижения

** - Внутренние данные за 01-07'XX

Независимая оценка бизнеса, проведенная Оценочной компанией «Спектр»: **XX XXX XXX руб, без НДС*****



Прогноз продаж, затрат и прибыли, млн. руб



Финансовые результаты (XX.XX.XX–YY.YY.YY): +1,63, что соответствует рейтингу AAA (отличные результаты).

У компании отсутствуют проблемы ликвидности и финансовой устойчивости.


Структура баланса Общества характеризуется стабильными значениями собственного капитала и общей величины валюты баланса

* Внутренние данные управленческого учета XXXX-YYYY


** Экспертный прогноз, базируется на степени роста, определенной ООО «Оценочная компания «Спектр»

*** Отчет №XX/YY «об оценке рыночной стоимости 100% доли в уставном капитале ООО «XXXXX»»

Больше детальной информации по запросу:



+7 812 565 12 29
+7 495 215 20 25



info@ok-spectr.ru

