

ANGELS BEAUTY

(01)

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА–АГРЕГАТОР ПОДПИСОЧНЫХ ПРОГРАММ УХОДА ЗА КОЖЕЙ,
ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ И КЛИЕНТОВ В ЕДИНОМ
ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ.

ПЛАТФОРМА ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯМ СРАВНИВАТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КЛИНИК,
ОФОРМЛЯТЬ ПОДПИСКИ НА КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОГРАММЫ УХОДА, ЗАПИСЫВАТЬСЯ НА
ПРОЦЕДУРЫ И ПОЛУЧАТЬ ЦИФРОВОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ ВСЕГО
ПЕРИОДА ОБСЛУЖИВАНИЯ



— Ваша красота. Наша страсть. —

Студентка группы 15.14Д–ГГ04
Антипова Милана Юрьевна
Научный руководитель:
Борисова Нармина Ахмедовна

Регулярный уход за кожей в одном цифровом сервисе

ПРОБЛЕМА

Клиники

Рынок >300–350 млрд ₽ к 2025 году

дерматологии и косметологии при росте 8–12% в год,
но клиники сталкиваются с высокой стоимостью
привлечения и низким удержанием клиентов.

Рост стоимости привлечения клиента

конверсии дорожают быстрее, чем клики.
При этом удержание существующих клиентов в
5–7 раз дешевле нового привлечения.

Клиенты

**Объём косметических услуг ≈ 270–280
млрд ₽ (+20%)**

но из-за разовых визитов без подписочного
сервиса клиенты переплачивают и не получают
стабильного результата ухода.

Решение

цифровая платформа подписочной косметологии,
помогающая клиникам повышать удержание и LTV,
а клиентам получать предсказуемый, системный
уход за кожей.

РЕШЕНИЕ

Платформа переводит косметологические услуги из формата разовых посещений в формат регулярного ухода по подписке

Для Клиник

1

Привлечение клиентов

2

Удержание клиентов

3

Прогнозируемая загрузка

4

Рост LTV на 30%

Для Клиентов

1

**Сравнение программ
разных клиник**

2

**Прозрачная стоимость
ухода**

3

Сопровождение

4

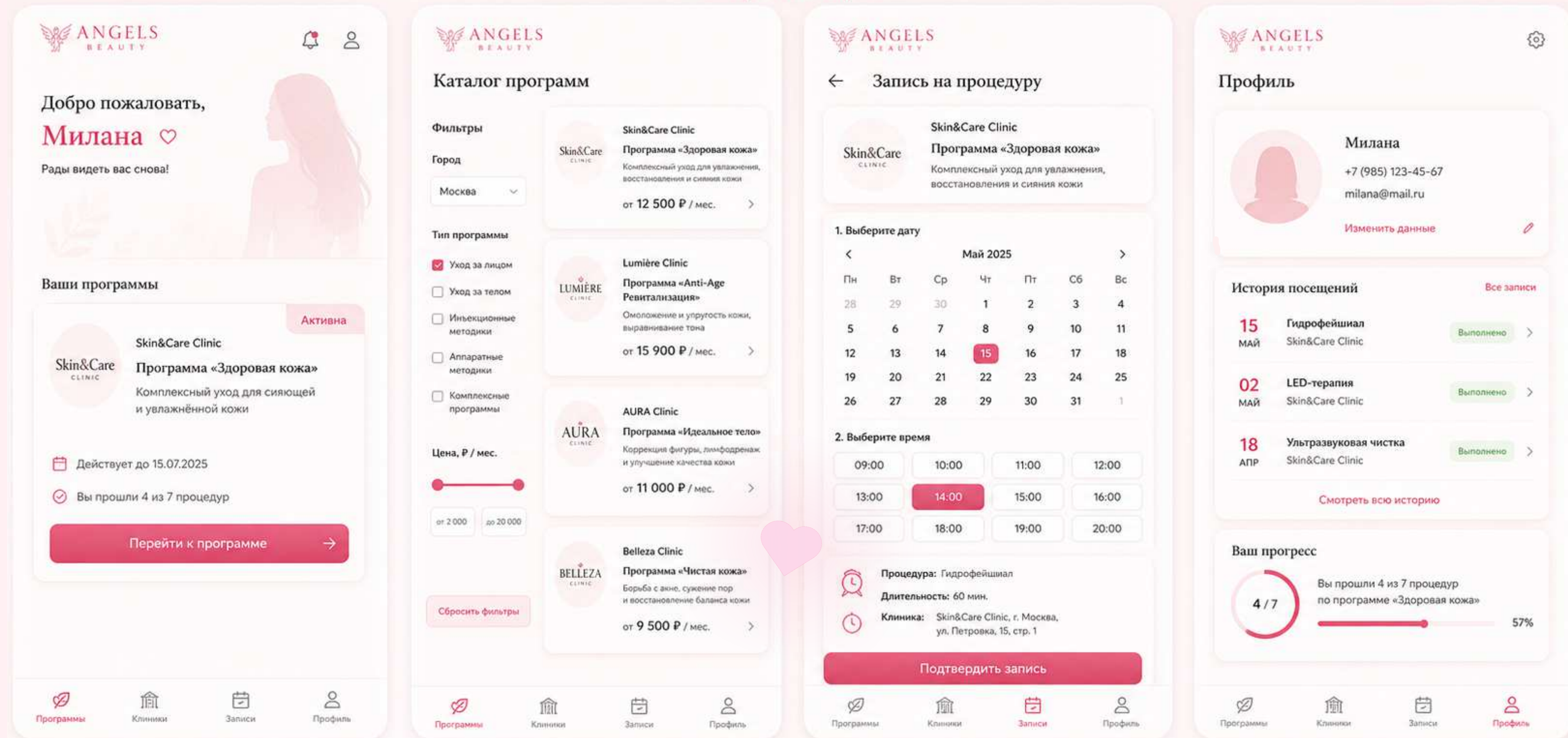
Личный кабинет

Мой продукт — веб-платформа-агрегатор, объединяющая подписочные программы ухода за кожей разных клиник в одном интерфейсе

(04)



— Ваша красота. Наша страсть. —



УНИКАЛЬНОСТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

1

Первая специализированная платформа подписочного ухода за кожей

2

Трансформация модели потребления

3

Новый формат взаимодействия клиента и клиники

4

Эффект цифровой экосистемы



Новизна Angels Beauty заключается не в цифровизации записи к косметологу, а в создании первой платформенной экосистемы подписочного ухода за кожей, объединяющей программы различных клиник в едином сервисе.

Гипотеза

Клиенты готовы перейти на подписочный формат ухода при понятной цене и регулярном сопровождении



ГЛАВНЫЕ ЦЕННОСТИ

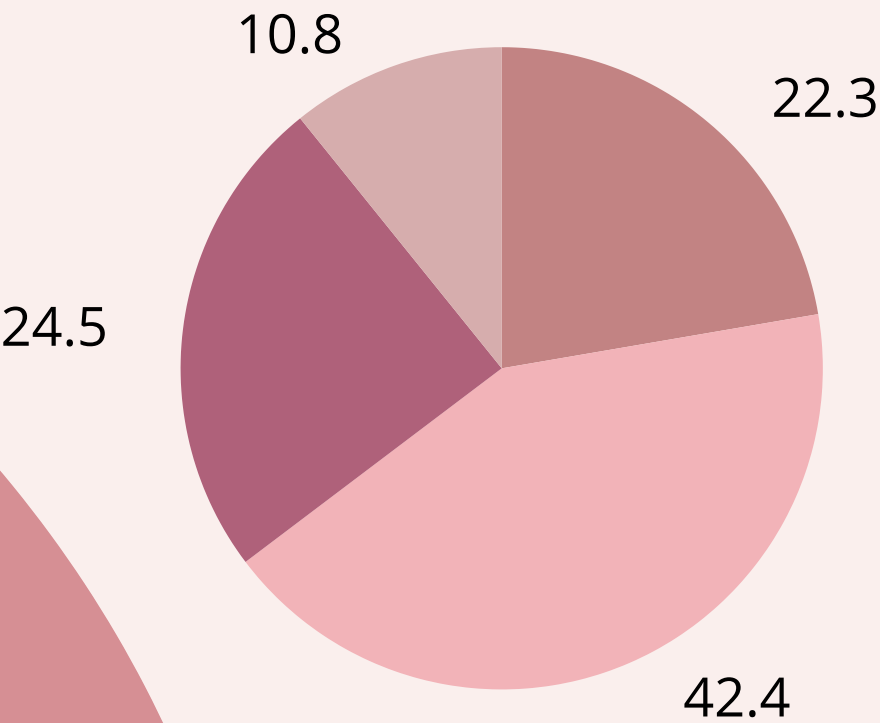
Фиксированная и предсказуемая стоимость

Чётко структурированные программы ухода

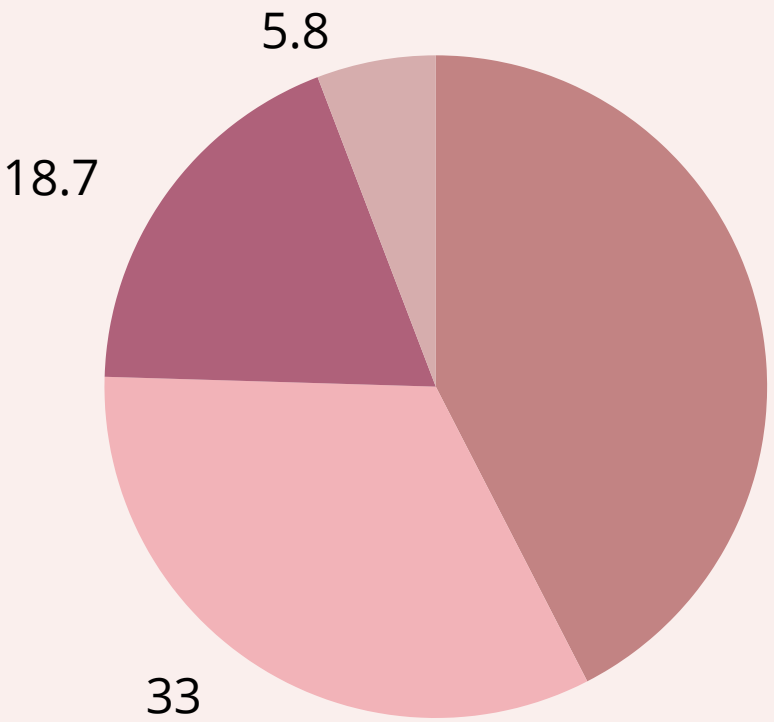
Регулярность процедур

Удобные цифровые инструменты управления подпиской
(запись, напоминания, пауза, продление)

Выбор среди клиник-партнёров в одном интерфейсе

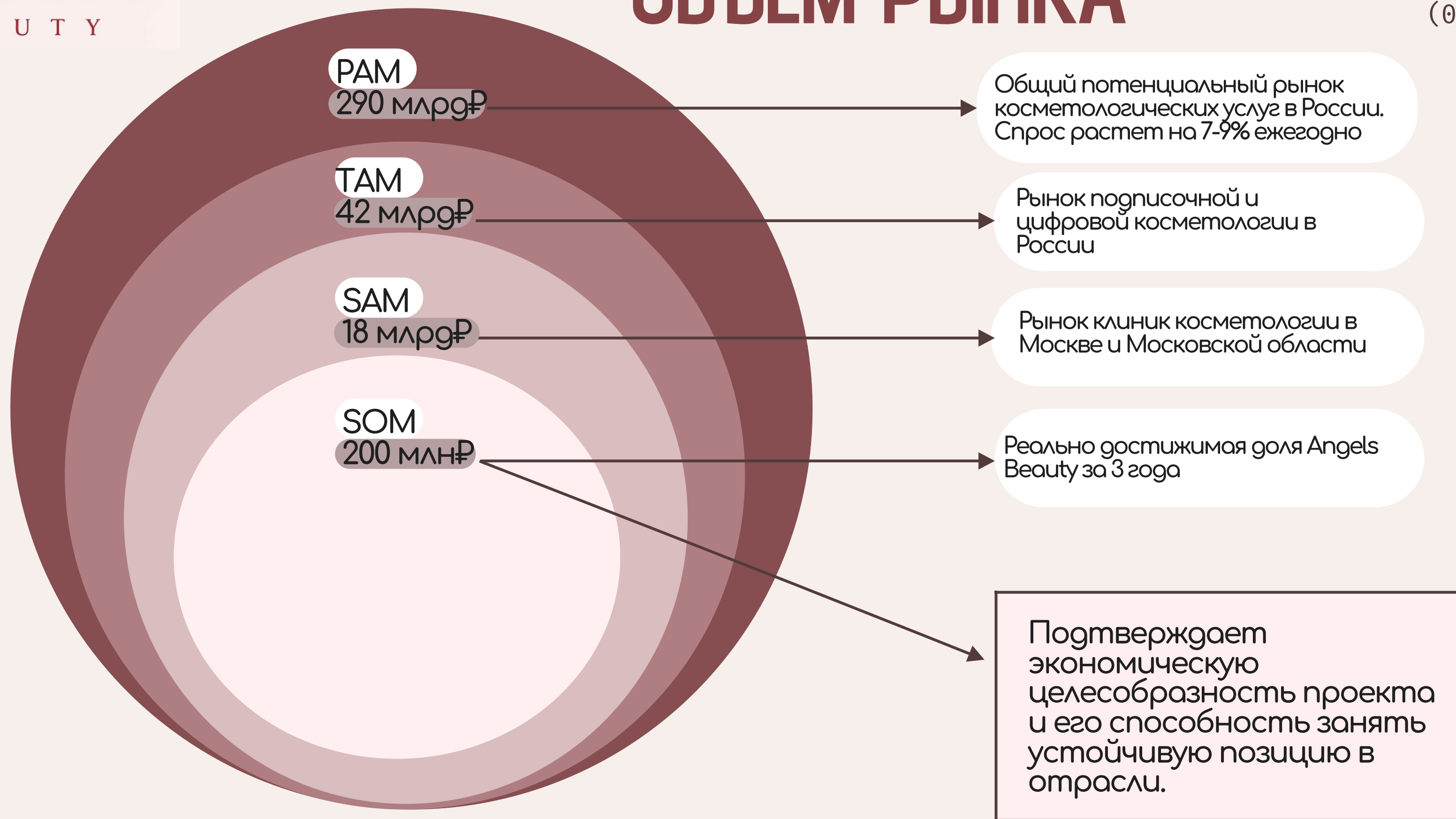


- Курс процедур на ограниченный срок
- Программа регулярного ухода
- Разовые процедуры по необходимости
- Домашний + проф. уход



- Формат точно интересен
- Формат скорее интересен
- Формат не очень интересен
- Форман не интересен

*Результаты опроса респондентов
более 139 человек в %



Анализ рынка

Полных аналогов нет

прямых конкурентов у Angels Beauty фактически нет; существующие игроки — это либо сервисы разовой записи, либо CRM-системы для отдельных клиник.

Выраженный тренд на регулярность

быстрее всего растут уходовые и неинвазивные процедуры, а спрос смещается от разовых визитов к комплексным и длительным программам.

Рынок активно растет

к 2025 году оценивается в 300–350 млрд ₽, а ежегодный прирост в ряде сегментов достигает 8–12%.

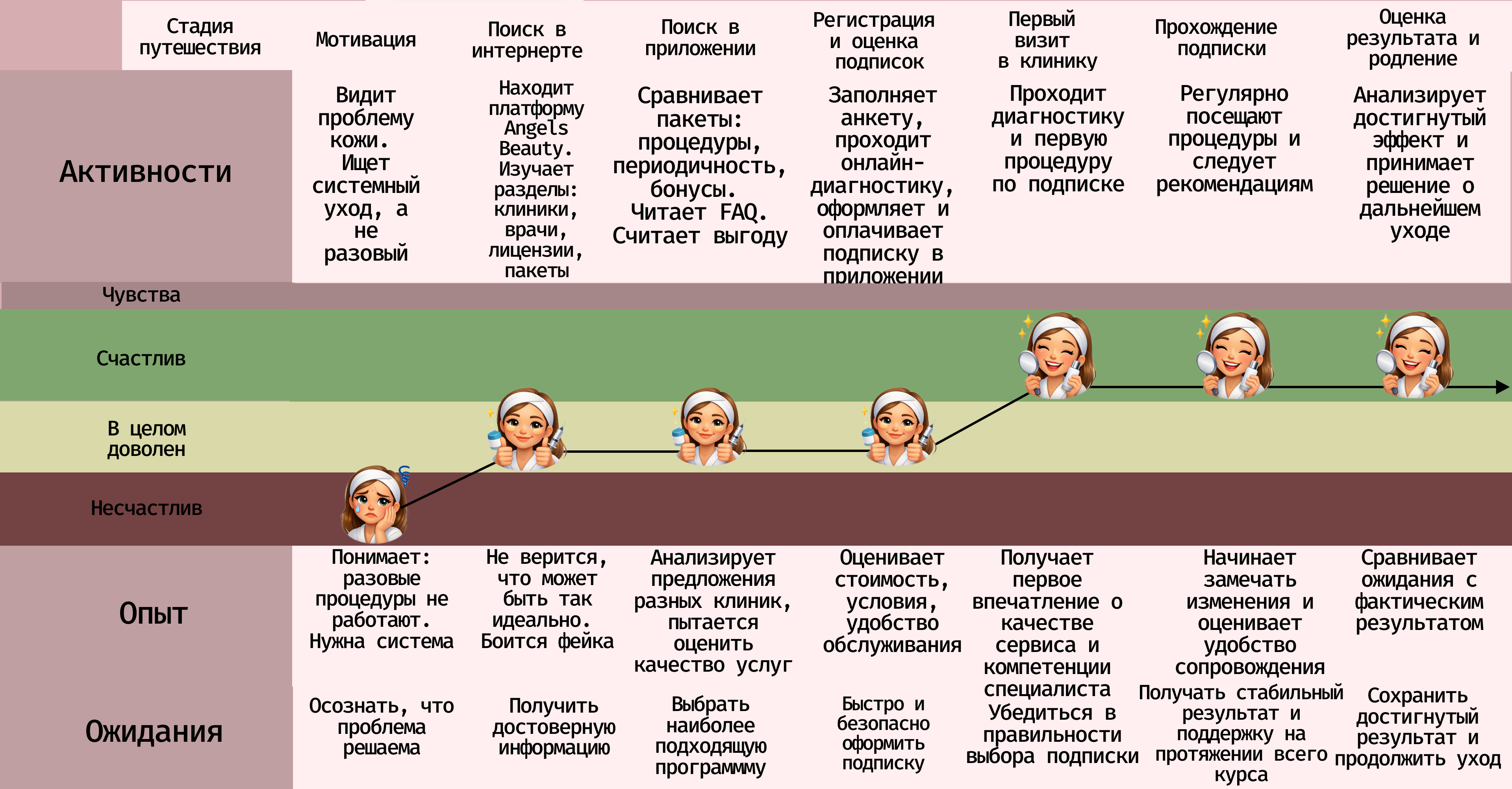


Все анализы по проекту

Ключевые партнеры	Ключевые виды деятельности	Ключевые ценности (ценностное предложение)	Взаимоотношения с клиентами	Каналы сбыта и коммуникации
Клиники-партнеры (основные); Провайдеры платежных решений; Поставщики IT-инфраструктуры	Разработка и поддержка IT-платформы; Digital-маркетинг и привлечение B2C/B2B; Онбординг и сопровождение клиник; Аналитика данных и развитие продуктовой линейки	Клиенты клиник часто сталкиваются с непрозрачным ценообразованием, неудобной записью и отсутствием персонализированного ухода, что ухудшает качество сервиса и доверие к клинике. Используя платформу Angels Beauty, клиенты получают единый понятный сервис: прозрачные цены, удобную онлайн-запись и регулярные программы ухода, а клиники - инструмент для роста лояльности и доходов за счет персонализированных предложений и аналитики.	Платформа обеспечивает единый стандарт сервиса, персональные рекомендации в приложении, программы лояльности и поддержку; Клиники отвечают за качество мед-части и сервис на месте	Для клиентов: веб-платформа, соцсети «Angels Beauty», маркет, рекомендации. Для клиник: кабинет, команда по работе с партнёрами, обучающие материалы, профильные мероприятия.

Ключевые ресурсы	Структура расходов	Потоки доходов	Сегменты потребителей
IT- платформа и бренд; База пользователей и клиник-партнёров; Команда разработчиков, маркетинга партнерского отдела	Разработка и поддержка IT-продукта; Маркетинг и привлечение клиентов и клиник; ФОТ; Комиссии платежных систем	Комиссия от ежемесячных платежей по подпискам; Платное продвижение пакетов внутри платформы; Дополнительные B2B-сервисы (аналитика, спецразмещения)	B2C КЛИЕНТЫ ОФОРМЛЯЮЩИЕ ПОДПИСКИ (ОСНОВНОЙ СЕГМЕНТ ЖЕНЩИНЫ 26-35 ЛЕТ (ДОХОД 150-200Т.Р.) ИМЕЮТ ПРОБЛЕМЫ С КОЖЕЙ, ДОП.СЕГМЕНТ - БОЛЕЕ СТАРШИЕ МУЖЧИНЫ, ЛЮДИ С КОНКРЕТНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ КОЖИ) B2B КЛИНИКИ И МЕДЦЕНТРЫ ДЕРМАТОЛОГИИ/ КОСМЕТОЛОГИИ, КОТОРЫЕ ПРОДАЮТ СВОИ ПРОГРАММЫ ЧЕРЕЗ ПЛАТФОРМУ





ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Инвестиции: 14 000 000 ₽

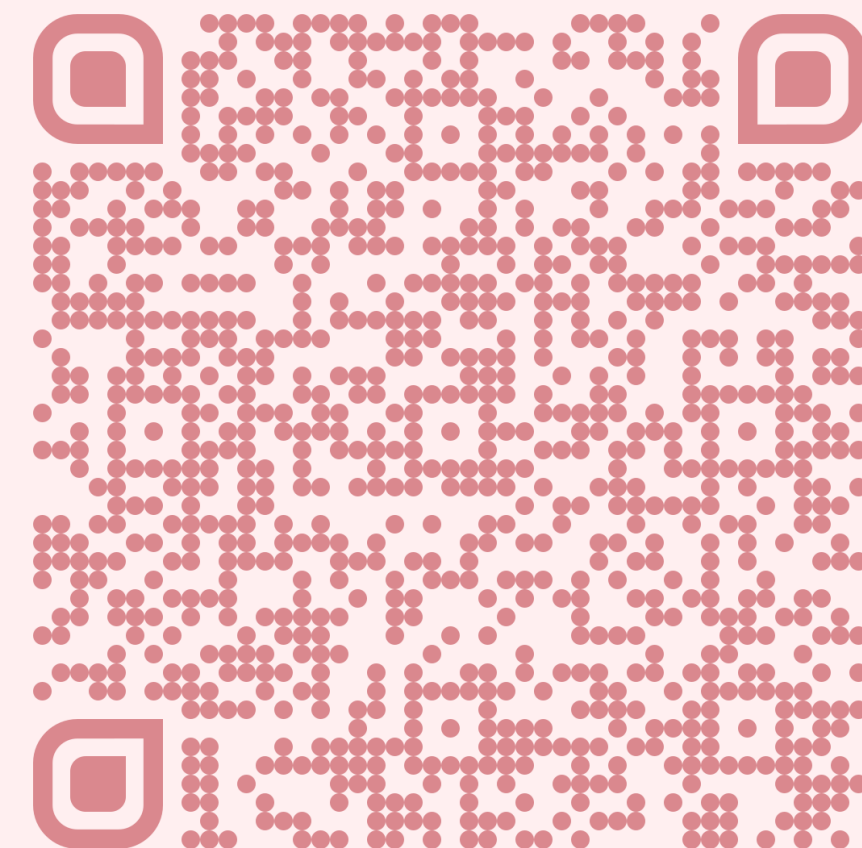
Чистая прибыль:
217 215 675 ₽

Дисконтированный
срок окупаемости
(DPP)
34 месяца

Рентабельность
по Чистой
прибыли
63 %

Срок Окупаемости
(PP)
30 месяцев

Точка
безубыточности
17 месяцев



*данные за 3 года

₽ Источники привлечения

Частные инвестиции

Студенческий стартап

I.Moscow

Сколково

Московский
венчурный фонд

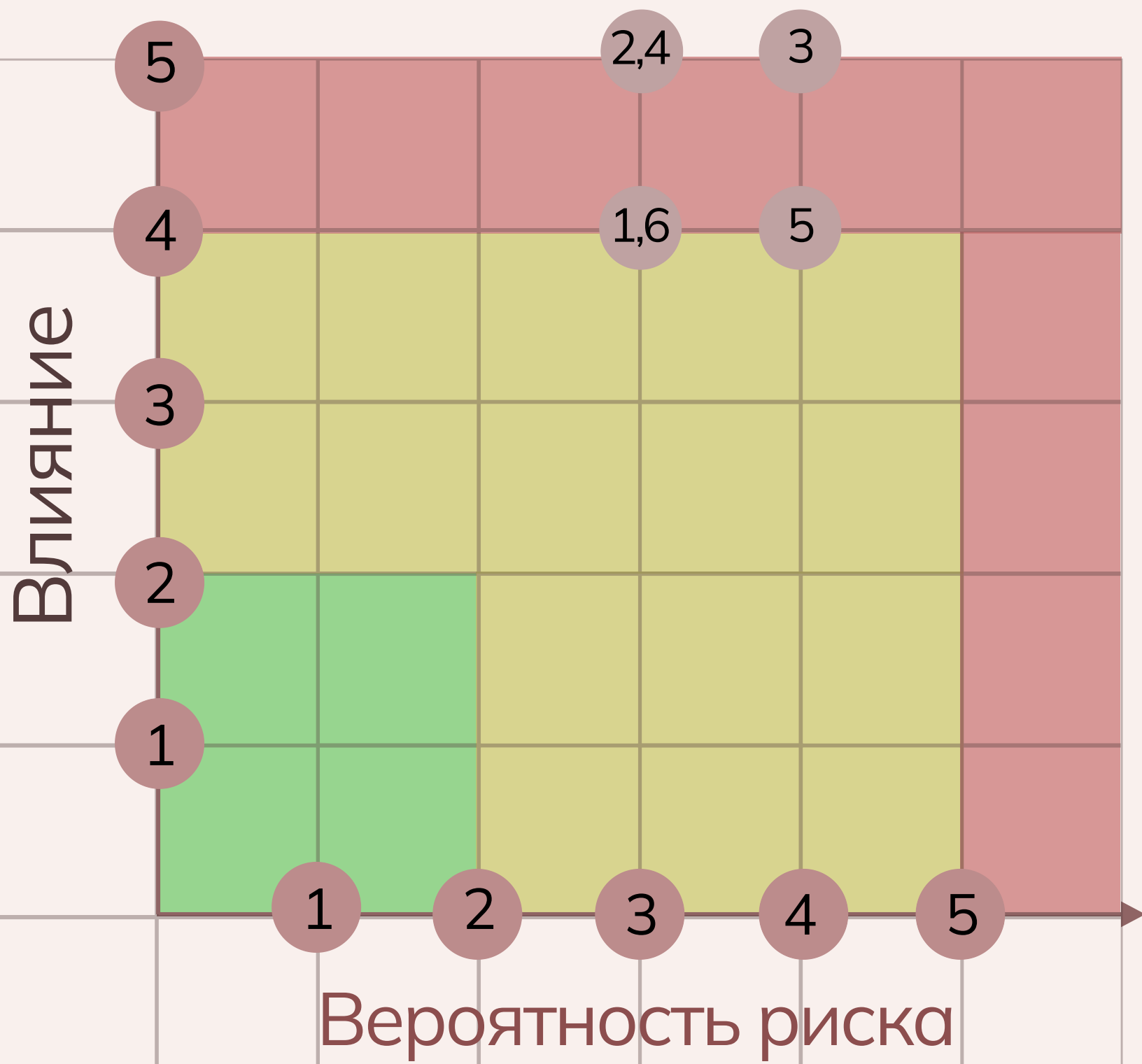
РИСКИ



РИСКИ

СПОСОБЫ НИВЕЛИРОВАНИЕ

(12)



① Недостаточный спрос на подписки

② Низкая готовность клиник работать через платформу

③ Отток клиник после тестового периода

④ Превышение бюджета разработки MVP

⑤ Высокая стоимость привлечения клиник

⑥ Ошибки в работе платформы и обработке заявок

Пилотный запуск, тестирование ценностного предложения

Тестовый период, демонстрация аналитики и эффективности

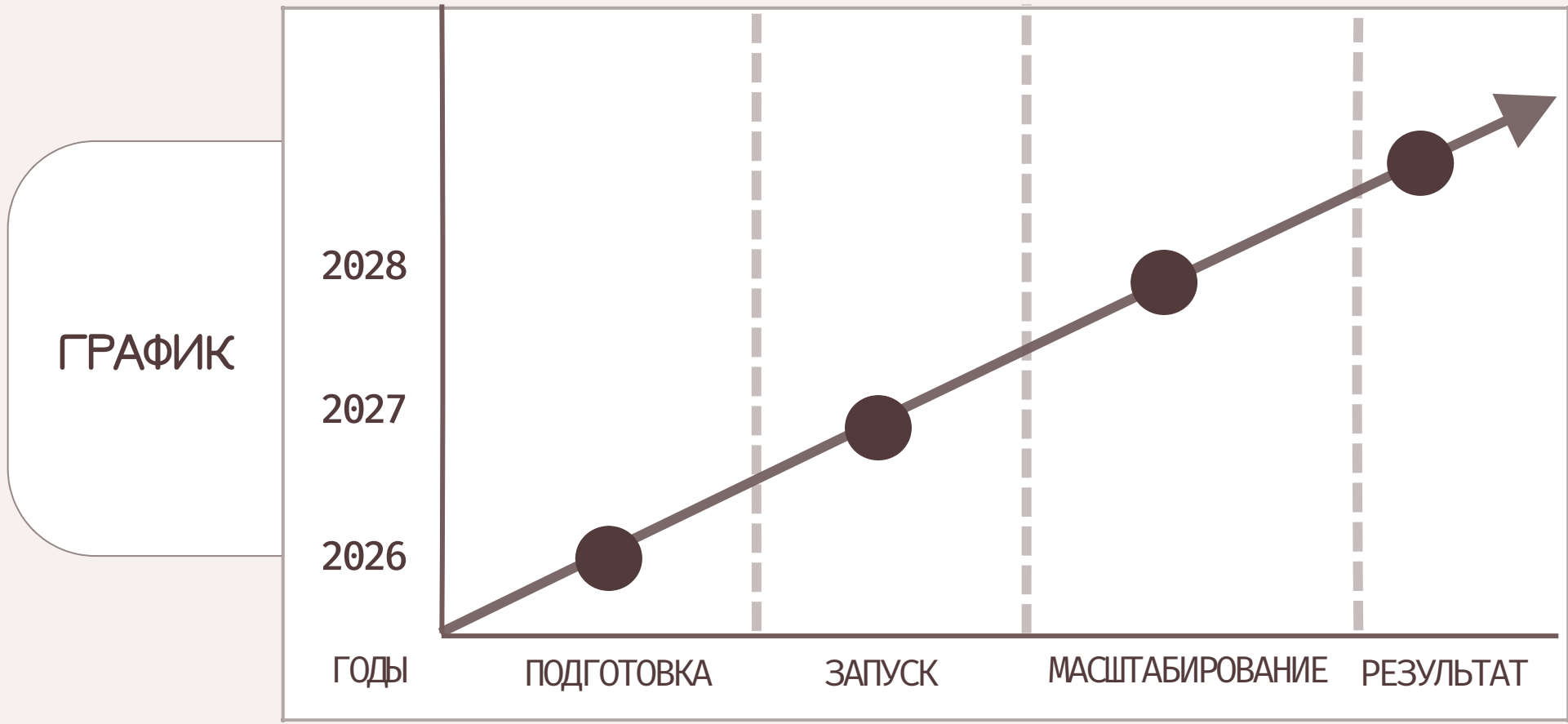
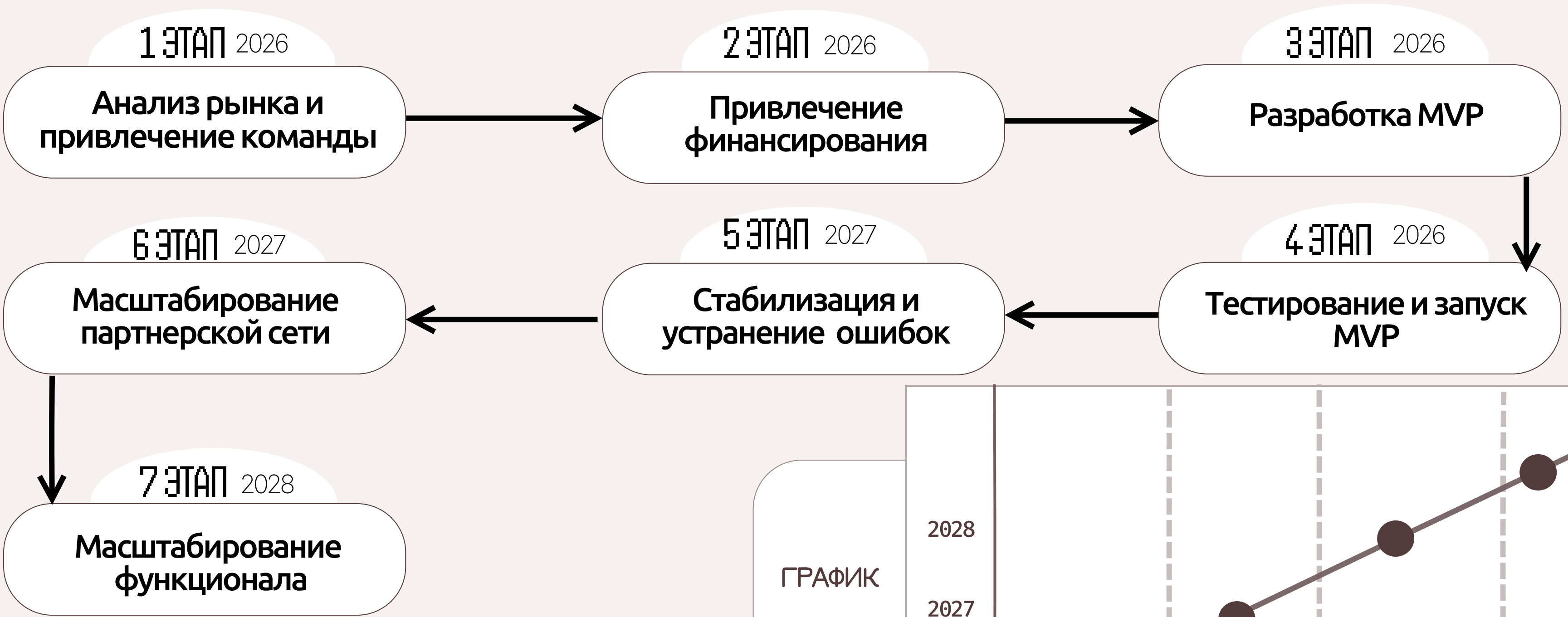
Онбординг, поддержка партнёров, регулярная отчётность

Поэтапное финансирование и контроль бюджета

Оптимизация B2B-воронки и каналов привлечения

Модерация, CRM-контроль и стандарты обработки заявок

Дорожная карта (13)



Контакты

(14)



♥ [@milanaantipova](#)

♥ [+7 909 629 09 06](#)



Почему я этим занимаюсь?

Я родилась в семье врачей

Эта тема мне близка с детства

Моя мама -
врач-эксперт дерматокосметолог

Моя цель -
создать цифровую платформу
Angels Beauty, которая сделает
системный уход за кожей
доступным и удобным для каждого
человека, а для клиник - станет
надёжным инструментом роста и
долгосрочных отношений с
пациентами