КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ УСЛУГ НОГТЕВОГО СЕРВИСА

Букрич Ангелина Георгиевна

студент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

Лапшова Людмила Николаевна

научный руководитель, канд. техн. наук, доцент, Новосибирский государственный университет экономики и управления, РФ, г. Новосибирск

В последние годы рынок услуг ногтевого сервиса в Новосибирске демонстрирует значительный рост и динамичное развитие. По данным исследования, проведенного 2ГИС, за последний год количество ногтевых студий в городе увеличилось на 11,2%, достигнув 2,2 тыс. компаний [2]. Это свидетельствует о высоком уровне конкуренции и насыщенности рынка, где услуги оказывают как крупные салоны, так и частные мастера. Спрос на услуги ногтевого сервиса остается стабильным и высоким. Аналитики Авито Услуги отмечают, что по итогам первых шести месяцев 2024 года в Новосибирске мастера ногтевого сервиса пользуются особенно высоким спросом, что обусловлено изменениями в предпочтениях потребителей и активным продвижением услуг через цифровые каналы [1].

Конкуренция в сфере ногтевого сервиса складывается за счет множества факторов. В первую очередь, на уровень конкуренции влияет экономическая конъюнктура: доступность входа на рынок позволяет множеству предпринимателей начать свою деятельность в этой отрасли. В работе, проведенной по методологии стратегического анализа, отмечается, что успешные компании, такие как “NOAK NAILS”, достигают устойчивых позиций благодаря грамотной ценовой политике и высокому качеству обслуживания. Стоимость маникюра в студиях Новосибирска варьируется от 800 до 5000 рублей в зависимости от категории заведения и используемых материалов, а дополнительные услуги, такие как подача чая, кофе или даже массаж рук, способствуют формированию лояльной клиентской базы. Экономические, сезонные и потребительские факторы оказывают значительное влияние на доходность организаций. Экономический анализ показателей NOAK NAILS, демонстрируют, что выручка компании за период с 2022 по 2024 год увеличилась. При этом сезонные колебания играют важную роль: в декабре и в период с мая по июнь, когда клиенты готовятся к праздничным мероприятиям и отпускному сезону, количество записей увеличивается на 20–30%, тогда как в феврале и сентябре наблюдается снижение активности на 15–18%. Эти данные подчеркивают важность учета временных факторов при планировании маркетинговых кампаний и оптимизации графика работы специалистов. В последние годы наблюдается изменение потребительских предпочтений, что требует от студий постоянного обновления ассортимента и повышения квалификации персонала. Клиенты все чаще выбирают минималистичный дизайн, долговечное покрытие и безопасные материалы. Например, клиенты отдают чаще предпочтение гель-лаку, обеспечивающему стойкость покрытия до двух недель, в то время как около 40% выбирают традиционные лаки для ногтей, позволяющие чаще обновлять дизайн. Также наблюдается рост интереса к инновационным техникам, таким как 3D-маникюр и объемные дизайны, где используются специальные гели и типсы, что позволяет создавать сложные декоративные элементы. Современные тренды в ногтевом сервисе формируются под влиянием модных домов, социальных сетей и научных разработок в области косметологии. “NOAK NAILS” отслеживает новинки и тенденции путем мониторинга международных выставок, таких как InterCHARM и Nailpro Expo, а также анализа трендов в Pinterest, TikTok и других цифровых платформах. Анализ продукции ведущих брендов, таких как Kodi, Luxio и OPI, позволяет компании своевременно адаптировать ассортимент и

Букрич А.Г. КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ УСЛУГ НОГТЕВОГО СЕРВИСА // Студенческий форум: электрон. научн. журн. 2025. № 12(321). URL: https://nauchforum.ru/journal/stud/321/171030 (дата обращения: 08.09.2025).

внедрять инновационные методы работы. При этом, в рамках совершенствования системы контроля качества, применяется комплексный подход, включающий использование контрольных листов, контрольных карт Шухарта и обратной связи от клиентов. Регулярные опросы позволяют выявлять отклонения от установленных стандартов и корректировать сервис в соответствии с требованиями аудитории, что существенно повышает конкурентоспособность студии.

Новинки доводятся до клиентов с помощью современных цифровых каналов коммуникации и программ лояльности. Например, в “NOAK NAILS” действует система тестирования новых техник, при которой клиенты получают скидку на нововведенную услугу в обмен на подробный отзыв. Такой подход позволяет не только оперативно внедрять актуальные разработки, но и формировать информационный поток, способствующий распространению положительных рекомендаций. Активное использование социальных сетей, таргетированной рекламы и сотрудничество с популярными блогерами помогает доводить информацию о новинках до целевой аудитории, обеспечивая прозрачность и оперативность обновлений в сервисе. Таким образом, рынок ногтевого сервиса в Новосибирске характеризуется высоким уровнем конкуренции, обусловленным высокой насыщенностью рынка, вариативностью ценовой политики и высоким уровнем маркетинговых активностей компаний. Экономические условия, сезонные колебания и изменения потребительских предпочтений создают благоприятную, но одновременно и требовательную среду, в которой успешное функционирование зависит от способности компании оперативно реагировать на изменения внешней среды и внедрять инновационные решения. Практика “NOAK NAILS” демонстрирует, что системный подход к контролю качества, активное отслеживание современных трендов и эффективное доведение новинок до клиента являются ключевыми факторами для достижения конкурентных преимуществ в условиях динамичного рынка.

Список литературы:

1. В 2024 году рынок услуг в Новосибирске вырос на 20% // РБК URL: https://nsk.rbc.ru/nsk/15/08/2024/66bdfc8f9a794708ac0d74b3 (дата обращения: 14.03.2025).

2. В Новосибирске увеличилось количество парикмахерских и brow-студий // Коммерсантъ URL: https://www.kommersant.ru/doc/6560221 (дата обращения: 14.03.2025).