



БИЗНЕС - ПЛАН
«Парикмахерская»

Содержание

1. Исполнительное резюме.....	3
2. Описание предприятия.....	3
3. Описание услуг.....	4
4. Оценка конкуренции и маркетинг.....	6
5. Организационный план.....	8
6. Производственный план.....	8
7. Финансовый план.....	13
8. Оценка эффективности проекта.....	14

Исполнительное резюме

Цель проекта: Оказание услуг парикмахерского искусства

Организационно-правовая форма предприятия: Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Система налогообложения: Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: 850 000 руб. (необходимо произвести ремонт помещения, приобрести соответствующее оборудование и мебель, инвентарь и др.)

Материально-техническая база реализации проекта: Для организации работы «Салона-парикмахерской» предполагается аренда помещения площадью 25,2 кв.м. Помещение полностью соответствует нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям для размещения салона. Комплектация салона парикмахерской будет производиться за счет собственных средств и средств субсидии.

Финансовые результаты проекта:

Прогнозируемая выручка (за год) – 2 349 000 руб.

Ежегодная чистая прибыль составит 422 840 руб.

Затраты на оплату труда в год – 816 000 руб.

Аренда помещения в год – 45 360 руб.

Прочие расходы – 1 047 600 руб.

Рентабельность проекта – 22,15%.

Описание предприятия

Основа хорошей прически - это профессионально выполненная стрижка, выгодно подчеркнутая укладкой и окраской. В салоне Парикмахерской вам предложат различные стрижки: мужские, женские, детские, классические и креативные, выполнят любые виды окраски волос, мелирование, тонирование, колорирование и др.

Описание услуг

Салон-парикмахерская предлагает мужчинам и женщинам следующие виды парикмахерских услуг:

➤ Стрижки

Качественная стрижка волос зависит от многих факторов: состояния и типа волос, их длины, характера предыдущей стрижки, формы лица, цвета волос и макияжа. Мастера обязательно учитывают манеру поведения, стиль жизни, характер и даже ваше настроение. Все это очень важно, ведь на основе качественно сделанной стрижки можно сделать 4-5 видов различных укладок в зависимости от настроения, ситуации и повода, создать себе любой имидж: спортивный, деловой и даже для похода по магазинам.

Технология стрижки индивидуальна у каждого мастера. Стрижки, не требующие укладки и последние модные тенденции, это именно то, что вам нужно в такой динамичной жизни! Сейчас, когда в моде индивидуализм, профессионалы под хорошей стрижкой подразумевают креативную стрижку, которая не только подбирается, но и индивидуально «доводится» на клиенте. Предпочтение при этом отдается свободным, живым, летящим моделям. У современных стрижек нет строгих рамок. Мастер имеет возможность «поиграть» какими-то деталями, длиной, формой и подобрать образ подходящий именно для вас. Главное, что от хорошего парикмахера вы каждый раз должны уходить изменившимся и обновленным.

➤ Укладка Волос

Легкая рука мастера! Что мы подразумеваем под этими словами? Опыт, талант, уверенность в собственных силах. Но у каждого профессионала есть свои секреты. Мастера нашего салона с удовольствием поделятся ими, и Вы увидите, как заиграет вся форма вашей стрижки. Салон предложит следующие укладки: с фена, стайлера, щипцов, утюжков, выпрямителей, бигудей и пр.

➤ Прически

Вечерняя, свадебная прическа создает утонченный и ухоженный образ, но сделать ее по силам только опытным и умелым специалистам. Каждая прическа по-своему уникальна, важно только сделать правильный выбор. Вечерние,

свадебные прически по сложности исполнения обычно превосходят повседневные. Для них важно как художественное исполнение, красота, так и удобство, комфортность. На консультации у парикмахера Вы сможете подобрать нужные цвета для вечернего макияжа, определиться с цветом волос, с формой и стилем прически. Наши мастера создают прически сложные по воплощению или, наоборот, элегантно простые, но всегда особенные и выгодно подчеркивающие Ваши достоинства.

➤ Окрашивание волос

Мы изменчивы, как сама природа. Сегодня мы хотим быть блондинкой, завтра брюнеткой, сегодня нам нужно выглядеть неотразимо и дерзко, завтра - нежно и женственно. Окрашивают волосы по разным причинам. Но, в любом случае, с приобретением нового цвета появляется шанс начать новую жизнь, ведь окрашивание волос это один из самых доступных способов радикально изменить свой образ, стать более заметной и привлекательной.

➤ Химическая завивка

Химическая завивка была придумана чуть ли не сто лет назад, она может полностью изменить имидж женщины и скрыть некоторые недостатки формы лица. Современная химия располагает качественными высокоэффективными препаратами и средствами, позволяющими любую импровизацию завивки от самого мелкого до крупного завитка.

➤ Педикюр

Грамотный уход за ногами это насущная необходимость для современного человека. Чем здоровее наши ноги, тем здоровее весь организм и лучше самочувствие. Педикюр - это целая система ухода за ногами и ступнями. Регулярный педикюр позволит поддерживать здоровое состояние ваших ног, ступней.

➤ Косметолог

Здоровая кожа лица гладкая, упругая, ровная, матовая и как будто светится изнутри. Чтобы обрести, поддерживать и надолго сохранить здоровую красоту кожи лица и шеи, нужно выполнять несложный, но постоянный режим ухода за ней. Ведущую роль в уходе за кожей играет косметический массаж лица и шеи,

который помогает сохранять ее свежей, молодой, подтянутой и здоровой. А значит – красивой. Профессиональный массаж лица также позволяет поддерживать необходимый тонус лицевых мышц.

Оценка конкуренции и маркетинг

Потребители

Своими потребителями ИП видит население города Череповца, гостей города без возрастных ограничений.

Услуги будут ориентированы на население со средним уровнем дохода.

Планируется ввести систему скидок для постоянных клиентов, предлагать приобретение подарочных сертификатов, абонементов (к косметологу, педикюристу, мастерам), разработать корпоративные карты.

Оценка основных конкурентов

Название	Ассортимент услуг	Преимущества	Недостатки
Конкурент 1	Широкий ассортимент услуг	Клиентская база, средние цены, солярий	Часто меняющиеся мастера, стрижки только по предварительной записи
Конкурент 2	Стрижки, укладки	Удобное месторасположение, Постоянные мастера, солярий	Цены рассчитаны на людей со средним и выше среднего уровнем дохода
Конкурент 3	Широкий ассортимент услуг	Квалифицированные мастера, удобное месторасположение	Цены рассчитаны на людей с уровнем дохода выше среднего, нет косметолога
Конкурент 4	Широкий ассортимент услуг	Средние цены	Удаленное месторасположение, нет косметолога
Конкурент 5	Только парикмахерские услуги	Низкие цены, выезд на дом	Нет твердого графика работы, сомнительное качество оборудования
«Салон-парикмахерская»	Широкий ассортимент	Привлекательные цены, собственный косметолог, педикюрист, удобное месторасположение	Начинающий салон

Основным конкурентом по территориальному признаку будет являться парикмахерская «А», по ценовой политике салон предпринимателя сможет быть более привлекательным для потребителей.

По ассортименту предлагаемых услуг так же, позиционирую свой салон более привлекательным для потребителей, т.к. наряду с парикмахерскими услугами предложим услуги педикюрста, косметолога. Салон инициатора будет более выгодно отличаться от существующих парикмахерских.

Рекламная компания

Учитывая, что салон только выходит на рынок, необходимо заявить о его образовании через рекламу, которую планируется осуществить через:

- Неоновую вывеску
- Яркие листовки на подъездах домов, остановках, в магазинах
- Объявления в газете
- Социальную сеть «ВКонтакте» - группа для пользователей

Преимущества проекта

- Широкий спектр оказываемых услуг
- Высокое качество обслуживания
- Гибкая ценовая политика
- Постоянное обучение сотрудников
- Индивидуальный подход

SWOT – анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта:

Сильные стороны: <ul style="list-style-type: none">✓ Высокое качество оказываемых услуг✓ Конкурентоспособные цены✓ Опыт работы в данной сфере✓ Высокий спрос✓ Штатные сотрудники (косметолог, педикюрст)✓ Квалифицированные мастера✓ Новое, современное оборудование	Возможности: <ul style="list-style-type: none">✓ Расширение ассортимента предлагаемых услуг (наращивание волос, горячие стрижки, креативные прически: афрокосички, французское плетение и т.п.)✓ Решение социальных проблем✓ Динамичное развитие
---	---

<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Молодая организация ✓ Нет постоянных клиентов ✓ Слабая рекламная кампания 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Высокие барьеры вхождения на рынок ✓ Нестабильное законодательство
---	---

Организационный план

Для работы в «Салоне-парикмахерской» будут приняты шесть сотрудников: на должность мастер маникюра и педикюра 2 человека, на должность парикмахер-стилист 4 человека, оформление по гражданско-правовым договорам и сопровождение должностными инструкциями. Сама ИП будет вести все управленческие и организационные вопросы. Ведением бухгалтерского учета будет заниматься сторонняя организация.

Режим работы с 9:00 до 19:00.

Производственный план

Характеристика производственного процесса.

Оказание любых услуг потребителям происходит в атмосфере комфорта и дружелюбия. Мастера максимально стремятся удовлетворить требования, даже самых взыскательных потребителей.

Во время предварительного общения мастер, путем опроса выясняет потребность в объеме услуг, советуясь с клиентом, принимает решение об использовании необходимых для выполнения работ косметических средств.

Далее переходит в непосредственному выполнению объема работ. В окончании процесса получает денежные средства за работу или услуги согласно прейскуранту.

Таблица 1 – Расчет дохода

Показатели	Прогнозная выручка (руб.)	
	1-ый год	2-ой год
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	192 000,00	2 349 000,00
Объем реализации услуг по видам в натуральном выражении		
Услуги парикмахера	240	2610
Услуги маникюра, педикюра	90	1305
Средняя цена реализации за единицу услуг		
Услуги парикмахера	500,00	500,00
Услуги маникюра, педикюра	800,00	800,00

Определим затраты предприятия, такие как:

- затраты на оплату труда;
- затраты на аренду помещения;
- прочие затраты.

Таблица 2 – Затраты на оплату труда

Должность	1-ый год			2-ой год		
	Зарботная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)	Зарботная плата (руб.)	Количество сотрудников	Затраты на штат (руб.)
Мастер маникюра и педикюра	10 000,00	2	20 000,00	10 000,00	2	240 000,00
Парикмахер-стилист	12 000,00	4	48 000,00	12 000,00	4	576 000,00
Всего:	11 000,00	6	68 000,00	11 000,00	6	816 000,00

Таблица 3 – Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации проекта

Статья	Количество (шт.)	Стоимость единицы (руб.)	Сумма (руб.)
Мебель	1	127 964,00	127 964,00
Вешало офисное	1	1 000,00	1 000,00
Стекло	1	21 910,00	21 910,00
Мойка для волос	1	9 400,00	9 400,00
Всего:			160 274,00

Таблица 4 - Расчет величины нематериальных активов

Наименование актива	Сумма (руб.)
Регистрация субъекта малого или среднего предпринимательства	1 000,00
Итого	1 000,00

Таблица 5 – Себестоимость услуг (в расчете за каждый год)

Элементы затрат	За 1-ый год (руб.)	За 2-ой год (руб.)
Арендная плата	22 680,00	45 360,00
Затраты на оплату труда	68 000,00	816 000,00
Прочие затраты (в т.ч. затраты на рекламу)	444 270,00	1 047 600,00
Итого себестоимость:	534 950,00	1 908 960,00

Налогообложение

Деятельность «Салона-парикмахерской» попадает под систему налогообложения ЕНВД, т.к. оказание данных услуг соответствует Общероссийскому классификатору услуг населения.

В связи с этим будут исчисляться, и уплачиваться следующие налоги:

Налоги	Ставка (%)	1-ый год Сумма (руб.)	2-ой год Сумма (руб.)
ЕНВД	расчет по коэффициентам	2 940,00	53 400,00
Отчисления за ИП	фиксированный платеж	8 600,00	17 200,00
Объем налоговых отчислений, всего:		11 540,00	70 600,00

Финансовый план

Cash-flow (Движение денежных средств):

Квартал:	IV кв. 1-й год	I кв. 2-й год	II кв. 2-й год	III кв. 2-й год	IV кв. 2-й год
Денежные средства на начало	850 000,00	-24 234,00	68 126,00	160 486,00	252 846,00
<i>Поступление ликвидных средств по проекту</i>					
Выручка от реализации товара (работ, услуг)	192 000,00	587 250,00	587 250,00	587 250,00	587 250,00
Итого поступлений средств по проекту	192 000,00	587 250,00	587 250,00	587 250,00	587 250,00
<i>Затраты по проекту</i>					
Затраты на оплату труда	68 000,00	204 000,00	204 000,00	204 000,00	204 000,00
Налоговые отчисления	11 540,00	17 650,00	17 650,00	17 650,00	17 650,00
Арендная плата	22 680,00	11 340,00	11 340,00	11 340,00	11 340,00
Прочие затраты (в т.ч. реклама)	444 270,00	261 900,00	261 900,00	261 900,00	261 900,00
Итого затрат по проекту	546 490,00	494 890,00	494 890,00	494 890,00	494 890,00
Итого ликвидных средств по проекту	-354 490,00	92 360,00	92 360,00	92 360,00	92 360,00
Затраты на приобретение основных средств, ремонт	519 744,00				
Денежные средства на конец	-24 234,00	68 126,00	160 486,00	252 846,00	345 206,00

Оценка эффективности проекта

Расчет прибыли от продаж

Показатель	Сумма (руб.)
Выручка от продаж	2 349 000,00
Себестоимость услуг	1 908 960,00
Налоговые отчисления	17 200,00
Чистая прибыль	422 840,00

Рентабельность – характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на вложенные средства.

Рентабельность деятельности = Валовая прибыль от реализации / Объем расходов

$$\text{Рентабельность деятельности} = 22,15\%$$

Определение безубыточного объема товара (работ, услуг)

За цену за единицу продукции примем среднюю цену за товар (работу, услугу).

$$Ц_{\text{ед}} = 650 \text{ руб.}$$

$Q_{\text{ф}} = 1957,5$ шт. (количество проданных товаров, выполненных работ, оказанных услуг)

К переменным затратам относятся затраты на заработную плату мастерам и прочие расходы ($V_{\text{ед}} = \text{переменные затраты} / Q_{\text{ф}}$).

$$V_{\text{ед}} = 1\,863\,600 / 1957,50 = 952,03 \text{ руб.}$$

К постоянным затратам относятся арендная плата, амортизационные отчисления, затраты на заработную плату директору, администраторам, бухгалтеру и уборщице (С).

$$C = 45\,360 \text{ руб.}$$

$$C/c = 1\,908\,960 \text{ руб.}$$

$$Q_{\text{без}} = C / (Ц_{\text{ед}} - V_{\text{ед}}) = 45\,360 / 302,03 = 150,18 \text{ услуг (в год)}$$

Выручка = 2 349 000 руб.

Дисконтированный доход

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

$$\text{ЧД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i - K$$

T – количество лет действия проекта (4,7 года)

K – сумма инвестиций (Инвестиции в данном случае = основные фонды + нематериальные активы + оборотный капитал (все расходы + реклама))

$$\text{ЧП} = 464\,706 * 4,7 - 2\,070\,234 = 113\,884,20$$

Рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

$$\text{ИД} = \sum_{i=1}^T \text{ЧП}i / K = 464\,706 * 4,7 / 2\,070\,234 = 1,06$$

Рассчитаем срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

$$T_{\text{ок}} = K / \text{ЧП ср}, \text{ где}$$

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

$$T_{\text{ок}} = 4,5 \text{ года}$$