**БИЗНЕС – ПЛАН**

**«Студия Маникюра»**

Исполнительное резюме……………… ……………………………..3

1. Описание предприятия …………………………….3
2. Описание услуг………………………………………………………..4
3. Оценка конкуренции и маркетинг…………………………………...4
4. Финансовый план……………………………………………………..5
5. Финансовые результаты проекта…………………………………….6
6. Затраты…………………………………………………………………7

**Исполнительное резюме**

Название проекта: **Студия Маникюра**

**Цель проекта:**

В студии маникюра необходимо расположить маникюрный стол, кресло для педикюра, напольную вытяжку, кресло для мастера и кресло для клиента, подставки для рук и локтей, вешалку и диван для ожидания клиентов, кулер, шкаф стелаж и т.д

Для услуг по маникюру и педикюру потребуются инструменты (фрезер, насадки и фрезы, ножницы, накожницы, стизеры, пушеры и т.д.), а также расходные материалы для укрепления, окрашивания и наращивания ногтей (базы, праймеры, топовые покрытия, гели, акриловая и титановая пудра, активаторы и т.д.)

Кроме вышеперечисленного потребуются лампы, одноразовые расходные материалы, мебель для хранения и стерилизации.

Для стерилизации следует приобрести сухожаровой шкаф, УЗ-мойку для предстерилизационной очистки инструментов, воздушный стерилизатор, лотки, растворы и концентраты для стерилизации, пакеты для стерилизации, индикаторы, журналы ведения стерилизации и обработки помещений.

**Описание предприятия**

**Маникюр:** укрепление ногтей, декоративное покрытие, дизайны, наращивание ногтей. Применение гелевой системы укрепления и наращивания ногтей с использованием УФ-ламп для полимеризации, а также применение дип-системы, при которой УФ-лампа не требуется, что позволяет делать маникюр детям с 14 лет и беременным женщинам, а также лицам со склонностью к аллергическим реакциям

**Педикюр:** обработка стоп в аппаратной и препаратной технике, лечение трещин, мозолей, натоптышей, болезней ногтей и кожи стоп, лечение вросшего ногтя, помощь в лечении микозов, обработка и укрепление ногтей, декоративное покрытие, а также уходовые процедуры (массаж, масляные ванночки, парафиновые ванночки и т.д.).

**Описание услуг**

Студия маникюра предлагает гражданам следующие виды услуг:

Маникюр - 500

Педикюр - 900

**Оценка конкуренции и маркетинг**

***Основные потребители***

Женщины и мужчины старше без возрастных ограничений. Услуги будут ориентированы на население со средним уровнем дохода и ниже среднего.

Планируется система скидок (акций) для постоянных клиентов, многодетным семьям, участникам ВОВ, людям с ограниченными возможностями.

***Рекламная компания***

Учитывая, что студия маникюра только выходит на рынок, необходимо заявить о её образовании через рекламу, которую планируется осуществить через:

-Социальную сеть «ВКонтакте, Одноклассники» - группа для пользователей

-Листовки на подъездах домов, остановках, в магазинах и т.п.

***Преимущества проекта***

-Опыт мастера

-Высокое качество обслуживания

-Гибкая ценовая политика

-Постоянное повышение квалификации мастера

-Индивидуальный подход

**Производственный план**

Характеристика производственного процесса.

Оказание любых услуг потребителям происходит в атмосфере комфорта. Мастер 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 средств.

Далее мастер переходит к непосредственному выполнению объема работ.

В окончание процесса получает денежные средства за работу или услуги согласно прейскуранту.

**Финансовый план**

Сумма инвестиций в открытие ногтевой студии - **250 000** руб. Она включает в себя затраты приобретение основных средств и материально-производственных запасов.

В этом виде бизнеса присутствует сезонность - есть спад продаж в летние месяцы и подъем покупательской активности к Новому Году и 8 марта. Нестабильная экономическая ситуация в стране также может оказать влияние на бизнес студии маникюра. Однако опыт предыдущих кризисных ситуаций показал, что это влияние будет незначительным. Поскольку потребность в услугах мастера является естественной и постоянной, спрос на услугу падать не будет. Однако, тенденция потребителей к экономии в нестабильные экономические периоды всё же оказывает влияние на всю индустрию маникюрного бизнеса. В стремлении сократить расходы потребители будут мигрировать из более высоких, дорогих сегментов в более дешевые. В этом случае концепция бюджетной студии маникюра остается в выигрышной ситуации со своими доступными ценами и высоким уровнем сервиса.

**Финансовые результаты проекта:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **Вложения** | **250000** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Основные средства и материально-производственные запасы  | 250000 |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |
| **Продажи** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество продаж |   | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Средний чек |   | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 | 900 |
| **Выручка общая** |   | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** | **36000** |
| Выручка от основной деятельности |   | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 |
| **Расходы** |   | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** | **18360** |
| **Переменные расходы** |   | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** |
| Себестоимость товаров, работы или услуг, руб. |   | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | **10000** | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| **Маржинальный доход, руб.** |  | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** | **26000** |
| Маржинальный доход, % |   | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% | 72,2% |
| **Постоянные расходы** |   | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** | **8360** |
| Аренда помещения |   | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 | 7000 |
| реклама |   | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| Непредвиденные расходы |   | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 |
| **Налоги (Самозанятый)** |   | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** | **1440** |
| **Прибыль** |  | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** | **16200** |
| Рентабельность, %% |   | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% | 45% |

**Затраты**

Примерная стоимость основных средств для студии маникюра приведена в таблице ниже.

**Перечень основных средств**:

|  |
| --- |
| Педикюрное кресло  |
| Вытяжка с подсветкой напольная |
| Вытяжка настольная |
| Фрезер (аппарат для маникюра) |
| Фрезер (аппарат для педикюра) |
| Лампы УФ |
| Стул для мастера  |
| Стул для клиента |
| Подставка для педикюра |
| УЗИ-мойки для инструментов |
| Воздушный стерилизатор |
| Тележка - стеллаж на колесах |
| Контейнеры (боксы) для стерилизации |
| Полки для лаков |
| Рециркулятор |
| Пылесос для педикюра |
| Ножницы, кусачки |
| Лампа-лупа напольная |
| Маникюрный стол |
| Подставка для рук клиента |
| Смартдиски для педикюра  |
| УЗ-стерилизатор инструментов  |
| Шкаф (стеллаж) для хранения |

**Итого основные средства: 200 000,00руб.**

**Перечень материально-производственных запасов:**

Расходные материалы для гелевой системы, для маникюра и педикюра, для очистки и стерилизации инструментов и помещения (дез. растворы, пакеты, индикаторы, журналы, одноразовые расходные материалы (салфетки, палочки, пилки, кисти, безворсовые полотенца и прочее).

**Итого материально-производственные запасы: 50 000,00руб.**

**Всего:** **250 000,00руб.**