**БИЗНЕС - ПЛАН**

«Парикмахерская»

**[Содержание](#_Toc23504)**

[1. Исполнительное резюме………………………………….…......................3](#_Toc23504)

[2. Описание предприятия………………………](#_Toc23505)…………….........................3

[3. Описание услуг……………………………………………….....................4](#_Toc23506)

[4. Оценка конкуренции и маркетинг…………..](#_Toc23507)..........................................5-6

[5. Финансовый план…………………………….](#_Toc23510)............................................7

6. Финансовые результаты проекта………………………............................8

 7. Затраты……………………………………………………................…..9-10

 **Исполнительное резюме**

**Цель проекта:**

Оказание парикмахерских услуг

Организационно-правовая форма предприятия: Самозанятый

Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: **200 000** **руб**. (необходимо произвести ремонт помещения, приобрести соответствующее оборудование и мебель, инвентарь и др.)

Материально-техническая база реализации проекта: Данный бизнес-план предусматривает расчёты по открытию парикмахерской в помещении 25 кв.м по арендной ставке в 400 руб./кв.м.

Помещение полностью соответствует нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям для размещения парикмахерской. Комплектация парикмахерской будет производиться за счет средств субсидии (социального контракта).

# Описание предприятия

Основа хорошей прически - это профессионально выполненная стрижка,

выгодно подчеркнутая укладкой и окрашиванием волос.

В Парикмахерской вам предложат различные стрижки: мужские, женские, детские, а так же окрашивание волос, укладки, оформление и окрашивание бровей/ресниц.

# Описание услуг

Парикмахерская предлагает женщинам, мужчинам, детям следующие виды парикмахерских услуг:

- **Стрижки (женские, мужские, детские)**

 Стрижка женская ~ 500 руб

 Стрижка мужская ~500 руб

 Стрижка детская ~ 400 руб

**- Укладки**

Укладка женская ~1000 руб

**- Уход (лечение) волос**

 Уход для волос ~ 500 руб

**- Окрашивание волос**

 Окрашивание волос ~1500 руб

**- Оформление и окрашивание бровей/ресниц**

Оформление бровей~ 500 руб

#

# Оценка конкуренции и маркетинг

### Потребители

Своими потребителями ИП видит население города Смоленска, гостей города без возрастных ограничений. Услуги будут ориентированы на население со средним уровнем дохода и ниже среднего.

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

### Рекламная компания

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

-Вывеску (баннер/штендер)

-Листовки на подъездах домов, остановках, в магазинах

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

### Преимущества проекта

-Опыт парикмахера

-Высокое качество обслуживания

-Гибкая ценовая политика

-Постоянное обучение (повышение квалификации)

-Индивидуальный подход

Анализ факторов, влияющих на достижение целей программы и общая оценка проекта представлена ниже в таблице:

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны:** * Высокое качество оказываемых услуг
* Конкурентоспособные цены
* Опыт работы в данной сфере
* Высокий спрос
* Квалифицированный мастер
* Новое, современное оборудование

 | **Возможности:** * Расширение ассортимента предлагаемых услуг

(креативные прически: афрокосички, французское плетение и т.п.) * Решение социальных проблем
* Динамичное развитие
 |
| **Слабые стороны:** * Молодая организация
* Нет постоянных клиентов
* Слабая рекламная кампания
 | **Угрозы:** * Высокие барьеры вхождения на рынок
* Нестабильное законодательство

  |

**Производственный план**

Характеристика производственного процесса.

Оказание любых услуг потребителям происходит в атмосфере комфорта и

дружелюбия. 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 косметических средств.

Далее переходит в непосредственному выполнению объема работ.

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

**Финансовый план**

Сумма инвестиций в открытие парикмахерской -**200 000** руб. Она включает в себя затраты на аренду, закупку оборудования, рекламную активность.

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 парикмахерской. Однако, опыт прошлых кризисов показал, что это влияние будет незначительным. Поскольку потребность в услугах парикмахера является естественной и периодической, спрос на услугу падать не будет. Однако, тенденция потребителей к экономии в нестабильные экономические периоды всё же отразить на всей индустрии салонного бизнеса. В стремление сократить расходы потребители будут мигрировать из более высоких, дорогих сегментов в более дешёвые.

В этом случае концепция бюджетной парикмахерской остаётся 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** | **200 000** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка товара и оборудования  | 200 000 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Продажи** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество продаж |   | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| Средний чек |   | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 |
| **Выручка общая** |   | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** | **84 000** |
| Выручка от основной деятельности |   | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 | 84 000 |
| **Расходы** |   | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** | **30 640** |
| **Переменные расходы** |   | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** | **16 800** |
| Себестоимость товаров, работы или услуг, руб. |   | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 | 16 800 |
| **Маржинальный доход, руб.** |  | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** | **67 200** |
| Маржинальный доход, % |   | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% | 80,0% |
| **Постоянные расходы** |   | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** | **13 840** |
| Аренда помещения |   | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 | 12 000 |
| реклама |   | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 |
| Непредвиденные расходы |   | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 | 840 |
| **Налоги (Самозанятый)** |   | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** | **3360** |
| **Прибыль** |  | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** | **50 000** |
| Рентабельность, %% |   | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% | 59,5% |

**Затраты**

Примерная стоимость оборудования приведена в таблице ниже:

Перечень оборудования и основных материалов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статья  | Количество (шт.)  | Стоимость единицы (руб.)  | Сумма (руб.)  |
| Мойка парикмахерская  | 1  | 25 000  | 25 000  |
| Кресло парикмахерское  | 2 | 15 000  | 30 000  |
| Кресло мастера | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Зеркало  | 2 | 6 500  | 13 000  |
| Тележка  | 2 | 6 500  | 13 000 |
| Фен | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Машинка для стрижки  | 1 | 6 500 | 6 500 |
| Ножницы | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Полка  | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Шкаф | 1 | 7 000 | 7 000 |
| Диван | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Ресепшен для посетителей | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Краситель | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Телевизор для посетителей  | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Столик для посетителей | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Расходные мат-лы | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Вешалка для посетителей | 1 | 2 500 | 2 500 |
| Сухожаровой шкаф (финан.стерил.инструмента)  | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Ультразвуковая мойка (предварительная стерил.инструмента) | 1 | 4 500 | 4 500 |
| Рециркулятор (стерил.воздуха) | 1 | 5 000 | 5000 |
| Аренда (первый месяц) | 1 | 10 000  | 10 000 |
| Реклама (первых 3 месяца) | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Всего:  |  26 |  | 194 500 |

Сайты по заказу оборудования:

 **-** [**https://madison.ru**](https://madison.ru)

 **-** [**https://www.hitekgroup.ru**](https://www.hitekgroup.ru)

 **-** [**https://panda-russia.ru**](https://panda-russia.ru)