Резюме объекта

Наименование: маникюрный салон "НейлАрт".

Юридический адрес: Республика Беларусь, город Слуцк, улица Социалистическая, дом 38.

Организационно-правовая форма предприятия: частное унитарное предприятие, созданное на базе ЧУП "Красота Профи".

Цель проекта: получение прибыли путем оказания услуг по маникюру и педикюру.

Вид деятельности: оказание услуг населению по маникюру и педикюру.

Необходимый стартовый капитал: 42 726 040 белорусских рублей.

Финансирование проекта: необходимый стартовый капитал обеспечен за счет кредита, полученного в ОАО "Беларусбанк" под 13% годовых, сроком на 3 года в размере 34 526 040 белорусских рублей. Оставшаяся сумма погашена за счет средств, и выделяемых на государственную поддержку малого бизнеса. По истечении срока окупаемости деятельность предприятия будет осуществляться за счет самофинансирования.

Первоначальный размер штата: 14 человек.

Чистый доход: 91 266 380 руб.

Срок окупаемости проекта: 10 месяцев.

Маникюрный салон "НейлАрт" будет оказывать населению следующие услуги:

1. гигиенический маникюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком, без применения или с применением различных декоративных элементов;

2. гигиенический педикюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком, без применения или с применением различных декоративных элементов;

3. массаж кистей рук;

4. массаж стоп.

Выбранное место для салона идеально подходит для развития и получения прибыли, т.к. в ближайших кварталах расположенных рядом с "НейлАрт", подобных услуг не оказывается.

1. Компания и отрасль, в которой она занята

Сфера услуг (service) - сфера экономики, где производятся блага, полезный эффект которых проявляется в самом процессе их создания.

В развитых странах уже в XIXв. начали понимать, что сфера услуг хотя и не производит непосредственно материальных благ, однако создает основополагающие условия для этого производства. Поэтому в современной статистике (включая белорусскую) сфера услуг (третичный сектор) рассматривается как полноценная часть производства, равнозначная сельскому хозяйству (первичный сектор) и промышленности (вторичный сектор).

Современная Беларусь по степени развития сферы услуг занимает промежуточное положение между развитыми и развивающимися странами. С одной стороны, в нашей столице и основных центрах наблюдается стремительное приближение к западным стандартам развития сервиса. С другой стороны, в белорусской "глубинке" сфера услуг развивается в формах, более близких к странам "третьего мира" - (неформальная организация бизнеса, широкое использование малоквалифицированного труда, нехватка наукоемких услуг).

Что касается отрасли маникюрных услуг, то столица нашей республики может «похвастаться» их широким разнообразием и высоким качеством. В Минске только количество маникюрных салонов составляло на 01.01.2009г. 328 единиц, а парикмахерские и салоны, оказывающие услуги по маникюру и педикюру приближаются по своему количеству к 1 000.

Однако в Слуцке картина несколько иная. Здесь существуют организации и частные лица, оказывающие услуги по маникюру и педикюру. Однако, чаще всего, обработка ногтей является одной из предлагаемых услуг парикмахерскими и салонами красоты.

В свете того, что на сегодняшний день услуги по маникюру и педикюру заняли достойную (и по объему и по качеству) нишу на рынке бытовых услуг г. Слуцка, открытие частного салона выглядит очень перспективным.

Салон "НейлАрт" - это салон среднего класса, расположенный по адресу: 223610, Республика Беларусь, город Слуцк, улица Социалистическая, дом 38.

Салон позиционирует не просто оказание услуг по маникюру и педикюра, а услуги так называемого "Нейл-арта".

Ухоженные здоровые ногти для уверенной в себе женщины в наше время - норма. И если на душе праздник - даже кончики своих пальцев хочется сделать еще великолепнее. Тогда на помощь и приходит Нейл-арт. Нейл-арт - это художественная декоративная роспись ногтевых пластинок, с использование различных украшений и рисунков на ногтях. Нейл-арт - это отдельное направление в искусстве украшения ногтей.

Дом, в котором расположен салон нежилой. В нем, кроме салона, есть спортивный центр и солярий. Вывеска центра видна с проезжей части, что позволяет информировать потенциальных клиентов салона. Имеются пути для подъезда к зданию грузового и легкового автотранспорта и места для парковки автомобилей клиентов.

В салоне будут работать высококвалифицированные мастера по маникюру и педикюру с опытом работы более 5 лет. Все оборудование, инструменты, а также используемые материалы ультрасовременные и самого высокого качества.

Целью салона "НейлАрт" является:

-получение максимальной прибыли;

-постоянное увеличение доли рынка посредством расширения числа клиентов;

-постоянное усовершенствование ассортимента услуг.

Для привлечения клиентов будет использоваться масштабная рекламная компания.

Анализ отрасли маникюрных услуг в г. Слуцке представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Анализ отрасли маникюрных услуг в г.Слуцке

|  |  |
| --- | --- |
| Размер рынка, т.е. реальный оборот по маникюрным услугам за 2008г. | 351,73 млн.руб. |
| Темпы роста рынка | 1,5% |
| Позиция отрасли в жизненном цикле | зрелость |
| Масштаб конкуренции | региональный |
| Количество конкурентов | 65 |
| Количество клиентов | 1 000 чел. |
| Наличие в отрасли вертикальной интеграции (взаимодействия салонов) | нет |
| Легкость или сложность входа в отрасль и выхода из нее | средняя сложность |
| Темпы технического прогресса в отрасли | не высокие |
| Степень дифференциации услуг конкурентов | практически идентичны |
| Наличие фактора экономии на масштабах | да |
| Является ли достигнутый уровень производительности критическим для снижения издержек | да |
| Уровень рентабельности в отрасли в сравнении со средним в н/х | 1,8% |

2. Продукция и услуги

Маникюрный салон "НейлАрт" будет оказывать услуги по маникюру и педикюру на высоком уровне, но не очень дорогие, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом, такие как:

1 гигиенический маникюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком, без применения или с применением различных декоративных элементов;

2 гигиенический педикюр с покрытием и без покрытия ногтей лаком, без применения или с применением различных декоративных элементов;

3 массаж кистей рук;

4 массаж стоп.

Планируемый прайс-лист маникюрного салона представлен в приложении А. Цены ориентированы на клиента со средним достатком, т.е. со среднемесячной зарплатой 450 000 - 1 000 000 белорусских рублей.

Предполагаемое время работы салона с 9:00 до 21:00 (клиенты смогут воспользоваться услугами салона после окончания своего рабочего дня), выходной - воскресенье.

3. Рынок и маркетинг

На стадии становления маникюрного салона планируется, что первыми клиентами станут жители района и работники ближайших предприятий и организаций.

Рынок состоит из множества типов потребителей с разными запросами. Люди разного возраста, разного уровня доходов, разных знаний, придерживаются разных традиций, ценят в услуге не одно и то же.

Планируемыми потребителями услуг маникюрного салона "НейлАрт" и их количество представлены в таблице 2:

Таблица 2 – Потенциальные потребители услуг маникюрного салона:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип клиентуры | Кол-во, чел. | Доля, % |
| Клиенты со средним доходом, из них:  -молодежь  -люди ведущие активную деловую жизнь  -люди шоу-бизнеса (гастролирующие артисты эстрады, театра и кино)  -прочие | 780  242  367  119  52 | 78  24,2  36,7  11,9  5,2 |
| Клиенты с низким доходом, из них:  -молодежь  -рабочие и служащие  -прочие | 220  79  123  18 | 22  7,9  12,9  1,8 |
| Итого: | 1 000 | 100,0 |

-клиенты со средним доходом - наибольший удельный вес предлагаемых салоном услуг падает именно на эту группу потребителей;

-клиенты с низким доходом - маникюрный салон не оставит без внимания и эту группу потребителей, ведь в настоящее время группа достаточно велика. Каждый человек независимо от своего места в обществе хочет хорошо выглядеть;

-молодежь, т.к. именно они легко подхватывают веяния моды, чутко воспринимают ее малейшие отклонения от старого курса и готовы смело экспериментировать со своей внешностью;

-люди ведущие активную деловую жизнь и люди шоу-бизнеса. Те, для кого внешний облик зачастую играет роль визитной карточки, демонстрируя преуспевание и успех вашего собеседника. Это возможно, т.к. салон расположен вблизи различных учреждений: филиалов ОАО «Белгазпромбанк» и ОАО «АСБ Беларусьбанк»; т3-хпродовольственных магазинов, 1-го галантерейного, а также магазинов «Ткани», «Медвежонок» и «Агуша»; предприятий «Слуц-Модуль», ОАО «СлуцкМебель» и др.

По мере возможности салон "НейлАрт" постарается помочь каждой из групп потребителей в удовлетворении их потребностей, воплощении желаний.

У маникюрного салона "НейлАрт" имеются три прямых конкурента. Это салоны-парикмахерские "Жемчужина", "Элегант" и "Марина", в перечне услуг которых присутствуют услуги по маникюру и педикюру. Салон-парикмахерская "Жемчужина" расположена на улице Социалистическая, 11; "Элегант" - Ленина, 25, "Марина" -М. Богдановича, 38.

Но так как в этих заведениях высокие цены на услуги и ориентированы они на узкий круг состоятельных клиентов, придерживающихся элитных стандартов, большой конкуренции для нашего маникюрного салона они не представляют.

В таблице 3 представим цены на основные услуги, которые планирует оказывать маникюрный салон "НейлАрт", а также цены на аналогичные услуги конкурентов.

Таблица 3 - Цены на основные услуги маникюрного салона "НейлАрт" и его конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование услуги | Цены на услуги, руб. | | | |
| «НейлАрт» | «Жемчужина» | «Элегант» | «Марина» |
| Маникюр | | | | |
| Гигиенический маникюр | 10 000 | 15 000 | 15 000 | 17 000 |
| Гигиенический маникюр + массаж | 12 000 | 16 200 | 16 500 | 17 500 |
| Маникюр комплекс | 15 000 | 18 000 | 18 000 | 19 300 |
| Европейский маникюр | 17 000 | 21 000 | 20 000 | 21 000 |
| Мужской маникюр комплекс | 17 000 | 21 000 | 20 000 | 21 000 |
| Использование фрезы в маникюре | 6 000 | 7 800 | 8 000 | 7 200 |
| Коррекция маникюра | 7 000 | 7 800 | 8 300 | 7 500 |
| Коррекция длины ногтей | 5 000 | 6 000 | 6 600 | 6 300 |
| Массаж кистей рук | 5 000 | - | - | - |
| Покрытие ногтей лаком | 5 500 | 8 000 | 9 000 | 12 000 |
| Декоративное покрытие | от 10 000 | от 15 000 | от 15 000 | от 20 000 |
| Использование страз (1 шт.) | 500 | - | - | - |
| Французское покрытие ногтей лаком | 10 500 | 16 000 | 18 000 | 17 000 |
| Снятие лака | 2 500 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Педикюр | | | | |
| Обработка стоп | 10 000 | - | - | - |
| Обработка ногтей | 12 000 | 15 000 | 15 000 | 17 000 |
| Педикюр комплекс | 15 000 | 17 000 | 17 100 | 19 000 |
| Релаксирующий массаж стоп сопутствующий | 10 000 | - | - | - |
| Покрытие ногтей лаком на ногах | 7 500 | 9 500 | 10 000 | 8 500 |
| Декоративное покрытие | от 10 000 | от 1500 | от 15 000 | от 20 000 |
| Мужской педикюр комплекс | 17 000 | 19 000 | 21 000 | 20 000 |

Как видно из таблицы наиболее низкие цены представлены в салоне "НейлАрт", т.к. мы должны привлечь клиентов. Маникюрный салон "НейлАрт" ориентирован на широкий круг клиентов, в отличие от своих конкурентов.

Также, для представления общей картины на конкурентном рынке в данной отрасли представим анализ сильных и слабых сторон конкурентов в таблице 4.

Таблица 4 - Анализ сильных и слабых сторон конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Конкуренты | Сильные стороны | | Слабые стороны | |
| конкурентов | маникюрного салона «НейлАрт» | конкурентов | маникюрного салона «НейлАрт» |
| Салон-парикмахерская «Жемчужина» | Высокий уровень обслуживания. | Высокий уровень обслуживания, предоставляются услуги массажа и использование страз, приемлемые цены, удачное расположение. | Высокие цены предоставляемых услуг, малая численность специалистов, что не позволяет обслуживать больше клиентов. | Малая популярность в данном районе. |
| Салон-парикмахерская «Элегант» | Высокий уровень обслуживания, есть солярий, предоставляются косметические услуги, удачное расположение салона. | Высокий уровень обслуживания, предоставляются услуги массажа и использование страз, приемлемые цены, удачное расположение. | Высокие цены на услуги. | Малая популярность в данном районе. |
| Салон-парикмахерская «Марина» | Высокий уровень обслуживания, есть солярий. | Высокий уровень обслуживания, предоставляются услуги массажа и использование страз, приемлемые цены, удачное расположение. | Высокие цены на услуги. | Малая популярность в данном районе. |

Целевой аудиторией салона «НейлАрт» являются:

1. Клиенты со средним доходом, из них:

-молодежь

-люди ведущие активную деловую жизнь

-люди шоу-бизнеса (гастролирующие артисты эстрады, театра и кино)

-прочие

2. Клиенты с низким доходом, из них:

-молодежь

-рабочие и служащие

-прочие

Таблица 5 – Сравнительные преимущества конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | «НейлАрт» | Главные конкуренты | | |
| «Жемчу-  жина» | «Элегант» | «Марина» |
| I. Услуга | | | | |
| Качество | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Уникальность | 5 | 5 | 3 | 4 |
| II. Цена | 5 | 2 | 3 | 5 |
| III. Каналы сбыта | | | | |
| Прямая доставка | 2 | 5 | 5 | 1 |
| Степень охвата рынка | 5 | 2 | 2 | 4 |
| IV. Продвижение услуги | | | | |
| Индивидуальный контакт с клиентами | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Ориентация на потребителя, его запросы, пожелания | 5 | 5 | 4 | 4 |
| Реклама для потребителей | 2 | 5 | 3 | 2 |
| Общее количество балов | 34 | 34 | 30 | 30 |

Таблица 6 – Оценка сильных и слабых сторон салона «НейлАрт»в конкурентной борьбе

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Оценка позиций | | | | |
| Явный лидер на рынке | Выше среднего уровня | Средний уровень | Ниже среднего уровня | Аутсайдер |
| -отношение основного и оборотного капитала |  |  | \* |  |  |
| -отношение объема продаж к стоимости активов |  |  | \* |  |  |
| -доля рынка | \* |  |  |  |  |
| -репутация услуг на рынке |  |  | \* |  |  |
| -престиж марки |  |  |  | \* |  |
| -число потребителей |  | \* |  |  |  |
| -цены на услуги | \* |  |  |  |  |

Из приведенных выше таблиц видно, что наш маникюрный салон практически на одном уровне с конкурентами. Но, так как "НейлАрт" ориентирован на людей со средним и низким уровнем доходов, имеет приемлемые цены на услуги, является привлекательным объектом для клиентов.

Также конкурентными преимуществами маникюрного салона "НейлАрт" являются:

-удобный подъезд к салону легкового транспорта, напротив платная стоянка, в нескольких шагах расположена автобусная остановка; грузовой зачем?

-наличие множества жилых домов, офисных зданий, а также физкультурного оздоровительного центра;

-наличие уникальных услуг, таких как массаж кистей рук и стоп ног, а также использование в своей работе страз;

-использование высококвалифицированных специалистов по маникюру и педикюру;

-применение новейшего оборудования и материалов;

-приемлемые цены.

4. Стратегия маркетинга

В данном бизнесе основная цель в первый - завоевать репутацию, большую долю рынка, занять свою рыночную нишу.

Маникюрный салон "НейлАрт" планирует затратить на рекламу в первый месяц приблизительно 2 640 000 руб. (таблица 7).

Таблица 7 - Затраты на рекламу в первый месяц деятельности салона "НейлАрт"

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид рекламы | Способ реализации | Цена единицы, руб. | Сумма, руб. |
| Размещение рекламы в журнале «Женский взгляд» (бесплатно распространяется по почтовым ящикам в г. Слуцке) | Рекламный слоган размещается два раза в неделю (всего 8 раз) | 54 000 | 432 000 |
| Распространение листовок по почтовым ящикам близлежащих домов | Всего 2 000 листовок | 100 | 200 000 |
| Установка рекламной вывески | Рекламная вывеска с указанием наименования салона, адреса, контактных телефонов и режима работы | 1 850 000 | 1 850 000 |
| Распространение визитных карточек по почтовым ящикам близлежащих домов | Визитные карточки с указанием наименования салона, адреса, контактных телефонов и режима работы | 1 500 | 150 000 |

Размещение рекламы в журнале "Женский взгляд" за месяц составит 432 000 рублей (54 000 рублей за один выпуск, журнал выходит два раза в неделю). Планируется и дальше сотрудничать с этим журналом и сумма затрат на рекламу в нем за год составит 5 184 000 руб.

Распространение листовок по почтовым ящикам близлежащих домов. Газета "Курьер" предоставляет услуги по распространению листовок, стоимость одной листовки равна 100 руб., за месяц получается 200 000 руб. Листовки будут содержать информацию о предоставляемых услугах салона, его месторасположении, контактных телефонах, времени работы. При этом предъявителю листовки предоставляется скидка 3%. В дальнейшем листовки будут распространяться в случаях снижения спроса на услуги салона.

Своеобразной рекламой будет вывеска, которая будет содержать зарегистрированное наименование салона, организационно-правовую форму, адреса и контактные телефона, и режим работы. Стоимость вывески и ее установка составят 1 850 000 руб.

Также маникюрный салон "НейлАрт" планирует сделать заказ визиток в РУП "Дом печати". Услуги издательства составят 150 000 руб. Визитка салона будет содержать его название, адрес и телефоны, режим работы с одной стороны, а с другой - календарь, услуги и строку для записи мастера, который будет оказывать услугу.

Для того, чтобы у будущих клиентов маникюрного салона оставались приятные воспоминания и желание воспользоваться его услугами еще раз, необходимо воплотить в жизнь приятные и удобные для них мелочи, такие как:

-возможность записи по телефону;

-кондиционер;

-удобный мягкий уголок для ожидания;

-телевизор;

-свежие журналы;

-приятный музыкальный фон;

-интересное оформление, живые цветы, картины и т.д.

Для успешного продвижения услуг на рынке планируется ввести систему скидок, которые создадут дополнительные преимущества для салона перед конкурентами. Для постоянных клиентов, которые посетили "НейлАрт" более 10 раз, будет предложена одна процедура на выбор бесплатно.

Важным фактором увеличения спроса на услуги является стимулирование работы персонала салона. Наиболее посещаемый мастер будет поощрен премией в размере 10% от оклада (начисление премий будет проводиться каждый месяц). Также в предпраздничные дни планируется вручение подарков работникам маникюрного салона.

В то же время, во время сезонных подъемов, маникюрный салон будет испытывать перегрузку, поэтому планируется нанимать временный персонал.

5. Производственная деятельность

Маникюрный салон "НейлАрт" будет находиться по адресу: Республика Беларусь, город Слуцк, улица Социалистическая, дом 38.

Общая площадь занимаемого помещения составляет 224,553 кв.м. Как говорилось выше, маникюрный салон расположен на первом этаже нежилого дома. Раньше в этом помещении располагалась фирма, которая переехала в более удобное для ее работы место. Помещение взято в аренду, сделан ремонт. Затраты на ремонт составили 7 000 000 белорусских рублей. Помещение полностью подходит по всем техническим параметрам, т.е. имеются коммунальные и электрические сети. Вначале будет закуплено и установлено новое оборудование (рабочие места), а также новая мебель для размещения на указанной площади.

В этот же период времени будет проведен конкурсный отбор специалистов для работы в салоне.

В таблице 8 представим необходимое салону оборудование.

Таблица 8 - Необходимое оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Оборудование | Количество, шт. | Цена за ед., руб. | Сумма, руб. |
| 1 | Контрольно-кассовый аппарат | 1 | 200 000 | 200 000 |
| 2 | Стол для маникюра | 5 | 100 000 | 500 000 |
| 3 | Стул для маникюра | 5 | 70 000 | 350 000 |
| 4 | Стул для педикюра | 5 | 80 000 | 40 000 |
| 5 | Зеркало (1\*2,5) | 1 | 70 000 | 70 000 |
| 6 | Тумбы для хранения белья | 1 | 60 000 | 60 000 |
| 7 | Журнальный стол | 1 | 80 000 | 80 000 |
| 8 | Компьютерный стол | 1 | 240 000 | 240 000 |
| 9 | Компьютерный стул | 1 | 64 000 | 64 000 |
| 10 | Компьютер (со всем вспомогательным оборудованием) | 1 | 2 500 000 | 2 500 000 |
| 11 | Телевизор | 1 | 2 300 000 | 2 300 000 |
| 12 | Умывальник | 1 | 200 000 | 200 000 |
| 13 | Унитаз | 1 | 500 000 | 500 000 |
| 14 | Мягкая мебель (уголок) | 1 | 700 000 | 700 000 |
| 15 | Телефон | 1 | 120 000 | 120 000 |
| 16 | Набор для гардероба | 1 | 120 000 | 120 000 |
| 17 | Шкаф для работников | 1 | 320 000 | 320 000 |
| 18 | Кондиционер | 1 | 960 000 | 960 000 |
| 19 | Музыкальный центр | 1 | 780 000 | 780 000 |
| Всего: | | | | 10 104 000 |
| Минимальный срок службы для каждого оборудования – 3 года | | | | |

Затраты на закупку оборудования составят 10 104 000 руб. Музыкальный центр необходим для того, чтобы поставить приятную, расслабляющую музыку. Во время ожидания клиент может посмотреть телевизор, не пропустить любимый сериал, телепередачу. Включить мультфильмы, если клиент пришёл с ребенком. Кондиционер спасет в знойную жару. Маникюрный салон "НейлАрт" работает для клиента, и делает все благоприятные условия для него.

В таблице 9 представим необходимые маникюрному салону материалы для дальнейшей работы специалистов. Это материалы, которые салон затратит в первый месяц.

Таблица 9 - Необходимые материалы и сырье

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Материалы и сырье | Количество, шт. | Цена за ед., руб. | Сумма, руб. |
| 1 | Специальные принадлежности для маникюра | 5 | 80 000 | 400 000 |
| 2 | Специальные принадлежности для педикюра | 5 | 60 000 | 300 000 |
| 3 | Электрическая пилка | 3 | 530 000 | 1 590 000 |
| 4 | Лампа УФ 18W | 10 | 255 000 | 2 550 000 |
| 5 | Насадки | 10 | 105 000 | 1 050 000 |
| 6 | Лак для ногтей Vixen (в ассортименте) | 40 | 16 800 | 672 000 |
| 7 | Лак для ногтей Syrah (в ассортименте) | 40 | 16 800 | 672 000 |
| 8 | Лак для ногтей (США, в ассортименте) | 40 | 8 530 | 341 200 |
| 9 | Обезжириватель ногтевой пластины | 10 | 65 800 | 658 000 |
| 10 | Блок шлифующий | 40 | 3 210 | 128 400 |
| 11 | Типсы для моделирования ногтей | 40 | 7 040 | 281 600 |
| 12 | Клей для моделирования ногтей | 40 | 2 030 | 81 200 |
| 13 | Универсальный гель для моделирования ногтей | 10 | 143 550 | 1 435 500 |
| 14 | Завершающий гель | 10 | 6 900 | 69 000 |
| 15 | Шлифовочный цилиндр | 40 | 1010 | 40 400 |
| 16 | Маникюрная ванночка | 10 | 1 250 | 12 500 |
| 17 | Набор украшения для дизайна | 40 | 8 700 | 348 000 |
| 18 | Веер пластиковый для образцов лака | 1 | 5 200 | 5 200 |
| 19 | Томпоны ватные (упак. 100шт.) | 100 | 2 000 | 200 000 |
| 20 | Безворсовые салфетки (упак. 100шт.) | 100 | 2 000 | 200 000 |
| 21 | Полотенца | 40 | 1 020 | 40 800 |
| Итого: | | | | 11 075 800 |

Расчет планируемого объема продаж, исходя из маркетингового исследования, в первый месяц составляет 24 975 000 белорусских рублей:

-количество рабочих дней в месяц = 31 день – 4 дня выходных = 27 дней;

-количество посетителей в день = 1 000 (потенциальных клиентов) / 27 дней = 37 37 чел. в день; не факт не доказано

-в среднем, в зависимости от вида выбранных услуг (см. прайс-лист) клиент заплатит за посещение 25 000 руб.

Объем продаж = 27 \* 37 \* 25 000 = 24 975 руб.

Планируемые затраты на установку необходимого для работы оборудования составит 3% от его стоимости, т.е. 303 120 рублей.

Основными поставщиками маникюрного салона "НейлАрт" на начальном этапе являются:

-УП "Милодона" - оборудования для оснащения парикмахерских и салонов красоты. Адрес - 220034 г.Минск, ул. Берестянская, 4. Условия оплаты: 100% предоплата, форма оплаты: безналичный расчет. Срок поставки: в течение 3 дней;

-Интернет сайт - www.shop.tut.by. Форма оплаты: отправка наложенным платежом предприятием "Белпочта" по всей территории Республики Беларусь, оплата при получении на почте.

В дальнейшем планируется расширить список поставщиков.

Также необходимо рассчитать затраты на коммунальные услуги. Затраты на коммунальные услуги представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет коммунальных услуг

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид коммунальных услуг | Тариф, руб. | Объем потребления | Стоимость услуги, руб. |
| Техобслуживание нежилых домов, кв.м. | 296 | 37 | 10 952 |
| Отопление, Гкалл | 4 3458,3 | 0,8 | 34 767 |
| Холодное водоснабжение, куб.м. | 550 | 10 | 5 550 |
| Горячее водоснабжение, куб.м. | 4 348,3 | 0,7 | 30 420 |
| Электроэнергия, кВт | 120 | 350 | 42 000 |
| Обезвреживание отходов, куб.м. | 4 764 | 0,6 | 2 858 |
| Итого: | | | 126 547 |

Планируемая плата за телефон в месяц составит 15 000 руб., в том числе:

-абонентская плата равна 3 000 руб.;

-30 мин. за международные переговоры (стоимость 1 минуты равна 26,1 руб.) - 783 руб.; Международные переговоры нужны для заказа каталогов по мировым тенденциям развития маникюрного искусства.

-784 мин. за местную связь (стоимость 1 мин. равна 14,3 руб.) - 11 217 руб.

6. Управление и права собственности

Маникюрный салон "НейлАрт" является частным унитарным предприятием, собственником которого является Морозова Татьяна Сергеевна.

Имеются все необходимые средства для открытия маникюрного салона и его дальнейшей работы.

Салон "НейлАрт" планирует получить сертификацию и относится и к категории "Салон".

Грамотные руководители и квалифицированные исполнители могут вывести из прорыва даже самое неэффективно работающее предприятие, а плохие кадры, наоборот, - разорить процветающее. Поэтому маникюрный салон планирует принять на работу квалифицированных мастеров. Каждые полгода салон будет предоставлять возможность своим мастерам повышать квалификацию. Сумма, которая будет выделяться на это, накапливается в течение 6 месяцев. В будущем маникюрный салон планирует открыть мастер-класс, где будут обучаться профессионализму молодые мастера. Это принесет дополнительную прибыль. Персонал салона будет состоять из 14 человек:

-директор;

-главный бухгалтер;

-администратор;

-5 мастеров по маникюру;

-5 мастеров по педикюру;

-уборщица.

Директор салона соответствует следующим требованиям:

-имеет соответствующую квалификацию (высшее экономическое или юридическое образование, опыт работы управленцем от 5-лет);

- грамотный, образованный, знающий основы бухгалтерского учета и юриспруденции;

-знает свою работу, готов помочь сотруднику решить любую производственную проблему;

-понимающий, знающий, интересующийся модой;

-вежливый и тактичный.

Главный бухгалтер салона соответствует следующим требованиям:

-имеет соответствующую квалификацию: (законченное высшее экономическое образование; стаж работы главным бухгалтером от 5 лет);

-отлично знает законодательства в области бухгалтерского учета и отчетности.

Администратор маникюрного салона соответствует следующим требованиям:

- имеет законченное высшее образование;

-имеет опыт работы от 3-х лет;

-имеет привлекательную внешность;

-умеет общаться с людьми;

-имеет отличные организационные навыки;

-ПК-пользователь.

Мастера по маникюру и педикюру соответствуют следующим требованиям:

-являются высококвалифицированными рабочими;

-могут проконсультировать любого желающего клиента.

Уборщица салона соответствует следующим требованиям:

-отсутствие вредных привычек;

-пунктуальность;

-быстро и добросовестно выполняет свою работу.

В таблице 11 представим планируемый расчет заработной платы работников маникюрного салона "НейлАрт".

Таблица 11 - Расчет заработной платы работников

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории работающих | Оклад, руб. | Премия, руб. | Количество человек | Сумма ЗП в месяц, руб. |
| Директор | 1 800 000 | 360 000 | 1 | 2 160 000 |
| Главный бухгалтер | 1 500 000 | 300 000 | 1 | 1 800 000 |
| Мастер по маникюру | 900 000 | 180 000 | 5 | 5 400 000 |
| Мастер по педикюру | 900 000 | 180 000 | 5 | 5 400 000 |
| Уборщица | 620 000 | 124 000 | 1 | 744 000 |
| Итого: | | | | 15 504 000 |

7. Стратегия финансирования

Настоящий раздел рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности маникюрного салона "НейлАрт" и наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств на основе оценки текущей финансовой информации и прогнозов реализации услуг в последующие периоды.

Для успешной работы салона целесообразно представлять результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Первоначальные затраты планируется покрыть за счет кредита банка (80%) и частично за счет собственных средств (20%) – таблица12. Все издержки, возникающие в дальнейшем, будут покрываться за счет прибыли маникюрного салона (таблица 13, таблица 14).

Таблица 12 - Первоначальные вложения капитала для начала деятельности маникюрного салона "НейлАрт" и источники финансирования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статей расходов | Сумма, руб. | Источник финансирования |
| 1 | Расходы на государственную регистрацию ЧУП | 630 000 | За счет собственных средств |
| 2 | Аренда помещения | 570 000 | За счет собственных средств |
| 3 | Затраты на ремонт | 7 000 000 | За счет собственных средств |
| 4 | Оборудование | 10 104 000 | Кредит банка |
| 5 | Установка оборудования | 301 120 | Кредит банка |
| 6 | Материалы и сырье | 11 075 800 | Кредит банка |
| 7 | Реклама | 2 640 000 | Кредит банка |
| Всего:  -из них кредит банка | | 42 726 040  34 526 040 |  |

Необходимы расходы на последующие месяцы работы маникюрного салона будут покрываться за счет выручки. Если же ее не хватит – за счет привлеченных средств.

На конец первого года планируется получить выручку в размере 299,7 млн.руб. (24 975 000 \* 12). Эти средства могут быть использованы на обновление и приобретение дополнительного оборудования, а также на частичное обновление производственного и хозяйственного инвентаря. Что и будет осуществлено во втором году - около 6 млн.руб. будет потрачено на эти цели.

Безубыточность работы маникюрного салона "НейлАрт" достигается за счет качественного оказания услуг по маникюру и педикюру, привлечение в качестве клиентов дополнительной численности взрослого платежеспособного населения обслуживаемой салоном зоны. При этом, издержки связанные с оказанием услуг предельно минимизированы. Эти затраты постепенно, по мере работы салона будут повышаться.

Таблица 13 - Состав постоянных и переменных издержек маникюрного салона "НейлАрт"

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование статей расходов | Расчет | Сумма в месяц, руб. | Сумма за год, руб. |
| 1 | Постоянные издержки | п.1.1+1.3 | 1 523 272 | 18 603 265 |
| 1.1 | Аренда помещения | таблица 10 | 570 000 | 6 840 000 |
| 1.2 | Амортизационные отчисления (1% от стоимости оборудования) | 10 104 000 (табл.6)\*1/100 | 101 040 | 1 212 480 |
| 1.3 | Погашение кредита банка 13%) | 34 526 040 \* 13 / 100 (в год) | 347 032 | 4 488 385 |
| 2 | Переменные издержки | п.2.1+2.7 | 24 405 987 | 192 871 844 |
| 2.1 | Сырье и материалы | табл.7 | 450 000 | 5 400 000 |
| 2.2 | Оплата труда работников | табл.9 | 15 504 000 | 186 048 000 |
| 2.3 | Отчисления от ФЗП (35%) откуда | 15 504 000 \* 35 / 100 | 5 426 400 | 65 116 800 |
| 2.4 | Коммунальные расходы | табл.8 | 126 547 | 1 518 564 |
| 2.5 | Телефон | см. расчет после табл. 8 | 15 000 | 180 000 |
| 2.6 | Коммерческие расходы (реклама) | см. расчет после табл. 5 | 432 000 | 5 184 000 |
| 2.7 | Единый налог (10%) | 229,7 \* 10 / 100 (в год) | 2 297 000 | 27 564 000 |
| Итого: | |  | 25 198 278 | 208 433 620 |

В «Нейл Арт» применяется упрощенная система налогообложения – ежемесячно уплачивается Едины налог по ставке 12% от ВОР. Тчоно 12 %

Таким образом чистый доход от первого года деятельности маникюрного салона составит: 299 700 000 – 208 433 620 = 91 266 380 белорусских рублей.

Для определения эффективности проекта по организации маникюрного салона произведем расчет значений отдельных показателей, определяющих эффективность предпринимательской деятельности (таблица 14).

Ставку дисконтирования принимаем в размере 15%., т.к. - это процентная ставка, используемая для перерасчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости (88 224 891 – 15% от ½ суммы 299 700 000).

Таблица 14 - Показатели эффективности создания маникюрного салона "НейлАрт"

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование показателя | Порядок расчета показателя | Расчет | Нормативные значения показателя | Значение показателя в данном бизнес-плане |
| 1 | Чистый дисконтированный доход | Инвестиции / чистый доход | 31 816 320 / 17164236 | ЧДД >0 | 1,85 |
| 2 | Чистая текущая стоимость | (чистый доход/инвестиции)\* ставку дисконт. | (17164236 / 31816320)\*15% | ЧТС>0 | 0, 08 |
| 3 | Срок окупаемости инвестиций | Инвестиции / среднегодовой доход | 31 816 320 / 33750000 | до 1 года | 0,9 |
| 4 | Рентабельность оборота | чистый доход / выручку \* 100 | 17 164 236 / 402 000 000 \* 100 | от 10 до 30% | 4,2% |
| 5 | Рентабельность инвестиций | чистый доход / инвестиции \* 100 | 17 164 236 / 31 816 320 \* 100 | от 0 до 30% | 53,9 |
| 6 | Уровень безубыточности | постоянные издержки/ (выручка – переменные издержки) | 18 277 920 /(402 000 000 – 366 557 844) | до 1 года | 0,5 |

Полученные данные свидетельствуют о том, что проект - низко затратный, с высокой окупаемостью (менее года). Но и эти результаты могут быть достигнуты только при качественном оказании услуг по маникюру и педикюру, изучении спроса и освоении новых видов услуг при широком информировании населения.

Таблица 15 – Расчет срока окупаемости по месяцам

|  |  |
| --- | --- |
| Стартовый капитал, всего:  -из них кредит банка | 42 726 040  34 526 040 |
| График погашения | |
| Январь | 4 272 604 |
| Февраль | 4 272 604 |
| Март | 4 272 604 |
| Апрель | 4 272 604 |
| Май | 4 272 604 |
| Июнь | 4 272 604 |
| Июль | 4 272 604 |
| Август | 4 272 604 |
| Сентябрь | 4 272 604 |
| Октябрь | 4 272 604 |

Таким образом, проект окупиться через 10 месяцев после начала работы.

8. Риски и их учет

Предполагаемые риски маникюрного салона "НейлАрт":

-сезонность услуги, т.е. салон может простаивать летом (время отпусков) и зимой (после нового года) из-за отсутствия клиентов. В то же время во время сезонных подъемов он будет испытывать перегрузку. Для того что бы решить проблему сезонности необходимо предпринять несколько защитных мер:

1. Посвятить время спада обучению мастеров салона (мастер не знающий модных тенденций и не владеющий технология профессионально стареет) для того что бы с наступлением нового сезона предложить пользователям новую услугу, которая станет его конкурентным преимуществом.

2. Для того что бы избежать простоя, давать в межсезонье более активную рекламу, и вести более гибкую ценовую политику на период спада спроса.

3. Нанимать на период пика спроса дополнительный (временный) персонал;

-снижение цен у конкурентов. Т.к. у салона цены и так ниже чем у конкурентов, поэтому уменьшение числа клиентов маловероятно;

- неудовлетворенность потребителями качеством предоставляемых услуг. Директор маникюрного салона принимает на работу квалифицированный персонал, с хорошими рекомендациями. Также непосредственно контролирует качество предоставляемых услуг, соблюдение санитарных норм.

Приложение А

Планируемый прайс-лист салона «НейлАрт»

|  |  |
| --- | --- |
| МАНИКЮР | Цена, руб. |
| Гигиенический маникюр | 10 000 |
| Гигиенический маникюр + массаж | 12 000 |
| Маникюр комплекс | 15 000 |
| Европейский маникюр | 17 000 |
| Мужской маникюр комплекс | 17 000 |
| Использование фрезы в маникюре | 6 000 |
| Коррекция маникюра | 7 000 |
| Коррекция длины ногтей | 5 000 |
| Массаж кистей рук | 5 000 |
| Покрытие ногтей лаком | 5 500 |
| Декоративное покрытие | от 10 000 |
| Использование страз (1 шт.) | 500 |
| Французское покрытие ногтей лаком | 10 500 |
| Снятие лака | 2 500 |
| ПЕДИКЮР | Цена, руб. |
| Обработка стоп | 10 000 |
| Обработка ногтей | 12 000 |
| Педикюр комплекс | 15 000 |
| Релаксирующий массаж стоп сопутствующий | 10 000 |
| Покрытие ногтей лаком на ногах | 7 500 |
| Декоративное покрытие | от 10 000 |
| Мужской педикюр комплекс | 17 000 |

Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности. / Кравченко Л.И. -М.: Новое знание, 2005. -512 с.

2. Афитов Э.А. Планирование на предприятии: Учеб.пособие. -Мн.: Высшая школа, 2007. -285 с.

3. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2005. -486 с.

4. Бланк И.А. Управление предприятием. - Киев: Украинско - Финский институт менеджмента и бизнеса, 1998. - 407 с.

5. Валевич Р.П., Давыдова Г.А. Экономика предприятия: Учебное пособие. - Мн.: Высшая школа, 2008. - 367 с.

6. Дашков Л.П., Памбухчианц В.К. Организация, технология и проектирование предприятий. -М.: ИВЦ Маркетинг, 2007. -396 с.

7. Ильенкова Н.Д. Спрос: анализ и управление. -М.: Финансы и статистика, 2006. -160 с.

8. Коган Т.Д., Бабуцкий П.Я. Экономика, организация и планирование на предприятии. -Киев: Высшая школа, 2008. -601 с.

9. Короленок Г.А. Менеджмент торговли. -М.: Книжный Дом, 2003. -661 с.

10. Лесник А.Л., Чернышев А.В. Корпоративное бизнес-планирование. -М.: Интел универсал, 2005. -585 с.

11. Организация предприятий. / Шаповалова Н.Н., Платонова В.М., Пивоварова В.И., Крымской Б.А., - М.: Экономика, 2007. - 272 с.

12. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) с изменениями и дополнениями от 30.12.2003г. № 258/186/256/166. // Национальная экономическая газета (Информбанк), 2008 - №10 - С. 9-11.

13. Платонов В.Н. Организация производства. -Мн.: БГЭУ, 2006. -413 с.

14. Ромина А.Г. Организация производства. -Мн.: БГЭУ, 2006. -532 с.

15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. -Мн.: Новое знание, 2008. -498 с.

16. Савруков Т.Н.. Коммерческая деятельность. -СПб.: Политехника, 2007. -352 с.

17. Скриба Н.Н., Микулич И.М. и др. Бизнес-планирование на предприятии. -Мн.: БГЭУ, 2007. -600 с.

18. Черняк В.З. Бизнес-планирование: Учебник для ВУЗов. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. -470 с.

19. Национальный банк Республики Беларусь (www.nbrb.by)

20. Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь (www.nalog.by)

21. Национальный правовой портал Республики Беларусь (www.pravo.by)