Бизнес-план

По дисциплине: Инвестирование

Организация работы парикмахерской

Подготовила:

Студентка группы Фк-26

Ахмедьянова Марина

**Содержание**

1. Резюме
2. Сущность предприятия
3. Анализ рынка
4. Местонахождение и собственность предприятия
5. Производственный план
6. Анализ риска

**1. Резюме**

Салон-парикмахерская будет оказывать услуги: стрижка мужская, женская, детская; окраска, химические завивка; мелирование, тонирование; прически свадебные, вечерние; прокалывание ушей; предоставляются косметические услуги, которые будут предоставляться с применением профессиональной косметики.

Клиентами салона-парикмахерской являются жители города. Цены салона ориентированы на клиентов со средним достатком, т.е. со среднемесячной заработной платой. Тем более предполагается сохранить цены стабильными, при условии если это же будет гарантировано нашими поставщиками расходного инвентаря, с которым нас связывает соглашение, предусматривающее возможность повышения отпускных цен.

Салон оказывает услуги на высоком уровне, но особо не дорогие, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом.

Прибыль формируется как разность между объемом реализации услуг и затратами на покупку товаров с учетом собственных издержек.

За счет рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов.

Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания. Для этого понадобится открытие новых салонов по всему городу.

Салон будет работать с 8-00 до 19-00, в выходные с 9-00 до 16-00.

Помимо затрат на покупку, предполагается вложить средства в ремонт помещения, его реконструкцию, рекламу, благоустройство вокруг здания.

1. **Сущность предприятия**

Несомненно, что главной услугой салона-парикмахерской является стрижка. Стрижка волос - одна из самых сложных, но и самых распространенных операций, выполняемых в салонах-парикмахерских. От качества стрижки зависит внешний вид прически и ее долговечность. Стрижку волос называют фундаментом прически. В последнее время стрижка как самостоятельная операция выполняется все реже. Поэтому наши специалисты мастерски выполняют прически, ведь они придают уверенность в себе и хорошее настроение. Красивые волосы - одно из самых главных украшений, то, чем так щедро одарила природа, надо беречь и правильно за ними ухаживать, а мастера-специалисты помогут правильным советом по уходу за волосами и выборе стрижки или прически.

Самый быстрый способ изменить себя и изменить настроение - это окраска волос. Какой краской или оттеночным шампунем воспользоваться, какой цвет выбрать или какой фирме отдать предпочтение - в этом опять помогут разобраться мастера салона.

Если клиенты не хотят кардинально менять свою внешность, они могут просто воспользоваться такой услугой, как мытье головы - это тоже ответственная процедура, потому что нужно правильно уметь подобрать шампунь, а затем правильно высушить волосы. При помощи фена, бигуди можно сделать укладку.

1. **Анализ рынка**

Рынок оказываемых услуг является локальным. Услугами пользуются в основном женщины, проживающие в домах, находящихся на расстоянии 10-15 минут ходьбы или те кто может за это же время достигнуть парикмахерской на общественном транспорте.

У салона-парикмахерской имеется один конкурент, расположенный в том же районе, это салон “Мария”. Остальные парикмахерские расположены в других районах и центре города и большой конкуренции для салона представлять не будут.

Наглядно, для представления общей картины на конкурентном рынке в данной отрасли в городе, можно увидеть в приведенной ниже таблице:

*Сильные и слабые стороны салона-конкурента*:

Салон “Мария”

*Сильные* стороны:

- Высокий уровень обслуживания;

- Есть маникюрные услуги;

*Слабые* стороны:

- Высокие цены предоставляемых услуг;

- Малая численность специалистов, что не позволяет обслужить больше клиентов.

Салон “Красотка”

*Сильные* стороны:

- Высокий уровень обслуживания;

- Приемлемые цены;

- Удачное расположение салона;

- Предоставляются косметические услуги;

- Специалистам предоставляется возможность повышения квалификации.

*Слабые* стороны:

- Пока не предоставляется больше никаких дополнительных услуг.

**4. Местонахождение и собственность предприятия**

Салон-парикмахерская “Красотка” будет находиться по адресу:

Г. Павлоград, ул. Малиновского 1., в трехкомнатной квартире на первом этаже.

Предполагается арендовать помещение для размещения реализуемых услуг.

Здание сооружено из кирпича, имеет бетонный пол, покрытый линолеумом, есть система кондиционирования и отопления.

Имеются места для парковки автомобилей клиентов, по желанию клиенты могут оставлять свои автомобили на платной стоянке, которая находится недалеко от салона.

Предполагаемая форма собственности – малое частное предприятие. Данная форма дает возможность более гибкой и мобильной реакции на все изменения рынка, цены, спроса. Целью данного предприятия является получение прибыли, обеспечение населения необходимыми услугами. Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания. Для этого понадобится открытие новых салонов по всему городу.

Салон-парикмахерская “Красотка”расположен в спальном районе, где конкуренция практически отсутствует, т.к. все салоны с подобными услугами находятся в центре города.

Салон предполагает сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации для привлечения большего количества клиентов. Планируется сделать заказ визитных карточек салона-парикмахерской “Красотка”.

1. **Производственный план**

Цены на оборудование:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование товара | Кол-во | Закупочная цена за 1 ед. | Итого |
| 1 | Контрольно-кассовый аппарат | 1 | 750 | 750 |
| 2 | Сушуар | 2 | 1000 | 2000 |
| 3 | Машинка для стрижки | 2 | 250 | 500 |
| 4 | Фен | 4 | 100 | 400 |
| 5 | Шкаф-тумбочка с зеркалом | 4 | 1200 | 4800 |
| 6 | Журнальный столик | 1 | 450 | 450 |
| 7 | Стол | 1 | 500 | 500 |
| 8 | Стул | 6 | 70 | 300 |
| 9 | Набор для гардероба | 1 | 850 | 850 |
| 10 | Небольшой диванчик | 1 | 1800 | 1800 |

Оборотные фонды предприятия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование товара | Ед Изм. | Кол-во | Закупочная цена за 1 ед. | Итого |
| 1 | Расчески разные | шт | 20 | 10 | 200 |
| 2 | Ножницы разные | шт | 10 | 15 | 150 |
| 3 | Краска для волос, разная | шт | 10 | 20 | 200 |
| 4 | Шампунь | шт | 3 | 15 | 45 |
| 5 | Сред-ва для химической завивки | Коробка | 1 | 120 | 120 |
| 6 | Бигуди | упаковка | 3 | 14 | 320 |
| 7 | Лак | шт | 3 | 20 | 60 |
| 8 | Пенка | шт | 2 | 15 | 30 |
| 9 | Гель | шт | 2 | 10 | 20 |
| 10 | полотенце | шт | 4 | 60 | 240 |
| 11 | Покрывало | шт | 4 | 90 | 360 |
| 12 | Спец. Принадлежности для маникюра | набор | 1 | 210 | 210 |

Стоимость вводимых услуг парикмахерской

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Название услуги | Цена |
| 1 | Стрижка женская | 25 |
| 2 | Стрижка мужская | 15 |
| 3 | Макияж | 15-40 |
| 4 | Маникюр | 20-60 |
| 5 | Покраска волос | 40 |
| 6 | Мелирование волос | 55 |
| 7 | Укладка волос | 15 |
| 8 | Хим. завивка | 150 |
| 9 | Прокалывание ушей | 60 |

1. **Анализ риска**

В каждом новом деле есть риск – вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь, риски при строительстве и реализации проекта, риск после введения проекта в эксплуатацию и т.д. Избежать риска почти невозможно, так как открывается новый проект, но нужно его минимизировать.

В какой-то мере проблема сбыта может рассматриваться как функция месторасположения предприятия. Салон-парикмахерская “Красотка” расположен в спальном районе, где конкуренция практически отсутствует, т.к. все салоны с подобными услугами находятся в центре города. Другая проблема сбыта - насколько хорошо известны клиентам характеристики предоставляемых услуг. Поэтому салон предполагает сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации, для привлечения большего количества клиентов.