# Министерство образования Российской Федерации

Санкт-Петербургский государственный

инженерно-экономический университет

Кафедра маркетинга и управления проектами

## Контрольная работа

по дисциплине

«Управление проектами»

# 

# 

# Выполнила студентка 5-го курса з/о ф-т: ИРЭиУ гр.7/801 спец. «Экономика и управление на предприятии строительства» 060811 Булгакова Екатерина Вадимовна

# 

Санкт – Петербург 2005

БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА КРАСОТЫ

1. Раздел 1. Краткое описание проекта
2. Раздел 2. Описание фирмы и анализ отрасли
3. Раздел 3. Существо предлагаемого проекта
4. Раздел 4. Маркетинговый план
5. Раздел 5. Производственный план
6. Раздел 6. Организационный план
7. Раздел 7. Финансовый план
8. Раздел 8. Риски и гарантии

**1. Краткое описание проекта**

ООО «СОЛНЦЕ».

Отраслевая принадлежность предприятия: оказание услуг в сфере косметологии. Салон будет расположен в г. Санкт-Петербург, Красносельском районе, пр. Ветеранов д.114, на первом этаже нового жилого дома. Данное помещение общей площадью 115 квадратных метров находится у нас в долгосрочной аренде.

ООО «СОЛНЦЕ» - салон красоты, где будут предоставлены ряд услуг, таких как: парикмахерская, маникюр, педикюр, массаж, косметолог, солярий, пирсинг. Выбор деятельности предприятия основан тем, в данном районе увеличилась численность населения вследствие постройки новых домов. Деятельность салона "СОЛНЦЕ" ориентированна на жителей города Санкт-Петербурга, в частности на жителей Кировского и Красносельского района, со средним достатком. При выборе места для салона мы учитывали транспортное сообщение, хорошую обзорность с проспекта, проходимость, соседство учреждений, которые посещает большое количество людей. Мы считаем, что место для салона вполне соответствует этим пожеланиям: рядом находится универсам «Лиговский», почта, аптека, развлекательный комплекс и ряд прочих небольших магазинов

Салон начинает свою деятельность 1 июля 2005 года. График работы салона ежедневно с 9:00 до 21:00.

Управление салоном красоты осуществляет генеральный директор – Иванова Алла Григорьевна.

На работу планируется взять 12 парикмахеров, 4 мастера маникюра, 4 косметолога, 2 массажист, 2 администратора, бухгалтера.

Главными конкурентами для салона "СОЛЦЕ" являются две парикмахерские, расположенные в подвальных помещениях жилых домов, находящихся в непосредственной близости.

Сильные стороны конкурентов: уже сложившийся свой круг клиентов, низкие цены.

Слабые стороны конкурентов: большая текучесть работников, узкий спектр услуг, неудачное расположение.

Определённые виды услуг совпадают с услугами, которые планирует предложить салон "СОЛНЦЕ". Следует обойти конкурентов: более высоким уровнем обслуживания, более широким спектром, предлагаемых услуг. Цены будут устанавливаться, исходя из вида оказываемой услуги. На ценообразование влияет: платёжеспособность клиентов, закупочная цена, используемых материалов.

Мы намерены в основном использовать следующие виды

рекламы:

- специальные рекламные щиты;

- реклама в газетах;

- рекламные листовки в почтовые ящики близ находящихся домов.

До начала работы салона необходимо провести косметический ремонт помещения и закупить необходимое оборудование и материалы.

Необходимый объем инвестиций для организации проекта составляет 719 000 рублей.

Примерная среднемесячная чистая прибыль салона составит от 150 000 до 200 000

Период окупаемости примерно проекта 4,5 месяца.

При реализации проекта инвестор рискует своими денежными средствами. Страхование данного риска не осуществляется.

**Раздел 2. Описание фирмы и анализ отрасли**

ООО «СОЛНЦЕ».

Отраслевая принадлежность предприятия: оказание услуг в сфере косметологии.

Полное наименование предприятия – Общество с ограниченной ответственностью «СОЛНЦЕ».

Реквизиты предприятия:

ООО «СОЛНЦЕ»

Юридический адрес: индекс 197625, г. Санкт-Петербург, пр. Ветеранов д.114

ИНН 7817003479

КПП781701001

БИК 044030756

Расчетный счет № 40205600000000003615 ЗАО «РУСКОБАНК» г. Санкт-Петербург

Управление салоном красоты осуществляет генеральный директор – Иванова Алла Григорьевна

Открытие салона запланировано на 01.07.2005г.

ООО «СОЛНЦЕ» - салон красоты, где будут предоставлены ряд услуг, таких как: парикмахерская, маникюр, педикюр, массаж, косметолог, солярий, пирсинг.

### **Анализ отрасли**

Основные типы салонов

Существующие сейчас типы парикмахерских салонов четко разделяются по ценам, уровню услуг и клиентам.

Салон базового уровня (классическая парикмахерская). Клиентами такого заведения становятся жители соседних домов или люди, работающие поблизости. Его специализация — оказание традиционных и малозатратных услуг, минимальный набор которых это стрижка и окраска. Главная характеристика классической парикмахерской — удобные расположение и график работы. Постоянные клиенты в таких местах, как правило, пользуются услугами «своего» мастера, знающего их волосы и предпочтения. Стоимость стрижки и укладки — около 400 руб. Дешево и без претензий.

Салон среднего класса (middle).

По сравнению с обычной парикмахерской такой салон предлагает расширенный перечень услуг, куда входят, кроме перечисленных выше, маникюр, педикюр, услуги косметического кабинета и солярия. В подобных заведениях работает более квалифицированный персонал, например можно получить консультацию мастера, который хорошо ориентируется в модных тенденциях. Салоны среднего класса привлекают качеством услуг и индивидуальным подходом, за что, собственно, клиенты и готовы платить. Цены на стрижку + укладку колеблются от 600 до 1300 руб. Как правило, в парикмахерской middle-класса есть магазин сопутствующих товаров, где после консультации с мастером можно купить средства по уходу за волосами, а также аксессуары.

Салон-студия (luxe)

Отличительный признак салонов высшего класса — эксклюзивные услуги. Клиенты приходят сюда не за прической, а за настроением. Как правило, все салоны класса «люкс» авторские, т.е. работают под руководством и маркой известного парикмахера–дизайнера, часто призера международных конкурсов и чемпионатов. Кроме высочайшего класса обслуживания, здесь вам предложат создание нового образа, широкую гамму услуг по уходу за волосами, кожей лица и тела. Зачастую оказывают услуги SPA, талассо- и ароматерапии. Мастера салона «люкс» в курсе новейших тенденций и работают по авторским методикам. Все услуги строго и абсолютно индивидуальны. Цены в таких заведениях не имеют верхнего предела и начинаются от 100 у.е. Клиентуру стараются ориентировать не на разовые работы «по торжественным случаям», а на постоянные процедуры по поддержанию формы и тонуса.

Успех каждого парикмахерского салона в первую очередь зависит от того, насколько насыщен рынок и удастся ли завоевать «свою» клиентуру. Практика европейских стран и США показывает, что парикмахерские кабинеты (базовый уровень) находятся «через дом», салоны среднего класса (широкий ассортимент услуг) — один на квартал, а салоны класса «люкс» (эксклюзивный сервис) расположены точечно, как правило, в центре города или в крупных торговых комплексах. Численное соотношение выглядит примерно так: 10 / 3 / 1.

Наш салон относится к салону среднего класса.

Для оказания услуг в дано сфере деятельности лицензии не потребуется. Самое главное, чтобы сертификаты были у мастеров (для получения этой, столь необходимой в дальнейшем бумажки мастеру достаточно окончить трехмесячные курсы).

## 

## 

## Раздел 3. Существо предлагаемого проекта

Салон "СОЛНЦЕ" предлагает следующие услуги:

- парикмахер (мужской, женский, детский мастер): стрижка, укладка, окраска волос, химическая завивка, мелирование, модельные прически

- маникюр: классический, французский, художественный

- наращивание ногтей, реставрация ногтей

- педикюр

- массаж: классический, полный, локальный

- косметолог, визажист

- солярий

- пирсинг

Деятельность салона "СОЛНЦЕ" ориентированна на жителей города Санкт-Петербурга, в частности на жителей Кировского и Красносельского района, со средним достатком. При выборе места для салона мы учитывали транспортное сообщение, хорошую обзорность с проспекта, проходимость, соседство учреждений, которые посещает большое количество людей. Мы считаем, что место для салона вполне соответствует этим пожеланиям: рядом находится универсам «Лиговский», почта, аптека, развлекательный комплекс и ряд прочих небольших магазинов.

**4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН.**

Одной из характерных черт рыночной экономики является конкуренция. Мы рассматриваем конкуренцию как неотъемлемую часть деятельности. Если предприниматель планирует стратегию своего предприятия, ему обязательно придётся думать о конкуренции, потому что цель стратегии - это достижение успеха, что на самом деле означает победу над конкурентами.Мы учитываем, что ниша в этой отрасли сильно заполнена. Но в основном, это парикмахерские, расположенные в подвальных помещениях. Мы достаточно хорошо изучили конкурентов, находящихся рядом с нашим салоном. Ни в одной из этих парикмахерских не предоставляется такой широкий спектр услуг как у нас.Кроме того, цены в нашем салоне будут значительно ниже, чем в целом по городу в салонах такого уровня, и соответственно примерно на одном уровне с нашими конкурентами, парикмахерские которых расположены рядом с нашим салоном.В такой ситуации имеется возможность привлечения клиентов на свою сторону.

Главными конкурентами для салона "СОЛЦЕ" являются две парикмахерские, расположенные в подвальных помещениях жилых домов, находящихся в непосредственной близости.

Сильные стороны конкурентов: уже сложившийся свой круг клиентов, низкие цены.

Слабые стороны конкурентов: большая текучесть работников, узкий спектр услуг, неудачное расположение.

Определённые виды услуг совпадают с услугами, которые планирует предложить салон "СОЛНЦЕ". Следует обойти конкурентов: более высоким уровнем обслуживания, более широким спектром, предлагаемых услуг. Цены будут устанавливаться, исходя из вида оказываемой услуги. На ценообразование влияет: платёжеспособность клиентов, закупочная цена, используемых материалов.

Предварительный прейскурант

|  |  |
| --- | --- |
| **Услуги парикмахера** | |
| Стрижка мужская простая | 150 руб. |
| Стрижка мужская модельная | 200 руб. |
| Стрижка женская: длина волос короткие, средние, длинные. | 300, 400, 500 руб. |
| Укладка: |  |
| Длинные | 300 руб. |
| Средние | 200 руб. |
| Короткие | 150 руб. |
| Мытье головы | 50 руб. |
| Модельная прическа | От 1000 руб. |
| Химическая завивка | От 500 руб. |
| Окраска волос | От 300 руб. |
| Мелирование | От 300 руб. |
| **МАНИКЮР. ПЕДИКЮР.** | |
| Классический маникюр | 300руб. |
| Французский маникюр | 500 руб. |
| Художественный маникюр | 70 руб. 1 ноготь |
| Наращивание ногтей | 1500 руб. |
| Педикюр | 600 руб. |

|  |  |
| --- | --- |
| **КОСМЕТОЛОГ-ВИЗАЖИСТ** | |
| Чистка лица | 400 руб. |
| Глубокая чистка лица | 600 руб. |
| MAKE-UP | От 250 руб. |
| Омолаживающая маска | От 400 руб. |
| Прочие маски | От 250 руб. |
| Пирсинг | От 500 |
| Коррекция бровей | 400 руб. |
| **МАССАЖ** | |
| Классический | 400 руб. |
| Локальный | 350 руб. |
| Полный | 600 руб. |
| **СОЛЯРИЙ** | 15 руб./мин |

Главные методы в активизации продажи услуг:

- распространение рекламных листовок;

- в начале деятельности планируются льготные предложения со скидкой 30%.

Текст рекламы и её дизайн будет привлекательным и отображающим все направления нашей деятельности.

Мы намерены в основном использовать следующие виды

рекламы:

- специальные рекламные щиты;

- реклама в газетах;

- рекламные листовки в почтовые ящики близь находящихся домов.

**5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.**

Салон "СОЛНЦЕ" будет располагаться на первом этаже нового жилого дома по адресу проспект Ветеранов д.96

Помещение 115 кв. метров.

1. Женский зал (1)
2. Мужской зал (1)
3. Кабинет Массажа (1)
4. Косметический кабинет (2)
5. Комната солярия (1)
6. Кабинет маникюра и педикюра (1)
7. Комната отдыха персонала
8. Санузел (2)

Помещение требует косметического ремонта.

Для салона будет закуплено профессиональное оборудование:

Рабочие столы для парикмахеров -6 шт.  
Мойка -2шт.

Рабочий стол для маникюра -2 шт.

Рабочий стол для массажа -1 шт.

Косметическое кресло -2 шт.

Солярий -1шт.

Диван для посетителей - 1 шт.

Настенные зеркала - 10 шт.

Кресла -12 шт.

Стулья - 6шт.

Расходные материалы будут покупаться по мере необходимости в специализированном магазине.

## Раздел 6. Организационный план

Организационно правовая форма предприятия - Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Высшим органом управления является генеральный директор Иванова Алла Григорьевна. В 1995г закончила СПб. Государственный университет «Технологии и дизайна», 1999 г. Факультет экономики в академии «Сервиса и экономики». Имеет опыт работы: парикмахером, стилистом, бухгалтером. Открытие салона запланировано на 01.07.2005г.

ПЕРСОНАЛ. Всего в работе предприятия планируется задействовать 26 человек: - 1 бухгалтер,

- 12 парикмахеров;

- 4 мастера маникюра, педикюра;

- 4 косметолога;

- 2 массажиста,

- 2 администратора,

- 1 уборщица.

Организационная структура управления

Генеральный директор

Смена №1: 6 парикмахеров, 2 маникюрщика, 2 косметолога, 1 массажист.

Смена №2: 6 парикмахеров, 2 маникюрщика, 2 косметолога, 1 массажист.

Администратор 2

Администратор 1

Гл. бухгалтер

**Раздел 7. Финансовый план**

ПЛАН РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ООО « СОЛНЦЕ» НА 2005 ГОД.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ***ВСЕГО*** | I КВ. | II КВ. | III КВ. | IV КВ. |
| **Средства Инвестора** | 719 000 | 24 000 | 661 000 | 34 000 | 0 |
| **Выручка от оказания услуг** | 1 350 000 | 0 | 0 | 500 000 | 850 000 |
| **Итого:** | 2 069 000 | 24 000 | 661 000 | 534 000 | 850 000 |
| **Затраты:** |  |  |  |  |  |
| **1.Реклама** | 75 000 | 0 | 30 000 | 40 000 | 40 000 |
| **2. Аренда** | 40 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |
| **3. Ком. услуги** | 12 000 | 2 000 | 2 000 | 4 000 | 4 000 |
| **4. Затраты на оплату труда** | 576 000 | 6 000 | 8 000 | 230 000 | 392 000 |
| **5. Налоги** | 177 000 | 1000 | 56 000 | 60 000 | 60 000 |
| **6. Затраты на ремонт** | 300 000 | 0 | 300 000 | 0 | 0 |
| **7. Покупка оборудования** | 330 000 | 0 | 250 000 | 60 000 | 20 000 |
| **6. Покупка расходных материалов** | 300 000 | 0 | 0 | 120 000 | 180 000 |
| **7. Прочие затраты** | 30 000 | 5000 | 5000 | 10 000 | 10 000 |
| **8. Всего затрат** | 1 900 000 | 24 000 | 661 000 | 534 000 | 681 000 |
| **9. Прибыль** | - 550 000 | -24 000 | -661 000 | - 34 000 | 169 000 |

Финансирование осуществляется за счет средств учредителя.

Расчет срока окупаемости

****

719 000 /169 000= 4,5 месяцев.

График безубыточности IV

Qбу.=Ипост.+Иперем.

Спокр.(В-Ипер)

КП= В \*100

Ппост.

Qбу= КП \*100

Рассчитаем минимальный для безубыточной работы объем реализации.

КП= ((850 000-500 000)/850 000)\*100=41

181 000

Qбу= 41 \*100 =441 463 руб.

## Раздел 8. Риски и страхование

**Появление нового конкурента.**

- следить за отношениями с клиентами

* качественное выполнение работы
* расширение спектра услуг
* хорошая реклама

**Кражи.**

Меры борьбы:

* устройство надёжной системы охраны

**Неблагоприятные изменения рыночной конъюктуры.**

К неблагоприятным изменениям рыночной коньюктуры можно отнести падение спроса и снижение цен на услуги, предлагаемые салоном, что может привести к снижению доходов.

Причинами могут быть:

- снижение жизненного уровня населения

**Список литературы:**

1. СБОРНИК бизнес-планов с комментариями и рекомендациями /под ред. В.М. Попова– М.: Финансы и статистика. 1998
2. Любанов Т.П., Мясоедова Л.В. и др. «Бизнес-План»: Учебное практическое пособие. – М.:»Книга сервис, 2003, - 96с.

3. Методические указания к контрольной работе по дисциплине «Управление проектами» для студентов заочной формы обучения института региональной экономики и управления Сост.: А.К. Рейх, Е.Ю. Суслов