Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

Курганский Государственный Университет

Педагогический факультет

Кафедра: Организация работы с молодёжью

**БИЗНЕС – ПЛАН**

**Парикмахерская «Селена»**

Выполнил: Бухтоярова Е.А.

студентка гр. 499

Проверил: Ефимова Н.В.

**Курган**

**2010**

**Резюме**

**Парикмахерская «Селена»**

**Уникальность бизнеса:**

**Юридический адрес:** Курганская область, Половинский район, с. Хлупово, ул. Соколовская, дом 4.

**Физический адрес:**

**Общая классификация видов экономической деятельности ОКВЭД:**

93.02 - Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты

**Статус:**

Микропредприятие

**Бизнес – идея**

Парикмахерская «Селена» будет оказывать услуги: стрижка мужская, женская, окраска, химические завивка; мелирование, тонирование; лечение, уход за волосами; прически свадебные, вечерние. Услуги будут предоставляться с применением профессиональной косметики «Londa», «L`Oreal Professionel», «ELDAN».

Несомненно, что «главной» услугой салона-парикмахерской «Селена» является стрижка. Стрижка волос – одна из самых сложных, но и самых распространенных операций, выполняемых в 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 парикмахерской. Превращение милой блондинки в жгучую брюнетку – это дело очень серьезное, поэтому если клиенты не готовы к таким изменениям, можно воспользоваться такими услугами, как мелирование или тонирование, а наши мастера помогут акцентировать отдельные пряди по всей прическе.

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, электрорасчески, электрощипцов можно сделать укладку.

Анализ реального и потенциального рынка услуг показывает наличие неудовлетворенного спроса на подобные услуги в Половинском районе.

Клиентами парикмахерской являются жители Половинского района. Цены ориентированы на клиентов со средним достатком, т.е. со среднемесячной заработной платой. Парикмахерская оказывает услуги на высоком уровне, на особо не дорогие, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом стрижки.

За счет рекламы парикмахерская предполагает привлечь как можно больше клиентов.

Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания.

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

**Маркетинговый план**

Численность населения в Половинском районе составляет 14029 человек, из них численность молодежи от 14 до 30 лет от общей численности населения составляет 25%. Спрос на парикмахерские услуги зависит, главным образом, от ценовой политики и качества оказываемых услуг.

У салона-парикмахерской «Селена» имеются два прямых конкурента, расположенных в этом же районе. Это парикмахерские: «Шик» и «Локон».

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

Таблица 1 - Анализ конкурентных преимуществ

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Уд. вес | «Селена» | | «Шик» | | «Локон» | |
| балл | оценка | балл | оценка | балл | оценка |
| Квалификация персонала | 0,1 | 40 | 6,3 | 40 | 7,5 | 30 | 6 |
| Качество и уровень сервисного обслуживания | 0,3 | 80 | **9,6** | 50 | 7,2 | 60 | 6 |
| Географическое месторасположение | 0,2 | 60 | **7,2** | 60 | 7,5 | 50 | 6,5 |
| Стоимость услуг (по основному виду деятельности) | 0,2 | 50 | **8,4** | 60 | 9,3 | 40 | 6,5 |
| Имидж и репутация | 0,1 | 50 | 5,5 | 60 | 6,5 | 60 | 6 |
| Комплексность предоставляемых услуг | 0,1 | 70 | 6,3 | 50 | 6 | 30 | 5 |
|  | 1 |  | **43,3** |  | **44** |  | **36** |

Таким образом, относительная доля рынка парикмахерской «Селена»

составляет = 43,3 / 123,3 = 0, 35 или 35 %

Следовательно, относительная доля рынка «Селена» составит:

ОДР=14029 \*0,351 = 4 910 услуги в год

На основе сравнительного анализа можно утверждать, что основными конкурентными преимуществами данного проекта является:

- Качество и уровень сервисного обслуживания

- Стоимость услуг (по основному виду деятельности)

- Географическое месторасположение

Прайс-лист на услуги, предоставляемые парикмахерской «Селена» представлен в Приложении А.

**скидки:**

* 20 % скидки в Ваш День рождения!
* 10 % в праздничные дни.

**Организационный план**

Таблица 2 - Первоначальные инвестиции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **Количество** | **Цена за ед.** | **Сумма** |
| Контрольно-кассовый аппарат | 1 | 5 000 руб. | 5 000 руб. |
| Машинка для стрижки | 2 | 550 руб. | 1 100 руб. |
| Фен | 2 | 700 руб. | 1 400 руб. |
| Утюг | 2 | 1900 руб. | 3 800 руб. |
| [Электробигуди велюровые BaByliss PRO 3021 E](http://www.stylershop.ru/product/2320/) | 1 | 2 750 | 2 750 |
| Электрорасческа | 2 | 2700 | 5 400 |
| Электрощипцы [Rowenta](http://www.electrohit.ru/cat/1046/_pw_/746/) CF 4012 | 2 | 1 890 | 3 780 |
| Шкаф-тумбочка с зеркалом | 2 | 10 000 руб. | 20 000 руб. |
| Кресло с гидравликой | 2 | 4 000 руб. | 8 000 руб. |
| Мойка с креслом | 1 | 10 000 руб. | 10 000 руб. |
| Зеркало (1х2,5) | 2 | 1 000 руб. | 2 000 руб. |
| Журнальный столик | 1 | 3 000 руб | 3 000 руб. |
| Стол | 1 | 3 000 руб. | 3 000 руб. |
| Мягкая мебель (уголок) | 1 | 15 000 руб. | 15 000 руб. |
| Стул | 4 | 2 000 руб. | 8 000 руб. |
| Набор для гардероба | 1 | 5 000 | 5 000 руб. |
| **Затраты на регистрацию** | 1 | 5 тыс. руб. | 5 тыс. руб. |
| **Затраты на регистрацию расчётного счёта** | 1 | 10 тыс. руб. | 10 тыс. руб. |
| **Дизайнерские затраты** | 1 | 20 тыс. руб.. | 20 тыс. руб. |
| **ИТОГО:** | **118 630** | | |

Таблица 3 - ФОТ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Оклад** | **Коэффициент уральский (0,15)** | **Итого** | **Количество рабочих** | **Всего** |
| мастер-универсал | 6400 | 960 | 7 360 | 4 | 29 440 |
| Уборщица | 4500 | 675 | 5 175 | 1 | 5 175 |

∑**= 34 615**

**ФОТ = (34 615 \*12) \* 1,14 = 473 533 руб.**

Мастера в салоне работают посменно: первая смена работает с 8-00 до

14-00, вторая смена – с 14-00 до 19-00, в выходные с 9-00 до 16-00 первая смена поочередно меняются.

Рабочий день уборщицы не нормирован, поэтому по соглашению она имеет право приходить проводить влажную уборку салона во время смены, т.е. в 14-00 и к концу рабочего дня, т.е. в 18-00. Раз в неделю в ее обязанности входит генеральная уборка.

**Производственный план**

Условно - постоянные издержки включают расходы, которые не зависят от объемов производства. Перечень расходов постоянных и их величина представлены в таблице ниже.

Таблица 4 - Расчёт условно-постоянных издержек

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **Сумма** | **В год, т.р** |
| **Аренда** | 15 тыс. руб. | 180 тыс. руб. |
| **Плата за телефон** | 600 руб. | 7 200 руб. |
| **Коммунальные услуги** | 5 тыс. руб. | 60 тыс. руб. |
| **ИТОГО:** | **247 200** | |

Таблица 5 - Амортизационные отчисления

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Мебель** | **Техника** |
| **Балансовая стоимость** | 74 000 | 23 230 |
| **Срок эксплуатации** | 5 | 5 |
| **Норма отчислений** | 10 | 12 |
| **Сумма ежегодных отчислений** | 17 760 | 6 684 |
| **РСЭО** | 1 776 | 668,4 |

А мебели = 74 000 \* 0,10 / 5 = 1 480р. в мес.

А мебели = 1 480 \* 12 = 17 760 р. в год.

РСЭО = 1 776 000 \* 0,10 = 1 776

А техники = 23 230 \* 12 / 5 = 557 р. в мес.

А техники = 557 \* 12 = 6 684 р. в год.

РСЭО == 6 684 \* 0,10 = 668,4

**Амортизация =** 1 480 + 557 = 2 037 р. в мес.

**Амортизация =** 17 760 + 6 684 = 24 444 р. в год.

**РСЭО =** 1 776 + 668,4 = 2 444,4

Условно - переменные издержки – затраты, которые напрямую зависят от объемов производства. К указанным затратам относятся расходные материалы, ЗП ППП с учетом отчислений в ПФР, амортизационные отчисления и РСЭО.

Таблица 6 - Расчёт условно-переменных издержек

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статья затрат** | **Сумма** | **В год, т.р.** |
| **Расходные материалы** (шампуни, бальзамы, краски, фольга, лаки) | 30тыс. руб. | 360тыс. руб. |
| **ЗП ППП с учетом отчислений в ПФР** | 473 533тыс. руб. | |
| **Амортизация** | 2 037 | 24 444 |
| **РСЭО** | 2 444 | |
| **ИТОГО:** | **500 421** | |

Для осуществления своей деятельности необходимо арендовать помещение общей площадью 70 м2. Парикмахерская будет представлять из себя два зала – мужской зал и женский зал, а также необходимые в соответствии с санитарными нормами вспомогательные помещения.

Возможные риски:

|  |  |
| --- | --- |
| Возможные риски | Методы по снижению влияния риска |
| 1. Экономические риски, связанные с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами. | Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции |
| 2.Производственные риски | Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ |

**Финансовый план**

Расчет окупаемости

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Период реализации | | | | | |
| 2010г. | | 2011г. | | 2012г. | |
| І полугодие | ІІ  полугодие | І полугодие | ІІ  полугодие | І полугодие | ІІ  полугодие |
| Q, в физич. ед. | 2 455 | 2 455 | 2 455 | 2 455 | 2 455 | 2 455 |
| Цена за единицу | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| Выручка | 859, 250 | 859, 250 | 859, 250 | 859, 250 | 859, 250 | 859, 250 |
| с/с | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 | 374 |
| Налогообложение | 485 | 485 | 485 | 485 | 485 | 485 |
| Налог | 63,05 | 63,05 | 63,05 | 63,05 | 63,05 | 63,05 |
| Чистая прибыль | 422 | 422 | 422 | 422 | 422 | 422 |
| d | 18% | 18% | 18% | 18% | 18% | 18% |
| Коэффициент d | 1 | 1 | 0,85 | 0,85 | 0,72 | 0,72 |
| ЧДД | 422 | 422 | 358 | 358 | 304 | 304 |
| Инвестиции | 866 | | | | | |
| Период окупаемости | - 444 | - 22 | 336 | 694 | 998 | 1302 |

**Выручка** = Q \* P = 2 455 \* 350 = 859, 250

**с/с** = 247 200 + 500 421 = 747 621 = 748 т.р. / 2 = 374

**Налогообложение** = Выручка - с/с = 859 – 374 = 485

**Налог** = 485 \* 0,13 = 63,05

**ЧП** = 485 – 63, 05 = 421, 95 = 422

Инвестиции =первоначальные инвестиции + с/с = 118 630 + 747 621=866 251

**NPV** = 1 302 / 866 = 1, 50

Внутренняя норма доходности больше 1.

Срок окупаемости проекта составляет 1 год, который предприятие еще получает отрицательную выручку.