**Введение**

Цель настоящего проекта представляет собой создание нового предприятия, салона красоты, который будет соответствовать стандартам высококлассного и квалифицированного обслуживания. На сегодняшний день в Екатеринбурге функционируют 675 салонов, прирост за первое полугодие 2010 года составил 35 предприятий.

Реализация данного бизнес-плана возможна в любом районе г. Екатеринбурга. Наиболее удобно расположить салон в одном из бизнес-центров г.Екатеринбурга. Услуги салона красоты рассчитаны на людей, имеющих средний и более высокий достаток, посещающих торгово-офисный комплекс и живущих в окрестных домах.

Концепция бизнес-плана предполагает, что салон красоты будет работать в шести основных направлениях, по статистике пользующихся большим спросом у клиентов салонов красоты:

* Парикмахерские услуги (мастера-универсалы).
* Маникюр и педикюр (стандартный уход; наращивание, коррекция и дизайн).
* Косметологические услуги (уход за кожей лица; уход за бровями и ресницами; эпиляция; демакияж; пилинг, чистка лица).
* Уход за кожей тела, в том числе массажные процедуры.
* Солярий (вертикальный- LUXURA V5).
* Продажа профессиональных средств для ухода за волосами, лицом и телом.
* Продажа профессиональных средств для солярия.

С целью снижения риска низкокачественного обслуживания клиентов и уменьшение расходов на заработную плату предполагается применение аппаратных методик.

Реализация инвестиционного этапа (получение разрешительных документов, ремонт и перепланировка помещения, закупка торгового, технического и рекламного оборудования, закупка расходных средств и материалов) запланирована на период с апреля по июнь 2011 г.

Начало функционирования салона красоты предполагается в июле 2011г.

1. **Общая стоимость проекта**

Для реализации проекта необходимо инвестировать сумму в размере 5 208 998,02 руб.

График финансирования проекта представлен в таблице 1.

Таблица 1. Финансирование проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **п/п** | **Название статьи расходов** | **апрель/ май** |
| 1 | Разрешительные документы | 24 810,00 |
| 2 | Подбор помещения | 10 500,00 |
| 3 | Оборудование для салона | 853 969,00 |
| 4 | Коммунальные услуги | 13 250,00 |
| 5 | Аренда | 2 817 000,00 |
| 6 | Маркетинговые мероприятия | 62 500,00 |
| 7 | Оборотные средства | 50 000,00 |
| 8 | Проектирование и ремонт | 150 000,00 |
| 9 | Подбор персонала | 10 000,00 |
| 10 | Расходные материалы | 350 000,00 |
| 11 | Монтаж оборудования и мебели | 58 000,00 |
| 12 | Оборудование: санузел | 15 000,00 |
| 13 | Итого | **5 208 998,02** |
| 14 | В т.ч. НДС | 794 592,92 |

Для реализации данного проекта запланировано привлечение кредита в размере 90,0 % инвестиционного бюджета или 4 688 098,22 руб.

Кредит привлекается на 2 года (24 месяца) под годовую процентную ставку 22%, данный кредит дается с отсрочкой по платежам в течение первых 6 месяцев. Далее возврат основного долга кредита и погашение процентов за использование кредита будет осуществляться ежемесячно. В случае просрочки платежей предусмотрено наложений банком санкций и штрафа в размере 2,5% от непогашенной суммы.

Таблица 2 - Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта.[[1]](#footnote-1)

|  |  |
| --- | --- |
| Инвестиции в проект | значение показателя |
| Суммарные инвестиции в проект, % | 90,0 |
| Доля собственных инвестиционных средств, % | 10 |
| Суммарные инвестиции в проект, тыс. руб. | 5 208 998,02 |
| Доля собственных инвестиционных средств, тыс. руб. | 520 899,80 |
| Размер кредита | 4 688 098,22 |
| Ставка по кредиту | 22% |
| Срок возврата кредита год/мес. | 2 года/24 мес. |
| Отсрочка по платежам в счёт погашения долга, мес. | 6 месяцев |

1. **Юридические вопросы**
   1. **Регистрация ИП (физ. Лицо)**

Для того чтобы заниматься предпринимательской деятельностью (открытие салона красоты) необходимо зарегистрироваться в органах ИФНС.

Для этого необходимо:

1. Юридическое оформление полного комплекта необходимых документов.

2. Выбрать код деятельности (кодов статистики) согласно утвержденному классификатору кодов ОКВЭД.

3. Оплатить гос. пошлины за регистрацию – 400 руб.

4. Подать документы на гос. регистрацию ИП.

5. Постановка на упрощенную систему налогообложения (при необходимости).

6. Получение свидетельства о гос. регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (ОГРН).

7. Получение свидетельства о постановке на налоговый учет физического лица (ИНН).

8. Получение выписки из ЕГРИП.

9. Получение информационного письма (коды статистики).

10. Изготовление печати.

* 1. **Получение разрешительных документов**

После проведение регистрации необходимо получить разрешительные документы в ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Свердловской области»

Для этого необходимо предоставить:

1. Ксерокопии уставных документов:

- Устав, учредительный договор;

- Свидетельство о регистрации;

- Свидетельство ИФНС о присвоении ИНН;

2. Банковские реквизиты

3. Договор аренды помещения или свидетельство на право собственности

4. Договор на вывоз мусора

5. Санпаспорт объекта, договор на обработку

6. Проекты: вентиляция, канализация, технология

Дополнительный перечень документов для получения заключений по видам деятельности:

Парикмахерские и салоны красоты: педикюр, маникюр, стрижка, укладка, укладка волос, лечебный массаж, лечебные процедуры с волосами, искусственные ногти, окраска бровей, ресниц.

Перечень дополнительных документов:

1. Договор на утилизацию биоотходов (волосы)

2. Документы на приобретение стерилизаторов

3. Документы на приобретение емкостей для стерилизационной обработки

4. Договор на стирку (спецодежда, полотенца ...)

6. Журнал расхода дезсредств

7. Заключение по проекту (если было перепрофилирование или перепланировка помещения).

* 1. **Заключение и согласование УГПН ГУ МЧС РФ Разрешение ГПН**

Заключение Государственного Пожарного Надзора Российской Федерации (ГПН РФ), свидетельствующее о достаточном, для подтверждения противопожарной безопасности, состоянии помещений. Данное заключение необходимо при оформлении ряда государственных лицензий.

Оформление заключения ГПН РФ возможно при предъявлении следующего пакета необходимых документов:

1. Копия Устава организации.

2. Копия протокола.

3. Копия свидетельства о постановке на учет в налоговой инспекции.

4. Копия свидетельства о государственной регистрации организации.

5. Копия учредительного договора или решения о создании организации.

6. Документ, подтверждающий пользование помещением на законном основании.

7. Экспликация помещения.

1. **Маркетинговое исследование**
   1. **Маркетинг-стимулятор услуг**

По большей части маркетинг представляет собой игру, основная задача которой — сформировать у клиента определенное чувственное восприятие товара или услуги. Восприятие происходит посредством раздражения органов чувств: зрения, слуха, вкуса, обоняния и осязания. Для формирования восприятия потребителя используют различные цвета, звуки, вкусы, ароматы и поверхности. Эти факторы оказывают огромное влияние на реакцию потребителей.

В продвижении услуг салона красоты обязательны два компонента: формирование имиджа и работа с персоналом. Для организации, занимающейся производством услуг, очень важен вопрос имиджа. Только фирма, о которой «уже слышали» может вызвать доверие, столь важное в продажах услуг. Покупатель услуги не может не на что ориентироваться, кроме как на имидж компании.

**3.2 План маркетинга**

Услуги, салонов красоты всегда находятся в стадии спроса. Конкуренция велика, но при данном месте расположения, конкуренция будет не очень ощутима. Объем парикмахерских услуг в Екатеринбурге вырос за первое полугодие 2010 года на 30%. За второй квартал текущего года особенно вырос спрос на стрижку, покраску волос и маникюр.Кроме того, наблюдается снижение объема услуг на дому, сообщают в пресс-службе заместителя главы Екатеринбурга Виктора Контеева. Притом создание определенного имиджа салона красоты может привести к дальнейшему активному росту продажи услуг и возможности открытия сети салонов.

Таблица 3 — Рекламная продукция

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование заказанной продукции** | **Количество, шт.** | **Стоимость, руб. за ед. товара** | **Стоимость, руб.** |
| Листовки с рекламой | 200 | 10,00 | 2 000,00 |
| Визитки | 100 | 5,00 | 500,00 |
| Дисконтные карты | 50 | 50,00 | 2 500,00 |
| Плакат с рекламой | 5 | 1 500,00 | 7 500,00 |
| Создание и оформление сайта | 1 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| Создание и оформление вывески | 1 | 30 000,00 | 30 000,00 |
|  | **Итого:** | | **62 500,00** |
|  | **В т. ч. НДС** | | **9 533,90** |

Главные методы в активизации продажи услуг:

- рекламные щиты;

- распространение рекламных листовок в начале деятельности;

- реклама в женских журналах и местном телеканале;

-создание собственного сайта с подробным описанием выполняемых услуг, прейскурантом цен.

Для успешного функционирования салона красоты потребуется:

1 фирменный стиль, логотип и т.д. (это первый показатель качества услуг организации).

2 высококлассное и квалифицированное обслуживание.

3 уютная обстановка и домашняя атмосфера.

4 абонементная система, дающая право на скидки своим постоянным покупателям.

Так же в салоне предполагается продажа сопутствующих косметических товаров. Что позволит, клиентам получив консультацию у мастера приобрести необходимые средства по уходу. Что в значительной степени повысит привлекательность салона.



Рисунок 1 — Составляющие успеха

**3.3 Социально-демографический портрет**

Основными потребителями салонных услуг являются молодые люди в возрасте от 25 до 34 лет. Возрастные категории «20-24 года» и «35-44 лет» формируют до 20% клиентов салонов красоты каждая. Наименее популярны салонные услуги среди подростковой (16-19 лет) и пожилой (45-54 лет) групп населения.



Рисунок 2 — Социально-демографические показатели

**Ценовая политика салона и статьи основных расходов**

**4.1 Производственный план**

Ценовая политика салона красоты будет устанавливаться, исходя из вида оказываемых услуг и процедур, розничной наценки на профессиональную косметику, платёжеспособности клиентов и желание (потребность в данном виде услуг) и закупочной стоимости используемых материалов. Материалы планируется закупать у ведущих производителей.

Таблица 4 - Прейскурант цен на услуги в салоне красоты

|  |  |
| --- | --- |
| **Стрижка** | Стоимость услуги |
| Модельная стрижка: на короткие волосы | 750,00 |
| Модельная стрижка у стилиста | 900,00 |
| Модельная стрижка на длинные волосы | 850,00 |
| Авангардная | 500,00 |
| Подравнивание волос | 350,00 |
| Стрижка челки | 100,00 |
| Детская стрижка до 7 лет | 250,00 |
| Мужская стрижка | 650,00 |
| Авангардная стрижка | 400,00 |
| Наголо | 350,00 |
| Окантовка частичная | 250,00 |
| **Укладка волос** |  | |  |  |
| Укладка комплексная на короткие волосы | 350,00 |
| Укладка комплексная на средние волосы | 500,00 |
| Укладка комплексная на длинные волосы | 550,00 |
| Укладка с утюжком | 650,00 |
| Укладка на бигуди на короткие волосы | 500,00 |
| Укладка на бигуди на средние волосы | 600,00 |
| Укладка на бигуди на длинные волосы | 700,00 |
| Вечерняя и свадебная укладка: короткие волосы | 1 700,00 |
| Вечерняя и свадебная укладка: средние волосы | 1 850,00 |
| Вечерняя и свадебная укладка: длинные волосы | 3 550,00 |
| **Окраска волос** | 1 095,00 | |  |  |
| Классическое (на короткие волосы) | 1 000,00 |
| Классическое (на средние волосы) | 1 500,00 |
| Классическое (на длинные волосы) | 2 000,00 |
| Мелирование пудрой на короткие волосы | 700,00 |
| Мелирование пудрой на средние волосы | 1 000,00 |
| Мелирование пудрой на длинные волосы | 1 500,00 |
| Нанесение красителя клиента | 300,00 |
| Частичное мелирование на фольгу (1 прядь) | 100,00 |
| Тонирование волос на короткие волосы | 1 000,00 |
| Тонирование волос на средние волосы | 1 500,00 |
| Тонирование волос на длинные волосы | 2 000,00 |
| Креативное окрашивание на короткие волосы | 1 100,00 |
| Креативное окрашивание на средние волосы | 1 600,00 |
| Креативное окрашивание на длинные волосы | 2 100,00 |
| **Химия** | 1 242,86 | |  |  |
| Классическая химия на короткие волосы | 500,00 |
| Выпрямление волос | 1 500,00 |
| Классическая химия на средние волосы | 700,00 |
| Классическая химия на длинные волосы | 1 200,00 |
| Наращивание ресниц (1 пучок) | 40,00 |
| Наращивание игольчатых ресниц | 1 000,00 |
| Долговременная укладка от 6 до 8 недель | 2 000,00 |
| **Маникюр** |  | |  |  |
| Маникюр классический | 350,00 |
| Маникюр аппаратный | 550,00 |
| Маникюр европейский | 400,00 |
| Маникюр комбинированный | 430,00 |
| Маникюр "Горячий" Creative | 600,00 |
| Солевая ванночка | 30,00 |
| Лечебная ванночка Sude | 30,00 |
| Полировка ногтей маслом Creative | 70,00 |
| Парафинотерапия | 250,00 |
| Массаж рук | 350,00 |
| SPA - уход (пиллинг, увлажнение, питание) | 50,00 |
| Придание формы ногтям (подпиливание) | 50,00 |
| Снятие лака | 30,00 |
| Покрытие лаком | 150,00 |
| Основа под лак Creative | 400,00 |
| Лечебная основа Oili Creative | 600,00 |
| Покрытие на короткие ногти | 350,00 |
| Покрытие на длинные ногти | 450,00 |
| Верхнее покрытие (быстрая сушка и ультра блеск) | 750,00 |
| Дизайн ногтей (1 ед.) | 30,00 |
| Дизайн ногтей с декором | 550,00 |
| Стразы Swarovsky (1 пара) | 150,00 |
| Стразы 1 шт. | 15,00 |
| Ремонт ногтей шелком | 450,00 |
| Запечатывание ногтей гелем Bliza | 800,00 |
| **Педикюр** |  | |  |  |
| Педикюр классический женский | 550,00 |
| Покрытие лаком (основа+2 слоя лака) | 350,00 |
| Педикюр аппаратный | 750,00 |
| SPA - педикюр женский | 1 000,00 |
| Коррекция ногтей | 450,00 |
| Массаж стоп | 250,00 |
| Выпрямление вросшего ногтя, трещин, стержневых мазолей | 350,00 |
| Полировка ногтей | 250,00 |
| **Наращивание ногтей** |  | |  |  |
| Наращивание ногтей под лак | 950 |
| Наращивание ногтей "French" | 1100 |
| Наращивание ногтей Beverly Hills | 1200 |
| Наращивание ногтей "Цветы во льду" | 1300 |
| Наращивание ногтей "French" на удлинение | 1200 |
| Наращивание ногтей "Голограмма" | 1300 |
| Объемный дизайн 1 ед. | 50 |
| Наращивание ногтей на пальцах ног (1 ед.) | 100 |
| Снятие ногтей | 300 |
| Коррекция ногтей под лак | 450 |
| Коррекция ногтей "French" | 700 |
| Коррекция ногтей гелем "СНЕЖОК" | 1300 |
| Коррекция гелем | 650 |
| Снятие ногтей | 300 |
| Снятие лака с наращенных ногтей | 30 |
| Основа под лак | 20 |
| Покрытие Уф | 70 |
| Покрытие лаком | 70 |
| Дизайн | 20 |
| **Солярий** | |
| 1 минута | 15,00 |
| Абонемент 50 минут (1 минута - 11 рублей) | 550,00 |
| Абонемент 100 минут (1 минута - 10 рублей) | 1 000,00 |
| **Пирсинг** | |
| Прокол ушей пистолетом | 250,00 |
| Пирсинг пупка+ сережка из титана | 650,00 |
| **Косметология** |  | |  |  |
| Чистка лица (демакияж, пилинг, чистка, д Арвонсаль, массаж, концентрат+гальваника, маска) | 590,00 |
| Чистка лица BIO-age | 900,00 |
| Уход (демакияж, энзимный пилинг, ампульный концентрат+гальваника, массаж, маска, крем) | 600,00 |
| Шоколадное обертывание "Шокофанго" | 750,00 |
| Восковая депиляция "Perin Rigot" |  |
| Область над верхней губой | 100,00 |
| Область подмышечных впадин | 200,00 |
| Бикини глубокое/среднее | 650,00 |
| Область голени (2 ед.) | 550,00 |
| Область бедра (2 ед.) | 450,00 |
| Руки | 200,00 |
| Ультразвуковая чистка лица | 850,00 |
| "Extrim" увлажнение бинтами "KLAPP" | 1 700,00 |
| Контурный татуаж глаза, брови/ губы с растушевкой | 4 500,00 |
| Коррекция | 3 200,00 |
| Уход "Матригель" "Jenssen" Германия | 950,00 |
| Маски линиии "Jenssen" | 200,00 |
| Ампульные концентраты | 150,00 |
| Уход с альгинатной маской | 750,00 |
| Капсулы | 100,00 |
| Уход "Шоколадный" (белый, молочный, черный шоколад) Испания | 460,00 |
| Маска "Сливочное облако" | 750,00 |
| Массаж по шоколажу+гоммаж | 150,00 |
| Маски "Lacrima", "BIO-age" | 600,00 |
| Маска "Шоколадная", Германия | 200,00 |
| Уход "BIO-NERAX" | 200,00 |
| Маски "BelNatur" Испания | 800,00 |
| Маска красоты "Джи-Джи" | 200,00 |
| Уход за комбинированной кожей. Израиль | 250,00 |
| Коллаген на зону век. США | 600,00 |
| Уход с коллагеновой маской | 200,00 |
| Отбеливающая процедура с витамином С | 950,00 |
| Биокомплекс из натуральных волокон шелка (глубокое увлажнение) | 600,00 |
| Безоперационная подтяжка лица | 600,00 |
| Шлифовка лица кремом "Микродерм". США + маска | 700,00 |
| Химический пилинг New Youth. США | 1 200,00 |
| Химический пилинг с плацентой | 850,00 |
| Химический пилинг для молодой проблемной кожи | 650,00 |
| Химический пилинг ЕСФ - срединный | 4 700,00 |
| "Холеные ручки" от Алессандро" | 200,00 |
| SPA уход за руками с холодным парафином | 350,00 |
| Уход за руками "Горячий парафин" | 250,00 |
| Косметический уход за ногами (обертывание) | 350,00 |
| Химическая завивка ресниц. Германия | 750,00 |
| **Массаж** |  |
| "Классический" | 650,00 |
| "Точечный" | 700,00 |

Таблица 5 - Товар для продажи

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость (руб) |
| Шампунь LOREAL серии EXPERT | 100 |
| Бальзам LOREAL серии EXPERT | 100 |
| Шампунь KERASTAS | 200 |
| Маска LOREAL | 200 |
| Маска KERASTAS | 300 |
| Пена LOREAL | 80-120 |
| Ампулы KERASTAS | 650 |
| Ампула Хрома Рефлект | 750 |
| Ампула Пауэрдоз Колор LOREAL серии EXPERT | 300 |
| Укладочное средство LOREAL | 80-160 |
| Уход цемент | 300 |
| Ритуал Жизненная сила (ампула вита цемен + шампунь К) | 850 |
| Ритуал Шелковистость волос (ампула акваОлеум + шампунь К) | 850 |
| Ритуал Мягкий уход (молочко хрома рефлект + шампунь К № 1) | 850 |
| Ритуал Интенсивный уход (молочко хрома рефлект + шампунь К № 2) | 850 |
| Ритуал Стимуляция волос (ампула от выпадения + шампунь К) | 850 |

Салона красоты арендует площадь в 156,5 кв.м., в котором присутствуют:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование помещений | Кол-во р/м | Площадь, м2 |
| 1 | Зона приема клиентов (холл), выполняющая также роль мини-магазина по продаже косметики домашнего ухода | 1 | 12 |
| 2 | Гардероб для посетителей |  | 1 |
| 3 | Зал парикмахерского обслуживания | 3 | 24 |
| 4 | Помещение для мытья и окраски волос, хим. завивки волос | 3 | 12 |
| 5 | Визаж, наращивание ресниц | 1 | 8 |
| 6 | Кабинет маникюра и педикюра | 1 | 12 |
| 7 | Косметический кабинет | 1 | 12 |
| 8 | Массажный кабинет | 1 | 18 |
| 9 | Солярий горизонтальный |  | 24 |
| 10 | Помещение для отдыха и приёма пищи |  | 9 |
| 11 | Солярий вертикальный |  | 12 |
| 12 | Помещение для хранения дезинфицирующих средств |  | 1,5 |
| 13 | Санитарная зона |  | 6 |
| 13 | Прачечная |  | 5 |
|  |  | 11 | 156,5 |

Аренда площади 1 кв.м.=1500 тыс. руб.

Стоимость аренды площади в год составляет 2 817 000,00 тыс. руб.

Часы работы салона с 9.00 до 21.00, без выходных, график работы обслуживающего персонала 2 через 2 дня.

**4.2 Организационный план**

Таблица 6 - Штат сотрудников

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название должности | Штат | Оклад | % от прибыли | з/п. в руб. | ЕСН | З/П |
| Администратор | 2 | 6 500,00 | - | 13 000,00 | 1 690,00 | 11 310,00 |
| Парикмахер-универсал | 6 | - | 20% | - | - | - |
| Врач-косметолог | 1 | - | 20% | - | - |  |
| Мастер маникюра и педикюра | 1 | - | 20% | - | - |  |
| Массажист | 1 | - | 20% | - | - |  |
| Уборщица | 1 | - | 20% | - | - |  |
|  | 12 |  |  |  |  |  | |  |  |
|  |  |  | Итого: | 13 000,00 | 1 690,00 |  | |  |  |

Таблица 7 - Оборудование и мебель салона

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Вид | Наименование | Стоимость, руб. | Кол-во | Стоимость |
| Зона приема клиентов (холл), выполняющая также роль мини-магазина по продаже косметики домашнего ухода | | | | |
| 1 | - | Ресеншен | 20 000,00 | 1 | 20 000,00 |
| 2 | - | Кассовый аппарат | 10 000,00 | 1 | 10 000,00 |
| 3 | - | Стул для администратора | 5 700,00 | 1 | 5 700,00 |
| 4 | - | Кресло | 9 600,00 | 2 | 19 200,00 |
| 5 | - | Пуф | 4 500,00 | 3 | 13 500,00 |
| 6 | - | Гардеробный шкаф | 17 900,00 | 1 | 17 900,00 |
| 7 | - | Вешалки | 500,00 | 10 | 5 000,00 |
| 8 | - | Стеллаж для продажи косметики | 4 800,00 | 2 | 9 600,00 |
| 9 | - | Телевизор | 19 500,00 | 1 | 19 500,00 |
| 9 | - | Журнальный стол | 4 000,00 | 1 | 4 000,00 |
| Зал парикмахерского обслуживания | | | | |  |
| 1 | - | Рабочее место мастера-универсала | 8 900,00 | 3 | 26 700,00 |
| 2 | - | Кресло парикмахерское гидравлическое | 15 900,00 | 3 | 47 700,00 |
| 3 | - | Парикмахерская мойка с креслом | 9 800,00 | 2 | 19 600,00 |
| 4 | - | Парикмахерская мойка | 6 500,00 | 5 | 32 500,00 |
| 5 | - | Тележка | 2 500,00 | 3 | 7 500,00 |
| 6 | - | Климазон | 15 700,00 | 2 | 31 400,00 |
| 7 | - | Сушуар | 7 500,00 | 1 | 7 500,00 |
| 8 | - | Стерилизатор воздуха | 2 700,00 | 1 | 2 700,00 |
| Кабинет маникюра и педикюра | | | | |  |
| 1 | - | Стол маникюрный | 5 600,00 | 1 | 5 600,00 |
| 2 | -- | Вытяжка маникюрная | 3 600,00 | 1 | 3 600,00 |
| 3 | - | Подушечки маникюрные | 423,00 | 3 | 1 269,00 |
| 4 | - | Лампа маникюрная | 1 200,00 | 2 | 2 400,00 |
| 5 | - | Подставка под лаки | 360,00 | 3 | 1 080,00 |
| 6 | - | Кресло | 1 500,00 | 2 | 3 000,00 |
| 7 | - | Педикюрная группа со стулом для мастера | 15 290,00 | 1 | 15 290,00 |
| Визаж, наращивание ресниц | | | | |  |
| 1 | - | Кресло для клиента | 1 500,00 | 1 | 1 500,00 |
| 2 | - | Зеркало | 900,00 | 1 | 900,00 |
| Косметический кабинет | | | | |  |
| 1 | - | Косметическое кресло | 15 900,00 | 1 | 15 900,00 |
| 2 | - | Столик для косметолога | 2 000,00 | 1 | 2 000,00 |
| Кабинет массажа | | | | |  |
| 1 | - | Кушетка массажная | 7 900,00 | 1 | 7 900,00 |
| 2 | - | Стол массажиста | 2 000,00 | 1 | 2 000,00 |
| Солярий | | | | |  |
| 1 | - | LUXURA V5 | 420 000,00 | 1 | 420 000,00 |
| Прочие расходы | | | | |  |
| 1 | - | Помещение для отдыха персонала (диван, два кресла, стол и пр.) | 40 530,00 |  | 40 530,00 |
| 2 | - | Кабинет руководителя и бухгалтера | 41 000,00 |  | 41 000,00 |

**4.3 Расходы на коммунальные услуги**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость, руб. с НДС |
| Потребление электроэнергии | 2 500,00 |
| Потребление тепловой энергии | 4 500,00 |
| Потребление гор. воды | 1 500,00 |
| Потребление хол. Воды | 1 200,00 |
| Уборка территории | 1 000,00 |
| Вывоз волос | 1 350,00 |
| Вывоз мусора | 1 200,00 |
| Итого: | 13 250,00 |

Всего на открытие салона красоты потребуется **5 208 998,02** рублей.

После того как улажены все вопросы с активами, необходимо заняться подбором кадров, в качестве мастеров планируется набирать только лиц, чей профессиональный уровень подтвержден дипломом о соответствующей подготовке. Необходимо, чтобы образовательный курс насчитывал не менее 1040 очных учебных часов и был заверен дипломом, а учебное заведение, его выдавшее (государственное или частное), имело лицензию на НПО. Во многом, уровень салона по существующим правилам зависит от того, сколько мастеров и какого класса работают в нем.

1. **Риски деятельности**

В процессе деятельности у предприятия всегда есть потенциальная возможность потери ресурсов, полной или частичной. Это появление нового конкурента, стихийные бедствия, кражи и неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры.

Конечно, все предусмотреть невозможно, но некоторые моменты необходимо учесть при открытии.

Появление нового конкурента, возможно, не очень сильно отразиться на предприятии, если следить за отношениями с клиентами, за качественным выполнением работы сотрудниками, необходимо также после того как бизнес окрепнет следить за расширением спектра услуг и модными тенденциями, ну и конечно самое главное не забывать про хорошую рекламу салона.

Для борьбы со стихийными бедствиями необходимо застраховать имущество салона, чтобы ущерб, причинённый стихийными бедствиями, не повлиял на дальнейшую деятельность предприятия.

Такой фактор риска, как кражи не исключен, но салон находится на территории охраняемого торгово-офисного центра с круглосуточной охраной. Но не лишним будет устройство надёжной системы охраны и страхование имущества.

К неблагоприятным изменениям рыночной конъюнктуры можно отнести снижение жизненного уровня населения, и как следствие падение спроса и снижение цен на услуги предприятия, что может привести к снижению доходов и потери выручки.

1. **Финансовый план**

Финансовый план один из самых главных моментов в бизнес плане, открытие собственного бизнеса не возможно без предварительных расчетов хотя бы на ближайшее время. Необходимо рассчитать затраты на рекламу, зарплату сотрудников при не полной загруженности салона красоты, что неизбежно при открытии и первичном привлечении клиентуры. Конечно, есть вероятность того, что мастера придут со своими клиентами, но нельзя на это надеяться.

Вероятность того, что первые 3 месяца салон будет заполнен всего лишь на 30%, очень велика, но в дальнейшем при хорошо поставленной рекламе, планируемых скидках и расширенном списке услуг, салон красоты будет привлекателен для клиентов. Но это не дает нам право думать, что салон будет заполнен на все 100%.

**Заключение**

Бизнес-план – это краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные план, анализируя все риски.

В этой работе был разработан бизнес-план открываемого предприятия, которое будет представлять собой салон красоты среднего уровня.

Предполагается, что цены в салоне будут немного ниже, чем по городу в салонах такого уровня, и примерно на одном уровне с конкурентами, парикмахерские которых расположены рядом с салоном.

Таким образом, проект эффективен и подлежит применению. Анализ суммарных доходов и расходов в связи с проектом доказывает целесообразность его осуществления.

**Список литературы**

Виханский О.С. «Стратегическое управление», учебник - М., 2005г.

1. Липсиц И.В. «Бизнес-план – основа успеха» - М., 2007г. «Менеджмент в малом бизнесе: бизнес-план», под ред. Питателева В.А. - М., 2005г.
2. «Финансовый менеджмент», под ред. Е.С. Стояновой. - М., 2004г.
3. Журнал «Деловой квартал», 2009г.

[www.ocsen.ru](http://ocsen.ru/)

[www.e1.ru](http://www.e1.ru/)

1. График погашения кредита Приложение Б [↑](#footnote-ref-1)