

02.04.2020 року

На аркушах А4 скласти бізнес-план свого підприємства з додатками, малюнками, розрахунками

ЗРАЗОК

1. Резюме проекту

Мета проекту — відкриття салону краси в м. Харків, здатного надати жителям міста високоякісні послуги по догляду за шкірою, обличчям, і тілом, а також перукарські послуги. Розрахунок фінансової моделі проведений для салону краси, розташованого в районі міста Харків. Потенційні клієнти салону — городяни із середнім достатком, переважно жінки від 25 до 40 років і старше, а також чоловіки і діти. Основними послугами салону краси є: Перукарські послуги (чоловіча, жіноча, дитяча стрижка) Манікюр та педикюр (догляд, нарощування, дизайн, корекція) Косметологічні послуги (догляд за шкірою і чистка обличчя, догляд за бровами, догляд за віями, епіляція, демакияж, пілінг) Догляд за шкірою тіла Солярій Продаж косметичних засобів Для реалізації проекту буде потрібно 735 700. стартових інвестицій. Частина інвестиційного бюджету планується залучити за рахунок кредитних коштів, які складуть 100 тис. грн. Термін реалізації інвестиційного етапу, включаючи отримання дозвільних документів, ремонт і перепланування, закупівлю обладнання та витратних матеріалів, розрахований на період з березня по травень 2016 року. Старт продажів запланований на червень 2016 року. Вихід на плановий обсяг продажів при 30% завантаження — 4 місяці.

2. Опис галузі та компанії

Мета цього проекту — відкриття салону краси, відповідного принципам високопрофесійного обслуговування в м Харків. Клієнтам пропонується широкий комплекс послуг за напрямками: перукарські послуги (стрижка, укладання, фарбування, хімія), манікюр і педикюр, нарощування нігтів, косметологія, масаж. За даними маркетингового агентства Global Reach Consulting, обсяг ринку салонів краси оцінюється як швидко зростаючий. Найбільша концентрація салонів краси існує в містах-мільйонерах — в Києві, Львові, Дніпропетровську, Одесі. Харків,

згідно з експертами 2ГІС, утримує 5 місце за кількістю салонів краси. На кожну 1000 жінок припадає по 77 салонів. Зростання числа салонів краси можна пояснити збільшенням попиту на їхні послуги. За даними Reports and Reports, кількість жінок, які відвідують косметичні салони та салони краси, за 15 років з 2000 по 2014 рік зросла з 4% до 40%. Відвідування салонів більше не асоціюється у населення з дорогими послугами для обраних, послуги стали доступні для величезного числа людей з середнього класу. Прискорення темпу життя, а також потреба в якісних послугах змусило багатьох жінок замість приведення себе в порядок в домашніх умовах звертатися в салони краси, що набагато простіше і зручніше. Салон краси являє собою приміщення на першому поверсі багатоповерхового житлового будинку на першій лінії будинків з окремим входом і вивіскою. Площа салону становить 125 кв. метрів. У салоні є зал перукарських послуг, зал манікюру і педикюру, косметичний кабінет, кабінет масажу, зона нарощування нігтів та візажу, а також солярій, зона адміністрації та відпочинку персоналу. Салон відкритий для клієнтів з 9.00 до 21.00, без вихідних. Графік роботи співробітників (обслуговуючий персонал) — позмінний 2/2. Структура управління складається з адміністративного відділу, який представлений 2 адміністраторами салону: старшим адміністратором і помічником адміністратора. Обслуговуючий персонал представлений шістьма перукарями-універсалами, лікарем-косметологом і масажистом. Витрати на ремонт, перепланування та обладнання салону складають 400 тис. Грн. З урахуванням стартових витрат на реєстрацію підприємства, процедурі підбору персоналу, маркетинговим заходам, а також оборотних коштів інвестиційного періоду (220 тис. Грн.), Вартість проекту складе 735 700 грн. Для реалізації проекту планується залучити 600 000 грн. кредитних коштів, що складе 88% вартості проекту. Решта 11% будуть взяті з власних накопичень засновника. Кредит залучається на 2 роки (24 місяці) під річну відсоткову ставку 22%. За даним кредитом надається відстрочка по платежах протягом 3 місяців, після чого повернення кредитних коштів здійснюється щомісяця протягом 21 місяця. Сума штрафу в разі прострочення платежів складе 2,5% відсотка. Як форма власності

вибрано ПП (фіз. особа). Система оподаткування — спрощена, при якій об'єктом оподаткування є доходи, зменшені на величину витрат зі ставкою 15%. 3. Опис послуг Салон краси надає послуги по 6 основних напрямках. Серед них: Перукарські послуги (чоловіча, жіноча, дитяча стрижка) Манікюр та педикюр (догляд, нарощування, дизайн, корекція) Косметологічні послуги (догляд за шкірою і чистка обличчя, догляд за бровами, догляд за віями, епіляція, демакияж, пілінг) Догляд за шкірою тіла Солярій Як конкурентних переваг салону можна назвати широкий спектр послуг, що надаються, відносно невисокий прайс, доступний більшості населення, якість сервісу. Ціновий сегмент проекту — середній. При цьому якість послуг — вище середнього, що є основним засобом залучення клієнтів і підвищення їх лояльності. Прейскурант салону містить близько 120 позицій. Надання послуг салону краси потребують отримання дозвільних документів. Крім послуг в салоні здійснюється роздрібна торгівля косметичними засобами (20 товарних позицій). Основна перевага перед покупкою в звичайному магазині — можливість на місці отримати консультацію фахівця щодо особливостей продукції. Если вам понадобится приобрести оборудование для салона красоты: такое как профессиональный фотоэпилятор, массажеры, кисти для макияжа, и т.д. вам будет полезно посетить сайт <http://spashop.com.ua>. 4. Продажі і маркетинг Діяльність салону спрямована на переважну частину населення м. Харкова, а саме населення із середнім рівнем достатку. Салон краси буде функціонувати на задоволенні потреби людей в якісній стрижці, укладанні, завивці та забарвленнях, манікюру і педикюру, косметологічних процедур, масажу. Основні вимоги, які пред'являються до салонів краси — підвищений рівень професіоналізму, швидкість і якість обслуговування, зручне розташування, зручний графік роботи. Всі ці вимоги планується зробити основоположними принципами роботи салону. Цільовою аудиторією салону є молоді люди віком від 18 до 35 років, які складають 70% клієнтури. Порядку 20% припадає на людей віком від 35 до 45 років, ще 10% клієнтів — на підлітків і літніх людей. Основними споживачами послуг є жіноча частина населення (до

70%). У визначеному районі міста налічується 178 тис. Жителів, з яких частка працездатного населення становить близько 60%. З огляду на цінову політику закладу, розташування і платоспроможність населення, потенційними клієнтами салону є близько 50-80 тис. чоловік. У визначеному районі діє 260 салонів краси, включаючи перукарні економ-класу. В якості основних конкурентів можна назвати салони, розташовані в зоні 400 м. Від салону. Це 16 конкурентів, 8 з яких можна віднести до непрямих конкурентам і ще 8 — до прямих. Першу вісімку складають: 4 перукарень економ і середнього класу, 1 нігтьова студія, 3 салону, що пропонують послуги за двома основними напрямками (перукарські послуги та косметологія або перукарські послуги та манікюр). Другу вісімку складають салони краси, які пропонують 3 і більше напрямків послуг (перукарські послуги, манікюр і педикюр, косметологія, масаж, солярій і т.д.). Також варто відзначити зручний для населення графік роботи і вигідне місце розташування. Надання послуг здійснюється за допомогою попереднім телефонним записом або по живій черзі без запису. В якості основного каналу залучення клієнтів обрані соціальні мережі (Facebook, Вконтакті, Instagram). Даний вибір обумовлений відсутністю постійних витрат (ведення груп) і великою концентрацією цільової аудиторії (таргетинговою рекламою). На підтримку роботи груп і акаунтів і наповнення їх контентом планується виділяти до 3 тис. грн. в місяць. Разом з тим велике значення надається іншим методам створення іміджу салону, включаючи: розробку фірмового логотипу, створення і SEO-просування сайту (7 тис. Грн.), Друкований роздатковий матеріал — рекламні листівки (4 тис. Грн.), Створення зовнішньої вивіски (10 тис. грн.), рекламі в глянцевому журналі (6 тис. грн.) та ін. 5.

План виробництва Салон краси розташований в спальному районі м. Харкова з населенням 130 чол.. Найближче оточення салону переважно становить багатоповерхова житлова забудова, так звані спальні квартали. Як розташування салону вибрано місце на жвавій вулиці на першій лінії будинків. Поблизу салону знаходиться зупинка громадського транспорту (90 м.), Будівлі з офісними приміщеннями та банками (150 і 180 м), торговельні

площі, кафе і супермаркети (від 75 м.). Салон орендує площу 125 кв. метрів. Приміщення включає: зону ресепшн з гардеробом і стійкою адміністратора (11 кв. М.), Перукарський зал (26 кв. М.), Приміщення для миття, фарбування, завивки волосся (12 кв. М.), Зона для візажу та нарощування вій (8 кв. м.), кабінет манікюру і педикюру (12 кв. м.), косметичний кабінет (12 кв. м.), масажний кабінет (16 кв. м.), солярій (15 кв. м.), підсобне приміщення для зберігання дезінфікуючих засобів (3 кв. м.), кімната відпочинку (10 кв. м.). Вартість оренди — 25 тис. грн. в міс. Термін дії договору з орендодавцем — 3 роки. Витрати на запуск салону, включаючи витрати ремонт і перепланування приміщення (100 тис. грн.), Підбір персоналу (4 тис. грн.), Закупівлю обладнання (300 тис. грн.), Монтаж устаткування (20 тис. грн.), Маркетингові акції відкриття — 30 (тис. грн.) та інші нематеріальні активи складуть 500 000 грн. Обов'язки щодо забезпечення функціонування салону краси покладаються на адміністративний персонал, старшого адміністратора і помічника. Штат передбачає шість перукарів-універсалів, які працюють позмінно, косметолога і масажиста (див. Як співробітників планується набирати тільки осіб, чий професійний рівень підтверджений дипломом про відповідну підготовку. Пройдений освітній курс повинен бути завірений дипломом, а навчальний заклад, який його видав, має мати мало ліцензію на СПО або ВПО. Основні вимоги до співробітників — професійна компетентність, відповідальне ставлення до справи, комунікабельність, вміння працювати з людьми. В основі постійних поточних витрат є витрати на закупівлю витратних матеріалів. Постійні витрати включають орендну плату (75 тис. грн.), ФОП, витрати на маркетинг (в середньому, 30 тис. грн.), Комунальні платежі, електроенергія і вивезення сміття (всього близько 11 тис. Руб.) На рівень продажів буде надавати вплив фактор сезонності з традиційним зниженням попиту влітку, а також зростання впізнаваності салону. План продажів з урахуванням сезонності та поступового зростання наповнюваності салону до 80-85% протягом трьох років.

6. Організаційний план Термін реалізації проекту від моменту процедур по реєстрації та отримання дозволів до старту продажів становить 3 місяці. Відкриття салону краси заплановано

на початок червня 2016 року. Керівником проекту є власник бізнесу. Він здійснює стратегічне планування, займається пошуком нових способів просування, аналітичною роботою за ключовими показниками ефективності. Безпосередньо йому підпорядковується старший адміністратор салону, який здійснює щоденні управлінські функції. У підпорядкуванні у керівника знаходиться обслуговуючий персонал: перукарі, косметолог, масажист. Бухгалтерію здійснює стороння спеціалізована організація. 7. Оцінка ефективності проекту Реалізація проекту потребує високого рівня стартових витрат, що безпосередньо пов'язано з широким спектром послуг, що надаються, а отже закупівлею дорогого обладнання та витратних матеріалів. Однак зі зростанням окупності і виходом на планові обсяги продажів ризики стають мінімальними. Термін окупності проекту складе 7 місяців, дисконтований строк окупності — 7 місяців. Слід зазначити, що прибуток проект почне приносити з першого місяця після старту продажів.