

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ АДВОКАТУРЫ И НОТАРИАТА»

## **БИЗНЕС-ПЛАН**

### **Открытие барбершопа «Borodist» в г. Москве**

Выполнила: студентка гр. 21-в  
очно-заочной формы обучения  
юридического факультета

Богданова Е.Р.

Проверил:

к.ю.н. Богданова Ю.Н.

г. Москва, 2020 г.

# Содержание

- 1. Резюме**
- 2. Инвестиционный план**
- 3. Производственный план**
- 4. Маркетинговый план**
- 5. Организационный план**
- 6. Финансовый план**
- 7. Выводы**

## 1. РЕЗЮМЕ

Цель проекта – открытие барбершопа (парикмахерского салона для мужчин) в г. Москва. Его открытие планируется осуществить на территории, расположенной по адресу г. Москва, Химкинский бульвар.

Востребованность в услугах мужских салонов увеличивается, что подтверждает рост количества барбершопов в России. Потенциальная аудитория барбершопа – мужчины с достатком выше среднего и их сыновья, а также креативные молодые люди возрастом от 18 до 35 лет, которые тщательно следят за своим внешним видом, любят носить усы и бороды и согласны тратить на свой внешний вид от 1000-1500 руб. в месяц.

Выбор в пользу мужской парикмахерской обусловлен несколькими причинами, в основе которых лежат современные тенденции отечественного рынка парикмахерских услуг.

Барбершоп — новый тренд на рынке бьюти-услуг, способный за счет новизны и растущей популярности дать успешный старт предпринимателю, решившему организовать собственный бизнес. Данный бизнес-план поможет в запуске успешного барбершопа.

### **Основной вид деятельности барбершопа «Borodist»**

Целью создания барбершопа является извлечение прибыли от оказания услуг парикмахерского направления.

Барбершоп осуществляет следующие виды деятельности: Код ОКВЭД: 93.02 – «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты». Согласно действующему законодательству, на оказание парикмахерских услуг лицензия не потребуется. Однако понадобится санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ) и заключение пожарного надзора

## **Инвестиционные расходы**

Начальные инвестиции в создание барбершопа составляют – 1 448 700 руб., которые будут расходоваться по следующим статьям:

- Регистрация ИП и оформление документов: 5 000 руб.
- Оплата по предварительному договору аренды: 75 000 руб.
- Оформление помещения барбершопа: 579 400 руб.
- Изготовление и установка вывески: 32 500 руб.
- Закупка оборудования, мебели: 494 300 руб.
- Подбор и обучение персонала: 62 000 руб.
- Расходы на начальную закупку расходных материалов: 120 000 руб.
- Вложение в маркетинг и рекламу: 42 500 руб.
- Резерв на непредвиденные расходы: 100 000 руб.

## **Финансирование проекта**

Общие вложения в проект барбершопа составят – 2 100 000 руб., и распределены следующим образом:

- капитальные вложения – 1 475 000 руб.
- затраты на оборот – 625 000руб.

Кредит в банке берется на сумму 1 млн.руб. по ставке 14% в год, 1,1 млн.руб. личные средства инициатора бизнес-проекта.

## **Окупаемость проекта**

Расчет срока окупаемости барбершопа определены при десятилетнем сроке планирования:

- NPV – 4 828 тыс.руб.;
- IRR – 74%;

- Срок окупаемости по дисконтированному денежному потоку – 32 мес. (2,67 года.)

### **Поставщики и подрядчики**

Барбершоп является местом с определенной мужской атмосферой, ориентированной на современного обеспеченного мужчину средних лет, который хочет следить за своей внешностью. Поэтому вложения в дизайн интерьера должны быть значительными. Поэтому был найден дизайнер, который разработал проект оформления барбершопа. Сам ремонт проводился силами наемной бригады.

Поставки оборудования от В2В-компании, специализирующейся на производстве мебели и поставке оборудования для компаний, предоставляющих услуги в сфере услуг и сервиса.

Поставщик материалов для барбершопа – компания, работающая с профессиональной косметикой, на которая выбрана инициатором с учетом собственного опыта работы с расходными материалами, уровнем цен и отзывах о данном поставщике.

### **Услуги**

Барбершоп будет предоставлять нижеперечисленные услуги:

- Мужская классическая стрижка;
- Мужская модельная стрижка;
- Детская стрижка;
- Стрижка под машинку;
- Бритье головы;
- Бритье опасной бритвой;
- Стрижка и моделирование усов и бороды;
- Эпиляция усов и бороды (шугаринг);
- Покраска волос и скрытие седины.

## 2. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

### Объём инвестиций

Наименование работ/товаров/услуг	Количество	Цена	Стоимость
Регистрация ИП и оформление документов			5 000,00
Оплата по предварительному договору аренды			75 000,00
Оформление помещения барбершопа			579 400,00
Отделочные строительные материалы			350 000,00
Оплата услуг дизайнера			80 000,00
Натяжной потолок с установкой			18 300,00
Лампы осветительные			7 600,00
Сантехника			12 500,00
Отопление			36 000,00
Стоимость строительных работ			75 000,00
Изготовление и установка вывески			32 500,00
Закупка оборудования, мебели			494 300,00
КПП	1	15 000,00	15 000,00
Кресло парикмахерское мужское	2	33 500,00	67 000,00
Кресло парикмахерское с мойкой	1	25 000,00	25 000,00
Кресло парикмахерское косметическое	1	37 000,00	37 000,00

Кресло мастера	3	7 200,00	21 600,00
Зеркало парикмахерское со стойкой	3	27 500,00	82 500,00
Зеркала настенные	2	4 500,00	9 000,00
Стойка администратора	1	6 800,00	6 800,00
Стойки складские	2	3 350,00	6 700,00
Диван для посетителей	1	12 800,00	12 800,00
Стулья для посетителей	4	5 000,00	20 000,00
Телевизор в холл	1	25 000,00	25 000,00
Стереосистема	1	7 800,00	7 800,00
Кофе машина полного цикла	1	27 500,00	27 500,00
Вешалки	2	2 800,00	5 600,00
Лампы подсветки	3	3 600,00	125 000,00
Подбор и обучение персонала			62 000,00
Оплата услуг HR-агентства			12 000,00
Первичное обучение сотрудников			50 000,00
Расходы на начальную закупку расходных материалов			120 000,00
Вложение в маркетинг и рекламу			42 500,00
Сайт и группа			20 000,00
Печать и раздача листовок			12 500,00

Реклама в печатных изданиях			10 000,00
Резерв на непредвиденные расходы			100 000,00
Итого начальные вложения инвестиции			1 388 400,00

### План инвестиционных работ

Наименование работ/товаров/услуг	1 мес.	2 мес.	3 мес.
Регистрация ИП и оформление документов			
Оплата по предварительному договору аренды			
Оформление помещения барбершопа			
Изготовление и установка вывески			
Закупка оборудования, мебели, оргтехники (общее)			
Подбор и обучение персонала			
Первоначальная закупка расходных материалов			
Начальные вложения в рекламу			



### 3. ПРОИЗВОДСВЕННЫЙ ПЛАН

#### Помещение

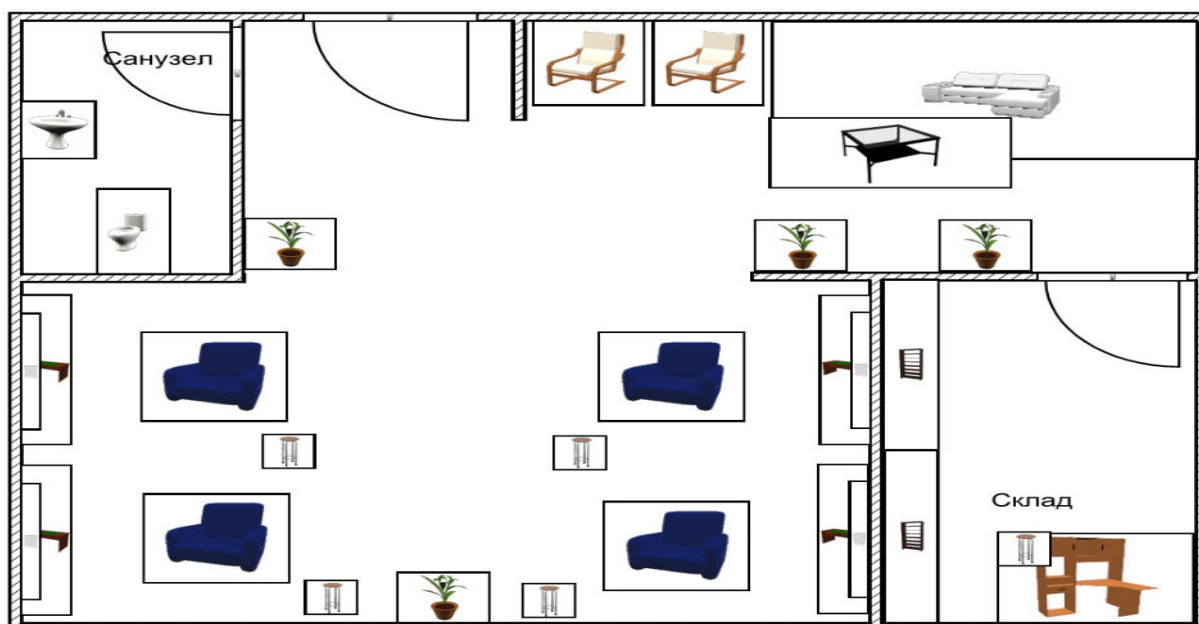
В настоящее время существует договорённость о заключении договора, согласно которому барбершоп будет расположен в специализированном помещении площадью 37 м<sup>2</sup> на первом этаже жилого дома. На данный момент в помещении выполнен ремонт в сторону европейского типа. Благодаря дизайнерскому решению барбершоп идеально подходит для времяпрепровождения, где есть современный подход и особая атмосфера, тихая музыка и десятки видов высококачественных услуг.

Рядом огороженная стоянка, на которой для барбершопа выделено 2 машиноместа.

Как известно, успешность барбершопа может зависеть до 50% от удачного месторасположения. Согласно нашему мониторингу данное расположение помещения является наиболее благоприятным, по тому, как барбершоп будет располагаться недалеко от метро, в выгодном месте с большой проходимостью, и к тому же заведений с похожей концепцией поблизости нет.

Концепция Borodist – ничего лишнего, безупречный сервис и ставка на простое, но в то же время оригинальное оформление и дизайн помещения.

Ниже представлен план помещения барбершопа:





## **Оборудование**

Оборудование для успешного функционирования барбершопа закупается через компанию-поставщика.

Компания работает в b2b сегменте с компаниями, предоставляющих услуги населению. Компания занимается производством офисной и специальной мебели, в том числе и со встроенным оборудованием. Выбор связан с возможностью заказа мебели нестандартного размера и оборудования под дизайнерское решение.

## **Время работы**

Барбершоп работает с 9.00 до 21.00. График работы не предусматривает перерывы и выходные дни.

Барбершоп представляет услуги выезда мастера на дом в удобное для клиента время.

Для клиентов, которые будут пользоваться услугами барбершопа по предварительной записи/заказу в утренние часы планируется предоставлять скидку.

## **Процесс оказания услуг**

Прием регистрация заказов:

- Прием предварительных заказов по телефону, регистрация
- Оказание услуг без предварительной записи производится в порядке живой очереди
- Оказание услуг с выездом только по предварительному заказу
- Клиент в живой очереди проводится в зал на свободное кресло. Если по записи, то ожидает, когда мастер освободиться
- Проводятся подготовительные процедуры: на клиента одевается фартук и манжеты

Услуги по взрослой и детской мужской стрижке:

- При необходимости проводится мытье головы
- Согласуется выбор стрижки и ее параметры. Для детей выбор стрижки и ее параметры согласуется с родителями
- В процессе стрижка может корректироваться под желания клиента
- Оказываются дополнительные услуги: укладка, отдушка и т.п.
- Администратор получает от клиента оплату
- Выдается чек и скидочная карта (регистрируется скидка)
- Уточняется следующий визит

Бритье:

- При необходимости проводится мытье бороды
- Согласуется выбор стрижки и ее параметры
- На бороду наносится пена, после чего начинается процедура бритья

- В процессе бритья форма бороды и усов, может корректироваться по желанию клиента
- Коррекции бороды и усов проводится бритвой и электрическим триммером
- Оказываются дополнительные услуги: укладка, отдушка и т.п.

#### Эпиляция усов и бороды (шугаринг):

- Мытье бороды проводится в обязательном порядке
- Выравнивание бороды
- Повторное мытье и обезжиривание бороды
- Определение формы желаемой бороды и усов, и зон для эпиляции
- Нанесение состава для эпиляции на указанные зоны
- Проводится срыв волосяного покрова
- Обеззараживание поверхности для профилактики возможного раздражения
- Вручение памятки о дальнейшем уходе за кожей в течение последующих 3-х дней

#### Покраска волос и срытие седины:

- Подбор цвета для волос, бороды и усов
- Мытье волос, бороды и усов
- Нанесение краски
- По окончании процедуры краска смывается

#### После оказания основной услуги

- Администратор получает от клиента оплату
- Выдается чек и скидочная карта (регистрируется скидка)
- Уточняется следующий визит
- Рабочее место убирается
- Подготавливаются расходные материалы для следующего клиента

## **Себестоимость услуг**

Себестоимость услуги включает в себя только расходные материалы, рассчитанные как процент к цене услуги.

Остальных виды расходов, включая налоги, пересчитываются по отдельным статьям финансового разделе бизнес-плана.

## 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Барбершопы являются отдельным направлением услуг, которые осуществляются в парикмахерских специального типа, рассчитанных на мужскую аудиторию. Основная проблема медленное вхождение в рынок на начальном этапе.

Ведущий канал продвижения – узконаправленная реклама, сервисная поддержка, создание комфортных условий в салоне.

Так как барбершопы представляют собой несколько обособленное направление парикмахерских услуг, то и рассматривать его логично не в составе целого, а обособленно, учитывая его уникальную специфику.

### Целевая аудитория

Основная сложность состоит в том, что услуги нацелены на довольно узкую целевую аудиторию, которая уже имеет свои излюбленные места стрижки, «своих» мастеров, а потому с трудом меняет устоявшиеся привычки.

В ЦА барбершопов обычно входят подростки и мужчины от 26 лет, следящие за своей внешностью. Доход выше среднерегионального. Также целевой аудиторией барбершопов, помимо этого, является и группа населения, именуемая как «креативный класс», уровень доходов которого не обязательно высок.

Дополнительными мотивами для покупки услуг: желание выглядеть оригинальными, модными, нравится противоположному полу.

Следует отметить, что мужская ЦА намного консервативнее женской. Поэтому создание определенной атмосферы и сервиса позволит достаточно быстро приобрести постоянных клиентов с высокой степенью лояльности.

Очень требовательны к сопровождающему сервису, в первую очередь к работе администратора, который планирует и согласует порядок посещения барбершопа.

## Конкуренция и месторасположение

Место для барбершопа выбрано в районе близком к деловому центру города, на улице с высокой проходимостью. Поблизости находится торгово-развлекательный центр(500 м), бизнес-центр (500 метров) и офисы двух банков (500 и 750 метров).

Наличие парковки с 2 машиноместами, которые будут оплачиваться с момента открытия барбершопа, т.е. начиная с 4-его месяца с запуска проекта. В арендуемом помещении есть базовый ремонт стен, плитка напольного покрытие в хорошем состоянии, наличие горячей и холодной воды, сплит-система установлена. Фасадные работы не проводятся. Для дизайнерского решения необходимо отремонтировать санузел, перетянуть потолок, поработать с оформлением стен.

Все это дает одно из конкурентных преимуществ перед другими проектами.

Основные конкуренты:

- Парикмахерские общего типа
- Салоны-парикмахерские
- Отдельные барбершопы
- Барбершопы по франшизе

## Отличия проекта от аналогов

	Парикмахерские общего типа	Салоны-парикмахерские	Отдельные барбершопы	Барбершопы по франшизе
<b>Мужские стрижки</b>	+	+	+	+
<b>Женские стрижки</b>	+	+	—	—
<b>Детские стрижки</b>	+	—	ТОЛЬКО мальчики	ТОЛЬКО мальчики

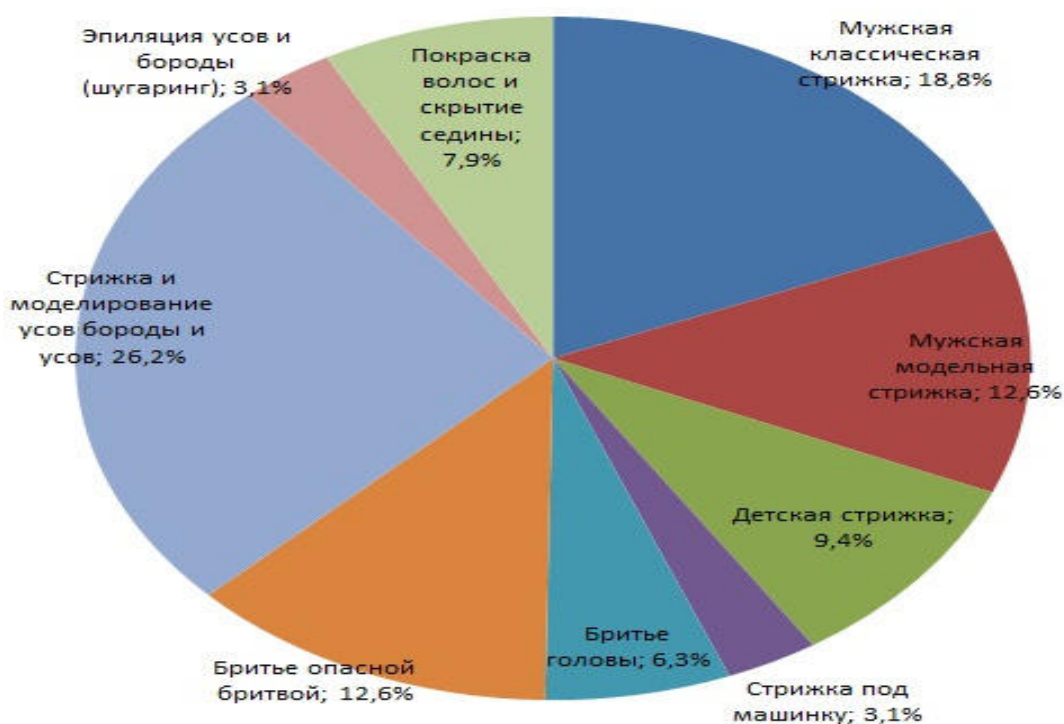
<b>Бритые головы</b>	+	+/-	+	+
<b>Бритие опасной бритвой</b>	-	-/+	+	+
<b>Стрижка и моделирование усов бороды и усов</b>	+/-	+/-	+	+
<b>Эпиляция усов и бороды (шугаринг)</b>	-	-/+	+/-	+/-
<b>Покраска волос и скрытие седины</b>	+	+	+	+
<b>Атмосфера</b>	-	+/-	+/- дизайнерское решение	+( единый стиль)
<b>Расположение</b>	В местах массового скопления людей, спальные районы	В местах массового скопления людей, спальные районы	В местах массового скопления людей, центр города	В местах Массового скопления людей, центр города
<b>Наличие парковки</b>	-	+/-	+	+/-



<b>Система поддержки клиентов</b>	–	–/+	+	+/-
<b>Сайт</b>	–	–/+	+/-	+
<b>Качество услуги</b>	–/+	+/-	+	+ Система обучения персонала
<b>Качество обслуживания</b>	–/+	+/-	+	+/-
<b>Цены</b>	Низкие	Средние	Средние с перспективой на повышение	Высокие

### Ассортимент услуг

Структура услуг барбершопа планируется следующая:



## Ценовая политика

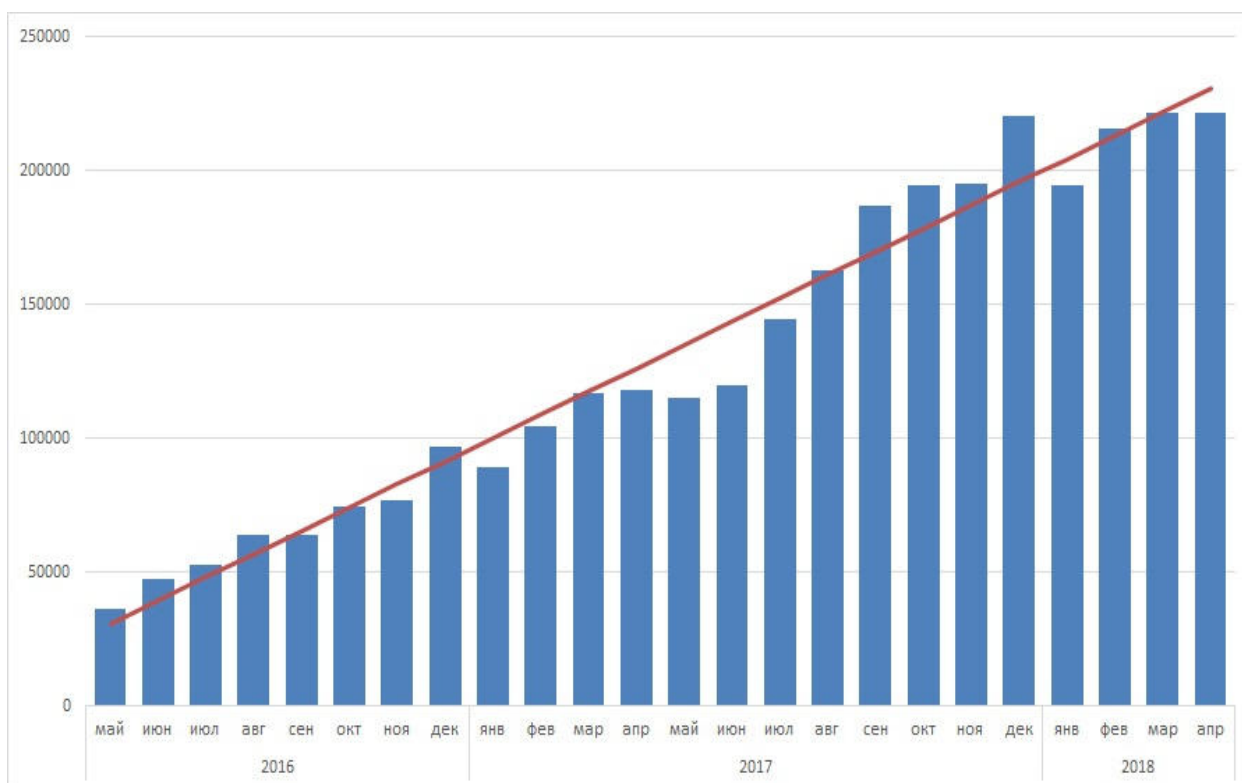
Цены определяются относительно основных конкурентов: салонов и сетевых барбершопов. Цены должны быть незначительно выше, чем у салонов-парикмахерских и быть ниже и сопоставимы с ценами барбершопов.

Планируемый средний чек 200-400 руб., с последующим ростом до 400-600 руб. Для эксклюзивных услуг 800-1000 руб. Усредненная частота посещения 1 раз в мес.

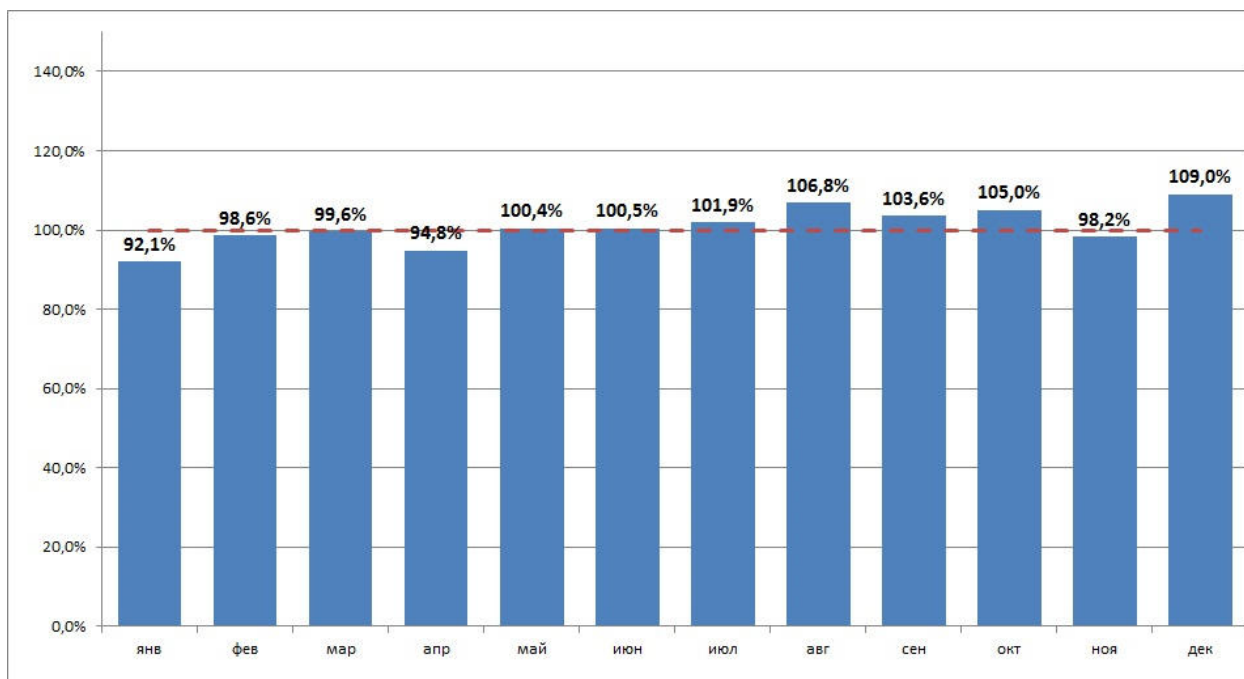
## Объем продаж

Не смотря на низкий рост экономики и низкий уровень прироста доходов населения, последние года спрос на услуги барбершопов растет. Среднегодовой прирост запросов по данным yandex.wordstat вырос почти в 2 раза. Конечно, такого прироста реальных клиентов не будет, но вполне можно ожидать рост числа продаж на 10-15% в год.

Ниже представлен график роста числа запросов на поиск услуг барбершопов (по данным yandex.wordstat май 2016-май 2018), исходя из этих данных, можно сделать вывод, что спрос на услуги барбершопов лишь повышается.



Фактор роста серьезно сказывается на расчетах фактора сезонности, поэтому был использован линейный регрессионный анализ и определен возможный тренд, относительно которого и были рассчитаны коэффициенты сезонности:



Серьезное влияние фактора сезонности на объем оказываемых услуг незначительно, пик спроса приходится на лето и вторую половину года.

### SWOT-анализ

Рассмотрим меры для развития барбершопа с использованием матричного метода SWOT:

	<b>Сильные стороны:</b>	<b>Слабые стороны:</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• расположение в центре</li> <li>• услуги профессионального уровня</li> <li>• дизайн и уровень обслуживания</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• малая ЦА</li> <li>• низкий темп формирования лояльной базы клиентов</li> <li>• квалификация персонала</li> <li>• рекламный бюджет</li> </ul>

<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• высокий уровень лояльности</li> <li>• консервативная мода</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обеспечение основных поддерживающих услуг</li> <li>• стабильность сервиса</li> <li>• место на стоянке для клиентов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• введение программ лояльности, использование CRM,</li> <li>• сайт изначально с поддержкой Bitrix24 или аналогичной системы</li> <li>• рассылки</li> <li>• креативность в рекламе</li> <li>• обучение персонала, при приеме на работу + затраты на дальнейшее обучение (посещение мастер-классов)</li> </ul>
<p><b>Трудности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проблема заинтересовать клиента</li> <li>• высокие требования к обслуживанию клиентов</li> <li>• проблемы удержания клиентов</li> <li>• ограничение расширения ассортимента услуг</li> <li>• возврат инвестиций</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• контроль качества используемых расходных материалов</li> <li>• обеспечение уровня сервиса при предоставлении услуг</li> <li>• расширение предложения, знакомство с новинками</li> <li>• соблюдение финансовой дисциплины</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• информационная поддержка клиентов</li> <li>• сервисное обучение</li> <li>• администратора</li> </ul>

## **Рекламная стратегия**

Реклама на начальном уровне направлена на привлечение клиента и обеспечение его лояльности. Основными каналами распространения информации:

- рекламные буклеты и раздача листовок на начальном этапе;
- реклама в местной бесплатной рекламной газете;
- наполняемость сайта и применение CRM-системы;
- группы в сетях VK (контент на 20-35 лет) и FB (контент 35-50);
- подарочные сертификаты;
- клубные карты для постоянных клиентов.

Работы по поддержке сайта, SEO и SMM передаются на аутсорсинг и контролируются инициатором бизнеса и администраторами.

## 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Индивидуальный предприниматель с системой налогообложения 15% (доходы и минус расходы), что позволит оптимизировать расходы при налогообложении.

Инициатор бизнеса исполняет функции бухгалтера. Сама бухгалтерия ведется через аутсорсинг.

### Персонал и штатная структура

В барбершопе работают 6 человека: старший мастер – владелец бизнеса, мастера, администраторы



График работы сотрудников барбершопа посменно: 2x2 по 12 часов.

Должность	Количество	Оклад, (тыс. руб.)	Премия		Итого
			ставка	база	
Старший мастер	1	60	5%	от дохода	60
Мастер	3	35	5%	от продаж	105
Администратор	2	22	1%	от продаж	44
<b>Итого</b>	<b>6</b>	<b>117,00</b>			<b>209,00</b>

Старший мастер имеет ненормированный рабочий график и совмещает работу мастера, функции организатора процесса и контрольные функции.

1. Обязанности мастера:

- Предоставление услуг клиентам согласно списку предварительных заказов и в порядке живой очереди;
- Выезд на дом к клиенту;
- Контроль расходного материала и предоставление информации администратору об их наличии;
- Уборка своего рабочего места.

2. Обязанности администратора:

- Прием предварительных заказов от клиентов;
- Составления графика обслуживания клиентов;
- Контроль и учет расходников по данным мастеров;
- Составление списка расходников и передача его старшему мастеру;
- Контроль доставки;
- Обслуживание клиентов (кофе) во время ожидания ими своей очереди;
- Уборка помещений общего пользования (холл, склад, с/у);
- Контроль выхода материалов на сайте и группах в VK и FB/Instagram, контроль рассылок, передача информации о них старшему мастеру;

3. Функциональные обязанности старшего мастера администратора:

- Прием предварительных заказов от клиентов;
- Составления графика обслуживания клиентов;
- Предоставление услуг клиентам согласно списку;
- Уборка своего рабочего места.
- Контроль расходных материалов и предоставление информации администратору об их наличии;

- Совершение заказов расходных материалов по данным администратора и контроль доставки;
- Контроль передачи данных бухгалтерии;
- Контроль исполнения плана маркетинга и медиаплана SMM
- Поиск персонала
- Согласование дополнительного обучения мастеров.



## **6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

### **Финансирование проекта**

Общий размер вложений составит 2,1 млн.руб., из них начальные инвестиции составят 1 448,7 тыс.руб. и дополнительные оборотные средства – 651,3 тыс.руб.

Планируется получить банковский кредит в размере 1 млн.руб., личные средства инициатора проекта составят 1,1 млн.руб.

Возврат кредита происходит равными ежемесячными платежами по 15 592,6 руб. в течение 3-х лет. Процент банку включен в платеж. Выплаты начинаются в 4-ом месяце от запуска проекта.

Собственные вложения будут возвращены инициатору в течение 2-х лет без процентов, но с учетом инфляции. Начало возврата средств после погашения кредита.

### **Показатели окупаемости проекта**

Период окупаемости барбершопа рассчитан для десятилетнего периода:

- налоги во внебюджетные страховые фонды 30% (ПФР – 22%, фонд соц.страх. – 2,9%, фонд об.мед.страх. – 5,1%);
- инфляция 10% в год

Период окупаемости – 31 мес. (2,58 года).

Ставка дисконта рассчитана как WACC и составляет – 13,55%:

- NPV – 4 828 тыс.руб.;
- IRR – 74%;
- Срок окупаемости по дисконтированному денежному потоку – 32 мес. (2,67 года.)

## **Анализ рисков**

На работу барбершопа окажут влияние следующие виды риска:

- низкие доходы населения. Прирост клиентов происходит медленно, за счет мужчин, которые могут позволить тратить относительно большие средства на внешний вид
- требования к сервису. Необходимо вкладываться в обучение персонала и обучать его на месте;
- реклама. Клиенты ориентируются только на собственные впечатления, слабо доверяют рекламе и достаточно консервативны.

## **7. ВЫВОДЫ**

Проведенные расчеты показывают, что проект окупаем. Однако потребуются значительные расходы, связанные с поддержкой барбершопа на начальном этапе развития из-за низкого прироста клиентской базы. Так же значительное внимание следует уделять сервису, который будет поддерживаться персоналом.

**Исходя из примерных расчетов, на последующие 10 лет сделаны такие выводы:**

### **ОПУ.**

Прибыль от продаж: 87 544 68

Прибыль: 14 823 50

Чистая прибыль: 1 779,2

### **Инвестиции.**

Организационные расходы: 5000

Расходы на помещение: 1 268 700

Маркетинговые мероприятия: 75 000

Общая сумма инвестиционных затрат в месяц: 1 273 700

Первоначальные инвестиции: 1 448 700

Общий размер вложений: 2 100 000

### **Цены реализации.**

Итого кол-во предоставленных услуг в месяц: 955

Продажи в месяц: 467 000

Валовая прибыль: 376 300

**Доходы.**

Услуги: 109 156 991

Себестоимость услуг: 21 200 298

Доходы от продаж: 38 333 504

**Расходы.**

Административные расходы: 7 025

Коммерческие расходы: 9 132