**Бизнес-план**

**создания тату-салона в г. Можайск**

Подготовили студенты 11-О группы очной формы обучения

Гуломшоева Насиба и Елынко Юлия

**Оглавление**

1. **Резюме (общее описание проекта, цели)3**
2. **Описание услуг5**
3. **Исследование рынка сбыта услуг7**
4. **Маркетинговый план9**
5. **Организационный план13**
6. **Производственный план15**
7. **Финансовый план19**
8. **Оценка эффективности проекта, анализ возможных рисков21**
9. **Резюме**

Нанесение татуировок на различные части тела в современном обществе является довольно модный тенденцией, как среди молодежи, так и среди лиц среднего возраста. Индустрия тату, воспринимаемая обществом в качестве украшения физического тела, стала частью массовой культуры.

Сегодня с помощью татуировок люди выражают свои мысли, чувства, мировоззрение. Тату потихоньку превращается именно в художественную роспись и особое направление искусства.

Во многих крупных городах сегодня работают тату-студии и салоны, открыты учебные курсы и заведения для будущих тату-мастеров. Количество людей, имеющих хотя бы одну татуировку на своем теле, ежегодно увеличивается.

Бизнес на тату актуален сегодня как никогда, он считается прибыльным и выгодным, спрос на него только возрастает.

Цели нашего проекта:

* Открыть тату салон в городе Можайск (Московская область)
* Организовать получение стабильной прибыли
* Удовлетворить рынок спроса на данную услуги

Преимущества тату-салона:

- постоянный спрос, который не зависит от сезонного фактора

- высокая цена на услуги

- возможность параллельного дохода на смежных услугах (обучении искусству тату и продаже оборудования)

Недостатки тату-салона:

- небольшие трудности с оформлением и открытием (российское законодательство неоднозначно относится к тату-салонам)

- от работы мастеров напрямую зависит репутация салона (если мастер недостаточно профессионален, салон может разориться. Чтобы остаться на плаву, нужно нанимать профессионалов или же обучать кандидатов на эту должность, что требует времени, большой оплаты)

Недостатки здесь есть как и в любом бизнесе, нам же важно – не допустить таких ситуаций, работать честно и выполнять цели.

Программа деятельности:

1. Определение рыночной ниши, т.е. определение направления деятельности, свободный сегмент рынка, который могут занять те или иные услуги и товары, путем анализа спроса, конкуренции, капитала и определения опыта и навыка.
2. Определение целевой аудитории, которая в наибольшей степени будет заинтересована в продукте (услуге): пол, возраст, финансовое положение, профессия, личные интересы и др.
3. Оценка ситуации на рынке, анализ предложения конкурентов, выявление их сильных и слабых сторон. Определение типа рынка, где будет реализован проект.
4. Формирование уникального предложения, которое будет достойно конкурировать с предприятиями, занимающими схожий сегмент на рынке, сможет привлечь потребителя и принести хороший доход.
5. Создание бизнес-плана, который будет содержать детальные расходы на открытие бизнеса, сопоставит желания с возможностями и т.д.
6. Регистрация и запуск бизнеса, в случае составления грамотного бизнес плана и обладания необходимыми ресурсами последним шагом на пути к цели будет непосредственная ее реализация. Для этого также нужно будет найти помещение, персонал, оборудование и многое другое. Мы определили, что организационно-правовая форма деятельности нашего салона будет общество с ограниченной ответственностью.

Риск потери денег очень мал. Можайск – небольшой город, население которого составляет около 30 000 человек, здесь присутствуют несколько тату-студий, которые имеют не очень хорошую репутацию, а так же некоторые из них мало известны. Соответственно, открытие тату-салона, в котором будут работать квалифицированные мастера и будут соблюдаться все санитарные нормы, в таком городе – очень выгодная идея.

1. **Описание услуг**

Услуги:

* Косметический татуаж - услуга косметического характера по удовлетворению эстетических потребностей клиента путем введения пигментов в кожу.
* Перманентный макияж - косметический татуаж в области лица с целью создания долговременного макияжа.
* Художественная татуировка - косметический татуаж с целью создания художественного изображения (разновидностью художественной татуировки является "временная татуировка", которая сводится через определённое время)
* Камуфляжный татуаж - косметический татуаж в области лица или тела для скрытия заметных дефектов.
* Коррекция и перекрытие старых тату.

По технологическому признаку - глубине введения красящих пигментов - косметический татуаж подразделяют на:

- Эпидермальный татуаж - технология косметического татуажа, выполняемого нанесением на кожу с последующим непринудительным впитыванием в эпидермис специальных красящих веществ (эпидермальный татуаж применяется при создании "временных татуировок").

- Дермальный татуаж - технология косметического татуажа, выполняемого профессиональным инструментом через эпидермальный слой кожи с введением непосредственно в дерму на кончике иглы специальных пигментов для перманентного макияжа, художественной татуировки, камуфляжного татуажа.

Данные услуги должны соответствовать требованиям стандарта и интересам клиентов, быть безопасными для жизни, здоровья, имущества клиентов и окружающей среды.

При оказании услуг салон будет учитывать индивидуальные особенности и противопоказания клиентов. Рабочее место мастера должно быть оснащено комплектом оборудования, инструментом, материалами, средствами, отвечающими требованиям безопасности, производственной санитарии, эстетики и эргономики.

Обязательными условиями при оказании услуг являются: документально подтвержденные профессиональная подготовка и квалификация мастера; заключение договора между исполнителем и клиентом с приложением к нему информированного согласия клиента на оказание услуг; проведение на подготовительном этапе процесса оказания услуги консультации.

При работе должны быть соблюдены такие условия:

1. Равномерная глубина нанесения пигмента при помощи специального оборудования
2. Отсутствие темных пятен или непрокрашенных участков
3. Отсутствие чрезмерного повреждения кожных покровов
4. Равномерная толщина линий и четкие края контуров
5. Прозрачность слоя пигмента при выполнении растушевки или нанесения теней
6. Плавные переходы цвета один в другой при выполнении соответствующих художественных задач
7. Соответствие работы поставленной художественной задаче, учет индивидуальных особенностей имиджа (образа) клиента
8. Эстетическое и моральное удовлетворение клиента от результата оказанной услуги в ближайшей и отдаленной перспективе
9. Психологическое удовлетворение клиента от общения с мастером
10. Сохранение физического здоровья клиента и мастера
11. Обеспечение безопасности для окружающей среды на всех этапах организации и выполнения услуги.

Если договором предусмотрены случаи, противоречащие пунктам 2,4,5, то условия эти могут не соблюдаться.

Подробнее все положения описаны в «ГОСТ Р 55700-2013 Услуги бытовые. Косметический татуаж. Общие требования (с Поправкой)».

1. **Исследование рынка сбыта услуг**

На сегодняшний день тату перестало обозначать принадлежность к какой-либо группе или сообществу и воспринимается больше как средство самовыражения. Соответственно, клиентом тату-салона может быть человек любого пола и возраста. Конечно, наибольшим спросом услуги тату-салонов пользуются у молодых людей от 18 до 35 лет. И соотношение мужчин и женщин в тату салонах примерно одинаковое. Также посещают такие салоны и люди старше 35 лет, но их количество значительно меньше. В основном это женщины, которые делают перманентный макияж, и мужчины, которые хотят перекрыть старые тату. И к тому же, примерно 20% клиентов возвращаются за новыми и новыми тату (то есть на постоянной основе). Лояльность к татуировке в нашей стране растет, поэтому спрос на нее, особенно среди молодого, подрастающего поколения увеличивается.

Касаемо конкурентов мы не можем выделить сильных, так как в Можайске нет ни одного тату-салона, есть только студии (кабинеты), которые мало известны или имеют плохую репутацию. Из-за этого большинство населения города, имеющее тату, делало их в Москве. Также есть мастера, работающие на дому, но клиенты не особо им доверяют. Получается, что открытие тату-салона в Можайске, в котором будут работать профессионалы, - отличная идея для удовлетворения потребительского рынка.

Мы провели онлайн-анкетирование, в котором приняли участие 100 человек, возраст которых колеблется от 18 до ~ 40 лет, и 50 человек, возраст которых 40-60 лет. Да, количество людей мало относительно количества всего населения, но эти участники живут в разных районах города и имеют разный достаток. На основе их ответов мы смогли сделать некоторые выводы.

|  |  |
| --- | --- |
| 18-40 лет | 40-60 лет |
| 1 вопрос |
|  |  |
| 2 вопрос (только для тех, у кого есть тату) |
|  |  |
| 3 вопрос (только для тех, кто хотел бы тату) |
|  |  |

Среди молодых людей популярно делать тату, многие их уже имеют, некоторые только хотят сделать, но среди людей 40-60 лет тоже есть такие, которые хотели бы сделать тату. Соответственно, клиенты будут, при том, возраст их будет разный. Те, кто раньше делал тату в Москве, теперь могут получить возможность делать тату в салоне в Можайске. Такого вида салон будет востребован в нашем городе.

1. **Маркетинговый план**

Сезонность

Раньше бизнес тату считался сезонным, тату делали чаще летом. Сейчас всё изменилось, так как нанесение тату рассматривается не так серьёзно. К этому стоит добавить, что женщины начали делать чаще перманентный макияж, так как эта сфера стремительно развивается. Соответственно, можно сказать, что 12 месяцев в году будет востребован этот бизнес.

Целевая аудитория

В пункте 3 мы разобрали этот вопрос и пришли к выводу, что целевая аудитория – молодые люди 18-40 лет. Также клиентами будут и люди, которые старше данного возраста. И перманентный макияж будет также востребован женщинами любых возрастов.

Конкуренция

Мы также разобрали этот вопрос и сделали вывод, что конкурентов здесь очень мало. За счёт расположения салона в центре города особой конкуренции не будет.

Цены

Точные ценники будут определены в пунктах ниже. Цена будет средняя по Московской области, ниже цены в Москве, но не ниже цен в студиях в Можайске. Изначально будут проходить конкурсы, акции, за счёт этого цена будет чуть ниже, но это приведет клиентов в салон. Затем цены придут в норму.

SWOT-анализ

Проведем данный анализ, который укажет на сильные и слабые стороны, а также сделаем матрицу, которая поможем посмотреть на бизнес с разных сторон.

На основе полученных данных сделаем матрицу, из которой уже можно формировать выводы и принципы деятельности. Матрица будет выглядеть следующим образом.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| SWOT | Возможности | Угрозы |
| Сильные стороны | Здесь мы увидим «силу» салона, эта стратегия называется стратегией прорыва.Минимальное количество конкурентов и реклама, проведение конкурсов и удобное расположение помогут в увеличении темпа роста клиентуры.Также в увеличении спроса поможет качественный материал и профессионалы. | Это стратегия защиты.Качество материала, квалифицированные работники и хорошее расположение компенсируют возрастание конкурентов на рынке.Цены не будут завышены, этот фактор также поможет выстоять в конкуренции |
| Слабые стороны | Стратегия улучшения.С проведение всякого рода акций, реклам о салоне будут узнавать всё больше и больше людей, тогда салон на рынке постепенно закрепится.Также за счет акций и рекламы будет возрастать спрос, что приведет к увеличению ассортимента услуг.  | Стратегия выживания, предупреждения. Она поможет задуматься о том, какие мероприятия проводить, чтобы избежать тяжелые ситуации. Конкуренты могут воспользоваться тем моментом, когда у нас будут расти издержки и например, смогут снизить свои цены, что уведет много клиентов, либо смогут увеличить свой ассортимент услуг.Также большое количество конкурентов опасно тем, что узнаваемости на рынке почти не будет.  |

Соотнесши наши возможности, угрозы, сильные и слабые стороны, мы сделали выводы, которые помогут в обеспечении качественной деятельности нашего салона, а также в создании некоторых мероприятий, направленных на устранение рисков. Мы сможем увеличить объем услуг за счет прибавления клиентуры, также можем предотвратить рост сильных конкурентов, бороться с ними.

Наши цели здесь — это укрепление положения тату-салона и повышение конкурентоспособности, а также удовлетворение клиента услугами хорошего качества. Стратегия концентрированного роста в начале нашего пути отлично подходит.

Реклама

Для успешного старта бизнеса мы будем использовать различные виды рекламы.

Виды:

* Аккаунты в социальных сетях
* Реклама в тематических группах в социальных сетях
* Собственный сайт
* Листовки
* «Сарафанное радио»
* Конкурсы и акции
1. **Организационный план**

Организационно-правовая форма нашего проекта - ***ООО*** (общество с ограниченной ответственностью).

Наш выбор пал именно на данный вид предприятия в связи с рядом его преимуществ. Так, ООО имеет более широкий список возможных видов деятельности, также важнейшим преимуществом ООО является то, что учредители несут ответственность по финансовым обязательствам организации ровно в том денежном размере, в котором внесены их доли в уставный капитал. Таким образом, нет риска потери личного имущества в результате долгов перед кредитными организациями, партнерами и налоговыми органами. Часто бывает так, что в самом начале своей работы, предприятие получает больше убытков, чем прибыли. В этом случае ООО имеет огромный плюс: первоначальные потери можно переносить на будущие, более успешные, периоды.

***Персонал***:

*Генеральным директором* может выступать как учредитель организации (или один из учредителей), так и наемный работник. Основными задачами директора будет развитие бизнеса, работа с рекламным агентством, бухгалтерией на аутсорсинге.

Помимо этого для открытия и успешной работы тату-салона необходимо нанять следующих сотрудников:

* Администратор (1 человек)
* Тату-мастер (2 человека)
* Мастер перманентного макияжа (1 человек)
* Уборщица (1 человек)

В обязанности *администратора* будет включен прием и обслуживание гостей, ведение реестра клиентов, прием платежей за оказанные услуги. Также администратору необходимо принимать звонки от потенциальных клиентов и заказывать расходные материалы.

*Тату-мастер* и *мастера перманентного макияжа* являются ключевыми специалистами салона. Они работают напрямую с клиентами и выполняют все необходимые процедуры. Также мастера следят за состоянием оборудованием и проводят обеззараживание помещения.

Несомненно, профессионалы должны обладать знаниями и практическими умениями.У опытного татуировщика имеется обширное портфолио работ, сертификаты о прохождении курсов. Профессиональная подготовка по направлению косметического татуажа -114 академических часов. После курсов, осуществляется аттестация и получение квалификации. Наличие активных страниц в социальных сетях добавит плюс кандидату. Кроме профессиональных умений, человек должен стремиться к развитию. Боди-арт не стоит на месте. Индустрия постоянно развивается, а чтобы идти в ногу со временем, необходимо познавать новые технологии рынка.

*Все сотрудники обязаны иметь санитарные книжки, проходить плановые медосмотры. Работа, согласно законодательству, производится в стерильных перчатках и униформе.*

***График работы салона:***

|  |  |
| --- | --- |
| **День недели**  | **Часы работы** |
|  Понедельник |  Выходной день |
|  Вторник |  12:00-22:00 |
|  Среда |  12:00-22:00 |
|  Четверг |  12:00-22:00 |
|  Пятница |  12:00-22:00 |
|  Суббота |  12:00-23:00 |
|  Воскресенье |  12:00-23:00 |

 Тату-мастера работают 1 через 1 согласно представленному выше графику.

Мастер перманентного макияжа работает с 12:00 до 18:00 со вторника по воскресенье.

***Фонд оплаты труда***:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Оклад (руб.)** | **Количество сотрудников** | **Сумма оклада** | **Средня з/п за месяц на 1 сотрудника (руб.)** |
| Генеральный директор  | 37 000 | 1 | 37 000 | 37 000 |
| Администратор | 27 000 | 1 | 27 000 | 27 000 |
| Тату-мастер | 23 000 | 2 | 46 000 | 23 000 |
| Мастер перманентного макияжа | 21 000 | 1 | 21 000 | 21 000 |
| Уборщица  | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |

1. **Производственный план**

Алгоритм действий при открытии бизнеса:

* Зарегистрировать ООО (первым делом мы зарегистрируем нашу организацию как общество с ограниченной ответственностью (код ОКВЭД – 96.09), подготовив все необходимые документы. Система налогообложения, которую мы выберем, - УСН (упрощенная система налогообложения). Откроем также банковский счёт.)
* Выбрать помещение, заключить договор аренды
* Сделать ремонт в помещении
* Получить лицензию и разрешение на такой вид деятельности
* Закупить оборудование
* Подобрать персонал
* Создать сайт, вывеску
* Начинать работу

|  |
| --- |
| Затраты на шаги алгоритма |
| Зарегистрировать ООО и получить лицензию и разрешение на такой вид деятельности, открытие банковского счёта | 14 000 рублей12 000 рублей (за счёт в год)10 000 рублей (СЭС)~ 80 000 рублей (госпошлина + помощь компании, которая помогает в оформлении) |
| Изготовление печати, покупка кассового аппарата | 1 000 рублей 17 000 рублей |
| Выбрать помещение, заключить договор аренды (22 кв.м. на 2 рабочих места) | Помещение 25-30 кв.м. обойдётся в Можайске в 18 000 рублей/месяцДепозит 100% месячной платы |
| Сделать ремонт в помещении | 80 000 рублей |
| Закупить мебель, оборудование, материал | * Наборы тату машинок – 60 000 рублей
* Облучатель для обеззараживания помещения – 4 000 рублей
* Лампы (3) – 3 000 рублей
* Кейсы для мастера (3) – 10 000 рублей
* Кушетка (2) – 36 000 рублей
* Кресло-стул для работы с шейно-воротниковой зоной – 20 000 рублей
* Холдер – 3 500 рублей
* Стулья для мастера (2) – 4 500 рублей
* Стулья (5) – 10 000 рублей
* Рабочее место для администратора – 10 000 рублей
* Ноутбук и принтер, рабочий телефон, сеть интернет – 40 000 рублей
* Диван для посетителей с журнальным столиком – 10 000 рублей
* Стойки осветительного оборудования (2) – 6 000 рублей
* Лайтбокс – 1 500 рублей
* Стеллажи (2) – 7 000 рублей
* Комод для материалов – 12 000 рублей
* Входная вешалка для одежды – 3 000 рублей
* Входной ковер – 1 000 рублей
* Столик для инструментов (2) – 6 000 рублей
* Первоначальная закупка расходных материалов (краски, одноразовые наборы для клиентов, салфетки, ватные диски, пленка, крема, бахилы, маски, перчатки и т.д.) – 80 000 рублей
* Канцелярия – 2 000 рублей
* Моющие средства, стелиризаторы – 3 000 рублей
 |
| Создать сайт | 10 000 рублей |
| Изготовить вывеску  | 15 000 рублей |

Процесс оказания услуг:

* Клиент обращается в наш салон (по телефону или с помощью соц. сети), записывается на сеанс через администратора.
* При первом сеансе клиент обговаривает с мастером идею татуировки, место нанесения, размер и т.д. Наш салон не работает с готовыми эскизами, все эскизы создаются индивидуально. Есть возможность описать свою идея через готовый эскиз, чтобы мастер понимал, чего хочет клиент и на основе составил бы новый. При необходимости мастер может провести тест на наличие аллергии, путем нанесения на кожу маленькой точки.
* Затем обговаривается дата и время следующего сеанса, на котором будет непосредственно набиваться татуировка. Администратор также записывает клиента на выбранное время.
* В назначенный день клиент приезжает в салон. Перед этим мастер обязан подготовить рабочую зону: стерилизовать инструменты, подготовить необходимые аппараты, иглы и т.д.

Сам процесс нанесения татуировки состоит из нескольких этапов:

* Сначала рисунок распечатывается на принтере, затем переносится на трансферную бумагу. После этого обрезается по контуру. По краям рисунок немного надрезают, чтобы он плотно лег на тело.
* Кожу освобождают от волос, протирают антисептическим средством.
* На кожу наносят состав для переноса изображения.
* Эскиз прикладывается к коже и аккуратно прижимается. Через несколько секунд рисунок снимают, а на теле остаются контуры. Дополнительно может использоваться маркер для тела.
* Затем наносится рисунок. Игла машинки обмакивается в краску, мастер начинает рисовать контуры. Лишняя краска, остающаяся в процессе, неоднократно стирается салфеткой или ватным диском.
* С помощью закрашивающей машинки рисунок заполняется цветом. Сначала прорисовываются черные участки, затем - цветные (в основном сначала темные, потом светлые).

*Однако важно отметить что, этапы и особенности процесса напрямую зависят от типа и особенностей кожи клиента.*

* После нанесения татуировки с кожи в последний раз удаляется лишняя краска, клиент оценивает работу, посмотрев в зеркало.
* Затем наносится обеззараживающее и ранозаживляющее наружное средство. Татуировка затягивается пленкой. «Повязка» фиксируется пластырем.
* Далее клиент должен строго соблюдать рекомендации по уходу за татуировкой, потому что 80% успеха в период заживления зависит от грамотной обработки рисунка.

Отметим, что перед началом работы с клиентом составляется договор, в котором обязательно оговариваются время, сюжет, размер тату и время проведения сеансов. Договора подписываются в 2-х экземплярах, один из которых клиент получает на руки. Также обязательно производится проверка документов клиента. Лицам до 18 лет тату-услуги оказываются только с разрешения родителей при их личном присутствии.

Что касается перманентного макияжа, он также производиться в несколько этапов:

* Клиент записывается на процедуру с помощью администратора.
* В назначенный день мастер обговаривает с клиентом назначение перманентного макияжа, процесс работы и т.д. А затем преступает непосредственно к нанесению.
* Процесс создания перманентного макияжа заключается в том, что с помощью одноразовой иглы в верхние слои кожи вводится специальный краситель.
* Прежде, чем начинать вводить краситель, наносится специальный гель, оказывающий обезболивающее действие. В ходе всей процедуры, которая занимает не больше часа, применяются только одноразовые инструменты, что является гарантией полной стерильности.
* По завершению процесса кожу покрывают специальным бактерицидным кремом, способствующим снятию воспаления и раздражения.
* На протяжении 24 часов после создания перманентного макияжа, следует промывать кожу прохладной водой, чтобы предупредить появление корок. Полное заживление после татуажа происходит через 3-4 недели.
1. **Финансовый план**

Точные цены на услуги салона будут устанавливаться при консультации, так как это зависит от размера тату, её оформления, окраса. Укажем средние цены на услуги:

|  |  |
| --- | --- |
| Перманентный макияж (татуаж) | Губы: 9 000 – 11 000 рублей |
| Глаза: 7 000 – 12 000 рублей |
| Брови: 8 000 – 11 000 рублей |
| Художественная татуировка | 5х5: 1 500 рублей (минимальная цена) |
| Средняя цена: 2 800 рублей |
| Временная: 500 рублей (средняя цена) |
| Коррекция | Зависит от того, какой вид перманентного воздействия осуществляется, и от того, наша или чужая работа корректируетсяЕсли наша, то бесплатно в течении 2 месяцев, далее – 50% от общей оплаты, а если чужая, то оплата по общим ценам |
| Перекрытие старых тату | К общей цене добавляется 10% от неё |

Рассчитаем ежемесячные затраты:

|  |  |
| --- | --- |
| Плата за аренду | 18 000 рублей |
| Коммунальные платежи | 5 000 рублей |
| Зарплата персонала | 146 000 рублей |
| Материалы  | 20 000 рублей |
| Прочие затраты (канцелярия и т.д.) | 5 000 рублей |
| **ИТОГО:** | 194 000 рублей |

Рассчитаем ежемесячный доход:

|  |  |
| --- | --- |
| Средняя выручка по тату художественным в день:Если в неделю будет 11 человек и средняя цена тату 2 800 рублей, то 30 800 рублей мы получим за неделю.6 рабочих дней в неделю => 30 800/6 = 5 130 рублей  | 5 130 рублей |
| Средняя выручка по перманентному макияжу (татуажу) в день:Если в неделю будет 3 человека и средняя цена тату 9 000 рублей, то 27 000 рублей мы получим за неделю.6 рабочих дней => 27 000/6 = 4 500 рублей  | 4 500 рублей |
| **Средняя выручка за все услуги в день** | 9 630 рублей |
| **Средняя выручка за месяц (26-27 рабочих дней)** | 250 400 рублей |

Рассчитаем все затраты для начала бизнеса:

Почти все затраты для открытия мы указали выше, напишем общую сумму

|  |  |
| --- | --- |
| Оформление бизнеса | 116 000 рублей |
| Депозит по аренде | 18 000 рублей |
| Ремонт | 80 000 рублей |
| Закупка оборудования (сюда входят кассовый аппарат и печать); материала (половины материала хватит на 5 месяцев, затем будем докупать каждый месяц) и мебели | 350 500 рублей |
| Сайт и вывеска | 25 000 рублей |
| **ИТОГО:** | 589 500 рублей |

Рекламу мы не плюсуем к затратам, так как: 1) реклама в социальных сетях обойдется бесплатно; 2) первые месяцы реклама в районной газете тоже будет бесплатной, так как здесь предусмотрена акция для начинающего бизнеса; 3) и также «сарафанное радио» - отличная реклама в маленьком городе.

Рассчитаем период окупаемости:

Вложения: 589 500 рублей

Прибыль в месяц (чистая): 47 940 рублей

Эта прибыль рассчитана с учётом оплаты налога. Так как мы выбрали УСН и платить по ней будем 15% от прибыли (56 400), то 8 460 рублей – налог.

Годовая прибыль: 575 280 рублей.

Период окупаемости – 1 год и 1 месяц.

Все данные рассчитаны в средних показателях, возможно, что период окупаемости будет меньше.

1. **Оценка эффективности проекта, анализ возможных рисков**

Коэффициент рентабельности с продаж: 47 940/250 400 \*100%= 19%

Проведя объективное исследования, рассмотрев множество аспектов, мы можем утверждать, что предложенный нами проект создания тату-салона в г. Можайск, является вполне прибыльным и эффективным. Главным фактором, выступающим в качестве подтверждения целесообразности открытия такого салона является тот факт, что в г. Можайск на данный момент отсутствуют реальные конкуренты, которые могли бы выступить фактором риска для такого бизнеса и помешать его развитию. Также, осуществив ряд расчетов, определенный анализ, мы пришли к выводу о том, что предложенная нами идея окупится в ближайшее время и принесет неплохую прибыль, что не может не привлечь к ней инвесторов, заинтересованных в получении денежной выгоды от реализации проекта.

Однако для объективной оценки плана, стоит отметить, что в данном деле, как и в любой другой предпринимательской деятельности, существует ряд рисков, способных оказать негативное влияние на развитии бизнеса. Такими факторами риска выступают следующие моменты:

• Риск отсутствия клиентов или же их малое количество. Данная проблема может иметь под собой разные причины, начиная от недостаточной рекламы салона, заканчивая недостатками в работе персонала. Для решения такой проблемы, необходимо выявить ту самую причину, которая привела к такой ситуации и, исходя из этой причины, предпринять необходимые действия. Например, в случае недостаточной рекламы салона, следует подключить дополнительные средства, которые смогут обеспечить качественную рекламу, способную заинтересовать потенциального клиента.

• Непрофессиональная работа персонала. Наличие такого фактора риска является основанием для тщательного подхода к выбору персонала, от которого во многом будет зависеть дальнейшее развитие бизнеса. Необходимо подобрать мастеров, которые обладают опытом работы с клиентом, имеют хорошие рекомендации, обладают необходимыми характеристиками. Также для поддержания эффективности работы мастера следует обеспечить ему доступ к определенным курсам, направленным на повышение качества его работы, на получение новых знаний в области его деятельности. Это позволит укрепить, повысить качество оказываемых салоном услуг.

• Снижение репутации салона. Наличие данного фактора напрямую зависит от качества предоставляемых услуг. Пошатнуть репутацию может любая оплошность, именно поэтому следует совестно относиться к своей работе, делать все, что может повысить качество продукта (услуги), не прибегать к различным махинациям, способным разочаровать ваших клиентов, даже потенциальных.

• Снижение доходов населения. Такая ситуация зачастую возникает в условиях экономического кризиса в стране, когда потребители в силу отсутствия необходимого количества денежных средств, вынуждены отказать себе в дополнительных, вторичных товарах, услугах, без которых человек вполне может обойтись, не навредив своей жизнедеятельности. К числу таких услуг относится нанесение татуировок. Решением этой проблемы может явиться снижение цен на услуги, введение различных акций, повышение уровня рекламы, направленной на повышение спроса среди населения.

• Открытие другого салона в городе. Преимуществом нашего салона будет являться то, что он был самым первым открывшимся салоном в г. Можайск. Соответственно, имеет гораздо больше опыта, обширную клиентскую базу и хорошую репутацию. Однако в такой ситуации следует перестраховаться и предпринять ряд мер по устранению сложившейся проблемы, например, ввести некоторые новые услуги, которые не могут предоставить конкуренты, придерживаться своей уникальной «политики», то есть осуществлять свою деятельность, используя при этом некоторые «фишки», которые будут отличать вас от других салонов и привлекать клиентов. Так же важно продолжать поддерживать свою репутацию, укреплять ее, устранять факторы, которые могут привести к ее снижению, ведь в ситуации конкуренции любая ваша ошибка пойдет на руку оппоненту, что грозит вам вытеснением с рынка.

Таким образом, мы предусмотрели основные возможные риски, составили план действий в случае их возникновения и готовы к их разрешению.