

Негосударственное образовательное учреждение
организация высшего образования
«Российская академия адвокатуры и нотариата»

БИЗНЕС – ПЛАН

НА ТЕМУ:

Создание салона красоты «Между нами девочками»

Выполнили студенты:

1 курса группы 11 – О

Карпенко Елена

Трямкина Юлия

Чечетова Ирина

Проверил преподаватель:

Богданова Ю.Н.

Оценка _____

Москва, 2020

Содержание:

1. Возможности фирмы.....	3
2. Виды товаров услуг.....	5
3. Рынки сбыта услуг.....	6
4. Конкуренция на рынках сбыта.....	7
5. План маркетинга.....	8
6. План ресурсного обеспечения.....	14
7. Оценка эффективности проекта.....	19

1. Возможности фирмы (резюме).

Данный бизнес-план составлен для салона красоты, где предоставлен ряд услуг, таких как: Маникюр, педикюр, лазерная эпиляция, наращивание ресниц, оформление бровей.

Выбор деятельности предприятия основан тем, что в данном населенном пункте отсутствуют салоны, предоставляющие вышеуказанные услуги в одном месте, поэтому следует вывод, что конкуренция в этой отрасли не будет ощутима.

Важное значение имеет место расположения салона. Выбранное место будет располагаться в центральной части населенного пункта, где большая проходимость, а также данное место равноудалено от жилых домов.

Также необходимо учесть социальный статус проживающих и работающих в округе людей.

В составленном бизнес-плане регистрация салона красоты запланирована как Общество с ограниченной ответственностью «Между нами девочками»

ООО «Между нами девочками» начинает свою деятельность 1 сентября 2020г.

Месторасположение салона красоты: РФ Тамбовская область, поселок городского типа Мордово, ул. Ленина д.17а.

Организация приобретает в аренду помещение площадью 79 кв. м. стоимостью 65 000 рублей.

Режим работы: 10:00 – 21:00

1. Цели фирмы:

- получить прибыли от деятельности;
- обеспечить работникам высокую и стабильную заработную плату;
- стать лучшими в сфере салонного бизнеса;
- снизить риски банкротства салона;
- внедрение нового оборудования;

2. Стратегия фирмы:

1. Постепенно повышать статус и имидж компании
2. Всегда удовлетворять потребности и запросы потребителя
3. Становится более популярном в салонном бизнесе, при этом уменьшая риски высокой конкуренции
4. Принимать на работу высококвалифицированных специалистов.
5. Расширение территории салона красоты.

Риск потери денег будет минимальным, так как наш салон, в отличие от других, предоставляет широкий спектр оказываемых услуг. Большая часть денег может быть потеряна в том случае, если наш салон не сможет конкурировать с другими салонами.

Финансовый план данного бизнес-плана показал, что собственный капитал салона красоты составляет 1 500 000 рублей. Уставной капитал поделен на три части: 45% + 35% + 20%.

На работу планируется взять 4 мастера маникюра, 1 мастера лазерной эпиляции, 4 мастера по наращиванию ресниц и 4 мастера по оформлению бровей.

Предлагается установленный график работы: 2 дня через 2 дня. Работникам предоставляются оборудованные рабочие места, не включая материала.

2. Виды товаров и услуг.

Виды услуг	Перечень предоставления услуг	Стоимость услуг (диапазон)
Маникюр	Классический, аппаратный, однотонное покрытие гель – лаком, покрытие гель – лаком с дизайном, наращивание ногтей с однотонным покрытием, наращивание ногтей с дизайном, снятие предыдущей работы.	200 – 1500 рублей
Педикюр	Классический, аппаратный педикюр, однотонное покрытие гель – лаком, покрытие гель – лаком с дизайном, снятие предыдущей работы.	300 – 900 рублей
Лазерная эпиляция	Лазерная эпиляция ног до колена, полностью, подмышечной впадины, зоны бикини и глубокой зоны бикини.	1000 – 2200 рублей
Оформление бровей	Коррекция бровей пинцетом и воском, оформление бровей хной и краской, ламинирование бровей, долговременная укладка бровей.	200 – 1250 рублей
Наращивание ресниц	Классическое наращивание, наращивание 2D, 3D объемами, снятие предыдущей работы.	300 – 1500 рублей

3.Рынки сбыта товаров и услуг.

Рынок красоты в России ещё далек от насыщения. Спрос на бьюти - услуги продолжает расти, в настоящее время насыщенность рынка составляет не более 50%. Операторы рынка прогнозируют рост салонов красоты не менее 10% в год.

Индустрия красоты выдерживает любой кризис. Быть ухоженным и привлекательным — ценность на все времена. В любой экономической ситуации услуги наших мастеров будут востребованы.

Целевую аудиторию проекта можно разделить на две отдельные категории: потенциальная и реальная целевые аудитории.

К потенциальной целевой аудитории можно отнести всех людей, у которых возникает потребность посещать салон красоты от случая к случаю. Это могут быть люди любого возраста со средним и ниже среднего уровнем достатка. Наибольшим спросом у потребителей пользуются услуги маникюра.

Большинство же остальных услуг рассчитаны на женщин, возраст которых от 15 до 35 лет. Как правило, в современном обществе, именно они более внимательно следят за своей внешностью и составляют основную долю потребителей и являются реальной целевой аудиторией салона.

4. Конкуренция на рынке сбыта товаров и услуг:

Главными конкурентами для салона «Между нами девочками» является салон красоты «Олеся» и маникюрная студия «Ноготочки».

	Салон красоты «Олеся»	Маникюрная студия «Ноготочки»
Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> -Предоставляются услуги массажа. -Высокий уровень обслуживания. -Удачное расположение салона. 	<ul style="list-style-type: none"> - Специалистам предоставляется возможность повышения квалификации. - Доступные цены.
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> -Высокие цены на предоставляемые услуги. -Представляют небольшой спектр оказываемых услуг. -Отсутствует клентоориентированность. 	<ul style="list-style-type: none"> - Клиентам предоставляется только услуги по маникюру. -Неудачное месторасположение маникюрной студии. -Отсутствует клентоориентированность. - Низкий уровень обслуживания.

5. План маркетинга.

Цели маркетинга:

- Каждое 5 число каждого месяца будут проводится акция «Приведи друга и получи скидку 50 %».
- За отметку нашего салона красота в социальных сетях клиент получает в подарок коррекцию бровей.
- Придерживаться доступных и гибких цен на услуги, чтобы привлечь людей разного уровня доходов.
- Некоторые наши услуги можно оказывать дома у клиентов.

Стратегии маркетинга:

- Увеличить посещаемость салона красоты.
- Поддерживать стабильность цен на оказываемые услуги.
- Постепенная разработка новых видов услуг.
- Улучшение оборудования и обслуживания в соответствии с потребностями клиентов.

Ценообразование:

Виды услуг	Прейскурант
Маникюр	Классический..... 200р
	Аппаратный..... 350р
	Однотонное покрытие..... 600р
	Покрытие с дизайном900р
	Наращивание с однотонным покрытием.....1200р
	Наращивание с дизайном..... 1500р
	Снятие..... 120р
Педикюр	Классический..... 300р
	Аппаратный..... 500р

	Однотонное покрытие..... 700р Покрытие с дизайном..... 900р Снятие..... 150р
Лазерная эпиляция	Ноги до колена 1500р Ноги полностью..... 2200р Подмышечная впадина.....1000р Зона бикини..... 1500р Глубокое бикини.....2200р
Оформление бровей	Коррекция пинцетом..... 200р Коррекция воском..... 450р Оформление хной..... 1200р Оформление краской..... 900р Ламинирование..... 1150р Долговременная укладка..... 1250р
Наращивание ресниц	Классическое..... 1000р Объем 2D..... 1200р Объем 3D..... 1500р Снятие..... 300р

Схема распространения услуг.

Каналы сбыта услуг	Реализованы ли на фирме (да / нет)	Преимущества/недостатки
Запись на процедуру онлайн через наш сайт.	Да	-
Запись на процедуру по телефону.	Да	Существует риск, что клиент не сможет дозвониться из-за

		загруженности линии.
Запись на процедуру от 3 человек.	Да (скидка 5%)	Привлечение большего количества клиентов.
Сезонное предоставление услуг.	Нет	Реализация услуг производится независимо от сезона.
Реклама салона красоты и предоставляемых им услуг в СМИ.	Да	-

Методы стимулирования продаж

В зависимости от целевой направленности магазина, отличается комплекс мер по стимулированию продаж. Инструмент под названием стимулирование сбыта направлен на то, чтобы покупатели приобретали товар на месте, иначе говоря «прямо сейчас». (это чтобы перейти к методам стимулирования продаж)

1. Ценовые методы

· Ценовое стимулирование

Наш салон устанавливает специальные акции по снижению цены на ту или иную услугу, которая только вводится в наш перечень предоставляемых услуг. Это может быть не только акции, но и любые другие формы снижения цены на услуги.

· Посредническое стимулирование

В нашем салоне будет действовать система подарочных сертификатов. У нас будут действовать сертификаты на разные суммы. Каждый человек сможет купить данный сертификат и подарить кому-нибудь в качестве подарка на любой праздник.

· Скидка в определённые часы работы салона

Салон будет предоставлять каждому клиенту скидку на услуги маникюра и педикюра с 18:00 по 20:00. Каждое воскресенье в 14:00 можно будет получить скидку в 20% на любые услуги в нашем салоне.

- Праздничные дни

Именно 8-ого марта женщины смогут получить 30% скидку на 8 любых услуг, а также наш салон поднимет настроение в этот день и не оставит никого без подарка.

- Повторные услуги

Если в нашем салоне посетитель более 20 раз покупал определённую услугу, то он получает скидку 15% на все виды наших услуг.

2. Неценовые методы

- Стимулирование мастер-классом

В салоне могут проводить мастер-классы, благодаря которым люди будут видеть, например, какой результат ждёт человека, если он купит эту услугу.

- Вежливое обслуживание клиентов

Сотрудники нашего салона будут хорошо относиться к клиентам, чтобы у нас появлялись постоянные клиенты.

- Позаботимся о безопасности вашего ребёнка

В нашем салоне будут присутствовать специальное помещение, в котором дети могут подождать своим мам, пока они будут наводить красоту. Это увеличит продаваемость наших услуг, так как мамы не побоятся оставить своего ребёнка в нашем салоне.

- Рассказать друзьям о нашем салоне

В нашем салоне будет действовать специальное предложение. Если посетитель приведёт кого-то из знакомых в наш салон, то ему предоставляется любая бесплатная услуга один раз.

- Розыгрыш

В нашем салоне действует розыгрыш: в конце каждого месяца в течение 5-и дней посетители нашего салона получают билетик, в котором каждый посетитель может выиграть разовое бесплатное посещение на целый день.

Организация послепродажного обслуживания клиентов.

1. В нашем салоне будет действовать такая услуга после продажи, что если клиенту не понравилось, как ему оказали услугу в салоне, то он может выбрать любую услугу за наш счёт.
2. После посещения нашего салона в первый раз клиенту даётся бесплатное разовое посещение во второй раз.
3. После посещения салона вам предлагают купить какую-нибудь косметику с 50% скидкой.
4. Если клиенту неправильно сделали какой-то элемент в услуге, то ему сразу же исправляют.
5. После первого посещения салона клиенту выдаётся приглашение на практику по той или иной услуги с 10% скидкой.

Реклама:

Текст рекламы и ее дизайн будет привлекательным и отображающим все направления нашей деятельности.

Мы намерены использовать следующие виды рекламы:

- Специальные рекламные щиты;
- Реклама в социальных сетях;
- Реклама в газетах и журналах;
- Распространение рекламных буклетов.

Формирование общественного мнения о фирме и о товарах:

1. В этом месяце 27 июня пройдёт мероприятие «день открытых дверей», в котором каждый посетитель может принять участие в какой-либо из оказанных нашим персоналом услуг.
2. Наш салон проводит опрос или анкетирование после оказанных услуг. В него будут включены такие вопросы: качество оказанной услуги, «адекватность цен», дизайн, потребительские свойства.
3. Каждые полгода в нашем салоне будут проводиться презентации новых услуг, которые будут входить в будущем в перечень списка услуг нашего салона.
4. Если человек сомневается в качестве услуг нашего салона, то ему предоставляются отзывы нашим постоянных клиентов, а также оказание любой услуги бесплатно, но только один раз.
5. На сайте нашего салона можно увидеть результаты работы каждого специалиста, а также его квалификацию.
6. При первом посещении нашего салона выдаётся перечень всех услуг, которые можно посетить один раз и оставить отзыв.
7. Наш салон будет делать ежедневный опрос от клиентов с тем, что им не понравилось в нашем салоне или что нужно улучшить

6. План ресурсного обеспечения.

Трудовые ресурсы

На работу необходимо принять 15 сотрудников: 4 мастера маникюра/педикюра, 1 мастера лазерной эпиляции, 4 мастера по наращиванию ресниц, 4 мастера по оформлению бровей, 1 уборщица, 1 администратор.

Непосредственное руководство осуществляется владельцами ООО. Бухгалтерские функции будет осуществлять сторонняя организация.

Способы поиска сотрудников: объявление, центр занятости, учебные заведения и интернет.

Администратор должен иметь высшее экономическое образование. Администратор подотчетен учредителям предприятия и относится к категории руководителей. Администратор принимается и увольняется на основании решения учредителей предприятия. При осуществлении своей деятельности руководствуется нормами законодательства Российской Федерации, Уставом Общества, должностной инструкцией. Основные функции администратора: общее руководство деятельностью Общества, обеспечение выполнения всех принимаемых Обществом обязательств, принятие мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда, организация взаимодействия сотрудников, контроль за соблюдением законности сотрудниками. Администратор занимается подбором персонала, текущим управлением, планированием и осуществлением деятельности Общества, осуществлением маркетинговой политики.

На работу мастера маникюра и педикюра принимается лицо, имеющее специальное образование в сфере маникюра и педикюра, и медицинскую книжку. Мастер педикюра должна знать: правила выполнения педикюрных работ; назначение применяемых инструментов, приемы пользования ими и правила их хранения; применяемые материалы и их свойства, назначение и нормы расхода; способы оказания первой медицинской помощи; правила санитарии и гигиены; правила обслуживания; направления развития моды.

На работу мастера по оформлению бровей принимается лицо, имеющее специальное образование в сфере оформления бровей, и медицинскую книжку. Мастер по оформлению бровей должна знать: правила выполнения оформления и коррекции бровей; назначение применяемых инструментов, приемы пользования ими и правила их хранения; применяемые материалы и

их свойства, назначение и нормы расхода; способы оказания первой медицинской помощи; правила санитарии и гигиены; правила обслуживания; направления развития моды.

На работу мастера по наращиванию ресниц принимается лицо, имеющее специальное образование в сфере наращивания ресниц, и медицинскую книжку. Мастер по наращиванию должна знать: правила выполнения процесса наращивания; назначение применяемых инструментов, приемы пользования ими и правила их хранения; применяемые материалы и их свойства, назначение и нормы расхода; способы оказания первой медицинской помощи; правила санитарии и гигиены; правила обслуживания; направления развития моды.

На должность мастера лазерной эпиляции назначается лицо, имеющее высшее медицинское образование по специальности «Лечебное дело» и сертификат специалиста по специальности «Эстетическая косметология», опыт практической работы в должности врача -косметолога не менее одного года. Мастер лазерной эпиляции осуществляет квалифицированную косметологическую деятельность, выполняет эпиляцию различных зон при помощи аппарата лазерной эпиляции, проводит консультации и составляет индивидуальные планы посещения клиентов.

На должность уборщицы принимается лицо без предъявления требований к образованию и стажу работы. Осуществляет уборку закрепленных за ней помещений, коридоров, лестниц, а также поддержание закрепленной территории в чистоте в течение рабочего дня. Убирает пыль с мебели, ковровых изделий. Подметает и моет вручную или с помощью машин и приспособлений стен, полы, лестницы, окна и т.д. Осуществляет сбор и транспортировку мусора и отходов в установленное место. Осуществляет расстановку урн для мусора, их очистку и дезинфицирование. Осуществляет приготовление моющих и дезинфицирующих растворов. Получает моющие средства, инвентарь и обтирочный материал. Соблюдает правила санитарии и гигиены в убираемых местах.

Способ расчета заработной платы мастеров – сдельный. Мастера получают 25% от сделанной работы. Администраторы и директор получают фиксированный оклад.

Материальные ресурсы.

Салон красоты арендует площадь 79 кв. метров.

Помещение включает: зону ресепшн с гардеробом и стойкой администратора (11 кв.м.), зона для наращивания ресниц и оформления бровей (16 кв. м.), кабинет маникюра и педикюра (19 кв.м.), комната отдыха (10 кв.м.), кабинет для лазерной эпиляции (12 кв. м.), подсобное помещение для хранения дезинфицирующих средств (3 кв. м.), комната для сотрудников салона красоты (8 кв. м.).

Затраты на оборудование.

Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
Зона ресепшн			
Стойка ресепшн	20 000	1	20 000
Гардеробный шкаф	17 000	1	17 000
Кресло	8000	2	16 000
Кассовый аппарат	15 000	1	15 000
Журнальный столик	4000	1	4000
Стул администратора	2500	1	2500
Вешалки	280	10	2800
Кабинет маникюра и педикюра			
Педикюрная группа со стулом для мастера	13 500	2	27 000
Стол маникюрный	5000	2	10 000
Вытяжка маникюрная	3600	2	7200
Кресло	1500	4	6000
Лампа маникюрная	1300	4	5200
Подушечки маникюрные	400	6	2400
Подставка под лаки	350	6	2100

Наращивание ресниц и оформление бровей

Кресло	2000	4	8000
Зеркало	1050	4	4200
Кресло-кушетка	4500	2	9000
Кабинет лазерной эпиляции			
Аппарат лазерной косметологии	305 000	1	305 000
Очки для защиты глаз	300	2	600
Кушетка косметологическая	4700	1	4700
Администрация и зона отдыха			
Диван	15 000	1	15 000
Кресло	6000	2	12 000
Кулер	5000	1	5000
Итого:			515 700

Финансовые ресурсы.

Размер собственного капитала составляет 1 500 000 млн. руб., из которых на материальные ресурсы ушло 580 700 тыс. руб. В нашем капитале осталось всего 919 300 тыс. руб. Из этих денег 700 000 тыс. руб. откладывается на случай открытия нового дела либо при капиталоемком проекте. Нашей фирме нужно будет взять заимствование денег.

Инвестиции

Затраты на ремонт помещения под салон красоты, перепланировку и оборудование салоны составляют 880 700 тыс. руб. С учетом стартовых расходов на регистрацию предприятия, процедуре подбора персонала, маркетинговым мероприятиям, а также оборотных средств инвестиционного периода, стоимость проекта составит 1 500 000 млн. руб.

Чтобы открыть салон красоты, понадобятся следующие инвестиции:

№ п/п	Затраты	Стоимость
1	Ремонт помещения	300 000 тыс. руб.

2	Оборудование салона	515 700 тыс. руб.
3	Аренда	65 000 тыс. руб.
4.	Перепланировка	120 000 тыс. руб.
ИТОГО:		880 700 тыс. руб.

Кредит

Главным источником кредитования будет коммерческий банк «Альфа Банк».

Для реализации проекта салона красоты планируется привлечь 1 100 000. руб. кредитных средств, что составит 73% стоимости проекта. Остальные 27% будут взяты из собственных накоплений учредителя. Кредит привлекается на 3 года под годовую процентную ставку 22%. По данному кредиту предоставляется отсрочка по платежам в течение 3 месяцев, после чего возврат кредитных средств осуществляется ежемесячно в течение 21 месяца. Сумма штрафа в случае просрочки платежей составит 2,5% процента.

7. Оценка эффективности проекта.

Прогнозируемый поток выручки от услуг по отдельным периодам реализации проекта:

Месяц	Кол-во посетителей, воспользовавшихся услугами нашего салона	Выручка, руб.
Январь	15 чел.	56 750 тыс. руб.
Февраль	18 чел.	48 208 тыс. руб.
Март	22 чел.	40 000 тыс. руб.
Апрель	30 чел.	47 010 тыс. руб.
Май	25 чел.	50 000 тыс. руб.
Июнь	8 чел.	14 000 тыс. руб.
Июль	12 чел.	18 000 тыс. руб.
Август	40 чел.	59 000 тыс. руб.
Сентябрь	23 чел.	31 000 тыс. руб.
Октябрь	5 чел.	10 000 тыс. руб.
Ноябрь	12 чел.	15 468 тыс. руб.
Декабрь	25 чел.	20 675 тыс. руб.
Поток выручки от услуг в целом:		410 111 тыс. руб.

Показатели экономической эффективности.

	0	1	2	3	4	5
Денежный поток	- 1103920	705613	705613	705613	705613	705613
Коэффициент дисконтирования (15%)	1	0,8696	0,75614	0,65752	0,571753	0,49718
Дисконтированный денежн	- 1103920	613576	533545	463952	403436,3	350814

ый поток							
Чисты й привед енный доход NPV	126140 3,74						
Индекс прибы льност и PI	39%						
срок окупае мости проект а	2,5 года						

Таким образом, с учетом того, что $NPV > 0$ можно говорить об экономической целесообразности проекта, срок окупаемости которого 2,5 года.