

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение «Гимназия»
имени Героя Советского Союза Ю.А.Гагарина
муниципального образования Каневской район

Бизнес – план по открытию салона красоты.

Выполнила ученица 9 класса «А»
МБОУ«Гимназия» Федечкина Арина
Руководитель: Харченко С.В

Введение.

Бизнес-план – это сложный по структуре документ, являющийся одним из основных инструментов при реализации проектов.

Основная цель бизнес - плана – составление перспектив развития фирмы, ведущей свою деятельность.

Основные задачи бизнес-плана:

Оценка затрат, необходимых для открытия салона красоты, оказание услуг, чтобы оценить предполагаемую прибыльность проекта;

Учет рисков и трудностей, которые могут воспрепятствовать выполнению бизнес-плана;

Анализ конкурентов и рынка сбыта, чтобы оценить свою долю на рынке.

Предмет бизнес-плана – разработка бизнес-идеи салона красоты.

Основные причины разработки бизнес-плана:

План поможет эффективно контролировать и управлять предприятием.

Законченный бизнес-план – документ, благодаря которому с предприятием знакомятся заинтересованные лица - банкиры, инвесторы, совладельцы.

Открытие салона красоты очень актуально сейчас, так как один из самых прибыльных и быстроразвивающихся бизнесов. Людям всегда хочется хорошо выглядеть, поэтому даже небольшая парикмахерская будет пользоваться спросом. Также салон красоты будет оказывать массажные услуги.

Объект работы - салон красоты "Beautiful Life".

Цель проекта:

- является разработка бизнес-плана салона
- получение прибыли за счет предоставления населению бьюти-услуг
- предоставление парикмахерских услуг, услуг маникюра и педикюра, комплексного ухода за лицом, волосами.

Для реализации этой цели я поставила следующие задачи:

- изучить емкость и перспективы развития рынка услуг;
- оценить затраты на открытие салона;
- рассчитать объем ожидаемых финансовых результатов деятельности.

Главными преимуществами является доступные цены, качественное обслуживание, смс-рассылка о скидках. Грамотное управление и качественная маркетинговая кампания помогут быстро завоевать внимание потребителей, а качество оказанных услуг помогут завоевать постоянных клиентов.

Стратегические задачи:

Увеличение доли рынка

Повышение качества обслуживания

Уменьшение затрат по сравнению с затратами основных конкурентов

Не потерять вложения

Салон красоты предлагает парикмахерские услуги, маникюр, услуги визажиста и косметологические услуги. Потенциальными потребителями услуг будут, в основном, женщины 18-60 лет, как среднего, так и высокого достатка.

Для начала деятельности салона необходимо получение лицензии на осуществление медицинской деятельности и получение разрешения Роспотребнадзора (СЭС).

Услуги будут оказываться на современном оборудовании с высококачественными материалами. Салон красоты имеет лучших высококачественных специалистов, полных сил к работе и новых идей. Компания имеет надежных поставщиков материалов.

Конкурентные преимущества компании: ориентированность на потребителя, индивидуальный подход, цены ниже, чем у конкурентов, удобное расположение, наличие собственного сайта, возможность расширения спектра услуг.

Глава 1. Основные этапы составления бизнес - плана

1 Этап

Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.

Требования к помещению салона красоты:

Площадь помещения — 70-100 м²;

Желательно наличие парковки для 5 автомобилей и более;

Предпочтительно первый этаж. Подвальное помещение не рассматривается. Можно рассмотреть второй этаж с удобным и коротким лестничным маршем. Выше второго этажа рассматривать расположение салона не рекомендуется;

Место на фасаде, выходящем на улицу, для расположения вывески обязательно, желательно также иметь место для размещения баннера.

2 этап

Оформление юридического лица.

Деятельность может осуществлять как физическое лицо — ИП, так и юридическое лицо — ООО.

Заключение СЭС.

Чтобы его получить, необходимо:

Техническая документация на помещение;

Ассортиментный перечень;

Договор с организацией на вывоз мусора и волос;

Договор на стирку пеньюаров, полотенец;

Документы на стерилизаторы;

Договор на проведение дезинсекции, дезинфекции, санитарный паспорт;

Договор на обслуживание вытяжной системы вентиляции;

Кроме того, образец бизнес-плана салона красоты должен указывать на необходимость следующего перечня документов:

Заключение на работу от пожарной инспекции;

Разрешение на осуществление деятельности от администрации населенного пункта;

Разрешение на осуществление торговли сопутствующими товарами (от администрации и СЭС);

Договор с ЖУ на техническое обслуживание (электропроводка, водоснабжение и пр.);

Пакет кадровой документации;

3 этап

Подбор персонала;

Поиск поставщиков;

Рекламная компания;

Ремонт помещения;

Закупка необходимой мебели;

Установка техники;

Торжественное открытие;

Рекламная компания по плану годовых акций;

Текущая работа салона красоты.

Организационная структура 

Штатное расписание:

директор — 1.

администратор — 2.

мастера — 8.

уборщица – 1.

Общее количество работников — 12 человек.

Для открывающегося салона подбор сотрудников очень важен, ведь от него может зависеть весь бизнес. Проверка профессионализма мастеров должны проводиться только квалифицированным специалистом в данной сфере. Устное собеседование необходимо совмещать с практикой. На собеседовании с мастерами необходимо не только давать оценку их уровню и стажу работы, но и оценивать поведение, общительность, доброжелательность.

Способы поиска сотрудников: объявления, биржа занятости, учебные заведения, знакомые, интернет.

Владельцам салонов красоты рекомендуется чаще посещать мастер-классы и разнообразные конкурсы в учебных заведениях. На таких мероприятиях можно найти себе работника, наглядно оценив его креативность и профессионализм.

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

Глава 2. Услуги в салоне

Услуги стилиста-визажиста:

Креативные стрижки

Креативное окрашивание

Ламинирование

Наращивание волос

Дневной макияж

Вечерний макияж

Свадебный макияж

Перманентный макияж

Повседневные прически

Вечерние прически

Свадебные прически

Услуги мастера ногтевого сервиса:

Восстановление деформированных ногтей

Дизайн ногтей

Арт-дизайн

Объемный дизайн

Массаж рук

Косметология лица

Уход за контуром глаз

Биолифтинг

Антивозрастная

Коррекция мимических морщин

Окрашивание бровей, ресниц

Наращивание ресниц

Пирсинг

Прокол ушей

Мы выкупили помещение.

Салон красоты включает:

Зал стилистов- визажистов

Кабинет мастера по маникюру, педикюру, наращиванию ногтей

Кабинет косметолога

Кабинет директора

Кабинет

Глава 3. Финансирование проекта

Расходы на ИП = 18 000 руб.

Аренда помещения в месяц = 32 000 руб.

Аренда помещения за год = 384 000 руб. (коммунальные услуги входят в стоимость аренды)

Офисная мебель

Стул = 32 000 руб. (8 шт.)

Стол = 22 000 руб. (4 шт.)

Шкаф = 15 000 руб.

Мягкая мебель

Диван = 23 000 руб. (2 шт.)

Специальные кресла = 65 400 руб. (5 шт.)

Телевизор = 25 700 руб.

Компьютер = 27 900 руб.

Приборы для визажиста – стилиста = 120 000 руб.

Приборы для мастера ногтевого сервиса = 125 000 руб.

Приборы для косметолога = 142 000 руб.

Итого : 1 000 000 руб.

Заключение .Возможные риски

Вполне понятно, что открытие салона красоты чревато высокой вероятностью возникновения рисков, негативным образом влияющие на успешное развитие салона красоты. Однако данные риски могут быть преодолены путем определенных мер воздействия. Среди наиболее вероятных факторов риска и мер их снижения можно выделить:

1.Поднятие цен на сырье и расходные материалы (инструменты, косметические средства и рекламные средства). Данная ситуация чревата снижением уровня прибыли салона вследствие повышения стоимости его услуги потери в связи с этим части клиентов. Снижения такого риска может быть достигнуто за счет подписания долгосрочных договоров с поставщиками, постоянного отслеживания экономической ситуации и успешного ведения рекламной компании.

2.Сдача позиций в конкурентной борьбе с другими организациями аналогичной сферы деятельности, как салоны красоты. По этой причине может также быть утеряна часть постоянной клиентуры за счет обращения них к конкурентам, что влечет за собой снижение доходов

3.Текучка кадров и переход мастеров салона в конкурентные организации либо частную деятельность. Риск влияет на потерю части клиентов, следующих за знакомыми мастерами в конкурентные салоны либо на домашнее обслуживание. В любом случае прибыль салона красоты падает. С целью удержания сотрудников на месте работы может быть введена система бонусов и поощрений за успешную деятельность.

4.Повышенная сезонность услуг. Влечет за собой резкое снижение прибыли салона красоты в неактивный сезон и невозможность охвата объемов работ и наплыва клиентов в пик сезона.

Работа с бизнес – планом, помогла нам оценить риски нашего бизнеса, его место на рынке, расходы и доходы нашего предприятия. Сделав подробный анализ по каждому пункту, мы сделали вывод о том, салон красоты «**Beautiful Life**» займёт устойчивое место на рынке и будет приносить прибыль.

План даёт основу для принятия рациональных решений, позволяет оформить и анализировать интуитивные предложения.

Список используемой литературы:

1. Алексеева М.М., Планирование деятельности фирмы: Учеб-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003
2. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример. / В.П. Буров, О.К. Морошкин и др. М.: ЦИПККАП, 2002
3. Бизнес-план. Методические материалы. - 2-е изд. доп. / Под ред. Р.Г. Маниловского. М.: Финансы и статистика, 2004
4. Грибалева Н.П., Игнатова И.П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению. Спб, 2004
5. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие - М.: Финансы и статистика, 2003
6. Кураков Л.П., Ляпунов С.И., Мингазов Х.Х., Попов В.М. Бизнес-план: Дайджест и консалтинг. Зарубежный и отечественный опыт. В 2-х ч. Ч.2 М.: Финансы и статистика, 2003
7. Маркова В.Д., Кравченко Н.А. Бизнес-планирование. Новосибирск: ЭКОР, 2004