

Бизнес-план

Салон красоты «Зазеркалье»

Автор проекта: Дыгай Ирина Фёдоровна
Адрес: п.Таёжный ул.Ленина д.51 кв.1

Место реализации проекта:
П.Таёжный

Организационно-правовая форма:
индивидуальный предприниматель.

Стоимость проекта: 85530 руб.
в т.ч. размер субсидии 76440 руб.
в т.ч. собственные средства 9090руб.
прочие источники финансирования 0 руб.

Количество создаваемых рабочих мест
(без учета самого заявителя):
при финансовой поддержке КГБУ ЦЗН: 0
за счет собственных средств: 0

1. РЕЗЮМЕ

Основная идея проекта: открытие салона красоты по оказанию косметических услуг:

Целевой рынок: п.Таёжный, п.Богучаны

Целевая группа потребителей: девушки и женщины от 16 до 65 лет.

Основные виды услуг:

- Уход за кожей лица и тела
- Восстановление тонуса мышц лица и тела
- Антицеллюлитные программы
- Механический брашинг
- Ультразвуковой пилинг
- Гальваника
- Вакуумные методики
- Демакияж
- Пилинг
- Распаривание
- Чистка
- Пилинг по типу кожи
- Маски по типу кожи
- Отбеливание пигментных пятен
- Классический массаж лица
- Восковая депиляция
- Аромотерапия
- Фитотерапия
- Коррекция, покраска бровей

Основные конкурентные преимущества:

- более низкие цены, чем у конкурентов;



– размещение в районе города, в котором спрос на косметические услуги имеется, но не удовлетворен в полной мере;

– аренда помещения вблизи предприятий бытового обслуживания (парикмахерской, солярия) пользующихся спросом у населения;

Руководитель проекта: Дыгай Ирина Фёдоровна

Образование и опыт работы:

– профильное образование по специальности косметолог;

– обучение на курсах «Депиляция по системе Gi Gi»;

– 2 года работы в системе продажи услуг различного назначения;

– Начальное медицинское образование;

Общая стоимость проекта – 85530 руб.

Из них:

– субсидия на организацию самозанятости – **76440 руб.**

Прогнозируемый объем оказания услуг:

– первый год работы – **2247175руб.;**

Прогнозируемый объем чистой прибыли:

– **1 791 463руб.** в первый год работы;

Длительность подготовительного периода: 2 месяца.

Выход на плановые показатели работы: 6 месяцев.

Срок окупаемости проекта:

– проекта в целом – **3 месяца;**

2. ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Услуги, которые предоставляют салоны красоты различного уровня, востребованы в любое время года. В последнее время отмечается рост популярности салонов. Хорошо выглядеть хочется всем женщинам, вне зависимости от возраста и размера дохода.

Основными видами услуг, предоставляемых в салоне красоты «Зазеркалье» будут являться:

- уход за кожей лица;
- эпиляция;
- массаж;



Основной вид предлагаемых услуг – уход за кожей лица, подразумевает уход за кожей с помощью специальных инструментов и косметических средств. Среднее время, требуемое для выполнения маникюра – от 45 до 60 минут. Предполагается, что уход за лицом будет наиболее востребованным.

В настоящее время эпиляция – это одна из самых распространенных операций, но и одна из самых сложных, выполняемых в салонах красоты. От качества процедуры зависит внешний вид кожи.

Среднее время, которое требуется для оказания услуги «Биоэпиляция воском» – от 30 мин до 1 часа.

Массаж – это самая приятная процедура в косметологии. Она полезна всем людям, поскольку с ее помощью поддерживается нормальное, здоровое состояние кожи лица, шеи, зоны декольте. При массаже удаляются загрязнения, прыщи, комедоны. Для массажа отводится от 15 часа до 30 минут. Чтобы придать более привлекательный вид коже лица, нужно регулярно делать массаж. Особенно летом, когда пользуешься солнцем совсем не щадит нашу кожу. По мере необходимости будут оказываться другие консультации, связанные с уходом за кожей рук и ног.

Таблица 1 – Список услуг салона красоты «Зазеркалье»

Услуга	Цена (руб.)
Механический брашинг	
Ультразвуковой пилинг	
Гальваника	
Вакуумная методика	
Чистка	
Пилинг по типу кожи	

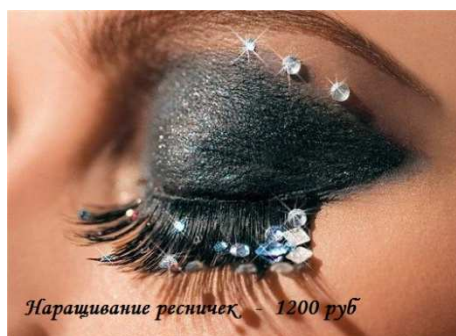
Маски по типу кожи	
Отбеливание пигментных пятен	
Массаж лечебный	
Массаж пластический	
Восковая депиляция	
Парафинотерапия	

Ожидается, что основную массу прибыли будут формировать три услуги: массаж, пилинги по типу кожи, маски по типу кожи, депиляция, фитотерапия. В связи с этим, все параметры конкурентоспособности, производственных возможностей, выручки, затрат и эффективности бизнес-проекта будут определяться именно по этим трем услугам.

Моими потенциальными клиентами по услугам массажа, депиляции, пилинга и масок по типу кожи будут являться девушки и женщины в возрасте от 16 до 65 лет с уровнем дохода от 12 до 18 тыс. руб. в месяц.

Я имею специальное образование по выбранному направлению деятельности – косметолог (в т.ч. специализация в области депиляции и аппаратной косметологии, а также значительный опыт). Более подробная информация приведена в разделе «Организационный план».

3. АНАЛИЗ РЫНКА СБЫТА, СОСТОЯНИЕ ДЕЛ В ОТРАСЛИ



Потенциальными салона красоты будут являться девушки и женщины в возрасте от 16 до 65 лет. Наш салон будет рассчитан на клиентов, имеющих средний уровень доходов и уровень доходов ниже среднего – от 12 до 18 тыс. руб. в месяц. По данным Краевого отделения Росстата для п.Таёжный среднемесячный уровень доходов составляет 15460 руб.

Согласно данным муниципальной статистики за 2010 год, численность населения в п.Таёжный составляет 10000 человек, из которых 5069 чел. – женщины.

В ходе проведённого мной опроса женщин этого возраста выяснилось, что 40% женщин не пользуются услугами косметических салонов, а делают процедуры сами или не делают вообще. Исходя из приведённых выше расчётов, в п.Таёжный численность потенциальных клиентов салона красоты составляет 3041 человек.

При опросе 50 женщин, выяснилось, что количество косметических процедур в месяц делают:

- 1 раз в месяц – 28%;
- 2 раза в месяц – 50%;
- 1 раз в 10 дней – 12%;
- 1 раз в неделю – 10%.

Примерно 20 % женщин вместе с услугой чистки лица заказывают услугу «Классический массаж», таким образом, порядка 2400 женщин в месяц нуждаются в оказании услуг чистки и более 600, хотя бы один раз в месяц заказывают в салонах красоты массаж.

При опросе 50 женщин, выяснилось, что количество процедур депиляции в месяц делают:

- 1 раз в 3 месяца – 82%;
- 1 раза в 6 месяцев – 18%.

В зимний период депиляцию делают, как правило, в 2 раза реже. С учетом расчетного количества клиентов, определенных для п.Таёжный численность отдельных групп клиентов составит:

Таблица 2 – Потребность в услугах ухода за кожей в п.Таёжный в месяц

Кол-во процедур в месяц на человека	% от общего числа	Кол-во клиентов, чел.	Процедур на человека	Всего процедур в месяц	Стоимость ухода за кожей от 150 до 2000, руб средн-1075	Всего, руб
1						

2						
3						
4						
Итого:						

Таблица 3 – Потребность в услугах по массажу в п.Таёжный в месяц

Кол-во процедур в месяц на человека	% от общего числа	Кол-во клиентов, чел.	Процедур на человека	Всего процедур в месяц	Стоимость массажа, руб	Всего, руб
1						

Таблица 4 – Потребность в услугах депиляции в п.Таёжный в месяц

Кол-во процедур в месяц на человека	% от общего числа	Кол-во клиентов, чел.	Процедур на человека	Всего процедур в месяц	Стоимость депиляции от 130 до 400, руб ср. -265	Всего, руб
1						
2						
Итого:						

Исходя из приведённых выше данных, ёмкость рынка п.Таёжный в косметических услугах составляет:

Уход за кожей:

– 5 335 225 рублей в месяц;

– **64 022 700 рублей в год.**

Массаж:

– 212 800 рублей в месяц; 3 804 340

– **2 553 600 рублей в год.**

Депиляция:

– 951 085 рублей в месяц летом и в начале осени;

– 475 542 рублей в месяц зимой;

7 608 680 рублей в год.

Среднее время, требуемое для оказания услуги ухода за кожей 60 минут, для услуги массажа – 30 минут, для услуги депиляция –30 минут.

Потребность во времени для оказания услуги ухода за кожей, исходя из ёмкости рынка косметических услуг в п.Таёжный составляет 4963 часа в месяц (4963 процедуры x 60 минут = 297 780 минут).

Потребность во времени для оказания услуги массажа, исходя из ёмкости рынка услуг в г. Южно-Енисейск составляет 304 часа в месяц (608 процедур x 30 минут = 18240 минут).

Потребность во времени для оказания услуги депиляции, исходя из ёмкости рынка педикюрных услуг в г. Южно-Енисейск составляет 1794 часа в месяц (3588 процедур x 30 минут = 107 640 минут).

Итого расход времени на уход, массаж и депиляцию в месяц составляет 7 061 часов.

Количество рабочего времени у одного мастера при 8-ми часовом рабочем дне и 5-дневной рабочей неделе составляет 176 часов (8 часов x 22 дня). Следовательно, для удовлетворения потребности женщин поселка Таёжный в услугах косметологии **требуется 69 мастеров.**

В городе не работает ни один салон красоты с предоставлением такого списка услуг. В результате этих расчетов можно безусловно сказать, что на рынке косметических услуг п. Таёжный спрос превышает предложение, поэтому представленные в данном бизнес-плане объёмы оказания услуг можно считать обоснованными.

Главными конкурентами для моего салона будут являться шесть салонов красоты, а также частные лица, оказывающие услуги маникюра и педикюра на дому:

1. Салон красоты «Инь-Ян», ул. Новая, 1.

Данный салоны расположен преимущественно в центре поселка на первом этаже жилого дома в специально оборудованном помещении.

Сильные стороны конкурентов:

– наработанная клиентская база;

Слабые стороны конкурентов:

– высокая текучесть кадров;

– узкий спектр услуг;

– неудачное расположение;

– высокие цены на оказываемые услуги.

Основными преимуществами моего салона красоты станет более высокое качество обслуживания и низкие цены на услуги по сравнению с конкурентами.

Ввиду того, что в первые месяцы работы салон красоты «Зазеркалье» еще не будет достаточно известен, предполагается, что он будет работать лишь на 60% плановой мощности, с последующим выходом на максимально возможный уровень оказания услуг.

Таблица 5 – Прогнозный объем оказания услуг

Наименование	1 год.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Уход за кожей												
Массаж												
Депиляция												

Таблица 6 – Прогноз продаж

Наименование	1 год.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Уход за кожей												
Массаж												
Депиляция												
Итого												

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Основным фактором, оказывающим влияние на деятельность предприятия, является сезонность работы. Наибольшее количество клиентов посещает салона в предпраздничные дни, в летнее время года, когда пропадает необходимость носить закрытую одежду. Поэтому в летний период времени спрос достаточно стабилен.

Привлечение клиентов

Применяются следующие приёмы по привлечению клиентов:

- 1) высокий уровень гигиены, использование одноразовых перчаток из различного материала, периодическая уборка помещения, стерилизация некоторых инструментов, опрятный внешний вид работника;
- 2) позитивное, доброжелательное настроение, улыбка на лице, запрет на ненормативную лексику.
- 3) использование предварительной записи по телефону;
- 4) в случае появления очереди, ожидающим предлагается чай, кофе, журналы, газеты;
- 5) постоянным клиентам скидки.

Рекламная деятельность

Для организации данного бизнеса понадобится провести рекламную кампанию. Наиболее действенный и продуктивный способ найти потенциальных клиентов - это размещение информационной вывески. А также не исключается возможность использования наружной рекламы других видов.

Основными услугами салона красоты должны стать маникюр, наращивание ногтей и педикюр. Наращивание ногтей будет выполняться в 3-х видах: обычное, «Аквариум», «Голография», с различными вариациями оформления ногтей – объемный дизайн, дизайн красками. Обязательным условием является высокое качество услуги и красивый, стильный, оригинальный дизайн. Это одно из конкурентных преимуществ предприятия.

Конечно, на рынке маникюрных услуг существует большая конкуренция, что будет требовать от меня дополнительных мероприятий по привлечению клиентов.

Мной были проведены маркетинговые исследования, для чего были опрошены жители района, в котором планируется открытие салона, и выяснилось, что потребность в выбранных мною услугах у населения достаточно высокая. Клиентами салона станут жители соседних домов и люди, работающие поблизости.

Для открытия салона красоты заключен договор аренды помещения, сделан ремонт соответствующий современным требованиям. Помещение находится в центре города. Услуги парикмахерской пользовались высоким спросом, и я уверена, что мои постоянные клиенты и все кто захочет иметь здоровые и красивые ногти и руки, будут вновь клиентами моего салона.

Местоположение моего салона будет выгодно отличаться от других, так как рядом находится сеть общеобразовательных учреждений (школы), а также магазины и офисы различных фирм. Что соответственно привлечёт в мой салон новых клиентов. Анализ рынка услуг показывает, что на подобные услуги в этом районе города установлены достаточно высокие цены, поэтому «Зазеркалье» займет лидирующее положение среди конкурентов по ценовому признаку.

Для успешного продвижения бизнеса нужна реклама. На первоначальном этапе я предполагаю сделать красивую вывеску с названием салона непосредственно над входом, кроме того установить табличку с графиком работы на входе. Для привлечения дополнительных клиентов, планирую размещать объявления в журнале «Енисейский стиль» и на семнадцатом канале городского телевидения. Реклама будет размещаться один раз в квартал. Расчет рекламного бюджета приведен в таблице 7.

Таблица 7 – План расходов на создание и размещение рекламы

Реклама	Количество	Цена, руб.	Сумма, руб.
Единовременные мероприятия			
Рекламный щит			
Рекламная вывеска			
Итого			
Периодические мероприятия			
Реклама в газете			
Реклама на ТВ			
Итого в год			

За счет рекламы и правильно проведенной маркетинговой политики предполагается как можно больше расширить клиентскую базу.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Описание производственного процесса

Основными видами услуг, предоставляемых в салоне красоты «Зазеркалье» являются уход за лицом, массаж, депиляция.

Уход за кожей лица включает в себя следующие операции:

- Демакияж, очищение кожи лица
- Тонизация кожи
- Применение мягких или твердых скрабов, пилинг броссаж, пилинг гоммаж, ферментативный пилинг (на выбор, по желанию клиента).
- Химический пилинг фруктовыми кислотами, применение ампул с веществами, концентраты, капсулы, маски питательные, очищающие, увлажняющие, очищающие, себоконтрольные, гиалуоновые, коллагеновые, тонирующие, лифтинговые, альгинантные, матегелевые (на выбор, по желанию клиента).
- Финишный крем.

Среднее время, требуемое для выполнения маникюра – от 45 до 60 минут.

Основные биоэпиляции воском:

- Очищение кожи, удаление грязи, ее обезжиривание.
- Припудривание тальком.
- Непосредственная эпиляция волос
- Постэпиляционный уход (концентрат для замедления роста волос, лосьон против вросших волос, тальк, крем, гель, масло, после эпиляции – на выбор по желанию клиента).

Среднее время, требуемое для биоэпиляции – 30 минут.

Основные операции при выполнении массажа:

- Очищение кожи от загрязнений.
- Дезинфекция рук
- Припудривания лица тальком или нанесение на кожу массажного масла.
- Непосредственно массаж
- Очищение кожи лица от талька, масла.

Для массажа отводится от 7 минут до 30 минут.

Салон предполагает работать с 10-00 до 20-00, в выходные с 10-00 до 16-00.

Обеспечение санитарно-гигиенических требований

Санитарно-гигиенические требования в отношении технологии предоставления косметических услуг были установлены в 2010 г. СанПиН 2.1.2.2631-10 "Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги". В соответствии с требованиями СанПиН, в моем салоне предусмотрено выполнение ряда условий для обеспечения санитарно-гигиенической безопасности при оказании услуг.

Рабочее место мастера оборудовано местной вытяжной вентиляцией. Помещение оборудовано системой вентиляции.

Помещение косметологического кабинета имеет естественное освещение (окна). Также, для освещения применяются люминесцентные лампы.

В целях выполнения санитарно-гигиенических требований все инструменты очищаются и проходят стерилизацию.

Влажная уборка помещений с использованием моющих и дезинфицирующих средств производится дважды в день. Один раз в неделю проводится генеральная уборка.

Для уборки основных и вспомогательных помещений, а также санузлов выделен отдельный уборочный инвентарь. Уборочный инвентарь (ведра, тазы, ветошь, швабры) маркируют с указанием помещений и видов уборочных работ, используют строго по назначению, обрабатывают и хранят в специально выделенном помещении (или шкафчике). По окончании уборки инвентарь обрабатывают моющими и дезинфицирующими средствами и просушивают.

Ванны для ног и ванночки для рук после каждого клиента должны подвергаться дезинфекции при полном погружении в дезинфицирующий раствор.

При выполнении процедур должны использоваться одноразовые непромокаемые салфетки для каждого посетителя, которые после использования подлежат дезинфекции и удалению (утилизации).

В кабинете в соответствии с требованиями СанПиН на каждое рабочее место имеется по три набора типовых инструментов.

Инструменты, используемые для косметических процедур после каждого клиента без предварительного промывания водой помещают в дезинфицирующий раствор. Дезинфекцию осуществляют по режиму, применяемому при вирусных гепатитах. После окончания дезинфекции инструменты подвергают предстерилизационной очистке и стерилизации. Инструменты для процедур стерилизуют в стерилизаторах упакованными в стерилизационные упаковочные материалы.

В целях личной профилактики работники обеспечены медицинской аптечкой, в состав которой входят:

- 70° спирт;
- 5%-ный спиртовой раствор йода;

- лейкопластырь, перевязочный материал;
- латексные перчатки;
- емкость для разведения воды;
- навески марганцево-кислого калия по 50 мг.

Работники обязаны соблюдать следующие правила личной гигиены:

- перед началом и после окончания обслуживания клиента тщательно мыть руки мылом;
- в косметических кабинетах для обработки рук применять кожные антисептики;
- осуществлять уход за кожей рук, используя защитные и смягчающие кремы, лосьоны;
- не курить и не принимать пищу на рабочем месте.

Необходимые производственные средства

Таблица 8 – Потребность в инструменте, мебели и других технических средствах

N п/п	Наименование оборудования	Тип или модель	Способ получения	Срок поставки	Цена за ед, руб.	Кол-во	Стоимость всего, руб.
1	Кушетка		Покупка в косметическом магазине "Косметология", г. Красноярск				
2	Стол		-//-				
3	Стул мастера		-//-				
4	Этажерка для препаратов		-//-	----			
5	Лампа - лупа		-//-				
6	Прибор для стерилизации инструментов		-//-				
7	Косметический комбайн		Покупка в магазине "Флер", г. Красноярск				
8	Парафиновая ванночка		-//-				
9	Зеркало		Мебельная база г.Красноярск				

10	Диван для ожидания		-//-				
11	Журнальный столик		-//-				
22	Аптечка		Покупка в аптеке г. Красноярск				
	ИТОГО:						

Производственные площади

Первоочередным шагом в создании салона красоты обычно становится поиск и подбор подходящего помещения. Я собираюсь арендовать помещение, расположенное по адресу п.таёжный, ул. Строителей, в административном здании – оздоровительно-развлекательный центр Феникс.. Помещение находится в кирпичном доме в центре города, имеет бетонный пол, покрытый керамической плиткой, есть система кондиционирования и отопления, оснащено канализационной системой. Помимо моего салона красоты в здании уже размещаются предприятия бытового обслуживания: сауна, бильярд, кафе, гостиница, прачечная, по соседству находится администрация поселка и ЦУМ.

Имеются пути для подъезда к зданию легкового транспорта и места для парковки автомобилей клиентов. Здание удобно расположено по отношению к автобусным остановкам (расстояние до ближайшей остановки – 15 м). Фасад здания обращен к проезжей части, так что все люди, проезжающие по улице будут видеть рекламу салона красоты «Зазеркалье».

Сейчас помещение только после капитального ремонта и не требует дополнительного вложения средств.

В соответствии с СанПиН 2.1.2.2631-10 "Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги", введенными в 2010 г., помещение в котором оказываются услуги косметолога должно отвечать следующим требованиям (табл. 9):

Таблица 9 – Анализ арендуемых помещений на соответствие требованиям СанПиН

Наименование помещения	Требования СанПиН к помещению	Параметры выбранного помещения	Исполнение требований	Аренда
Зал ожидания, гардероб для посетителей, кабинет администратора (совмещены)	По 3 кв.м. на одно рабочее место при количестве работников до 10 чел. Не менее 9 кв.м. при совмещении			
Кабинет косметолога (совмещены)	Могут быть совмещены Не менее 9 кв.м. при совмещении и одном рабочем месте			
Помещение для отдыха и приема пищи и гардеробная для персонала (совмещены)	Могут быть совмещены при смене не более 2 чел. Не менее 6 кв.м.			
Подсобная кладовая, помещение для хранения дезинфицирующих, моющих средств, помещение для организации дезинфекции, предстерилизационной очистки и стерилизации инструментов	Могут быть совмещены Не менее 9 кв.м. при совмещении			
Туалеты для посетителей и персонала	Не менее 2,75 кв.м.	2 туалета на этаже по 3 кв.м.	+	Общие

Также, в СанПин предусмотрены требования для внутреннего оснащения помещений, режиму работы и производственным условиям.

Допускается совмещение в одном изолированном кабинете площадью не менее 9 кв.м. при совмещении выполнения услуг ухода за кожей, депиляции и массажа при условии организации одного рабочего места мастера.

В кабинете салона есть раковина с холодной и горячей водой. На этаже находится туалет. Помещение, используемое для размещения косметологического кабинета отапливаемое.

Для хранения чистого белья и парфюмерно-косметических средств основное помещение салона красоты оборудуется шкафами. Парфюмерно-косметическая продукция, используемая в течение рабочей смены, хранится на рабочем месте. Мебель, применяющаяся в салоне красоты, позволяет проводить обработку моющими и дезинфицирующими средствами.

Пол в помещениях салона красоты выложен метлахской плиткой, стены окрашены масляной краской, что позволяет производить их обработку дезинфицирующими средствами.

Комната приема пищи совмещена с гардеробной (поскольку численность персонала за смену составляет всего 2 человека). Кроме этого вестибюль, гардероб для посетителей и зал ожидания также располагаются в одном помещении, что допускается СанПиНом.

Для очистки и дезинфекции инструментов предполагается использовать специальное помещение (см. табл.9), оборудованное раковиной с подводкой горячей и холодной воды. Оно будет совмещено с кладовой и местом хранения дезинфицирующих средств.

Арендуются только кладовая и основной кабинет. Таким образом, общая площадь арендуемых помещений составит 24 кв. м.

Остальные помещения (зал ожидания, помещение для отдыха и приема пищи, туалеты) используются совместно с другими организациями бытового обслуживания, работающими в здании, оплата за их использование учтена в арендной плате).

Производственная мощность

Исходя из приведенной выше информации о продолжительности оказания услуг косметолога и наличии 1 рабочего мест, определим производственную мощность салона красоты:

Таблица 10 – Прогнозный расчет производственной мощности салона красоты

Вид услуг	Средняя время оказания одной услуги, мин	Фонд рабочего времени, минут в день		Среднее количество, клиентов, обслуживаемых в день, чел		Среднее количество клиентов, обслуживаемое в месяц, чел.	Среднее количество клиентов, обслуживаемое в год, чел.
		Будний день	Суббота	Будний день	Суббота		
Уход за кожей							
Депиляция							
Массаж*							

* - объем оказания услуг рассчитан исходя из среднерыночного соотношения клиентов заказывающих маникюр/наращивание ногтей (80%/20%)

Сырье, материалы, поставщики

Таблица 11 – Потребность в расходных материалах

Наименование	Средняя цена, руб.	Среднемесячная потребность		Поставщик
		Кол-во	Стоимость, руб.	
Нежный очищающий мусс, Janssen, 150 мл				
Очищающая эмульсия, Janssen, 50 мл				
Очищающий гель, Janssen, 500 мл				
Структурирующий тоник, Janssen, 500 мл				
Интенсивный скраб, Janssen, 200 мл				
Мягкий скраб с гранулами жожоба, Janssen, 200 мл				
Энзимный пилинг-маска Janssen				
Пилинг фруктовыми кислотами, набор, Janssen				
Ампулы лифтинговые, себоконтрольные, гиалуроновые, Janssen				
Маски альгинатные, Janssen С экстрактом аронии, на основе грязи Мертвого моря				
Коллагеновый лист, Janssen				
Мателевая матрица, Janssen				
Крем успокаивающий, Janssen, 200 мл				
Себорегулирующий крем-гель, Janssen, 200 мл				
Балансирующий крем, Janssen, 200 мл				

Маска «Скорая помощь»				
Бахилы				
Шапочки				
Перчатки				
Палочки для воска				
Бумага для депиляции				
Простыни одноразовые				
Миски одноразовые				
Итого:	28 547,00			

Текущие затраты

Таблица 12 – Постоянные затраты

Вид затрат	Стоимость, руб.	
	На месяц	На год
Аренда помещений (включены затраты на э/энергию и коммунальные платежи)		
Канцелярские расходы		
Затраты на рекламу		
Итого		

Персонал салона «Зазеркалье» будет состоять из одного человека: меня, Дыгай Ирины Фёдоровны (совмещающей обязанности директора, администратора, бухгалтера и мастера косметолога). Рабочее место будет организовано мной за счет субсидии.

Уборку рабочего места буду производить сама, поэтому ставку уборщицы я вводить не буду.

Ниже приведены основные должностные обязанности основных работников салона красоты:

Дыгай Ирина Фёдоровна – директор, бухгалтер, администратор, мастер по уходу за кожей, массажу и депиляции:

- организует всю работу предприятия;
- представляет предприятие во всех учреждениях и организациях;
- распоряжается имуществом предприятия;
- издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством;
- принимает и увольняет работников;
- открывает в банках счета предприятия;
- ведет бухгалтерский учет и отчетность;



– выполняет расчетные работы, оформляет необходимую документацию;

– следит за точностью и своевременностью расчетов с поставщиками и органами налогового контроля;

– составляет итоговые бюджетные отчеты для предоставления в налоговые органы;

– производит финансовые расчеты с поставщиками, связанные с приобретением необходимого сырья, в его задачи также входит получение кредитов в банке, своевременный

возврат ссуд, если это впоследствии потребуется;

- обеспечивает контроль за сохранностью оборудования;
- прогнозирует замену оборудования и запасных частей, а также своевременный ремонт оборудования;
- следит за качеством проведения ремонтов и профилактических работ;
- осуществляет инвентарный контроль;
- следит за правильной работой оборудования и персонала;
- осуществляет контроль за качеством косметических услуг;
- производит дезинфекцию и стерилизацию инструментов и рабочего места;
- готовит рабочее место для обслуживания клиента;
- участвует в периодической уборке рабочего места и генеральной уборке помещений.

Наш салон будет работать с 10-00 до 20-00 (без обеда), в выходные дни – субботу и воскресенье с 10-00 до 16-00 часов (без обеда).

6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Как основной организатор проекта и в силу того, что мое предприятие будет состоять всего из одного человека, я буду выполнять основную руководящую роль по управлению салоном красоты.

Я имею значительный опыт в сфере оказания косметических услуг и, в частности, по выполнению косметических процедур.

Образование в выбранной области деятельности

09.2009 – 03.2010 Начальное медицинское образование СПО канский медицинский техникум г. Канск

08.2012 – 09.2012 Обучение на курсах «Косметик», Центр эстетического развития «Флер» г.Красноярск

08.2012 Обучение на курсах «Депиляция», Центр эстетического развития «Флер» г.Красноярск

08.2012 Обучение на курсах «Аппаратная косметология» Центр эстетического развития «Флер» г.Красноярск

Персонал салона-парикмахерской «Зазеркальн» будет состоять из одного человек: меня, Дыгай Ирины Фёдоровны (совмещающей обязанности директора, администратора, бухгалтера и мастера маникюра).

Наш салон будет работать с 10-00 до 20-00 (без обеда), в выходные дни – субботу и воскресенье с 10-00 до 16-00 часов (без обеда).

Планируемая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности – индивидуальный предприниматель без образования юридического лица. Выбор данной организационно-правовой формы обусловлен следующими ее преимуществами:

- образовать и ликвидировать ИП значительно проще как в плане количества документов, так и по срокам;
- ИП также проще вести учет своей деятельности, т.к. в отличие от юридических лиц они не обязаны вести учет основных средств и нематериальных активов;
- административная ответственность и штрафные санкции, налагаемые на ИП, существенно ниже, чем на юридические лица;
- возможность свободного оперирования вырученными средствами.

Регистрацию предпринимательской деятельности планируется произвести в октябре 2012 г. по месту жительства. Регистрация будет производиться в Кодаинском территориальном отделении ФНС.

Данный проект предусматривает, что предприятие будет работать по упрощенной системе налогообложения. Объект налогообложения – доход, уменьшенный на величину расхода, ставка налога составляет 15%.

Расчет налогов показан в таблице «Бюджет движения денежных средств» раздела «Финансовый план».

Основные этапы организации работы салона красоты, включая подготовительный этап, получение субсидии и регистрацию в качестве ИП, представлены в таблице 13:

Таблица 13 – Сводный календарный план по организации деятельности салона красоты «Зазеркалье»

N п/п	Этапы	1 год											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Определение основных параметров проекта	X											
2	Написание бизнес-плана	X											
3	Заключение предварительного договора аренды помещения	X											
4	Получение субсидии	X	X										
5	Регистрация в качестве ИП	X	X										
6	Заключение договора аренды помещения		X										
7	Закупка оборудования		X										
8	Доставка оборудования		X	X									
9	Наладка и запуск оборудования			X									
10	Наем персонала		X	X									
11	Начало работы салона			X	X	X	X						
12	Выход на полную мощность							X	X	X	X	X	X

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Таблица 14 – Источники финансирования

Наименование источника	Сумма, руб.	Удельный вес, %
Собственные средства		
Субсидия на организацию предпринимательской деятельности		
Итого денежных средств		

Для начала деятельности салона придется необходимо осуществить ряд существенных затрат. Прежде всего, необходимо осуществить регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, закупить оборудование и инструменты, мебель, достаточное количество расходных материалов и т.д. Общая сумма единовременных затрат, которые необходимо осуществить до получения первой прибыли составляет 85530 руб. Отдельные статьи затрат указаны в табл. 15.

Таблица 15 – Смета единовременных затрат

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, руб.
1	Затраты, связанные с регистрацией предпринимательской деятельности	
1.1	государственная пошлина за регистрацию предпринимательской деятельности	
1.2	нотариальные услуги (услуги консультантов)	
1.3	изготовление печати и штампа	
1.4	оплата открытия банковского счета	
1.5	другое	
2.	Организационно-технические затраты:	
2.1	оборудование и инструменты, сырье	
2.2	мебель	
2.3	реклама и маркетинг	
2.4	канц.товары и хоз.товары	
2.5	аренда (включая электроэнергию и комм. платежи)	
2.6	непредвиденные расходы	
	ИТОГО:	

Таблица 16 - Расходы по субсидии

Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Стоимость, руб.
Приобретение инструментов, мебели и других технических средств (таблица № 8)			
Кушетка	5000	1	
Стол	2000	1	
Стул мастера	1500	1	
Этажерка для препаратов	2000	1	
Лампа - лупа	3000	1	
Прибор для стерилизации инструментов	2500	1	
Косметический комбайн	22000	1	
Парафиновая ванночка	900	1	
Зеркало	1500	1	
Диван для ожидания	3000	1	
Журнальный столик	900	1	
Аптечка	520	1	
Итого			
Приобретение расходных материалов (таблица № 11)			
Нежный очищающий мусс, Janssen, 150 мл	887	1	
Очищающая эмульсия, Janssen, 50 мл	978	1	
Очищающий гель, Janssen, 500 мл	1029	1	
Структурирующий тоник, Janssen, 500 мл	978	1	
Интенсивный скраб, Janssen, 200 мл	1105	1	
Мягкий скраб с гранулами жожоба, Janssen, 200 мл	1105	1	
Энзимный пилинг-маска Janssen	1231	1 * 30г	
Пилинг фруктовыми кислотами, набор, Janssen	5948	1	
Ампулы лифтинговые, себоконтрольные, гиалуроновые, Janssen	3984	75	

Маски альгинантные, Janssen С экстрактом аронии, на основе грязи Мертвого моря	2655	20	
Коллагеновый лист, Janssen	345	3	
Мателевая матрица, Janssen	320	3	
Крем успокаивающий, Janssen, 200 мл	1223	1	
Себорегулирующий крем-гель, Janssen, 200 мл	1273	1	
Балансирующий крем, Janssen, 200 мл	1580	1	
Маска «Скорая помощь»	1176	1	
Бахилы	3	20	
Шапочки	2	20	
Перчатки	10	20	
Палочки для воска	1	50	
Бумага для депиляции	700	1	
Простыни одноразовые	10	20	
Миски одноразовые	50	3	
Итого			
Прочие расходы таблица			
Расходы на рекламу (изготовление вывески)	3073	1	
Итого:			
Итого расходы по субсидии			

Таблица 17 – Расчет предполагаемой выручки

Виды услуг	Среднее количество клиентов		Средняя стоимость услуги, руб.	Средняя выручка, руб.	
	в месяц	в год		в месяц	в год
Уход за кожей					
Депиляция					
Массаж					
Итого					

Для расчета ежемесячной потребности в денежных средствах необходимо рассчитать переменные и постоянные затраты. Среднемесячный уровень затрат на оказание услуг и обеспечение работы салона рассчитан в табл. 18.

Таблица 18 – Переменные и постоянные затраты

Вид затрат	Стоимость	
	на месяц	на год
Расходы на закупку сырья (с НДС)		
Итого переменные затраты:		
Аренда помещений (включая э/энергию и комм. платежи)		
Канцелярские расходы		
Реклама и маркетинг		
Итого постоянные затраты		
Итого:		

Средства, выделяемые по субсидии планируется направить прежде всего на покупку мебели (в т.ч., специализированной), сырья и инструмента для косметического салона.

В соответствии со ст. 346.29 ч. 2 НК РФ, объектом налогообложения для применения единого налога признается вмененный доход налогоплательщика.

Налоговой базой для исчисления суммы единого налога признается величина вмененного дохода, рассчитываемая как произведение базовой доходности по определенному виду предпринимательской деятельности,

исчисленной за налоговый период, и величины физического показателя, характеризующего данный вид деятельности.

Базовая доходность для вида деятельности «Оказание бытовых услуг» зависит от количества работников (включая индивидуального предпринимателя) и составляет 7500 руб.

Базовая доходность корректируется (умножается) на коэффициенты К1 и К2.

В соответствии с приказом Минэкономразвития от 27.10.2010 №519, значение коэффициента-дефлятора К1, необходимого для расчета налоговой базы по ЕНВД, на 2011 г. $K1=1,372$.

Значение коэффициента К2 в 2011 г. установлено Городским советом г. Красноярск. Поскольку населенный пункт находится в 1 группе по условиям предпринимательской деятельности и режим работы составляет менее 8 часов в сутки, коэффициент $K2 = 0,6$.

Ставка единого налога устанавливается в размере 15 процентов величины вмененного дохода.

С учетом того, что налоговым периодом по ЕНВД является квартал, выплаты по налогу составят:

$$\text{ЕНВД} = (7500 \cdot 1,372 \cdot 0,6 \cdot 0,15) \cdot 3 = 2778,5 \text{ руб.}$$

Сумма единого налога, исчисленная за налоговый период, уменьшается налогоплательщиками на сумму страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, уплаченных (в пределах исчисленных сумм) за этот же период времени в соответствии с законодательством Российской Федерации при выплате налогоплательщиками вознаграждений работникам, занятым в тех сферах деятельности налогоплательщика, по которым уплачивается единый налог, а также на сумму страховых взносов в виде фиксированных платежей, уплаченных индивидуальными предпринимателями за свое страхование, и на сумму выплаченных работникам пособий по временной нетрудоспособности. При этом сумма единого налога не может быть уменьшена более чем на 50 процентов (2778 руб.).

С 1 января 2011 г. для большинства плательщиков страховых взносов действуют следующие тарифы:

- Пенсионный фонд РФ - 26 процентов (в отношении работников 1967 года рождения и младше - 20 процентов на финансирование страховой части, 6 процентов - накопительной части);
- Фонд социального страхования РФ - 2,9 процента;
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 3,1 процента;

– территориальные фонды обязательного медицинского страхования - 2 процента.

Страховые взносы в указанном размере уплачивают и лица, применяющие УСН или ЕНВД.

Индивидуальный предприниматель должен уплачивать за себя страховые взносы в следующем размере:

– в ПФР - $МРОТ \times 26\% \times 12 = 13509,60$;

– в ФФОМС - $МРОТ \times 3,1\% \times 12 = 1610,76$;

– в ТФОМС - $МРОТ \times 2\% \times 12 = 1039,20$.

В ФСС взносы не перечисляются.

Таким образом, с учетом действующего МРОТ (4 330 руб. в месяц) индивидуальный предприниматель должен перечислить за год в ПФР – 13509.60 руб., в ФФОМС – 1610.76 руб., в ТФОМС – 1039.20 руб.

Таблица 19 – Расчет денежных потоков (начало)

Вид денежного потока	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Поступления от продаж (выручка)												
Переменные издержки												
Постоянные издержки												
Зарплата												
Отчисления в ПФ												
Налоги ЕНВД												
1. Результат от операционной деятельности												
Единовременные расходы – покупка активов												
Единовременные расходы - другие издержки подготовительного периода												
поступления от продажи активов												
2. Результат от инвестиционной деятельности												
Собственный капитал (личные вложения)												
Субсидия (грант)												
Займы												
Выплаты в погашение займов												
Выплаты процентов по займам												
Результат от финансовой деятельности												

Баланс наличности на начало периода (п.1 – п.2+п.3)												
Баланс наличности на конец периода												

20 – Отчет о прибыли

Показатель	Интервалы планирования ПЕРВЫЙ ГОД											
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
1. Выручка от реализации услуг												
2 Затраты												
2.1 Единовременные затраты												
2.2 Переменные затраты												
2.3 Постоянные затраты												
3 Прибыль (п.1-п.2)												
2.4 Налоги ЕНВД												
4. Чистая прибыль												
5. Чистая прибыль с нарастающим итогом												

8. РИСКИ

При открытии салона красоты и его дальнейшей работе может возникнуть ряд негативных событий, которые могут привести к уменьшению прибыли или даже убыткам. Мной были выделены 5 основных рисков, связанных с работой салона красоты и создающих наибольшие угрозы для дальнейшей деятельности моего бизнеса:

- риск отключения системы водоснабжения;
- риск потери доли рынка;
- риск роста себестоимости оказываемых услуг;
- риск изменения санитарных требований;
- риск поломки оборудования.

Для каждого вида риска были оценена вероятность его наступления, последствия от возникновения рискового события, а также предусмотрены мероприятия по минимизации потерь от каждого из выявленных видов риска (табл. 21-25).

Таблица 21 – Риск отключения системы водоснабжения

Источник риска	Горводоканал
Рисковые события	Отключение горячей или холодной воды
Вероятность наступления	100% вероятность на 2-3 недели летом, 50% вероятность наступления зимой
Вероятные последствия	Невозможность оказания услуг, уменьшение объемов выручки
Мероприятия по снижению риска	Временная приостановка оказания услуг в салоне красоты. Установление договоренности с клиентами об оказании услуг на дому (выезды). Работа по воскресеньям для компенсации потери рабочего времени. Возможно, установка электронагревателей для обеспечения горячей водой.

Таблица 22 – Риск потери доли рынка

Источник риска	Конкуренты
Рисковые события	Открытие салонов красоты с более низкими ценами/более широким ассортиментом услуг на расстоянии шаговой доступности от моего салона
Вероятность наступления	Низкая вероятность в ближайшие полтора года. Все подходящие для этого помещения заняты другими предприятиями бытового обслуживания. Возможно только в случае переделки одной из квартир по соседству в нежилое помещение. Кроме того, рынок услуг премиум-класса в моем районе уже насыщен, таким образом для конкуренту придется установить цены на услуги на грани окупаемости.
Вероятные последствия	Сокращение количества клиентов. Уменьшение объемов выручки.
Мероприятия по снижению риска	Наработка собственной клиентской базы, привлечение новых клиентов высоким качеством предоставляемых в салоне услуг. Предоставление скидок для постоянных клиентов и отдельных социальных групп (например, студентов) в целях повышения привлекательности

	получения услуг именно в моем салоне. Дополнительная реклама.
--	---

Таблица 23 – Риск роста себестоимости

Источник риска	Поставщики инструментов и расходных материалов, арендодатель
Рисковые события	Повышение цен на инструменты, расходные материалы и косметические средства, повышение стоимости аренды помещений
Вероятность наступления	Высокая ввиду сохранения значительного уровня инфляции, что обуславливает постоянный рост цен, в т.ч. и на косметические товары
Вероятные последствия	Повышение цены на услуги, отток клиентов в другие, более дешевые салоны. Уменьшение объемов выручки.
Мероприятия по снижению риска	Поиск альтернативных поставщиков. Оптовая закупка материалов по предзаказу у поставщиков в г. Красноярске с последующей доставкой личным автотранспортом в г. Южно-Енисейск. Внедрение дополнительных видов услуг с применением более дешевых материалов для клиентов, ориентирующихся на услуги эконом-класса.

Таблица 24 – Риск изменения санитарных требований

Источник риска	Роспотребнадзор
Рисковые события	Изменение требований к помещениям, используемым для оказания косметических услуг и к технологии предоставления таких услуг
Вероятность наступления	Низкая в ближайшие 2-3 года ввиду того, что последняя редакция СанПиН была утверждена менее года назад (07.2010)
Вероятные последствия	Наложения запрета на оказание услуг в салоне красоты вплоть до установления соответствия новым требованиям. Финансовые затраты на перепланировку, аренду дополнительных помещений, обеспечение санитарно-гигиенических и противоэпидемиологических требований
Мероприятия по снижению риска	Мониторинг возможных изменений в нормативно-правовых актах посредством изучения специальной периодической литературы и материалов в сети Internet. Создание резерва наличных средств для проведения работ по выполнению соответствующих требований СанПиН

Таблица 25 – Риск поломки оборудования

Источник риска	Оборудование
Рисковые события	Поломка, выход из строя оборудования
Вероятность наступления	Средняя. На все оборудование имеется гарантия 1 год. По истечении этого срока прогнозируется наличие достаточного количества денежных средств для его замены в случае необходимости
Вероятные последствия	Потери времени на покупку или ремонт оборудования. Уменьшение прибыли вследствие временной приостановки деятельности в слоне красоты.
Мероприятия по снижению риска	Покупка оборудования только при наличии гарантии у надежного поставщика. Создание резерва наличных средств для покупки оборудования в случае необходимости.