## 1. Краткий инвестиционный меморандум

На сегодняшний день открытие тату-салона является прибыльном видом бизнеса. Это связано со следующими причинами. Во-первых, люди с давних пор любят украшать своё тело различными узорами и рисунками. Во-вторых, это связано с желанием людей самовыразиться. То есть тату является отличным способом показать свою индивидуальность. В-третьих, спрос на данные услуги переживает очередную волну популярности. Подобные тенденции отражаются в достаточно быстром сроке окупаемости, который составляет 7 месяцев, точка безубыточности — 4 месяца.

Для открытия тату-салона потребуется нанять в штат 8 сотрудников. Также потребуется арендовать помещение. Минимальная площадь составляет 40 м2. Помещение можно искать в центральной части города для удобства клиентов. Можно рассматривать помещения на второстепенных улицах.

Основные услуги тату-салона: нанесение тату и перманентного макияжа. В среднем ежемесячно клиентами тату-салона будет 150 человек. Из них 90 будут наносить тату, 60 будут записываться на перманентный макияж. Средняя стоимость 1 тату составляет 3 500 руб, перманентного макияжа — 4 500 руб. В результате, финансовые показатели проекта следующие:

* сумма первоначальных инвестиций — **489 000** рублей;
* ежемесячная прибыль — **118 000** рублей;
* срок окупаемости — **9** месяцев;
* точка безубыточности — **3** месяца;
* рентабельность продаж — **37%**.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня услуги тату-салонов переживают новую волну популярности. Это связано с ростом желания людей к самовыражению. Подобные тенденции открывают большие перспективы для желающих открыть собственный тату-салон.

Основными услугами тату-салона будут нанесение тату и перманентного макияжа. Стоит также отметить, что данная деятельность требует лицензирования согласно номенклатуре медицинских услуг Министерства здравоохранения РФ. В результате, перед открытием бизнесу необходимо тщательно изучить законодательную базу и подготовить документы для получения лицензии.

Также для открытия необходимо подобрать хорошее помещение. Минимальная площадь составляет 40 м2. В помещении будет располагаться:

* 3 комнаты для процедур
* техническая зона
* комната для приема клиентов

Стоит отметить, что помещение должно отвечать нормам санитарно-эпидемиологической службы. Это позволит быстрее получить заключение и приступить к работе. Помещение желательно арендовать в бывших медицинских кабинетах. Это позволит, во-первых, снизить затраты на ремонт, а во-вторых, позволит соблюсти все требования. Помещение может находиться как на центральных, так и на второстепенных улицах.

Также для качественной работы тату-салона надо приобрести оборудование. Основным оборудованием будет:

* тату-машинки
* блок питания
* педаль для машинки
* кресло с регулировкой
* автоклав для хранения и дезинфекции оборудования
* столик для инструментов
* облучатель для обеззараживания помещения
* лампа
* касса
* компьютер
* принтер
* диван
* кресло
* стол

Стоит отметить, что основным требованием к оборудованию и помещению является стерильность. Все оборудование и помещение должно обеззараживаться после каждой процедуры. Также в работе необходимо использовать много одноразовых расходников. При выборе оборудования необходимо опираться на опыт тату-мастеров, которые также должны иметь медицинское образование или сертификаты. Это поможет избежать значительных проблем с правоохранительным органами и клиентами.

Соблюдая все вышеуказанные рекомендации и требования ваш тату-салон сможет быстрее заслужить популярность у клиентов и окупить вложенные деньги.

## 3. Описание рынка сбыта

Основной целевой аудиторией салона являются жители в возрасте от 18 до 35 лет. В настоящее время тату стало способом самовыражения, а не принадлежности к какой-то группе. Соотношение мужчин и женщин примерно одинаковое.

Также при открытии необходимо определить основных конкурентов в вашем городе. Изучить их цены и услуги. Постарайтесь определить их основные преимущества. Это позволит вашему клубу подобрать лучших формат и выделить себя перед клиентами.

При открытии салона также желательно уже иметь первоначальную базу потенциальных клиентов. Это поможет быстрее распространить новость об открытии салона и получить первую прибыль.

## 4. Продажи и маркетинг

Для успешного старта бизнеса рекламную кампанию желательно разработать еще до открытия. Для разработки можно привлекать фрилансеров и рекламные агентства. Основным источником привлечения клиентов является онлайн каналы. К ним относятся:

* Странички в социальных сетях
* Таргетированная реклама в Яндекс.Директ и Google Adwords
* Сайт салона
* Реклама на тематических форумах

Так как клиент информацию ищет в интернете, основной упор сделайте на данные каналы. Создайте красивый сайт, разместите прайс и портфолио работ, отзывы клиентов. Обязательно отслеживайте эффективность каждого источника клиентов.

В качестве оффлайн каналов можно использовать:

* Раздача листовок на улицах;
* Бесплатные консультации
* Сарафанное радио
* Система лояльности «приведи друга»

Наибольшую эффективность в оффлайн-каналах будет давать «сарафанное» радио. Данный канал будет являться источником постоянных клиентов салона.

Эффективно используя и расширяя каналы привлечения клиентов, ваш салон сможет быстрее окупиться и масштабировать бизнес.

## 5. План производства

Для хорошего начала бизнес надо реализовать следующее:

* Зарегистрировать юридическое лицо — ИП
* Подобрать помещение
* Заключить договор аренды
* Сделать ремонт
* Получить разрешения и лицензию
* Подобрать персонал
* Закупить оборудование
* Начать работу

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап. Продолжительность/ нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Договор аренды |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Разрешения и лицензия |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Для начала работы тату-салона потребуется зарегистрировать юридическое лицо —ИП (ОКВЭД — 96.09 «Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки»). После регистрации ИП надо подать декларацию на переход на УСН. Далее потребуется открыть счет в банке.

После регистрационных действий необходимо подобрать помещение. Помещение можно искать на популярных интернет ресурсах. Обязательно изучите техническую документацию помещения. Далее заключите договор аренды.

После заключения договора можно приступать к ремонту помещения.

Далее можно вызывать СЭС и пожарную инспекцию для проверки помещения на соответствие всем необходимым нормам. По результатам получения лицензии можно приступать к поиску персонала.

Следующим этапом, совместно с тату-мастерами, надо закупить оборудование. Мастера подскажут какое оборудование можно выбрать.

Далее приступайте к рекламной кампании и выполнению заказов.

## 6. Организационная структура

Для открытия тату-салона необходимо нанять:

* директора
* администратора (2 человека)
* тату-мастера (2 человека)
* мастера перманентного макияжа (2 человека)
* уборщицу

Таким образом, общая численность персонала составляет 8 человек.

Директором салона может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Для эффективного руководства бизнесом руководителю компании потребуется медицинское образование или имел сертификат тату-мастера. Основными задачами директора будет развитие бизнеса, работа с рекламным агентством, бухгалтерией на аутсорсинге.

В обязанности администратора будет включено прием и обслуживание гостей, ведение реестра клиентов, прием платежей за оказанные услуги. Также администратору необходимо принимать звонки от потенциальных клиентов, а также заказывают 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.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 35 000 | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Администратор | 25 000 | 2 | 50 000 | 25 000 |
| Тату-мастер | 20 000 | 2 | 40 000 | 35 015 |
| Мастер перманентного макияжа | 20 000 | 2 | 40 000 | 32 814 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 54 000 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 234 000 |  |

Полный расчет ФОТ с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие тату-салона, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Тату-машинка | 3 | 5 000 | 15 000 |
| Блок питания | 3 | 3 000 | 9 000 |
| Педали для машинки | 3 | 2 000 | 6 000 |
| Кресло с регулировкой высоты | 3 | 12 000 | 36 000 |
| Автоклав для хранения и дезинфекции оборудования | 3 | 10 000 | 30 000 |
| Столик для инструментов | 3 | 5 000 | 15 000 |
| Облучатель для обеззараживания помещения | 3 | 4 000 | 12 000 |
| Лампа | 3 | 1 500 | 4 500 |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Компьютер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Принтер | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Диван | 1 | 7 000 | 7 000 |
| Кресло | 1 | 1 500 | 1 500 |
| Стол | 2 | 1 000 | 2 000 |
| **Итого:** |  |  | **174 000** |

Общие капитальные затраты на открытие салона составляют 174 000 руб. Наибольшие затраты приходятся на кресла с регулировкой (36 000 рублей), автоклав для дезинфекции оборудования (30 000 рублей) и тату-машинки (15 000 рублей).

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений (вкл. мед. Лицензию) | 50 000 |
| Ремонт | 125 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 80 000 |
| Закупка оборудования | 174 000 |
| Прочее | 15 000 |
| **Итого** | **489 000** |

Общие затраты на открытие салона составляют 489 000 руб. К ним можно отнести затраты на закупку оборудования — 174 000 рублей, затраты на ремонт помещения — 125 000 рублей, а также затраты на аренду помещения — 80 000 рублей (за первый и последний месяц аренды).

**Ежемесячные затраты, руб**.

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 289 658 |
| Аренда (15 кв.м.) | 40 000 |
| Коммунальные услуги | 7 000 |
| Реклама | 25 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 10 000 |
| Закупка расходных материалов | 15 000 |
| Непредвиденные расходы | 15 000 |
| **Итого** | **401 658** |

Средние ежемесячные затраты составляют 401 658 рублей. Из них 298 658 рублей приходится на фонд оплаты труда, 40 000 рублей на аренду помещения, 25 000 рублей на рекламную кампанию. В результате, средняя ежемесячная выручка составляет 556 575 рублей, прибыль — 118 000 рублей.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии собственного тату-салона можно отнести:

* Риск отсутствия клиентов/спроса

Для снижения данного риска необходимо тщательно проанализировать спрос в вашем регионе, а также подготовить эффективную рекламную кампанию прежде чем открывать салон.

* Низкая квалификация персонала

Данный риск может привести к снижению посещаемости салона, а также проблемам с различными исполнительными органами. Для снижения данного риска необходимо подбирать только опытный и грамотный персонал.