# Бизнес-план парикмахерской

**Содержание**

1. Резюме
2. Описание услуги
3. Исследование и анализ рынка
4. План маркетинга
5. Производственный план
6. Финансовый план
7. Анализ риска проекта
8. Заключение

## 1. Резюме

Место организации бизнеса: г. Чебоксары,

Организационно-правовая форма: самозанятость.

Форма налогообложения – НПД (налог на профессиональный доход), ставка 4% с доходов от самостоятельной деятельности при расчетах с физическими лицами и 6% при расчетах с юридическими лицами. Для персональных услуг используется ОКВЭД 96.02 - Предоставление косметических услуг парикмахерскими и салонами красоты.

По проекту открытия парикмахерской планируется:

* регистрация в качестве самозанятого и вести учет через приложение «Мой налог»;
* аренда помещения;
* косметический ремонт помещения;
* закупка оборудования и инструментов для оказания парикмахерских услуг, дезинфекции и стерилизации инструментов, хранения расходных материалов, покупка самих расходных материалов;
* организация рабочего места;
* реклама;
* оказание услуг.

## 2. Описание услуги

Истоки парикмахерского искусства уходят в глубокую древность. Известно, что уже за 2-3 тысячи лет до новой эры нашим предкам было свойственно украшать свою внешность прической. Проходили века, постепенно человек вносил в создаваемые им предметы, в том числе в прическу, свое представление о красоте, которое отражает и его индивидуальный вкус, и общий эстетический идеал, присущий конкретной эпохе. Но одежда и прическа оказываются также утилитарными и социальными. У разных народов сформировался свой стиль и определенные традиции, связанные с природными условиями страны и положением человека в обществе.

Прическа - это одна из самых главных составляющих имиджа человека. С помощью прически можно визуально откорректировать форму лица, создать определенный стиль. Но чтобы прическа украшала, парикмахер должен быть профессионалом. Хороший парикмахер поможет подобрать прическу, которая будет хорошо выглядеть именно на ее типе волос, посоветует, как лучше её укладывать и какими средствами по уходу за волосами пользоваться. Хороший парикмахер никогда не будет страдать от отсутствия клиентуры, и всегда будет хорошо зарабатывать.

## 3. Исследование и анализ рынка

 Идея открытия парикмахерской возникла после анализа цен на парикмахерские услуги и анализа рынка услуг в этом направлении. Оказание услуг парикмахерской относится к бытовым услугам и характеризуется постоянным спросом. При исследовании рынка предоставляемых услуг были проанализированы данные о численности района, в котором планируется парикмахерская, была рассмотрена возрастная структура населения, были проанализированы данные об уровнях доходности населения. Это густонаселенный район: вокруг многоквартирные дома, рядом расположены садики, школы, центр творчества.

Одним из главных критериев выбора места для будущей парикмахерской - это проходимость. Помещение располагается на первом этаже - это очень удобно. В этом здании находится продуктовый магазин, аптека и отделы с товарами первой необходимости. Поблизости нет парикмахерских. Предприятие ориентировано на слой населения, имеющий средний уровень доходности. Косвенные конкуренты - парикмахерские, расположенные на первой линии вдоль дороги. Я думаю эти парикмахерские большой конкуренции представлять не будут, т.к. у них высокие цены на услуги и ориентированы они на узкий круг состоятельных клиентов.

## 4. План маркетинга

 Приёмы по привлечению клиентов:

* высокий уровень гигиены, использование одноразовых перчаток, периодическая уборка помещения, стерилизация инструментов, опрятный внешний вид работника;
* позитивное, доброжелательное настроение, приветливое обслуживание;
* использование предварительной записи по телефону;
* в случае появления очереди, ожидающим предлагается чай, кофе, журналы, газеты;
* 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 на здании, а также визитки и листовки.

***Табл. 1. Расчет расходов на рекламу***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Сумма, руб.** |
| 1 | Вывеска на фасаде здания | 8000 |
| 2 | Внутренняя вывеска | 5000 |
| 3 | Визитки и листовки | 2000 |
|  | Итого: | 15000 |

## 5. Производственный план

 Для парикмахерской необходим следующий набор оборудования и инструментов (см. Приложение 1):

* рабочие или парикмахерские туалеты (зеркало);
* кресло клиента;
* мойка для волос;
* тележка для инструментов;
* сушуар и климазон;
* стерилизатор;
* рециркулятор;
* сидение детское;
* табурет мастера;
* машинка для стрижки волос;
* фен;
* плойка и щипцы;
* маникюрный столик;
* стул клиента;
* лампа маникюрная;
* подушка маникюрная;
* маникюрный аппарат;
* пылесос настольный;
* инструменты ( расчески, ножницы, распылители, щетки, зажимы, бигуди, коклюшки, пеньюары, полотенца, перчатки, одноразовые маски и различные мелочи);
* мебель для клиентов (вешалка для одежды, диван для зоны ожидания, ресепшн).

Также необходимо закупить нужное оборудование для оказания услуг, приобрести инструменты, профессиональную косметику и расходные материалы для проведения услуг для населения.

***Табл. 2. Виды парикмахерских услуг, стоимость и время исполнения***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Услуга** | **Стоимость, руб.** | **Время исполнения, мин.** |
| **Парикмахерские услуги для женщин:** |   |   |
| Стрижка (в зависимости от длины) | 250-350 | 20-45 |
| Стрижка челки | 80 | 10 |
| Укладка феном (в зависимости от длины) | 300-450 | 40 |
| Прически | от 1000 | от 60 |
| Локоны | от 600 | от 40 |
| Плетение кос | от 200 | 20 |
| Окрашивание в один тон | 400-600 | от 90 |
| Тонирование | 400-600 | от 45 |
| Мелирование | 500-700 | 90-120 |
| Колорирование | 700-900 | 90-120 |
| Мытье головы | 100 | 20 |
| Сушка с элементами укладки | 50-100 | 30 |
| **Парикмахерские услуги для мужчин:** |   |   |
| Спортивная стрижка | 200 | 15-20 |
| Модельная стрижка | 250 | 30 |
| Креативная стрижка | 300 | 35 |
| Окантовка | 200 | 20 |
| Стрижка наголо | 100 | 10 |
| Окрашивание волос | 300-400 | 90 |
| Мытье головы | 50-100 | 15 |
| **Парикмахерские услуги для детей** |   |   |
| Стрижка спортивная | 150 | 15 |
| Стрижка модельная | 200 | 25 |
| Стрижка челки | 50 | 10 |
| **Услуги маникюра:** |   |   |
| Маникюр гигиенический | 200 | 30 |
| 11окрытие гель- лаком | 400 | 60 |

## 6. Финансовый план

***Табл.З. Источники финансирования проекта***

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника** | **Сумма, руб.** |
| Собственные средства | 40000 |
| Единовременная материальная поддержка на осуществление предпринимательской деятельности в рамках социального контракта | 250000 |
| Итого денежных средств | **290000** |

***Табл.4. Расчет вложений***

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Стоимость, руб.** |
| Закупка оборудования, инструментов | 200000 |
| Закупка косметики и расходных материалов | 15000 |
| Оплата аренды за 3,5 месяца | 35000 |
| Косметический ремонт | 20000 |
| Реклама | 15000 |
| Расходы на прохождение медосмотра для продления санитарной книжки | 2000 |
| Непредвиденные расходы | 3000 |
| Итого: | 290000 |

В первые два месяца парикмахерская может рассчитывать на 4-5 клиентов в день, с третьего месяца – на 5-7. Время на проведение одной процедуры различается в разы: стрижка от 20 до 35 минут, окрашивание до 5 часов. Между процедурами специалисту необходимо сделать перерыв от 20 минут. При полной загрузке парикмахерской с одним рабочим местом мастер способен обслуживать до 16 клиентов ежедневно.

Основным фактором, оказывающим влияние на деятельность предприятия, является сезонность работы. Наибольшее количество клиентов посещает парикмахерские в предпраздничные дни, в весеннее время года, когда пропадает необходимость носить головные уборы. В летний период времени спрос достаточно стабилен, т.к. в жаркие дни возникает необходимость состричь лишние волосы и поддерживать стрижку.

Самые популярные услуги парикмахерской – это стрижки, ими пользуются примерно 70% клиентов. Окрашивание и прически - более трудоемкая работа, но они приносят наибольшую прибыль, т.к. они имеют более высокую цену.

***Табл.6. Расчет предполагаемой выручки***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды услуг** | **Количество клиентов** | **Средняя****стоимость****услуги, руб.** | **Выручка, руб.** |
| **в месяц** | **в год** | **в месяц** | **в год** |
| Стрижка мужская спортивная | 30 | 360 | 200 | 6000 | 72000 |
| Мужская модельная стрижка | 60 | 720 | 250 | 15000 | 180000 |
| Детская | 5 | 60 | 175 | 875 | 10500 |
| Женская модельная стрижка | 30 | 360 | 300 | 9000 | 108000 |
| Прическа | 2 | 24 | 1000 | 2000 | 24000 |
| Укладка | 4 | 48 | 400 | 1600 | 19200 |
| Покраска волос | 5 | 60 | 1200 | 6000 | 72000 |
| Мытье головы | 16 | 192 | 75 | 1200 | 14400 |
| Маникюр | 6 | 72 | 200 | 1200 | 14400 |
| Покрытие гель-лаком | 4 | 48 | 400 | 1600 | 19200 |
| Итого | 162 | 1944 |   | 44475 | 533700 |

***Табл.7 Расчет предполагаемых расходов***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Расходы** | **В месяц** | **В год** |
| Аренда помещения | 10000 | 120000 |
| Коммунальные услуги | 1500 | 18000 |
| Налог на профессиональный доход | 1779 | 21348 |
| Расходные материалы | 2000 | 24000 |
| ИТОГО: | 15279 | 183348 |

***Табл.8. Расчет предполагаемой прибыли***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Параметр** | **I год** | **II год** | **III год** | **ИТОГО за 3 года** |
| Доходы | 533700 | 640440\* | 768528 | **1942668** |
| Расходы | 414348 \*\* | 187618\*\*\* | 187618 | **789584** |
| **Финансовый результат (п.- п.2)** | **119352** | **452822** | **580910** | **1153084** |

*\*533700+20%*

*\*290000+( 120000-35000) +18000+21348*

*\*\*120000+18000+640440\*4%+24000*

По статистике рентабельность парикмахерского бизнеса в среднем составляет около 20%. Окупаемость - до полутора лет, а при удачном стечении обстоятельств — проект сможет окупиться уже через семь-восемь месяцев.

## 7. Анализ рисков проекта

4 основных вида рисков:

1. Финансовый риск:

- снижением спроса на услугу;

- рост цен на расходные материалы;

- повышение расценок за аренду.

1. Организационный риск – задержка сроков оформления разрешительных документов для права реализации услуги.
2. Технологический риск – выход из строя оборудования, ее ремонт.
3. Экономический риск – снижение спроса на услугу в результате кризисных явлений в экономике.

Для управления рисками проекта разработаны следующие мероприятия:

* обеспечение предварительной договоренности о заключении договора аренды на фиксированную сумму в течении года;
* выбор поставщика профессионального оборудования для парикмахерских;
* закупка расходных материалов по оптовой цене.

Планируется принять ряд мер по снижению рисков:

1. Такой вид риска как падение платёжеспособного спроса ведёт к потере клиентов, а, следовательно, к снижению выручки. В случае, если такой вид риска будет иметь место в данной ситуации, то необходимо будет пересмотреть предоставляемую услугу и возможно снизить цену услуги.
2. Разработка новых стратегий и введение новых мероприятий по привлечению клиентов.
3. Использование высококачественного оборудования и материалов.

## 8. Заключение

Приобретение оборудования, использование качественной профессиональной косметики и материалов для открытия парикмахерской позволит инициатору проекта создать одно новое рабочее место, обеспечить стабильный доход и налоговые отчисления в бюджет г. Чебоксары. Позволит выйти моей семье из трудного финансового положения.

***Приложение 1***

***Расчет расходов на оборудование, инструменты и расходные материалы***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Рабочий туалет (зеркало) | 1 595,00 |
| 2 | Сушуар, климазон | 10 050,00 |
| 3 | Тележка парикмахерская | 6 450,00 |
| 4 | Мойка для волос | 21 500,00 |
| 5 | Кресло клиента | 14 200,00 |
| 6 | Сиденье детское | 2 400,00 |
| 7 | Кресло под сушуар | 5 450,00 |
| 8 | Рецеркулятор воздуха | 5 250,00 |
| 9 | Лаборатория парикмахерская | 27 900,00 |
| 10 | Маникюрный стол | 5 400,00 |
| 11 | Полка под лаки | 2 000,00 |
| 12 | Стеллаж | 6 200,00 |
| 13 | Этажерка для косметики | 1 600,00 |
| 14 | Фен | 3 800,00 |
| 15 | Плойка | 1 590,00 |
| 16 | Щипцы | 2 500,00 |
| 17 | Машинка д/стрижки волос | 13 600,00 |
| 18 | Ножницы (прямые+ филировочные) | 3 720,00 |
| 19 | Лампа кольцевая д/мастера маникюра | 2 780,00 |
| 20 | Коврик д/горячих инструментов | 1 500,00 |
| 21 | Пресс д/тюбиков | 450,00 |
| 22 | Насадка-полировщик | 1 500,00 |
| 23 | Аппарат для маникюра | 5 627,00 |
| 24 | Вытяжка маникюрная | 2 005,00 |
| 25 | Зажимы для волос Mustang | 360,00 |
| 26 | Мерный стаканчик | 80,00 |
| 27 | Скелетная расческа | 110,00 |
| 28 | Расческа | 120,00 |
| 29 | Брашинг набор | 2 500,00 |
| 30 | Пеньюар детский | 550,00 |
| 31 | Пеньюар д/стрижки | 700,00 |
| 32 | Зажимы для волос Dewal | 130,00 |
| 33 | Экран защитный для лица | 180,00 |
| 34 | Фартук мастера | 248,00 |
| 35 | Весы электронные (д/взвешивания краски) | 950,00 |
| 36 | Лампа настольная (д/мастера маникюра) | 1 990,00 |
| 37 | Ванна парафиновая | 2 100,00 |
| 38 | Парафин (2\*450) | 900,00 |
| 39 | Варежки д/парафинотерапии) | 300,00 |
| 40 | Антисептик | 375,00 |
| 41 | Воротник на мойку | 357,00 |
| 42 | УФ стерилизатор | 1 778,95 |
| 43 | УФ/лед лампа | 2 068,80 |
| 44 | Сухожар | 4 036,10 |
| 45 | Бокс д/стерилизации (2\*279,85) | 559,70 |
| 46 | Обезжириватель ногтевой пластины | 435,70 |
| 47 | Ручка д/аппарата | 1 768,95 |
| 48 | Пинцет д/бровей | 409,70 |
| 49 | Кусачки д/кутикулы | 1 009,40 |
| 50 | Пинцет острый | 184,85 |
| 51 | Шабер | 339,85 |
| 52 | Расходные материалы (Шампуни, краски, бальзамы, маски, лаки, пилки, диски, дизайн, одноразовые материалы и т.д.) | 41 391,00 |
| **Итого:** | **215 000,00** |

Расчет расходов на аренду помещения: 10000 руб/мес\*3,5 мес = 35000 руб.

Расчет суммы расходов бюджетных средств: 215000+35000 = 250