

Бизнес-план САЛОНА КРАСОТЫ



Индустрия красоты набирает обороты с каждым годом. По статистике в нашей стране на 100 женщин приходится 5 салонов красоты и этот показатель только растет. В последние годы открывается и новая перспектива: все больше мужчин начинают уделять адекватное внимание своему внешнему виду.

Если говорить о салонном бизнесе в разрезе европейских стран, то в некоторых из них принят закон – не размещать новый салон красоты, если в радиусе 200 метров уже есть подобное заведение.

Российские женщины во многих аспектах ориентируются на западные стандарты, поэтому салоны красоты постоянно расширяют спектр услуг, чтобы удовлетворить спрос клиентов, внешность для которых играет важную роль в жизни.

СОДЕРЖАНИЕ:

Пример бизнес-плана салона красоты	3
Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов	3
Пример с расчетами и анализ рисков	4
Расходная часть	4
Доходная часть	6
Риски, связанные с открытием салона красоты	7
Выбор концепции	7
Ассортимент услуг и продукции	7
Тренды 2019 года: на что обратить внимание	8
Выбор места: удобство, проходимость человекопотока, цена аренды	8
Требования к помещению, оборудование и ремонт	9
Требования к оборудованию	9
Поставщики сырья/продуктов	10
Стандарты и ГОСТы	10
Регистрация юридического лица и необходимые документы	11
Возможные варианты ведения бухгалтерии	11
Сотрудники и персонал: подбор, найм и оформление	12
Организационный план	12
Пути сбыта	13
Эффективные способы продвижения и увеличения продаж	13
Система налогообложения	14
Финансовые результаты и типовые ошибки	14
Срок окупаемости стартовых затрат	15
Заключение	15





Для того чтобы получить ясное представление о масштабах предстоящего дела, самое продуктивное решение – скачать готовый бизнес-план. Здесь предусмотрен весь перечень социально-экономических и юридически значимых параметров. Только просчитав все шаги наперед, можно открывать новое дело с нуля: начинать переговоры с инвесторами и партнерами, заниматься оформлением документов.

ПРИМЕР БИЗНЕС-ПЛАНА САЛОНА КРАСОТЫ

Пример бизнес-плана сформирует у держателя бизнеса полную картину предстоящего дела. Будут затронуты важные вопросы о конкуренции, типовых ошибках, размерах вложений. Построить успешный бизнес без предварительного анализа рисков – невозможно.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ И АНАЛИЗ РЫНКА С ОЦЕНКОЙ КОНКУРЕНТОВ

Сфера красоты никогда не потеряет актуальность. Она не подвергнется моральному устареванию и не заменится технологическими разработками. Красота создается руками специалистов. Многие женщины не представляют своей жизни без регулярного посещения салонов красоты, без парикмахерских и косметических процедур, ведь домашний уход никогда не станет достойной заменой салонному уходу. Актуальность идеи обусловлена факторами:

1. Многолетний опыт работников салона обеспечит индивидуальный подход к каждому посетителю. Если говорить о парикмахерских услугах или ногтевом сервисе – это во многом творческий процесс, новый взгляд на внешние особенности клиента и подбор оптимального решения.
2. В салоне красоты используются качественные материалы, годами проверенные в работе. А наличие специального оборудования выводит процедуры на профессиональный уровень.
3. Услуги оказывают квалифицированные специалисты своего дела, что гарантирует высокое качество выполненной работы и длительный эффект от процедур.

Анализ рынка показал, что конкуренция у салонов красоты достаточно велика. Нередко бывает, что в одном доме может находиться сразу несколько салонов красоты. Это говорит о неразумном подходе, ведь при таких условиях иметь высокую прибыль не сможет ни один из этих салонов. Оценка конкурентов и принятие собственных решений по ведению бизнеса должны вестись по нескольким критериям:

1. Ценовая политика находящихся неподалеку салонов. Необходимо установить конкурентные цены, чтобы посетители могли выбирать, ориентируясь на ассортимент и качество услуг, а не на расценки.
2. Количество салонов в радиусе 300 метров. Важно сохранять дистанцию – не нарушайте «личных границ» существующих салонов, – такой подход позволит иметь прибыль всем.
3. Изучите ассортимент услуг ближайших конкурентов. В вашем расположении должны быть некоторые уникальные услуги, которые не предлагаются у соседей-конкурентов. Будь это кабинет татуировок или барбершоп.

Опыт многих лет показывает, что прибыль будет иметь только та компания, в которой на первом месте стоит качество предоставляемых услуг и личное, трепетное отношение к каждому клиенту. В такой салон красоты захочется возвращаться снова.

ПРИМЕР С РАСЧЕТАМИ И АНАЛИЗ РИСКОВ

Инвестиционный проект чаще всего оценивается по срокам окупаемости, ведь инвесторы заинтересованы в быстром возврате вложенных денег. Салоны красоты имеют средний срок окупаемости от 9 до 24 месяцев, в зависимости от ассортимента услуг, ценовой политики и эффективности продвижения.

Наш бизнес-план рассчитан на предоставление основных услуг бьюти-индустрии, с последующим расширением деятельности по мере нарастания клиентской базы.

РАСХОДНАЯ ЧАСТЬ

Часть расходов будут единовременными, а часть – ежемесячными.

Единовременные расходы, руб.		
1	Регистрация юрлица	50 000
2	Ремонт помещений	300 000
3	Оборудование и мебель	3 500 000
4	Разработка веб-сайта	100 000
5	Офисная техника	150 000
6	Закупка стартового расходного материала	300 000
7	Получение лицензии	10 000
	Итого	4 410 000

1. Предполагается регистрация ИП – директор регистрируется как предприниматель без образования юридического лица, но будет обладать всеми правами юридических лиц. Регистрация требует затрат на госпошину, юридические услуги, формирование документации и фирменных знаков.
2. Ремонт арендуемого помещения. Обычно арендаторы сдают помещения с легким косметическим ремонтом. Нам потребуется учесть специфику деятельности с точки зрения функциональности и эстетики, а так же учесть нормы и требования СанПин. Почти во всех кабинетах потребуется установка «мокрых точек».
3. Оборудование и мебель – самая объемная статья затрат. Каждый кабинет должен полностью отвечать заявленной функциональности, иметь специализированную технику и мебель. Многофункциональные косметологические аппараты имеют стартовую цену от 700 тыс. рублей. Парикмахерская и массажная зона потребуют особую мебель и техническое оснащение. Зона ресепшена предполагает уголок для администратора, диваны и чайно-кофейный столик для посетителей.
4. Разработка интернет-сайта позволит активизировать еще один канал сбыта. Многие потенциальные клиенты хотят сразу увидеть ассортимент услуг и цены, минуя общение по телефону с администратором.
5. Офисную технику нужно закупить как для администратора, так и для директора, чтобы иметь быстрый доступ к записи посетителей, необходимой информации и для мониторинга результатов работы.
6. Для старта работы необходимо закупить расходные материалы.

