БИЗНЕС-ПЛАН

**«Парикмахерская эконом-класса»**

|  |  |
| --- | --- |
| г. Омск, 2015 г. |  |

**Резюме**

**1. Краткое описание проекта** (содержание деятельности, тенденции спроса, преимущества проекта)**:**

Парикмахерская эконом-класса будет организована в спальном районе, ориентирована на бюджетный сегмент потребителей. Основным конкурентным преимуществом будет оптимальное соотношение «цена-качество», рабочий режим – с 11:00 до 20:00, без перерыва и выходных. Парикмахерская будет ориентирована на сегмент потребителей с доходом небольшим и средним, стоимость услуг будет учитывать конкурентные предложения. В будущем есть перспектива укрупнения и развития новых направлений.

Так как планируется открытие парикмахерской эконом-класса, основным направлением сегментирования целевой аудитории выступает доход. По полу и возрасту охватывается достаточно широкая аудитория:

* сегментация по возрасту и полу: женщины и мужчины, 18-60 лет;
* сегментация по уровням доходов: низкий и средний.

Перечень оказываемых услуг: стрижка, покраска, прически для свадеб и других торжественных мероприятий, наращивание волос.

Тенденции спроса, на которые опирается предполагаемая концепция:

* 1. [Бизнес по оказанию](http://gejzer.ru/otkrytie-biznesa/plany/poshiv-detskoj-odezhdy.html) парикмахерских услуг обладает высокой рентабельностью и быстрой окупаемостью.
  2. Текущая кризисная ситуация ведет к сокращению реальных доходов населения. Люди по-прежнему пользуются привычными услугами (в том числе парикмахерскими), однако они вынуждены экономить свои деньги и с большей вероятностью, чем в период до кризиса, перейдут в сегмент обслуживания с более низкими ценами. Все это позволяет предположить, что парикмахерские эконом-класса будут востребованы не только среди представителей постоянной аудитории, но также и среди представителей среднего класса, стремящихся урезать свои расходы на часть привычных услуг.
  3. Также стоит учитывать так называемый эффект «губной помады». Согласно ему в тяжелые времена рецессии многие вынуждены отказывать себе в крупных покупках и тратах. Однако потребность отвлечься и побаловать себя приводит к тому, что возрастает спрос на такие продукты, как косметика, услуги салонов красоты[[1]](#footnote-1).
  4. Сравнительный анализ нормативной обеспеченности парикмахерскими в г. Омске и других городах-миллионниках показал недостаточную обеспеченность населения данным видом услуг, что позволяет спрогнозировать спрос на данный вид услуг среди омичей.

**2. Финансовые характеристики проекта:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Показатели** | **Единица измерения** | **Размер** |
| 1 | Стоимость проекта (общие затраты за первый год работы предприятия) | Рублей | 1 034 000 |
| 2 | Срок окупаемости проекта | Месяцев | 5 |
| 3 | Годовая выручка от реализации проекта | Рублей | 1 538 874 |
| 4 | Чистая прибыль / убыток | Рублей | 452 016,13 |
| 5 | Рентабельность проекта (отношение чистой прибыли к выручке) | % | 29,4% |

**3. Риски проекта** (основные угрозы изменения плановых показателей проекта)**:**

1. Риск неплатежеспособности покупателей. Финансовый кризис снижает платежеспособность населения.
2. Угроза роста закупочных цен на оборудование, а также косметику для волос.
3. Растущая конкуренция, в том числе за счет переориентации части парикмахерских, работающих в сегментах «средний» и «средний+» на сегмент «эконом».

**1. Описание субъекта малого предпринимательства**

**1.1. Организационно-правовая форма:**

Индивидуальный предприниматель (ИП).

*ИП – физические лица, зарегистрированные в установленном законом порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.*

**1.2. Система налогообложения и прочие платежи:**

**1)** Единый налог на вмененный доход (ЕНВД).

**2)** Обязательные взносы во внебюджетные фонды.

**1.3. Место реализации проекта**:

Город Омск. Наиболее привлекательные районы для размещения: в спальных районах города, в шаговой доступности от остановок общественного транспорта.

Помещение для парикмахерской должно отвечать таким основным требованиям:

* оптимальным будет размещение на первом этаже с отдельным входом, переведенное в нежилой фонд;
* подвальное или полуподвальное помещение не очень хорошо воспринимается потребителями, поэтому они не подходят для такого проекта;
* возможность ремонта помещения и оформления фасада в соответствии с основным стилем;
* наличие всех необходимых коммуникаций, приточно-вытяжной вентиляции, санузла.

**2. Производственный план**

2.1. Административный и производственный персонал:

Для организации производственного процесса необходимо 2 мастера (один из них непосредственно предприниматель).

2.2. Квалификация персонала и опыт в данной сфере деятельности:

* Навык окраски волос в разные цвета и оттенки;
* Навык укладки и завивки волос в соответствии с направлениями моды, особенностями строения лица и пожеланиями клиента;
* Опыт в создании праздничных и свадебных причесок;
* Наращивание волос

Необходим опыт работы в сфере парикмахерских услуг;  
обязательно наличие подтверждающих документов об образовании. Сертификаты и грамоты приветствуются.

3.3. Описание производственного процесса:

Время работы парикмахерской – 7 дней в неделю.

10:30 – 11:00 – выход сотрудников на работу, подготовка рабочих мест, инвентаря;

11:01 – 20:00 – время работы парикмахерской;

20:01 – 20:30 – закрытие кассы, уборка.

2.4. Основные средства производства: (руб.)

| **Наименование** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу** | **Общая стоимость** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Кресло парикмахерское | шт. | 2 | 8 000 | 16 000 руб. |
| Раковина-мойка | шт. | 2 | 20 000 | 40 000 руб. |
| Зеркало парикмахерское | шт. | 2 | 6 000 | 12 000 руб. |
| Парикмахерская тележка | шт. | 2 | 3 500 | 7 000 руб. |
| Полотенцесушитель | шт. | 1 | 8 000 | 8 000 руб. |
| Полотенца | шт. | 20 | 200 | 4000 руб. |
| Тумбы или ящики для чистого и грязного белья | шт. | 2 | 4 000 | 8 000 руб. |
| Специальные урны для утилизации волос | шт. | 2 | 300 | 600 руб. |
| Фен | шт. | 2 | 3 000 | 6 000 руб. |
| Плойка | шт. | 2 | 3 000 | 6 000 руб. |
| Инвентарь (расчески, ножницы, бигуди) | - | - | - | 10 000 руб. |
| Стеллаж для продукции | шт. | 1 | 3 500 | 3 500 руб. |
| Рабочее место администратора (стол, стул) | шт. | 1 | 6 000 | 6 000 руб. |
| Небольшой диванчик | шт. | 1 | 10 000 | 10 000 руб. |
| **Итого:** |  |  |  | **140 600 руб.** |

2.5. Оборотные средства производства: (руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Единица измерения** | **Количество** | **Цена за единицу** | **Общая стоимость** |
| Краска для волос *(один цвет – 280 руб.)* | руб./мес. | 12 мес. | 3 360  *(12 цветов)* | 40 320 руб. |
| Косметика для волос *(шампуни, ополаскиватели, маски и т.п.)* | руб./мес. | 12 мес. | 4 200 | 50 400 руб. |
| Средства для укладки для волос | руб./мес. | 12 мес. | 2 400 | 28 800 руб. |
| Аксессуары для укладки волос *(шпильки, заколки и т.п.)* | руб./мес. | 12 мес. | 1 000 | 12 000 руб. |
| Итого: |  |  |  | 131 520 руб. |

2.6. Расчет заработной платы и отчислений: (руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должность** | **Кол-во работников (чел.)** | **Зарплата в месяц на 1 работника (руб.)** | **Отчисления от заработной платы на 1 работника (руб.)** | **Заработная плата в месяц на 1 работника с учетом взносов (30,2%) (руб.)** | **Общие затраты в год на зарплату (руб.)** |
| Парикмахер (мастер женских стрижек и укладок) | 2 | 15 000 | 4 800 | 19 800 | 475 200 |
| Фиксированный страховой взнос за ИП | 22 261,38 руб. при доходе менее 300 000 руб. / год  1% с суммы дохода свыше 300 000 руб. / год | | | | |

2.7. Аренда и коммунальные расходы: (руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид затрат[[2]](#footnote-2)** | **Затраты в год**  **2016 г.** | **Затраты в год**  **2017 г.** | **Затраты в год**  **2018 г.** |
| Аренда помещения (30 кв. м) | 216 000 | 228 000 | 240 000 |
| Коммунальные расходы (электричество и водоснабжение) | 102 000 | 108 000 | 114 000 |
| **Итого:** | **318 000** | **336 000** | **354 000** |

2.8. Поток посетителей и средний чек:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Временной интервал** | **Поток посетителей (чел./час)** | **Средний чек**  **(руб.)** | **Общая сумма (руб.)** |
| *Будний день* | | | |
| 11:00-16:00 | 2 | 200 | 2 000 |
| 16:01-20:00 | 3 | 200 | 2 400 |
| ***Итог:*** | ***4 400 руб./день*** | | |
| *Выходной день* | | | |
| 11:00-14:00 | 3 | 200 | 1 800 |
| 14:01-20:00 | 4 | 200 | 4 800 |
| ***Итог:*** | ***6 600 руб./день*** | | |
| ***Итог (среднее за неделю):*** | ***5 029 руб./день*** | | |

**3. Календарный план реализации проекта (12 месяцев)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Срок реализации | | | | | | | | | | | |
| Январь  2016 | Февраль 2016 | Март  2016 | Апрель 2016 | Май  2016 | Июнь  2016 | Июль  2016 | Август  2016 | Сентябрь 2016 | Октябрь 2016 | Ноябрь 2016 | Декабрь 2016 |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Постановка на налоговый учет |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Аренда помещения - договор |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Прохождение сертификации *(разрешение СЭС, разрешение ГосПожНадзора)* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка оборудования и инвентаря |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Обучение, организация работы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Размещение рекламы |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Официальное открытие |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Мониторинг ситуации: посещаемость, средний чек и пр. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**4. Финансовый план (12 месяцев)**

4.1. Общая стоимость проекта

| **Финансовые потоки (руб.)** | **янв.16** | **фев.16** | **мар.16** | **апр.16** | **май.15** | **июн.16** | **июл.16** | **авг.16** | **сен.16** | **окт.16** | **ноя.16** | **дек.16** | **ГОД** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сальдо на начало периода | 0 | -167 400 | -203 400 | -136 961 | -75 551 | 888 | 72 298 | 148 737 | 225 176 | 286 586 | 363 025 | 434 435 | - |
| **Доходы** | **1 538 874** | | | | | | | | | | | | |
| Выручка от реализации | - | - | 155 899 | 150 870 | 155 899 | 150 870 | 155 899 | 155 899 | 150 870 | 155 899 | 150 870 | 155 899 | **1538874,00** |
| Привлеченные средства (гранты, субсидии) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| **Итого доходы:** | 0 | 0 | 155 899 | 150870 | 155899 | 150870 | 155899 | 155899 | 150870 | 155899 | 150870 | 155899 | **1538874,00** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Расходы** | **1 034 000** | | | | | | | | | | | | |
| **Единовременные** | **141 400** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **141 400** |
| Оборудование | 140 600 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **140 600** |
| Регистрация ИП | 800 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | **800** |
| **Ежемесячные** | **26 000** | **36 000** | **90 060** | **90 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **90 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **892 600** |
| Коммунальные расходы | 5 000 | 5 000 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | 8 500 | **95 000** |
| Аренда помещения | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | 18 000 | **216 000** |
| Краска для волос | 0 | 0 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | 3 360 | **33 600** |
| Косметика для волос | 0 | 0 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | 4 200 | **42 000** |
| Средства для укладки волос | 0 | 0 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | 2 400 | **24 000** |
| Аксессуары для укладки волос | 0 | 0 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | 1 000 | **10 000** |
| Зарплата | 0 | 0 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | 39 600 | **396 000** |
| Охранно-пожарная сигнализация | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | 2 000 | **24 000** |
| Связь | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | **12 000** |
| Реклама | 0 | 10 000 | 10 000 | 10 000 |  |  |  |  | 10 000 |  |  |  | **40 000** |
| **Итого расходы:** | **167 400** | **36 000** | **90 060** | **90 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **90 060** | **80 060** | **80 060** | **80 060** | **1 034 000** |
| **Сальдо на конец периода** | -167 400 | -203 400 | -137 561 | -76 751 | -912 | 69 898 | 145 737 | 221 576 | 282 386 | 358 225 | 429 035 | 504 874 |  |
| **Прибыль/убыток до уплаты налогов** | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 504 874 |
| **ЕНВД[[3]](#footnote-3)** | 1820,48 | | | 5461,43 | | | 5461,43 | | | 5461,43 | | | 18 207,75 |
| **Страховые**  **взносы** | 34 650,12 | | | | | | | | | | | | |
| **Чистая прибыль** | **452 016,13** | | | | | | | | | | | | |

4.2. Расчет точки безубыточности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель за год** | **Значение (руб.)** |
| Выручка от реализации | 1 538 874 |
| Постоянные издержки | 451 607,75 |
| Переменные издержки | 635 250,12 |

Постоянные издержки – элемент модели точки безубыточности, представляющий собой затраты, которые не зависят от величины объёма выпуска продукции. На практике чаще используется понятие «условно-постоянные издержки», так как, хотя данный вид расходов присутствует даже во время простоя предприятия, их величина может быть изменена в зависимости от периода времени.

В качестве расчетного периода был взят первый год функционирования предприятия. К постоянным издержкам были отнесены:

* Покупка оборудования – 140 600 руб.
* Регистрация ИП – 800 руб.
* Аренда помещения – 216 000 руб./год.
* Расходы на охранно-пожарную сигнализацию – 24 000 руб./год.
* Услуги связи – 12 000 руб./год.
* Рекламный бюджет – 40 000 руб./год.
* Налоговые выплаты (ЕНВД) – 18 207,75 руб./год.

Переменные издержки – затраты, величина которых зависит от объёма выпуска продукции. Основным признаком, по которому можно определить, являются ли издержки переменными, является их исчезновение при остановке производства. К переменным издержкам были отнесены:

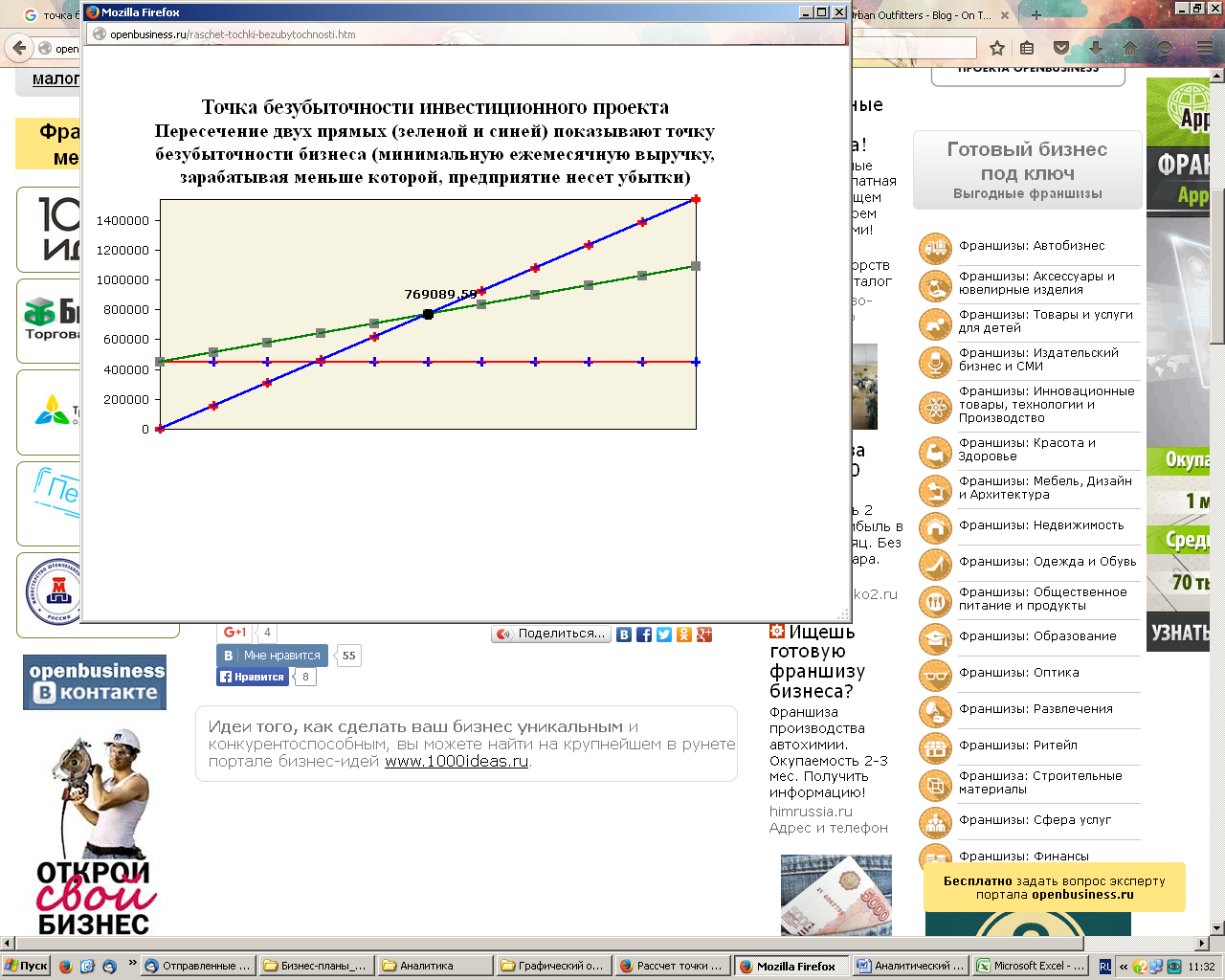
* Коммунальные платежи – 95 000 руб./период[[4]](#footnote-4).
* Краска для волос – 33 600 руб./период.
* Косметика для волос – 42 000 руб./период.
* Средства для укладки волос – 24 000 руб./период.
* Аксессуары для укладки волос – 10 000 руб./период.
* Заработная плата и обязательные страховые взносы – 430 650,12 руб./период.

Точка безубыточности рассчитывается по формуле:

**Точка безубыточности =** (Выручка\*Постоянные затраты)/(Выручка-Переменные издержки)

**Точка безубыточности = 769 089,59 руб.**

На графике пересечение двух прямых (зеленой и синей) показывает точку безубыточности бизнеса (минимальную ежегодную выручку, зарабатывая меньше которой, предприятие несет убытки).

****

Таким образом, минимальная ежегодная выручка по данному проекту в первый год его функционирования должна составлять 769 089,59 руб. В этом случае предприятие выходит «в ноль» и не несет убытки. Данная сумма выручки соответствует годовому потоку клиентов в 6 240 человек при условии среднего чека 200 руб. За 10 месяцев работы парикмахерской это около 624 человек в месяц.

1. Топал С. Салоны красоты: переживая кризис / Spb-Beatu. - http://spb-beauty.ru/pages/raznoe/salony-krasoty-perezhivaya-krizis. [↑](#footnote-ref-1)
2. Помимо прочего, в затратах следует учесть расходы на **утилизацию волос по договору**. В данном бизнес-плане эта статья расходов при расчете общих затрат не учтена, так как вопрос требует дополнительного уточнения непосредственно со стороны предпринимателя и зависит от наличия поставщика соответствующих услуг. Лицензию на деятельность по сбору, использованию, обезвреживанию и размещению такого рода отходов компания должна получать в территориальном управлении Росприроднадзора. Именно там предприниматель может, в том числе, получить справку на право самостоятельно утилизировать волосы, если данный процесс не может быть обеспечен соответствующими организациями. [↑](#footnote-ref-2)
3. Расчет по формуле (БД \* ФП1 \* К1 \* К2 \* НС) + (БД \* ФП2 \* К1 \* К2 \* НС) + (БД \* ФП3 \* К1 \* К2 \* НС), где БД=7 500, ФП1=2, К1=1,798 (2015 г.), К2=0,9 (для г. Омска по направлению «бытовые услуги»),НС=0,15. Также произведено уменьшение на сумму страховых взносов. [↑](#footnote-ref-3)
4. Имеется в виду период функционирования парикмахерской, который в данном случае составляет менее года. [↑](#footnote-ref-4)