

**Краснодар, 2019.**

**Открытие маникюрного салона «Nail Lab»**

В современном мире открытие салона красота, а именно маникюрного кабинета, на мой взгляд, является хорошим вложением, так как маникюрные услуги пользуются большим спросом, несмотря на то, что на рынке в этой сфере услуг большая конкуренция.

Маникюрные кабинеты бывают разными. Это может быть небольшой островок в торговом центре, отдельное помещение в центральной части города или в спальном районе города, а также в виде большого салона красоты. Для начала я хочу открыть салон в одном из жилых домов.

В случае если салон не будет приносить прибыль, остается помещение в центре города, которое можно сдавать в аренду или продать.

Наибольшую долю в услугах будет занимать маникюр и наращивание ногтей. Также будут предоставляться услуги мужского маникюра, педикюра и прочие дополнительные услуги. Средний чек для одного клиента будет составлять около 1 000 рублей.

**Описание бизнеса:**

Сегодняшний спрос на маникюрные услуги высок, как я уже говорила. Но стоит отметить, что для начинающих предпринимателей еще имеется значительная доля рынка, которую можно занять. К основным преимуществам открытия данного бизнеса относятся:

* высокая актуальность на маникюрные услуги
* высокая рентабельность бизнеса
* высокий спрос и отсутствие сезонности

Маникюр относится к деятельности салонов красоты. Маникюрный бизнес предоставляет перечень услуг по уходу за ногтями рук и ног.

Стандартный набор услуг включает в себя:

* различные виды маникюров
* педикюр
* наращивание ногтей
* моделирование и укрепление ногтей

По мере развития бизнеса список предоставляемых услуг можно расширять, что позволит получать дополнительную прибыль.

Данный бизнес-план подразумевает открытие маникюрного кабинета. Для этого потребуется помещение общей площадью примерно 40 м2. Можно искать помещение как в центральной части города, так и в спальных районах. Центральные районы характеризуются высокой проходимостью, но возможны проблемы с постоянными клиентами. Для спальных районов характерна высокая концентрация жителей, которые могут стать постоянными клиентами и будут приносить постоянную прибыль.

Для начала работы в маникюрный кабинет необходимо закупить следующее оборудование:

* кассовый аппарат
* кресла для мастеров
* кресла для клиентов
* кресла для педикюра
* маникюрный стол (включая лампы)
* шкаф для документов
* стол для администратора
* шкаф для одежды
* телевизор
* компьютер
* кулер
* систему сигнализации
* инструменты для маникюра
* стерилизаторы
* лаки и ногтевые покрытия

Это оборудование позволит нормально функционировать и выполнять все услуги. Ежемесячно необходимо будет закупать различные материалы, такие как лаки, дезинфицирующие средства, а также оплата коммунальных услуг. Лицензирование данной деятельности отсутствует.

Для открытия бизнеса в данной сфере услуг необходимо изучить законодательство, регулирующее отношения с потребителем, санитарные нормы, пройти дополнительные курсы по повышению квалификации.

Для начала в моей студии будет три маникюрных стола и место для педикюра.

Для открытия салона требуется нанять, как минимум, 4 мастера маникюра/педикюра.

**Описание рынка:**

Для маникюрного дела очень важны два аспекта: качество услуг, предоставляемых в салоне и местоположение.

Кроме того, важно определить потребителя. Маникюрными услугами пользуется примерно 95% женщин и 5% мужчин. Большая часть аудитории работающие люди, поэтому необходимо, чтобы салон имел удобный график.

Так же с развитием бизнеса можно вводить различные программы, такие как «приведи подругу» или карты постоянных клиентов.

Так как сейчас достаточно много салонов красоты, необходимо, чтобы про салон узнали. Значит, нужна хорошая реклама.

**Каналы распространения информации:**

* социальные сети
* раздача листовок, визиток и флаеров в местах большого скопления людей
* собственный сайт.

Данные каналы являются наиболее эффективными и популярными в настоящее время. Другие каналы сегодня наименее популярны, так как женщины хотят посмотреть примеры работ, цены и задать вопросы еще до посещения салона. Поэтому наибольшее внимание необходимо уделить данным каналам.

**Для открытия своего маникюрного кабинета потребуется:**

* Зарегистрировать юридическое лицо
* Подобрать помещение
* Сделать ремонт
* Закупить оборудование
* Подобрать персонал
* Провести церемонию открытия и начать работу

В результате для открытия маникюрного кабинета потребуется примерно 10 недель.

 Первым этапом необходимо зарегистрировать ИП. Необходимо получить все регистрирующие документы и после этого открыть счет в банке.

Как только все документы будут получены можно приступать к поиску помещения. Для этого можно обратиться к риелтору или самостоятельно искать помещение. Когда помещение будет найдено и подписан договор аренды или помещение будет куплено, можно приступать к ремонту и дизайн-проекту помещения. В среднем ремонт должен занять около 2-3 недель.

После ремонта помещения можно закупать оборудование. Оборудование должно быть высококачественное. Это позволит поднять имидж вашего кабинета.

По результатам закупки оборудования и его установки необходимо приступать к подбору персонала. Этот этап является одним из самых важных, так как опыт и навыки мастеров напрямую влияют на качество оказываемых услуг и удовлетворение клиентов. Для качественного подбора персонала можно обратиться в рекрутинговое агентство, а также искать специалистов в других салонах красоты.

Для эффективного функционирования маникюрного кабинета потребуется следующий персонал:

* директор
* администратор (2 человека)
* мастера (6 человек)
* уборщица (1 человек)

В результате общая численность кабинета составит 10 человек. Директором кабинета может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Директор отвечает за развитие салона, работает с маркетологом или рекламным агентством. Также он взаимодействует с бухгалтерией, которая используется на аутсорсинге.

Администратор магазина отвечает на входящие звонки, ведет учет посещения, ведет запись клиентов, закупает расходные материалы. Мастера непосредственно работают с клиентами. Также они контролируют наличие материалов. Уборщица убирает помещение несколько раз в день.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Директор | 40 000 | 1 | 40 000 |
| Администратор | 25 000 | 2 | 50 000 |
| Мастер | 16 000 | 6 | 96 000 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 58 500 |
| **Итого**  |  |  | 259 500 |

Финансовый план:

|  |  |
| --- | --- |
| замена и установка входной двери |  9300,00р.  |
| кассовый аппарат |  9900,00р.  |
| стулья для мастеров |  9480,00р.  |
| стулья для клиентов |  28580,00р.  |
| лампы для маникюра |  31500,00р.  |
| лампы  |  5400,00р.  |
| диван |  14600,00р.  |
| журнальный столик |  9000,00р.  |
| стерилизаторы |  8400,00р.  |
| педикюрное кресло |  25500,00р.  |
| стойка администратора |  15000,00р.  |
| косметические средства |  50000,00р.  |
| маникюрные столы |  33000,00р.  |
| настольные пылесосы  |  11970,00р.  |
| тележка для маникюра  |  15570,00р.  |
| прочие товары |  500000,00р.  |
| итого: |  777200,00р.  |

Инвестиции для открытия:

|  |  |
| --- | --- |
| Помещение | 2 200 000 |
| Регистрация | 10 000 |
| Дизайн интерьера | 50 000 |
| Ремонт | 60 000 |
| Декорации | 15 000 |
| Вывеска | 20 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Прочее  | 15 000 |
| Итого: | 2 400 000 |

Помещение - Краснодар, Центральный микрорайон, Октябрьская улица. Отдельный вход с улицы оборудован ролл-ставнями. В течение двух лет до продажи в помещении размещалась парикмахерская. Входная дверь металлическая. Вентиляция промышленная с документами. Имеется ТВ спутниковая антенна. Сплит система. Установлено видео наблюдение (в прихожей и зале). В помещение имеется бытовая комната санузел отдельный кабинет. Общая площадь 48 кв.м.

Проблемы, с которыми может столкнуться предприятие:

* проблема персонала (Неквалифицированный персонал – это ужасный минус любого предприятия, поэтому нужно тщательно заниматься подбором персонала)
* высокая конкуренция (Для снижения степени подобной борьбы необходимо составить правильную стратегию развития, определить свои конкурентные преимущества, а также вести книгу постоянных клиентов, постоянно ее обновлять и дополнять).