

МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет журналистики
Кафедра издательского дела, стилистики и медиаиндустрии

БИЗНЕС-ПЛАН
Салон красоты «Афродита»
по дисциплине «Экономика»

Работу выполнил (а) Машу А.А. Максименко

Факультет журналистики, 3 курс, направление 42.03.03 Издательское дело
(бакалавриат), ЗФО

Работу проверил: АВ А.В.Болик

Оценка 5

Краснодар
2019

БИЗНЕС-ПЛАН

Салон красоты «Афродита»

ИП Максименко А.А.

Для осуществления деятельности планируется зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя (ИП Максименко А.А.). Основным видом деятельности для предпринимателя будет ОКВЭД 93.02 «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты». Система налогообложения – упрощенная система налогообложения (УСН).

Наименование	Вид деятельности / код ОКВЭД	Система налогообложения
ИП Максименко А.А.	<ul style="list-style-type: none">• 93.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты. <p>В этот ОКВЭД включено:</p> <p>- мытье волос, подравнивание и стрижку, укладку, окрашивание, подкрашивание, завивку, распрямление волос и аналогичные работы, выполняемые для мужчин и женщин, а также бритье и подравнивание бород – косметический лица массаж, маникюр, педикюр, макияж и т. п.</p> <ul style="list-style-type: none">• 52.33 Розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами• 52.13 Прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах• 85.14 Прочая деятельность по охране здоровье• 93.04 Физкультурно-оздоровительная деятельность <p>В этот ОКВЭД включено: – деятельность с целью улучшения физического состояния и обеспечения комфорта, например деятельность</p>	Упрощенная система налогообложения - налогооблагаемая база, доходы минус расходы.

турецких бань, саун и парных бань, соляриев, курортов с минеральными источниками, салонов для снижения веса и похудения, массажных кабинетов, центров физической культуры и т.п.	
--	--

Условия салона должны соответствовать Сан ПиН 2.1.2631-10. Для СЭС необходимо оформить: журнал проведения стерилизации инструмента; договора на утилизацию мусора; договор с прачечной на обслуживание расходных материалов – салфеток, простынь; договор на обслуживание вентиляции. Непосредственно в салоне должна иметься книга жалоб и предложений, копии полученных разрешений от санитарной службы и пожарной инспекции.

Вид деятельности: услуги парикмахерские, косметологические, массажные, маникюрные, педикюрные.

Местонахождение: г. Краснодар, район Немецкая Деревня, улица Мюнхенская, д.13

Площадь: 145 кв.м.

Тип собственности: аренда

Режим работы: 10.00 до 22.00, в выходные дни с 9.00 до 20.00. Без перерыва и выходных.

Основными услугами салона красоты являются:

1. Парикмахерские услуги
2. Маникюр и педикюр
3. Косметологические услуги
4. Массаж

Оказываемые услуги: парикмахерский зал, наращивание волос, биопластика и нанопластика волос, косметические услуги, наращивание ресниц, шугаринг, лазерная эпиляция, маникюрный и педикюрный кабинеты, массаж.

План производства

Площадь салона - 145 кв.м. Помещение включает: зону ресепшн с гардеробом и стойкой администратора (13 кв. м.), парикмахерский зал (30 кв. м.), помещение для мытья, окраски, завивки волос (12 кв. м.), зона для визажа и наращивания ресниц (8 кв. м.), кабинет маникюра и педикюра (15 кв. м.), косметический кабинет (35 кв. м.), массажный кабинет (19 кв. м.), подсобное помещение для хранения дезинфицирующих средств (3 кв. м.), комната отдыха (10 кв. м.). Стоимость аренды – 55 тыс. руб. в мес. Срок действия договора с арендодателем – 3 года.

Для увеличения посещаемости планируется проведение следующих мероприятий: реклама в СМИ (газета, радио, Интернет); размещение рекламы в тематических журналах; изготовление визиток; заказ красочной вывески салона.

Оборудование для салона красоты

Наименование	Кол-во	Цена за ед-цу	всего, руб.
Вывеска (световой короб - лайтбокс)	1	15 000	15 000
стойка администратора	1	13 000	13 000
зона ожидания:			
диван 2-х местный	1	25 000	25 000
кресло	1	7 000	7 000
журнальный столик	1	5 000	5 000
вешалка для одежды	1	1 000	1 000
Телевизор	1	15 000	15 000
Парикмахерский зал:			
парикмахерская мойка	1	15 000	15 000
парикмахерское кресло	3	5 000	15 000
тележка парикмахерская	3	3 500	10 500
кресло детское	1	3 500	3 500
зеркало	4	7 000	28 000
сушуар	1	7 000	7 000
климазон	1	10 000	10 000
Маникюрный зал:			0
маникюрный стол	2	20 000	40 000

<i>кресло для клиента</i>	3	3 000	9 000
<i>стерилизатор</i>	1	4 000	4 000
<i>прочая мебель</i>		10000	10000
<i>Массажный кабинет:</i>			
<i>Массажная кушетка</i>	2	10 000	20 000
<i>стол для инструментов и косметических средств</i>	1	5 000	5 000
<i>кресло для массажиста</i>	2	5 000	10 000
<i>ширма</i>	1	5500	5500
<i>прочая мебель (тумба, полки, стул)</i>		15 000	15 000
<i>Косметологический кабинет:</i>			
<i>косметологический комбайн</i>	1	80 000	80 000
<i>кушетка косметологическая</i>	2	15 000	30 000
<i>стерилизатор</i>	1	2 000	2 000
<i>стул для косметолога</i>	1	5 000	5 000
<i>ширма</i>	1	5500	5500
<i>инструменты и расходные материалы</i>			50 000
<i>ИТОГО</i>			343500

Объем капитальных затрат

Наименование статьи	Объем затрат, руб.
Регистрация в ИФНС, заказ печати	10 000
Заказ дизайна интерьера	100 000
Технологическое проектирование	25 000
Инженерное проектирование	50 000
Закуп стройматериалов, предметов интерьера и декора	500 000
Ремонт помещения	300 000
Покупка и монтаж систем вентиляции, кондиционирования, пожарной сигнализации, системы видеонаблюдения и освещения	200 000
закуп оборудования	350 000
компьютеры (2 шт) для ведения учета и записи клиентов	50 000
Реклама	15 000

Финансирование деятельности до выхода проекта на самоокупаемость	1 097 00
Заказ печатных материалов (прайс)	50 000
Создание товарного запаса	200 000
Прочие расходы	150 000
ИТОГО	3 097 000

Набор сотрудников

В салоне красоты планируется организовать несколько рабочих мест: мастер-универсал - 3 чел., визажист/бровист - 1 чел., маникюрист - 2 чел., педикюрис - 1 чел., специалисты по наращиванию ресниц - 1 чел., специалисты по эпиляции - 1 чел., массажист - 1 чел., администратор (бухгалтер) - 1 чел., уборщица - 1 чел.,

С целью оказания качественных услуг будут трудоустраиваться только те мастера, которые имеют сертификаты о прохождении профессиональных курсов парикмахеров и визажистов (3-х месячные курсы). Для совершенствования своего уровня будущие работники будут проходить регулярные курсы повышения квалификации. В будущем салон планирует открыть собственный мастер-класс, где будут обучаться профессионализму молодые мастера.

Рабочий день уборщицы не нормирован, поэтому по соглашению она имеет право приходить, проводить влажную уборку салона во время смены, т.е. в 14.00 и к концу рабочего дня, т.е. в 20.00. Раз в неделю в ее обязанности входит генеральная уборка. Администратор работает с 9.00 до 20.00 пять дней в неделю. Остальные работают с обедом по графику.

Штатное расписание салона красоты:

№ п/п	Должность	Количество	З/п в месяц	Фонд оплаты труда, мес.
1	Мастер — универсал	3	15 000	45 000
2	Маникюрис	2	15 000	30 000

3	Визажист/бровист	1	13000	13 000
4	Педикюррист	1	13000	13 000
5	Уборщица	1	12 000	12 000
6	Администратор	1	17 000	17 000
7	Массажист	1	19 000	19 000
8	Специалист по наращиванию ресниц	1	15 000	15 000
9	Специалисты по эпиляции	1	15 000	15 000
Итого		12	X	179 000

Система оплаты труда работников:

Работники салона красоты, кроме администратора и уборщицы находятся на сдельной оплате труда, 30% от стоимости услуг является заработной платой работника. Администратор и уборщица получают фиксированную заработную плату (оклад).

Предварительный прейскурант на услуги:

наименование услуги	Минимальная цена	Максимальная цена
стрижка женская	500	1000
стрижка мужская	350	500

стрижка детская	150	300
укладка волос	300	1000
прическа	900	3000
мытьё волос	200	200
лечение волос	400	1000
ламинирование волос	900	3000
биопластика волос	2000	3000
нанопластика волос	2000	4000
окрашивание волос	500	900
осветление волос	400	1200
мелирование волос	800	1200
тонирование волос	400	1100
химическая завивка	2200	5000
make-up	700	1000
косметологические услуги	1000	7000
маникюр	350	800
моделирование ногтей	1200	2500
укрепление ногтей	1000	1250
педикюр	1000	1300
моделирование ногтей на ногах	2200	2200
наращивание ресниц	1700	3000
коррекция и окрашивание бровей	500	1200
депиляция/эпиляция	200	1200
лазерная эпиляция	1500	4500
шугаринг	300	2000
массаж по лицу	250	400
массаж по телу	900	1200

Маркетинговый план. План раскрутки состоит из нескольких этапов:

- Так как салон находится в спальном районе, основной задачей является задача привлечь жителей близлежащих домов о нашем открытии. Это можно сделать путем размещения рекламных плакатов на улицах (растяжки, ситилайты, баннеры). Этот способ позволит нам сформировать постоянный поток посетителей.

- Для закрепления лояльности клиентов к нашему салону необходимо предоставлять постоянным клиентам скидки, дисконтные карты.
- Реклама в интернете – это размещение баннеров на региональных сайтах, реклама в социальных сетях, создание собственного сайта. Данный этап может привлечь жителей других районов, но, для того, чтобы данный шаг был небесполезным необходимо рекламировать какую-то конкурентную услугу (это может быть что-то необычное для других районов, либо услуга с более низкой стоимостью, чем у конкурентов).
- Реклама в местных гляцевых журналах ориентированных на женское население.
- Выпуск красочных буклетов с примерами работ и ценами
- В будние дни с 11:00 до 13:00 посетителям салона оказывать услуги по стрижке по сниженным ценам (студенты, пенсионеры, домохозяйки).
- Обязательное наличие терминала для оплаты услуг банковскими карточками, это позволит клиентам оплачивать наши услуги кредитными средствами.

Постоянные расходы салона красоты:

№п/п	Статья расходов	Сумма в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1	Зарплата	179000	2148000
2	ПФ за работников	23270	279240
3	Аренда	55000	660000
4	Расходные материалы	35000	420000
5	Коммунальные услуги	9500	114000
6	Реклама	2000	24000
7	УСН (налог)	32220	386640

		335900	4031880
--	--	--------	---------

Планируемый объем оказания услуг в месяц:

№ п/п	Наименование	Количество услуг в день	Средняя цена, руб.	Сумма в день, руб.	Сумма в месяц, руб.
1	Мужские стрижки	6	350	2100	63000
2	Женские стрижки	8	500	4000	120000
3	Маникюрный кабинет	8	350	2800	84000
4	Педикюрный кабинет	5	1000	5000	150000
5	Массаж	4	250	1000	30000
6	Косметический кабинет	9	1000	9000	27000
7	Другие услуги	7	300	2100	63000
	Итого	47	x	26000	537000

Итого в среднем выручка за один рабочий день будет составлять 26000 рублей, в месяц сумма составит 537000 рублей.

Таким образом, можно рассчитать ежемесячную прибыль: Прибыль = Выручка – Постоянные расходы: $537000 - 335900 = 201100$ рублей в месяц.

Окупаемость всего бюджета начального (5 млн рублей), если в таком же темпе будет работать салон, то она наступит через 25 месяцев с надбавкой.