

БИЗНЕС-ПЛАН по открытию салона-парикмахерской «Карина»

Выполнила: студент ЧОП СПО «Нижегородский Бизнес Колледж»
Группа К-12/9 Трухина Карина Александровна

Цель проекта

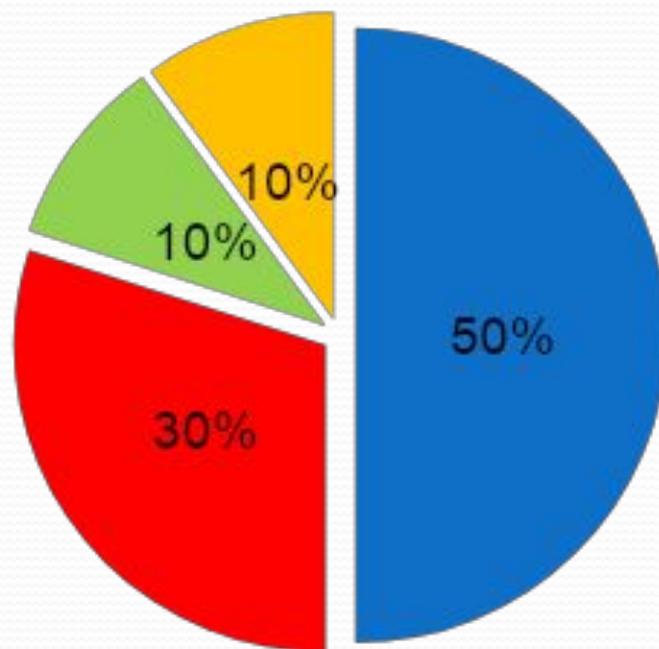
- ознакомить потенциальных партнеров по бизнесу со спецификой деятельности салона-парикмахерской и с перспективами его развития.

Анкетирование

- Мы провели исследование среди жителей Приокского района Нижнего Новгорода о потребности наших услуг, выяснилось, что большинство желающих стать нашими клиентами были женщины в возрасте от 35-50 лет, а так же люди пожилого возраста.
- Текст анкеты:
 1. Хотели бы Вы, чтобы в Вашем районе был открыт салон-парикмахерская?
 2. Пользуетесь ли Вы услугами парикмахера?

Результаты анкетирования:

■ женщины ■ пожилые люди ■ мужчины ■ дети



Наши конкуренты:

- ИП Рогатина Елена Петровна занимает лидирующие позиции на рынке парикмахерских услуг, так как дольше всех остальных занимает эту нишу;
- Салон «Елена» имеет свой круг клиентов, так как имеет удобное месторасположение;
- Салон «Жемчужный рай» недавно открылся, предоставляет много дополнительных услуг, таких как солярий, плетение афрокосичек, массаж и шугаринг.

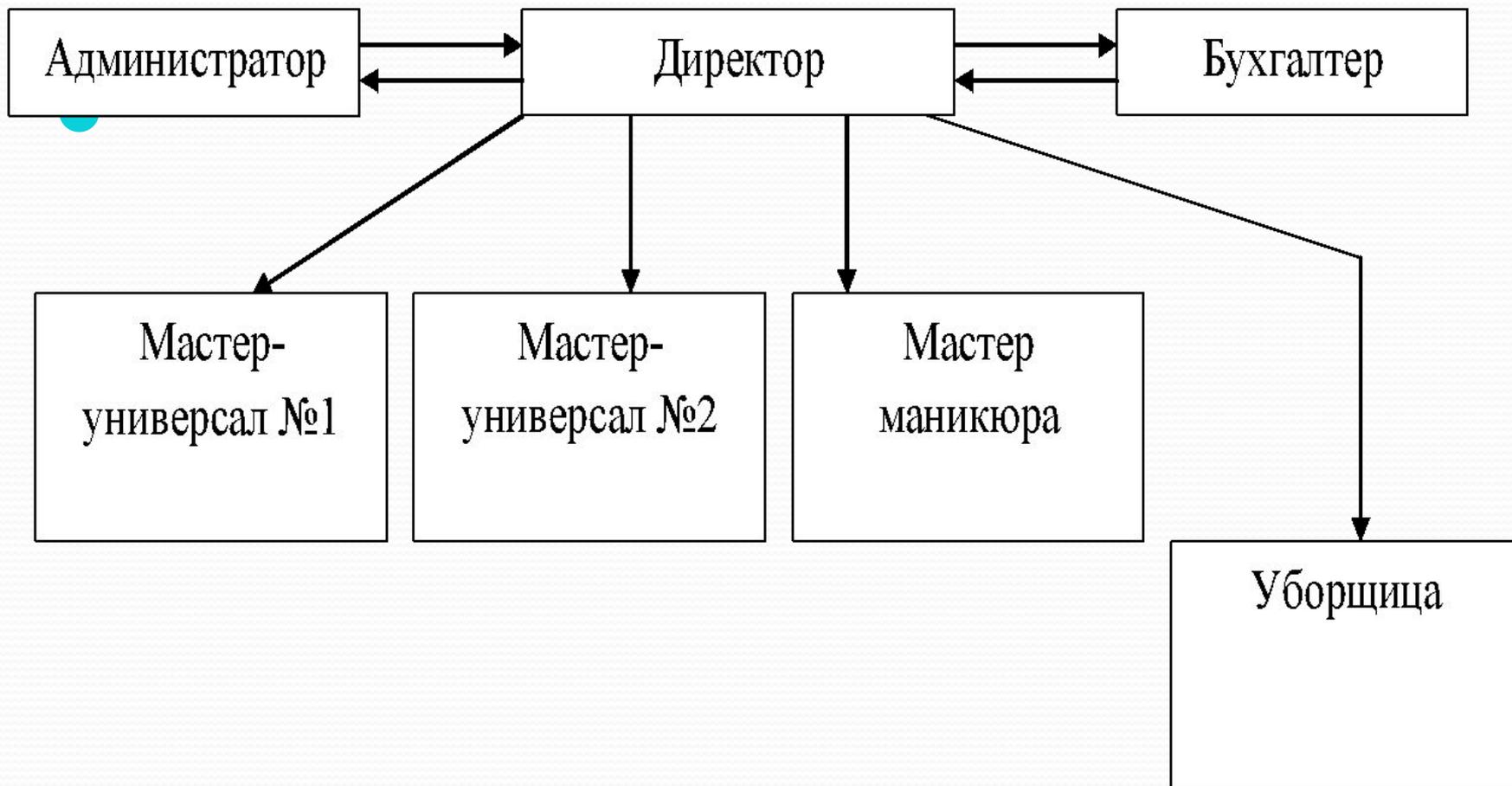


Прейскурант цен салона «Карина»:

- Прическа – 100 руб
- Стрижка+укладка – 300 руб
- Окраска волос – 250 руб
- Химзавивка – 300 руб
- Маникюр – 250 руб
- Педикюр – 300 руб



Структура управления



Обоснование кредитной заявки

- У предприятия есть собственные средства в размере 30 000 рублей. Для организации деятельности салона необходимы дополнительные средства в размере 250 500 рублей.
- Предприятие намерено взять кредит в Сбербанке города Нижнего Новгорода на один год под 28% годовых и с обязательной выплатой раз в месяц по 20 875 рублей.



СБЕРБАНК

Всегда рядом

Анализ эффективности проекта

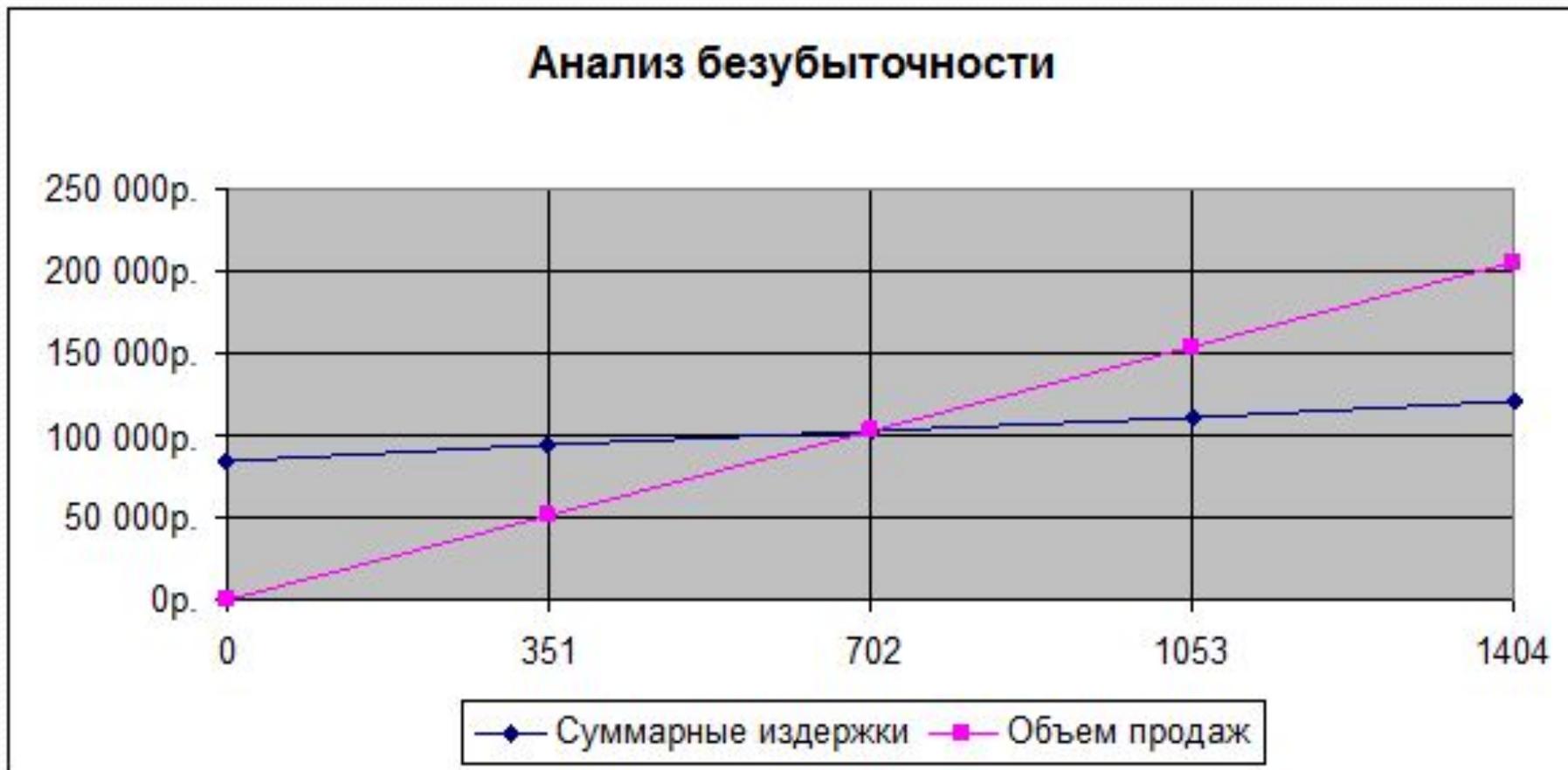
- $R = \text{БП} / \text{И}$, где
- БП – балансовая прибыль;
- И – все издержки фирмы.
- $R = 379087,38 / 1265905,82 = 0,3 = 30\%$

- $T = 1/R$
- $T = 1 / 0,3 = 3,3$ года
- Расчеты показали, что проект эффективен, и его стоит инвестировать

Расчёт точки безубыточности

Безубыточный объем продаж, шт.	702,00
Безубыточный объем продаж, руб.	102643,00
Отпускная цена	146,40
Переменные затраты	25,80
Фиксированные затраты	84554,08

График точки безубыточности



Образец рекламного обращения



**САЛОН-ПАРИКМАХЕРСКАЯ
"КАРИНА"**

**СТРИЖКА, ОКРАСКА, МАНИКЮР, ПЕДИКЮР,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ МАССАЖ И УСЛУГИ
КОСМЕТОЛОГА**

**АДРЕС: г. Нижний Новгород
ул. Маршала Голованова д. 11
тел. +79519090936**

Открытие нашего салона

- 603107 г. Нижний Новгород
- Ул. Маршала Голованова дом 11



Мы ждём Вас!

