



# Бизнес-план салона

## красоты

Выполнила ученица 11 класса «Б»

Супранова Надежда

## Выбор помещения

Потребуется помещение от 90 квадратных метров, в которое уместятся 2 парикмахера, комната для маникюру, 1 комната для педикюра, 1 комната для косметолога и административная часть. Площадь для работы устанавливается нормативами СЭС (санитарно-эпидемиологическая служба).



## Подбор персонала

Для работы потребуется 4 парикмахера, с посменным режимом работы. Хорошим вариантом будет если вы наберете парикмахеров с клиентской базой. Как правило люди ходят к одному и тому же мастеру. Также для работы потребуется косметолог и мастер по маникюру и педикюру, т.к. данные услуги менее востребованы нам хватит и 1 мастера.

### Всего в работе предприятия задействовано:

- директор
- 2 администратор
- 4 парикмахеров
- 1 мастера маникюра
- 1 мастера педикюра
- 1 косметолог
- уборщица



# Реклама

Основная часть клиентов это жители близлежащих домов. Для привлечения новых клиентов можно заказать расклейку объявлений по подъездам, раскидать реклама по почтовым ящикам.



**Лучший подарок**

Подари близким красоту

Сертификаты на 2000, 3000, 5000 и 8000 р.

Подарочный сертификат салона красоты «Дианта» это уникальная возможность порадовать себя и своих близких полным спектром услуг нашего салона. Согласитесь, деньги дарить не красиво, совсем другое дело, когда Вы дарите искреннюю заботу своим близким. Салон красоты «Дианта» поможет Вам в этом.



Подробнее у администратора салона либо по телефону +7(499)725-76-60



**ДЭЭС**  
САЛОНЫ КРАСОТЫ

НАРАЩИВАНИЕ ВОЛОС  
САУНА  
ДИЗАЙН И  
ВОСКОВАЯ  
БИКИНИ-ДИЗАЙН  
МУЖСКИЕ  
МАНИКЮР  
АППАРАТНЫЙ ПЕДИКЮР

**Miledy**  
КРАСОТЫ

ВЕЧЕРНИЕ ПРИЧЕСКИ  
НАРАЩИВАНИЕ НОГТЕЙ  
ЭПИЛЯЦИЯ  
МАССАЖ  
И ЖЕНСКИЕ СТРИЖКИ  
КОРРЕКЦИЯ ФИГУРЫ  
СОЛЯРИЙ

САЛОН «ДЭЭС», УЛ. ЛЕВАНЕВСКОГО, 277; ТЕЛ. 74-15-72

САЛОН «МИЛЕДИ», МОРСКИХ ПЕХОТИНЦЕВ, 9/1, ТЕЛ. 57-79-92

## Целями студии красоты являются:

- получить прибыль от деятельности;
- параллельно появлению новых технологий расширять спектр предлагаемых услуг;
- обеспечить мастерам высокую и стабильную заработную плату;
- сохранение сплоченного коллектива, создание и поддержка доверия между сотрудником и клиентом;
- стать лучшими в сфере салонного бизнеса;
- внедрение своих услуг в другие регионы.





Для достижения целей студия красоты ставит следующие задачи:

- постоянное повышение уровня квалификации своих сотрудников;
- расширение перечня своих услуг, используя новейшие эффективные технологии;
- обновление интерьера, наполняя его нестандартными решениями и восхитительными мелочами.



# Финансовый бизнес план открытия салона красоты:

## Расходная часть

Аренда – 30000 руб.

Оформление ИП и получение разрешительных документов -50000 руб.

Оплата налогов - 30000 руб.

Реклама – 15000 руб.

Расходные материалы – 20000 руб.

Парикмахерские кресла – 40000 руб.

Зеркала – 20000 руб.

Оборудование для маникюра и педикюра – 30000 руб.

Оборудование для косметолога – 30000 руб.

4 парикмахера – 30-50% от выручки

Мастер маникюра/педикюра – 30-50% от выручки

Администратор – 12000руб.

Для создания салона красоты требуется ~ 282 750 руб.

# Финансовый бизнес план открытия салона красоты

## Доходная часть

Рабочий день парикмахера – 8 часов, средняя цена стрижки 250 руб., затрачиваемое время – 20 минут = 5000 руб. – 50%(парикмахеру) — 2500 руб. чистого дохода

Другие мастера приносят 30-40% от выручки парикмахера, получается еще примерно 750 руб. в день.

Итого:  $2500 + 750 = 3250$  руб. (день)  
97500 руб. в месяц чистого дохода





## Возможности:

- положительная оценка потребителей;
- высокий спрос на предлагаемые услуги;
- большое количество поставщиков;
- множество курсов по повышению квалификаций работников;
- развитие интернет-технологий.

## Угрозы:

- низкий уровень жизни населения;
- уменьшение цен на услуги у конкурентов;
- спад спроса из-за кризиса;
- появление новых конкурентов;
- рост темпов инфляции.



## Сильные стороны:

- система скидок;
- территориальное расположение в центре города, парковка;
- высокое качество предоставляемых услуг;
- широкий спектр услуг;
- большая база постоянных клиентов;
- низкая текучесть кадров;
- собственный сайт.



Спасибо за внимание!

