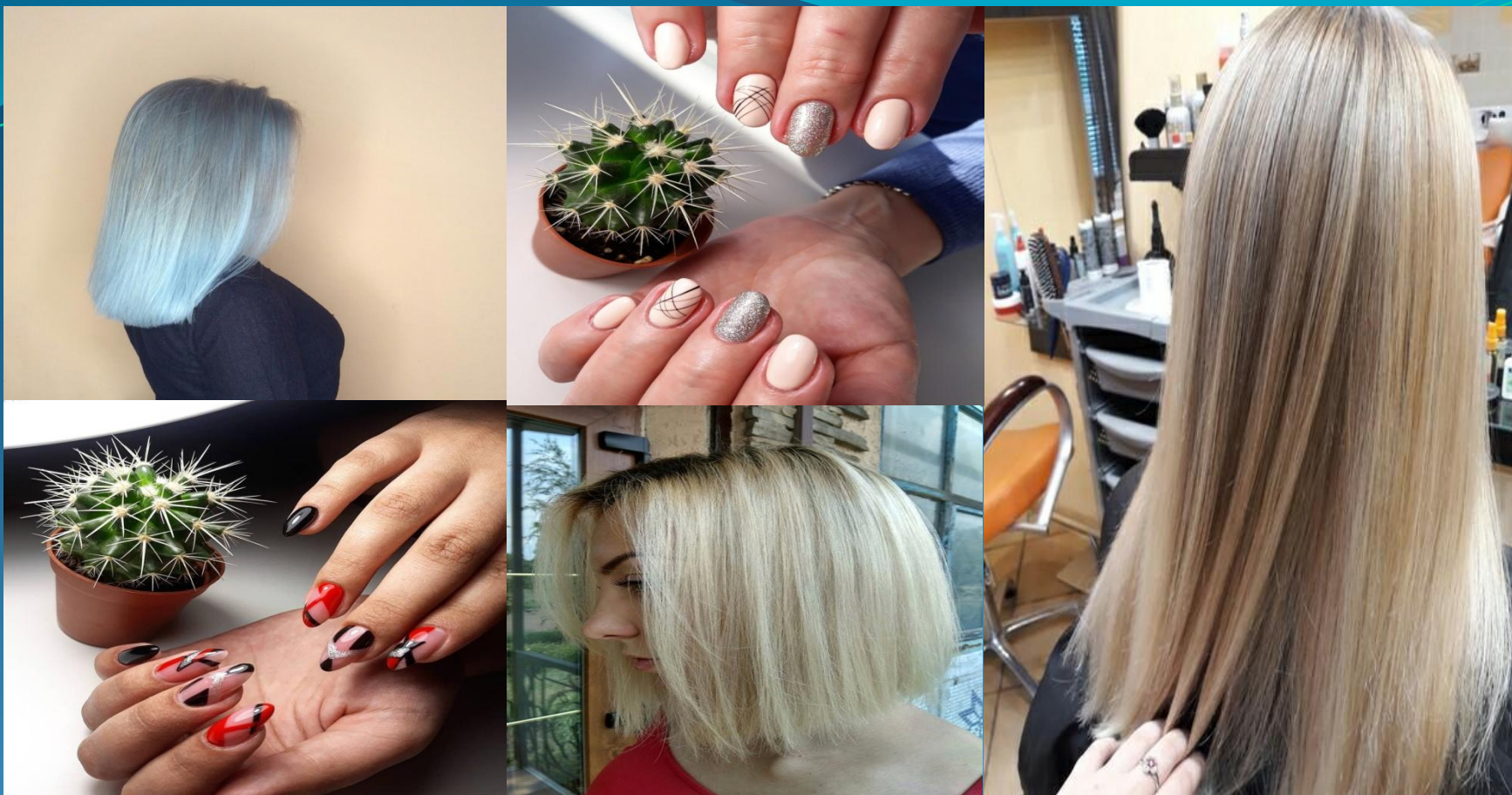




Бизнес-план салона красоты

Выполнили: студентки гр. ТМ. 15

Булаткина, Винокурова

Проверила:

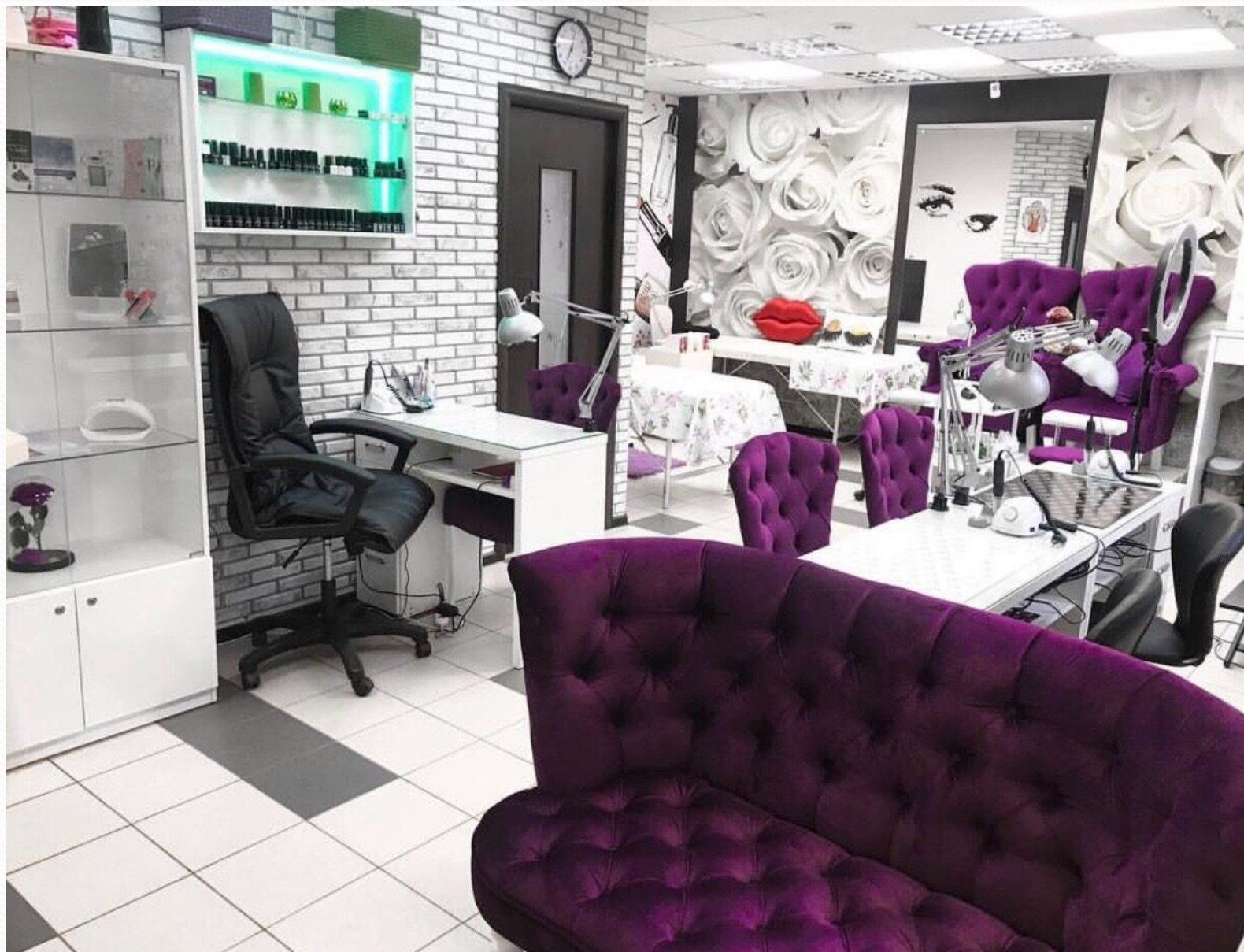
Маловик Н. Н

Выбор помещения

Потребуется помещение от 90 квадратных метров, в которое уместятся 4 парикмахера.



Комната для мастеров ногтевого сервиса и визажиста



И административная часть.
Площадь для работы устанавливается
нормативами СЭС (санитарно-
эпидемиологическая служба).



Подбор персонала

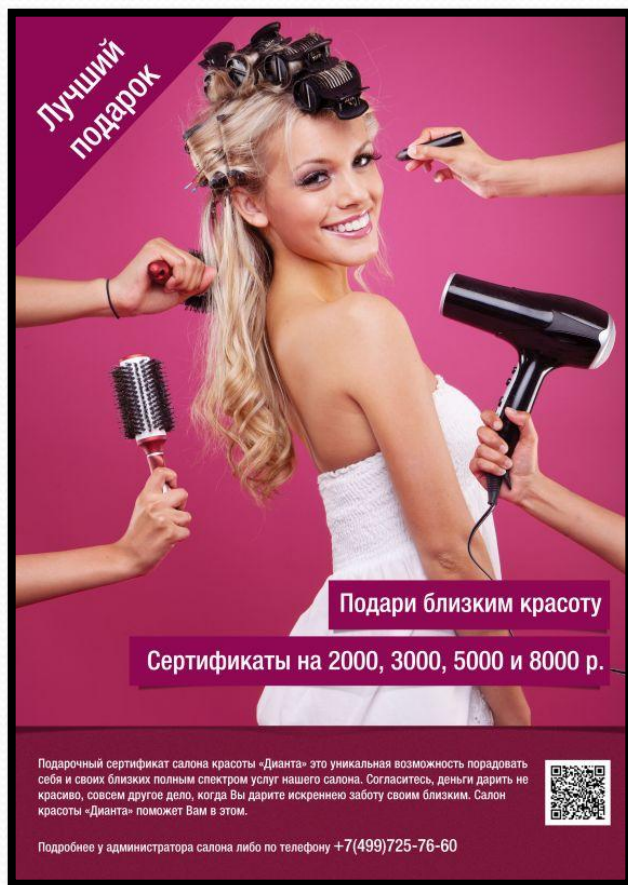
Для работы потребуется 4 парикмахера, с посменным режимом работы. Хорошим вариантом будет, если парикмахеры будут со своей клиентской базой. Как правило люди ходят к одному и тому же мастеру. Также для работы потребуется визажист и мастера ногтевого сервиса.

Всего в работе предприятия задействовано:

- директор
- 2 администратора
- 4 парикмахера
- 3 мастера ногтевого сервиса
- 1 визажист
- уборщица

Реклама

Основная часть клиентов это жители близлежащих домов. Для привлечения новых клиентов можно заказать расклейку объявлений по подъездам, раскидать рекламу по почтовым ящикам, а так же разместить объявления в Интернете.



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



Салон красоты

Ваш мастер

Адрес
555 - 555 - 555
www.XXX XXX XX XX



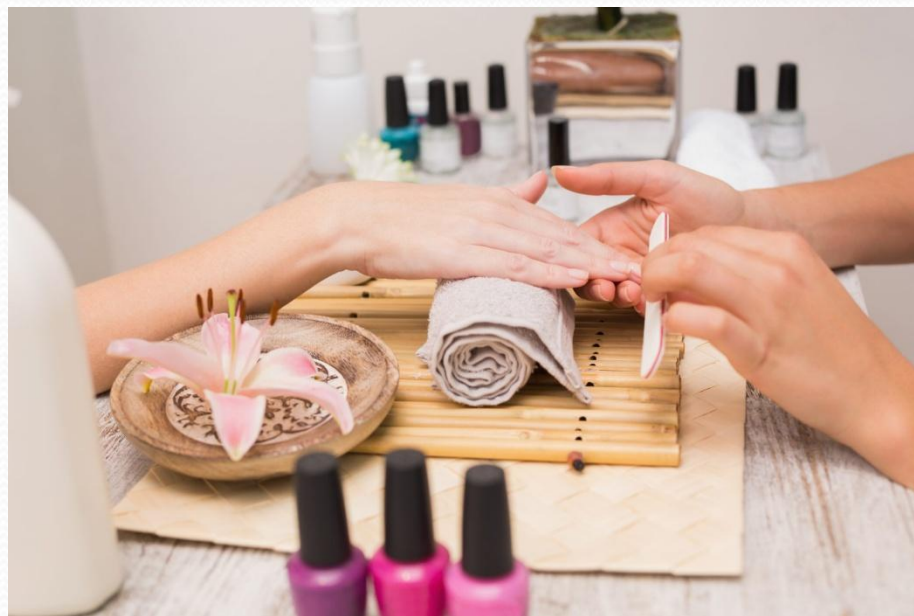
Целями салона красоты являются:

- 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 – 20000 руб.

Расходные материалы – 20000 руб.

Парикмахерские кресла – 50000 руб.

Зеркала – 40000 руб.

Оборудование для маникюра и педикюра – 70000 руб.

Оборудование для косметолога – 30000 руб.

4 парикмахера – 30-50% от выручки

Мастера ногтевого сервиса – 30-50% от выручки

Администратор – 12000руб.

Для создания салона красоты требуется ~ 350 000руб.

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 2250 руб. в день.

Итого: $2500 + 2250 = 4750$ руб. (день)
115 000 руб. в месяц чистого дохода

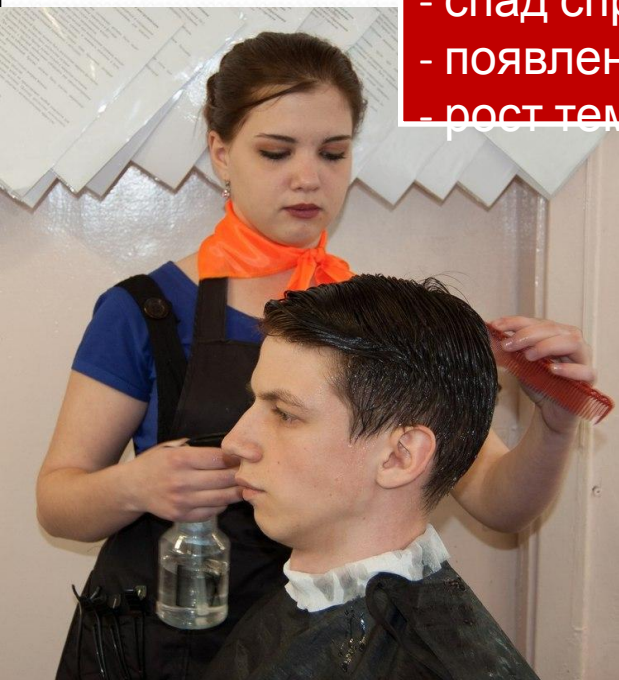


Возможности:

- 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!