

ПРОЕКТ
"МАНИКЮРНЫЙ
КАБИНЕТ"

Е.ФИНАШИНА, К.КУДАСОВА

ОПИСАНИЕ ИДЕИ

Маникюрный кабинет – салон красоты с узкоспециализированным перечнем услуг в области ногтевого сервиса.

На данный момент услуги ногтевого сервиса пользуются спросом. В 2015 году доля женщин, регулярно пользующихся услугами маникюрных салонов, составила 55%. Основная целевая аудитория – женское население (95% клиентов женщин, 5% мужчин). Составить более детальный портрет клиента позволят реальные данные, собранные за 6-8 месяцев постоянной работы салона.

Форма предприятия – полное товарищество.

Проект рассчитан на средний ценовой сегмент.



ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ


Достоинства

- 1) Отсутствие сезонности;
- 2) Актуальность;
- 3) Относительная простота в реализации.


Недостатки

- 1) Высокий уровень конкуренции;
- 2) Зависимое положение от арендодателя;
- 3) Необходимость постоянного контроля за качеством сервиса и услуг;
- 4) Быстрая смена модных тенденций.


ТРЕБОВАНИЯ К САЛОНУ

- 1. Удобное месторасположение (достаточно высокая проходимость (перекрестки), наличие рядом парковочных мест и остановок);**
 - 2. Высокий уровень сервиса (вежливый персонал, учет пожеланий клиента, чистота и уютная обстановка, качественные материалы, оборудование, стерильность инструментов и т.д.);**
 - 3. Наличие рекламы и программ лояльности (заметная вывеска, визитки, абонементы, продвижение в интернете);**
 - 4. Удобный график работы;**
 - 5. Наличие всех необходимых документов (санитарные книжки, разрешение от пожарной инспекции и т.д.).**
- 


НЕОБХОДИМЫЕ ДОКУМЕНТЫ

- регистрация ИП и создание товарищества;
 - разрешение от пожарной службы;
 - разрешение санитарно-эпидемиологической службы;
 - договор на дезинфекцию, утилизацию люминесцентных ламп, вывоз мусора;
 - трудовые договора с сотрудниками;
 - санитарные книжки работников.
- 

ТРЕБОВАНИЯ К ПЕРСОНАЛУ

- **наличие санитарной книжки;**
 - **наличие соответствующего образования;**
 - **опрятный внешний вид, соблюдение санитарных норм;**
 - **вежливость, знание своего дела.**
- 

САНИТАРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

- **подводка холодной и горячей воды;**
 - **одно рабочее место не менее 4,5 м²;**
 - **наличие подсобного помещения;**
 - **раздельные комнаты для маникюрных и педикюрных процедур;**
 - **хорошая вентиляция помещения;**
 - **наличие помещения для очистки и стерилизации инструментов.**
- 

Помещение	Оборудование	Материалы	Персонал	Мебель
<p>-Для реализации проекта необходимо помещение в спальном районе города(часть целевой аудитории желает получать услуги рядом с домом, не затрачивая время и средства на дорогу);</p> <p>-Кабинет рассчитан на три рабочих места (+подсобное помещение, уборная, два отдельных кабинета);</p> <p>-Примерная площадь помещения – 30м².</p> <p>Всего ~20 тыс. + ремонт ~60 тыс.</p> <p>Итого: ~80 тыс.</p>	<p>1)УФ-лампы;</p> <p>2)Маникюрные наборы;</p> <p>3)Кисти, средства для нанесения дизайна;</p> <p>4)Настольные лампы;</p> <p>5)Маникюрные вытяжки;</p> <p>6)Ванночки, подставки и т. д.;</p> <p>7)Напольные лампы;</p> <p>8)Стерилизаторы УФ.</p> <p>Всего ~60 тыс.</p>	<p>1)Салфетки, вата, полотенца, перчатки, медицинские маски;</p> <p>2)Различные виды гелей, лаков и т.д.;</p> <p>3)Крема, масла и т. д.;</p> <p>4)Средства для снятия лаков, гелей и т.д.;</p> <p>5)Материалы для дизайна ногтей.</p> <p>Всего: 40 тыс.</p>	<p>1) Два администратора (посменно 2/2 по ~22 тыс.);</p> <p>2) 3 мастера (посменно 2/2 по ~20 тыс.);</p> <p>3) Уборщик (неполный день ~6 тыс.).</p> <p>Всего: ~110 тыс.</p>	<p>1)Стойка для администраторов;</p> <p>2)Диван и столик для ожидания;</p> <p>3)Вешалки для одежды и зеркало;</p> <p>4)Маникюрные стойки и кресла для мастера и клиента;</p> <p>5)Полки для хранения материала;</p> <p>6)Кулер;</p> <p>7)Педикюрное кресло;</p> <p>8)Телевизор, музыкальный центр;</p> <p>9)Сантехника;</p> <p>10)Камера, сигнализация;</p> <p>11)Сейф.</p> <p>Всего: ~150 тыс.</p>

Реклама	Коммунальные услуги
1) Распространение визиток; 2) Распространение листовок; 3) Продвижение в интернете; 4) Вывеска; 5) Акции и программы лояльности, бонусы постоянным клиентам; 6) Участие в конкурсах. Всего: ~30,5 тыс.	Вода, отопление, электричество. ~10 тыс.

+налоги, амортизация, непредвиденные расходы, интернет, телефон, канцелярия, моющие средства ~35 тыс.

Таким образом, инвестиционные затраты составляют ~440 тыс.

ЗАТРАТЫ

ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

- аренда;
- реклама;
- коммунальные платежи;
- амортизация;
- налог;
- фонд оплаты труда(ФОТ).

Итого ~190 тыс.

БАЗОВЫЙ НАБОР УСЛУГ

- услуги по уходу за ногтями и кожей рук: различные виды маникюров, скрабы и маски для рук, парафинотерапия, массаж и т.д.;
- моделирование и укрепление ногтей гелем, акрилом и т.д.;
- дизайн ногтей: покрытие лаком, гель-лаком с применением различных техник;
- педикюр.

В среднем мастер маникюра может обслужить пять клиентов.

Для установления точной стоимости каждого вида услуг следует провести анализ конкурентов. На первом этапе работы рекомендуется поставить цены немного ниже, чем у конкурентов.

При развитии бизнеса можно расширить вид предоставляемых услуг, добавив наращивание ресниц, коррекцию бровей и т.д.

РИСКИ

- 1. Высокий уровень конкуренции;**
- 2. Зависимость от аренды;**
- 3. Могут возникнуть проблемы с персоналом (ссоры, увольнения, которые влекут за собой потерю клиентов);**

Для нивелирования рисков необходимо следить за развитием тенденций моды, внедрять новые технологии, ответственно подходить к выбору арендодателя и персонала, а также учитывать пожелания клиентов.

В среднем окупаемость таких салонов – 6-8 месяцев.