

Бизнес-план тату-салона

Гурова Анастасия 201-ЗИО

Резюме проекта

Бизнес-план тату-салона включает в себя несколько разделов.

Каждый из них посвящен одному из ключевых аспектов

функционирования проекта. Будущим инвесторам по бизнесу

важно составить впечатление о:

- востребованности услуг студии тату в конкретном городе или районе;
- количестве потенциальных клиентов и идеях по их привлечению;
- уникальных услугах и конкурентоспособности студии;
- размере инвестиций на обустройство;
- доходах и окупаемости бизнеса.

Введение в сферу деятельности

- На сегодняшний день открытие тату-салона является прибыльным видом бизнеса. Это связано со следующими причинами: Во-первых, люди с давних пор любят украшать своё тело различными узорами и рисунками. Во-вторых, это связано с желанием людей самовыразиться. То есть тату является отличным способом показать свою индивидуальность. В-третьих, спрос на данные услуги переживает очередную волну популярности. Подобные тенденции отражаются в достаточно быстром сроке окупаемости, который составляет 7 месяцев, точка безубыточности — 4 месяца.

Конкуренция в сфере

- Нанесение татуировок и татуажа – услуги отнюдь не массового характера. По статистике, в больших городах на 100 тысяч жителей приходится 2 – 3 пункта оказания подобных услуг. Это не всегда специализированные студии, в расчет принимаются также тату-кабинеты в салонах красоты или медицинских учреждениях. Успешно конкурировать в этой ситуации можно опираясь на опыт работы и высокую квалификацию персонала.

Аренда подходящего помещения для тату-салона

- Кроме специфики самих услуг, необходимо помнить об особенностях отношения к ним в среде обывателей. Хотя и сегодня татуировки – нормальное явление, но старшие поколения до сих пор связывают их исключительно с бунтарским духом суб-культур. Это обстоятельство следует принимать в расчет. Не стоит открывать салон тату на самом проходном месте, привлекающем излишнее внимание. Однако расположение должно быть достаточно центральным для удобства посетителей.

Помещение должно отвечать нормам санитарно-эпидемиологической службы. Помещение нужно арендовать в бывших медицинских кабинетах. Это позволит, во-первых, снизить затраты на ремонт, а во-вторых, позволит соблюсти все требования. Для открытия тату-салона потребуется нанять в штат 8 сотрудников. Также потребуется арендовать помещение. Минимальная площадь составляет 40 м². Помещение можно искать в центральной части города для удобства клиентов.

Требования к помещению, в том числе санитарные:

- общая площадь около 50 м², но не менее 30 м²;
- наличие трех отдельных зон – приемная, процедурный кабинет, подсобное помещение;
- обустройство кабинета должно позволять производить мытье и дезинфекцию всех поверхностей;
- подвальное помещение не подойдет, в салоне необходимо наличие окон.

Покупка необходимого оборудования и мебели

Помимо обычной мебели для приемной и процедурного кабинета и рабочего места мастера (столы, стулья, кресла, диваны, стеллажи), в салоне потребуются специфическое оборудование. Главными расходами станут тату-машинки и наборы расходных материалов к ним. Примерный список:

- тату-машинки (контурные, закрашивающие и тентовые);
- блок питания и педаль;
- наборы игл и пигментов;
- процедурное кресло;
- автоклав (аппарат для прокаливания инструментов);
- облучатель (прибор для дезинфекции помещения);
- профессиональные осветительные приборы;
- мебель;
- расходные материалы (перчатки, пластырь, моющие средства и т. д.).



Продажи и маркетинг

- Для успешного старта бизнеса рекламную кампанию надо разработать еще до открытия.

Для разработки можно привлекать фрилансеров и рекламные агентства. Основным источником привлечения клиентов является онлайн каналы. К ним относятся:

- Странички в социальных сетях
- Сайт салона
- Реклама на тематических форумах

Так как клиент информацию ищет в интернете, основной упор сделаем на данные каналы.

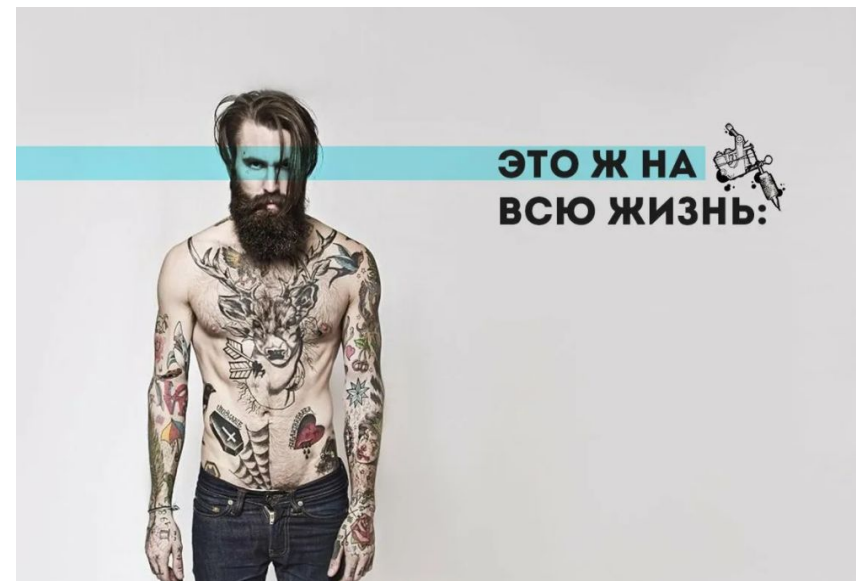
Создадим красивый сайт, разместим прайс и портфолио работ, отзывы клиентов.

Обязательно нужно отслеживать эффективность каждого источника клиентов.

В качестве оффлайн каналов можно использовать:

- Раздача листовок на улицах;
- Бесплатные консультации
- Сарафанное радио
- Система лояльности «приведи друга»
- Наибольшую эффективность в оффлайн-каналах будет давать «сарафанное» радио. Данный канал будет являться источником постоянных клиентов салона.

Эффективно используя и расширяя каналы привлечения клиентов, наш салон сможет быстрее окупиться и масштабировать бизнес.



План производства

Для хорошего начала бизнес надо реализовать следующее:

- Зарегистрировать юридическое лицо — ИП
- Подобрать помещение
- Заключение договора аренды
- Сделать ремонт
- Получить разрешения и лицензию
- Подобрать персонал
- Закупить оборудование
- Начать работу



После регистрационных действий необходимо подобрать помещение. Помещение можно искать на популярных интернет ресурсах. Обязательно изучим техническую документацию помещения. Далее заключим договор аренды. После заключения договора можно приступать к ремонту помещения.

Организационная структура

Для открытия тату-салона необходимо нанять:

- директора
- администратора (2 человека)
- тату-мастера (2 человека)
- мастера перманентного макияжа (2 человека)
- уборщицу



Таким образом, общая численность персонала составляет 8 человек. Директором салона может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Для эффективного руководства бизнесом руководителю компании потребуются медицинское образование или имел сертификат тату-мастера. Основными задачами директора будет развитие бизнеса и работа с рекламным агентством.

В обязанности администратора будет включено прием и обслуживание гостей, ведение реестра клиентов, прием платежей за оказанные услуги. Также администратору необходимо принимать звонки от потенциальных клиентов, а также заказывают расходные материалы.

Тату-мастер и мастера перманентного макияжа являются ключевыми специалистами салона. Они работают напрямую с клиентами и выполняют все необходимые процедуры. Мастера следят за состоянием оборудованием и проводят обеззараживание помещения.



Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц сотрудника
Директор	35 000	1	35 000	35 000
Администратор	25 000	2	50 000	25 000
Тату-мастер	20 000	2	40 000	35 015
Мастер перманентного макияжа	20 000	2	40 000	32 814
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			54 000	
Итого ФОТ			234 000	

Капитальные затраты на открытие тату-салона, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Тату-машинка	3	5 000	15 000
Блок питания	3	3 000	9 000
Педали для машинки	3	2 000	6 000
Кресло с регулировкой высоты	3	12 000	36 000
Автоклав для хранения и дезинфекции оборудования	3	10 000	30 000
Столик для инструментов	3	5 000	15 000
Облучатель для обеззараживания помещения	3	4 000	12 000
Лампа	3	1 500	4 500
Касса	1	8 000	8 000
Компьютер	1	20 000	20 000
Принтер	1	8 000	8 000
Диван	1	7 000	7 000
Кресло	1	1 500	1 500
Стол	2	1 000	2 000
Итого:			174 000

Инвестиции на открытие, руб.

Инвестиции на открытие

Регистрация, включая получение всех разрешений (вкл. мед. Лицензию)	50 000
Ремонт	125 000
Вывеска	15 000
Рекламные материалы	30 000
Аренда на время ремонта	80 000
Закупка оборудования	174 000
Прочее	15 000
Итого	489 000

Ежемесячные затраты, руб.

Ежемесячные затраты

ФОТ (включая отчисления)	289 658
Аренда (15 кв.м.)	40 000
Коммунальные услуги	7 000
Реклама	25 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Закупка расходных материалов	15 000
Непредвиденные расходы	15 000
Итого	401 658

Факторы риска

К основным рискам при открытии собственного тату-салона можно отнести:

- Риск отсутствия клиентов/спроса

Для снижения данного риска необходимо тщательно проанализировать спрос в регионе, а также подготовить эффективную рекламную кампанию.

- Низкая квалификация персонала

Данный риск может привести к снижению посещаемости салона, а также проблемам с различными исполнительными органами. Для снижения данного риска подберем только опытный и грамотный персонал.

Спасибо за внимание!

