



## ГРУМИНГ-САЛОН

Выполнили:  
Студенты гр. 4215  
Андреева И.В.  
Баглей В.В.  
Туть Р.Р.

# Содержание

1. Резюме проекта
2. Описание проекта
3. Описание груминг услуг, предоставляемых салоном
4. Анализ отрасли и тенденций
5. Рыночные перспективы
6. SWOT-анализ
7. Анализ рисков
8. План маркетинга
9. Оценка конкурентов
10. PR-кампания
11. Юридический блок
12. Структура площадей
13. Месторасположение
14. Расходы на ремонт и оформление помещения
15. Персонал
16. Материальные ресурсы
17. Производственный план
18. Организационный план проекта
19. Финансовый план
20. Инвестиционный план
21. Постоянные и переменные затраты
22. Расчет точки безубыточности
23. Потенциальная емкость салона
24. Прибыль проекта
25. Расчет времени возврата заемных средств
26. Выводы

# Резюме проекта

- Сегодня все больше владельцев собак прибегают к услугам салонов красоты.
- Владельцы собак пород и кошек, хотят, чтобы их любимцы всегда выглядели красиво и ухоженно.
- Многим животным декоративных пород требуется систематический уход с привлечением специалистов для того, чтобы поддержать надлежащий вид.
- Хозяева животных обязательно посещают с ними груминг-салоны перед выставками, для подготовки к которым профессионалы тратят по 5–6 часов на проведение различных процедур.



# Описание проекта

- **Цель проекта:** открытие груминг-салона «*Пушистые хвостики*».
- **Основным направлением деятельности проекта** является предоставление услуг по уходу за внешним видом питомца, а именно собаки и кошки.
- **Организационно-правовая форма:** *индивидуальный предприниматель*. Этот вариант наиболее оптимальным, т.к. потенциальными потребителями являются физические лица.
- **Описание предприятия:** Предполагается открытие груминг-салона, рассчитанного на 3 рабочих места.
- Данный салон будет открываться как салон «среднего класса», то есть оказываемые услуги рассчитаны не только для собаководов, занимающихся разведением элитных пород, которые принимают участие в выставках и показах, но так же и для обычных владельцев со средним доходом, желающих облагородить своего питомца.
- **Время работы:** с 11.00 до 20.00
- Обслуживание клиентов будет осуществляться предварительно по записи.

# Описание груминг услуг, предоставляемых салоном

Планируется оказывать услуги по гигиеническому и выставочному грумингу:

- расчесывание,
- стрижка шерсти,
- стрижка когтей,
- купание,
- сушка,
- окраска шерсти,
- чистка зубов,
- чистка ушей
- обработка глаз,
- оказание по подбору стиля для домашних животных
- реализация кормов,
- spa-процедуры, массаж для животных,
- реализация одежды и аксессуаров для домашних животных.



# Анализ отрасли и тенденций

- Исходя из данных Государственного комитета статистики в России каждая четвертая семья имеет домашнего питомца. Для них питомец превращается в полноценного члена семьи, который тоже требует заботы и качественного ухода.
- Спрос на груминг растет с каждым годом, так как все больше владельцев хотят предоставлять питомцам качественный уход и заботиться об их внешнем виде.
- Актуальность этого направления заключается в том, что владельцы домашних питомцев готовы ухаживать за своими животными с той же заботой, как и об остальных домочадцах. Рынок растет с каждым годом, поэтому открытие собственного груминг салона прибыльное и интересное дело.



# Рыночные перспективы

Положительные предпосылки для осуществления рассматриваемого проекта и обеспечения его высокой коммерческой эффективности связаны с конъюнктурой рынка в сфере оказания услуг по уходу за домашними животными в Санкт-Петербурге, а именно:

- существенная потребность владельцев домашних животных в профессиональном оказании парикмахерских услуг их кошкам и собакам;
- нехватка специалистов в области оказания парикмахерских услуг и услуг по уходу за животными;
- недостаточный ассортимент одежды, которая бы отвечала основным требованиям покупателей и современным тенденциям в моде.



# SWOT-анализ

<b>Сильные стороны</b>	<b>Возможности</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. широкий ассортимент продукции и услуг;</li><li>2. предоставление эксклюзивных услуг (фото-, видеосъемка, ателье);</li><li>3. действие системы клубных/ дисконтных карт;</li><li>4. бизнес отвечает новым тенденциям в моде;</li><li>5. возможность комплексного обслуживания клиентов;</li><li>6. высокий уровень сервиса;</li><li>7. наличие продуктов собственного производства;</li><li>8. диверсифицированность бизнеса</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. сильная реклама;</li><li>2. наличие перспектив развития (возможность создания новых бизнесов на базе имеющегося).</li><li>3. небольшая конкуренция (3 салона на город);</li><li>4. отложенный спрос населения на данный вид деятельности;</li><li>5. отсутствие серьезных барьеров выхода на рынок</li></ol>
<b>Слабые стороны</b>	<b>Угрозы</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. малая рыночная доля;</li><li>2. низкая репутация компании;</li><li>3. не сформирована чёткая организационно-функциональная структура компании;</li><li>4. недостаточная квалификация кадров;</li><li>5. узкая целевая аудитория;</li><li>6. сложность поиска соответствующих поставщиков;</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. мировой финансово-экономический кризис снизил покупательскую способность потребителей;</li><li>2. инфляция;</li><li>3. возможность появления салонов -- конкурентов;</li><li>4. угрозы со стороны контролирующих органов и администрации и т.п;</li><li>5. наличие конкурентов – частных;</li><li>6. возможная текучесть кадров и связанная с этим потеря клиентуры</li></ol>

# Анализ рисков

## 1. Появление конкурентов:

- Следить за отношениями с клиентами;
- Качественное выполнение работы;
- Расширение спектра предлагаемых услуг;
- Хорошая реклама.

## 2. Стихийные бедствия. Меры борьбы:

- Планируется застраховать имущество, чтобы ущерб, причиненный стихийными бедствиями, не повлиял на дальнейшую деятельность салона.

## 3. Кражи. Меры борьбы:

- Установка надежной системы охраны;
- Страхование имущества.

4. Неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры. К ним можно отнести падение спроса и снижение цен на услуги, предлагаемые салоном, что может привести к снижению доходов, потери выручки.

Причинами могут быть:

- Снижение жизненного уровня населения;
- Невостребованность предлагаемых нами услуг.

# Общий балл для оценки риска

Риск	Значимость риска (уровень его фатальности для проекта) I	Вероятность его наступления по оценке эксперта P	Общий балл
1. Неправильная оценка емкости рынка (недостаточная востребованность услуг премиум-класса);	10	0,5	5
2. Неправильная оценка конкурентов;	4	0,1	0,4
3. Увеличение затрат на проект вследствие кризисного роста цен;	6	0,9	5,4
4. Увеличение затрат на проект вследствие повышения курсов бивалютной корзины по отношению к рублю. Так как большинство косметики и оборудования, одежды закупается у зарубежных поставщиков, то колебания курса доллара и евро могут оказать значительное влияние на себестоимость услуг;	4	0,7	2,8
5. Задержка выполнения этапов (в связи с отложенностью спроса в период кризиса);	10	1	10
6. Неправильный выбор целевой аудитории (целесообразно ли ориентироваться на сегмент класса «люкс»);	9	0,5	4,5
7. Недостаточная квалификация участников проекта;	6	0,6	3,6
8. Трудности с приобретением оборудования и косметики, которые не производятся в РФ по большей части;	4	0,2	0,8
9. Возможная текучесть кадров и связанная с этим потеря клиентуры;	6	0,4	2,4
10. Нежелательные изменения в законодательстве, в т.ч – налоговом;	4	0,4	1,6
11. Недостаток оборотных средств;	7	0,7	4,9

# План маркетинга

## Целевая аудитория

- - мужчины и женщины от 20 до 60 лет, в основном с высшим образованием;

Эмоциональные, отчасти сентиментальные, не мыслящие свою жизнь без домашних животных, с активной жизненной позицией и имеющих личный автомобиль.

- - уровень дохода средний и выше среднего;
- - около 40% клиентов постоянно участвуют в выставках животных.

## Доход:

- - для владельцев собак – 30000р/мес на чел в семье
- - для владельцев кошек – 20000 р/мес на чел в семье



# Оценка конкурентов

<b>Характеристика</b>	<b>Pets Lab</b>	<b>Зоосалон Dog Kids</b>	<b>Веста</b>	<b>Зверюльня</b>
<b>Адрес</b>	<b>Санкт-Петербург, наб. Матисова канала, 3</b>	<b>Санкт-Петербург, ул. Пограничника Гарькавого, 14, корп. 2</b>	<b>Санкт-Петербург, ул. Котина, 2</b>	<b>Санкт-Петербург, ул. Адмирала Трибуца, 7А</b>
<b>Часы работы</b>	<b>10.00 : 20.00</b>	<b>10.00 : 20.00</b>	<b>10.00 : 20.00</b>	<b>10.00 : 22.00</b>
<b>Ветеринария</b>	<b>Нет</b>	<b>Нет</b>	<b>Есть</b>	<b>Нет</b>
<b>Виды животных</b>	<b>Собаки, кошки</b>	<b>Собаки, кошки</b>	<b>Собаки, кошки, лисы</b>	<b>Собаки, кошки</b>
<b>Цены:</b>				
<b>Купание собак</b>	<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>1300,00</b>	<b>1000,00</b>
<b>Тримминг</b>	<b>3000,00</b>	<b>2000,00</b>	<b>2800,00</b>	<b>3500,00</b>
<b>Экспресс линька собак</b>	<b>2800,00</b>	<b>1800,00</b>	<b>2000,00</b>	<b>2000,00 – 3000,00</b>
<b>Экспресс линька для кошек</b>	<b>3800,00</b>	<b>2900,00</b>	<b>3100,00</b>	<b>3000,00</b>
<b>Комплексный уход за котом</b>	<b>3000,00</b>	<b>2800,00</b>	<b>2800,00</b>	<b>3000,00</b>
<b>Комплексный уход за хаски</b>	<b>5000,00</b>	<b>3000,00</b>	<b>4000,00</b>	<b>4500,00</b>

Мы проанализировали данным открытых источников сети интернет: сайтам салонов, отзывам клиентов, данным открытых источников ФНС, соцсетей и пришли к следующему выводу:

### Преимущества конкурентов:

- - Дольше существует на рынке,
- - Фирма уже наработала свою клиентскую базу

### Недостатки:

- - Отсутствие учета расходных материалов и их остатков негативно сказывается на степени удовлетворенности клиента качеством услуг.
- - Халатное отношение к своим обязанностям у сотрудников, связанное с отсутствием мотивации или какими-либо другими причинами.
- - Низкий уровень профессионализма у персонала.
- - Узкий ассортимент услуг, вызывающий неудовлетворенность со стороны клиентуры.

# PR-кампания

- Продвижение груминг-салона будет происходить в основном через интернет и социальные сети.
- Планируются также некоторые траты в типографии на визитки и листовки.
- Важно привлечь целевого клиента, поэтому одним из вариантов станет кросс-маркетинг при сотрудничестве с ветеринарными клиниками и специализированными кафе в городе.
- Ежемесячно на таргетинг в социальных сетях и контекстную рекламу в «Яндекс.Директ» и Google Adwords будет затрачено около 20 тысяч рублей.

Кроме разовой рекламы и работы «сарафанного радио», в груминг-салоне будет действовать накопительная система скидок и акции:

- Пенсионерам – дополнительная скидка 5%, которую можно суммировать с накопленными бонусами за визиты.
- Начиная со 2 визита, клиент получает за каждое новое обращение 1% скидки, который суммируется с уже накопленными процентами. Максимальная скидка при этом – 15%.
- Оплата услуги комплексного ухода за питомцем на сумму свыше 3500 рублей дает право на скидку 30% за любую чистку зубов или бесплатное покрытие лаком когтей на выбор.
- Клиент, который приведет друга с питомцем в салон, получает разовый купон на скидку размером 500 рублей.

# Рекламная кампания на этапе start-up предполагает :

Тип рекламы	Цена, руб
Печать листовок и их распространение промоутерами в парках, где потенциальные клиенты гуляют с животными	25 000
Изготовление визиток для обмена с ветеринарными клиниками и размещения на стойке администратора	10 000
Вывеска на входе (шары, растяжка)	25 000
Создание одностраничного сайта (лендинга) и его продвижение	30 000
Создание и оформление групп в соцсетях («ВКонтакте», «Одноклассники»), аккаунта в Instagram	5 000
ИТОГО	95 000

# Юридический блок

- Рекомендуемая организационно-правовая форма — ИП.
- Оптимальная схема налогообложения — УСН «доходы минус расходы» (по ставке для СПб 6%).
- Необходима установка платежного терминала или QR кода для оплаты услуг.
- Для данного вида деятельности лицензирование или сертификация не требуется.

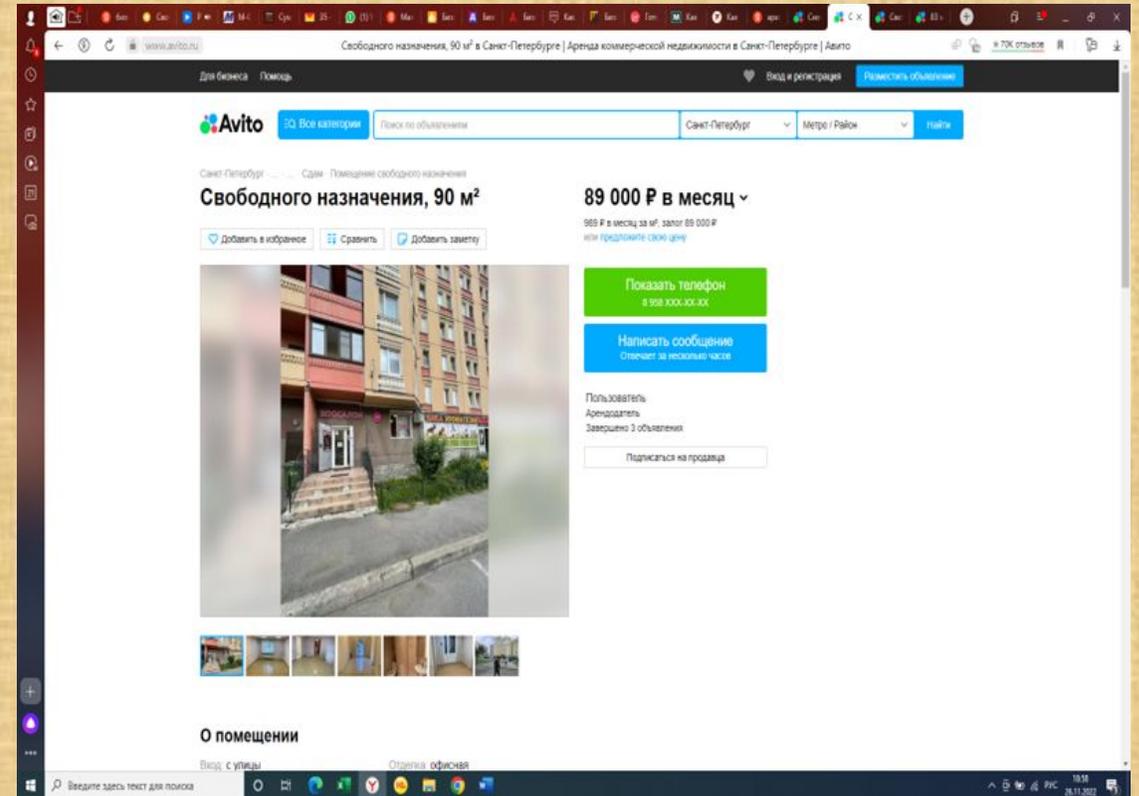
Для начала работы груминг-салона необходимо собрать ряд документов:

- - Санитарно-эпидемиологическое заключение
- - Договоры на проведение дезинсекции, дератизации, вынос мусора и шерсти
- - Разрешение от пожарной инспекции
- - Для открытия салона для животных необходимо пройти проверку на экологическую безопасность объекта.
- - Для открытия салона необходимо встать на учёт в Роспотребнадзоре и получить разрешение на размещение объекта.

# Структура площадей

Структура площадей салона красоты для животных.

- администрация и зона ожидания 20 кв.м.;
- рабочее пространство для 3 мастеров 35 кв.м.;
- **Для рабочей зоны есть несколько требований:**
  1. рабочее место на мастер 5 кв.м.;
  2. ванна для мытья и необходимая зона - 3 кв.м.;
- зона отдыха с душевыми комнатами 15 кв.м.
- зона хранения и место под стиральную машину 7 кв.м.;
- санузел 5 кв.м.
- место для бьюти-процедур 8 кв. м.



# Месторасположение

- Перспективное место расположения - жилой комплекс.
- Стоит рассматривать относительно новые районы, где доход населения средний и выше. Здесь можно легко найти клиентов, которые любят выгуливать своих питомцев по вечерам во дворах.
- Поэтому нами было выбрано помещение в котором ранее располагался зоосалон. Предыдущим арендатором сделан ремонт, положена плитка, подведено водоснабжение к местам мойки, сделана электроразводка. Поэтому нам необходимо будет произвести только косметический ремонт, разделить помещение на зоны.
- Вложенные в оформление и ремонт помещения деньги арендодатель не возвращает, поэтому в наших интересах оформить с ним договор на срок не менее 3 лет, лучше – на 5 лет. Согласно условиям договора, первоначальный взнос за аренду оплачивается сразу за 1 месяца вперед – это 90 тысяч рублей. Коммунальные платежи входят в арендную плату.
- Отделка стен и потолка не требуется, но вентиляционная система не установлена.
- Чтобы сэкономить на ремонтных работах, в планировке основного помещения будем отталкиваться от удачного расположения будущей мойки для животных. Чем ближе оно будет находиться к уже имеющейся в проекте системе, тем меньшую площадь полов и/или стен придется вскрывать, меньше закупать материала.

# Расходы на ремонт и оформление помещения

Наименование расходов	Сумма, руб.
Составление проекта	6 000
Закупка материалов	50 000
Трап	6 000
Услуги монтажников	30 000
Перегородки с установкой	30 000
Оформление помещения	20 000
Вентиляция	90 000
Электрика	20 000
Прочие расходы	15 000
<b>ИТОГО</b>	<b>267 000</b>

# Персонал. Потребность в персонале

- С учетом графика груминг-салона с 11:00 до 20:00 в штат будет принято 10 человек с общим фондом оплаты труда 430 тысяч рублей.
- 8-часовой рабочий день с обеденным перерывом позволяет не разбивать его на смены.
- Поскольку в утреннее время число клиентов будет меньше, чем в вечернее, штатное расписание составляется с учетом занятости сотрудников.
- На каждое рабочее место будет принято по 2 сотрудника для работы день через день.
- В качестве директора и бухгалтера на первом этапе будет выступать основатель бизнеса.

**В таблице показана рабочая неделя для одной из смен:**

Дни недели	Мастер 1	Мастер 2	Мастер 3	Администратор-продавец	Уборщица
Понедельник	11:00-20:00	16:00-20:00	16:00-20:00	11:00-20:00	13:00-20:00
Вторник					
Среда	16:00-20:00	11:00-20:00	16:00-20:00	11:00-20:00	13:00-20:00
Четверг					
Пятница	11:00-20:00	11:00-20:00	16:00-20:00	11:00-20:00	13:00-20:00
Суббота					
Воскресенье	11:00-20:00	16:00-20:00	16:00-20:00	11:00-20:00	13:00-20:00

# Фонд оплаты труда

- Денежное вознаграждение всех сотрудников будет складываться из окладной и премиальной части.
- Мастера будут приходить за полчаса до начала рабочей смены, чтобы переодеться и подготовить свое место к приему клиентов.
- После каждого питомца инструменты и рабочая поверхность стола стерилизуются.
- Место для мытья животных рассчитано на 3 мастеров, поэтому в обязанности уборщицы будет входить регулярная дезинфекция ванны и трапа, после споласкивания каждого мохнатого клиента.
- Администратор-продавец производит запись клиентов, принимает их и осуществляет реализацию продукции из магазина.

Должность	Количество в штате	Зарботная плата
Мастер по грумингу	6	300 000
Администратор-продавец	2	90 000
Уборщица	2	40 000
ИТОГО	10	430 000

# Материальные ресурсы

<i>администрация и зона ожидания</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Ресепшен	1	25 000,00	25 000,00
Диван	1	30 000,00	30 000,00
Вешалка для клиентов	1	5 000,00	5 000,00
Телевизор	1	22 000,00	22 000,00
Кресло администратора	1	12 000,00	12 000,00
Ноутбук	1	100 000,00	100 000,00
Кассовый аппарат	1	16 150,00	16 150,00
Кофе-машина	1	30 000,00	30 000,00
Чайник	1	2 000,00	2 000,00
Журнальный столик	1	12 000,00	12 000,00
МФУ	1	50 000,00	50 000,00
Стеллаж с продукцией	2	25 790,00	51 580,00
<b>Итого:</b>			<b>355 730,00</b>

<i>рабочая зона</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Мойка для животных с электро/гидро подъемником ВГэл-7 Коптилькофф 150*60*160 см	3	55 000,00	165 000,00
Стол для груминга стационарный с держателем SS Grooming Table 81x52x78h см	3	53 000,00	159 000,00
Стерилизатор инструментов	3	2 000,00	6 000,00
Рециркулятор бактерицидный Армед 2-115 МТ, серебро	2	3 000,00	6 000,00
Фен компрессор для животных Lantun LT-1090 Yellow	2	8 000,00	16 000,00
Напольный фен для груминга Codos CP-320, синий	1	28 000,00	28 000,00
Профессиональная машинка для стрижки животных аккумуляторная/сетевая BaoRUN P9 4 насадки 10 Вт	2	3 760,00	7 520,00
Машинка для стрижки WAHL Ergonomic Total Grooming Kit 25-30 Вт	2	5 010,00	10 020,00
Машинка для стрижки шерсти животных Codos CP-9600 NEW 30 Вт	1	6 390,00	6 390,00
Инструменты для ручного ухода (ножницы, расчески, зажимы, пуходерки, щетки, когтерезки)	-	-	80 000,00
Ультразвуковой скалер с LED-подсветкой	1	30 000,00	30 000,00
<b>Итого</b>			<b>513 930,00</b>

# Материальные ресурсы

<i>расходники</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Шампунь	25	2 900,00	72 500,00
Кондиционер	10	2 900,00	29 000,00
Ополаскиватель	10	3 400,00	34 000,00
Гель	4	3 600,00	14 400,00
Спрей	4	2 700,00	10 800,00
Лосьон для гигиенической обработки ушей, глаз, носа	4	2 100,00	8 400,00
Краска для животных	3	2 700,00	8 100,00
Лак	2	2 400,00	4 800,00
Пудра	2	2 100,00	4 200,00
<b>Итого</b>			<b>186 200,00</b>

<i>санузел</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Унитаз и раковина	1	13 500,00	13 500,00
Душевая кабина для персонала	1	18 500,00	18 500,00
Стиральная машина	1	21 000,00	21 000,00
Полотенцесушитель	1	7 000,00	7 000,00
Прочее	-	-	3 000,00
<b>Итого</b>			<b>63 000,00</b>

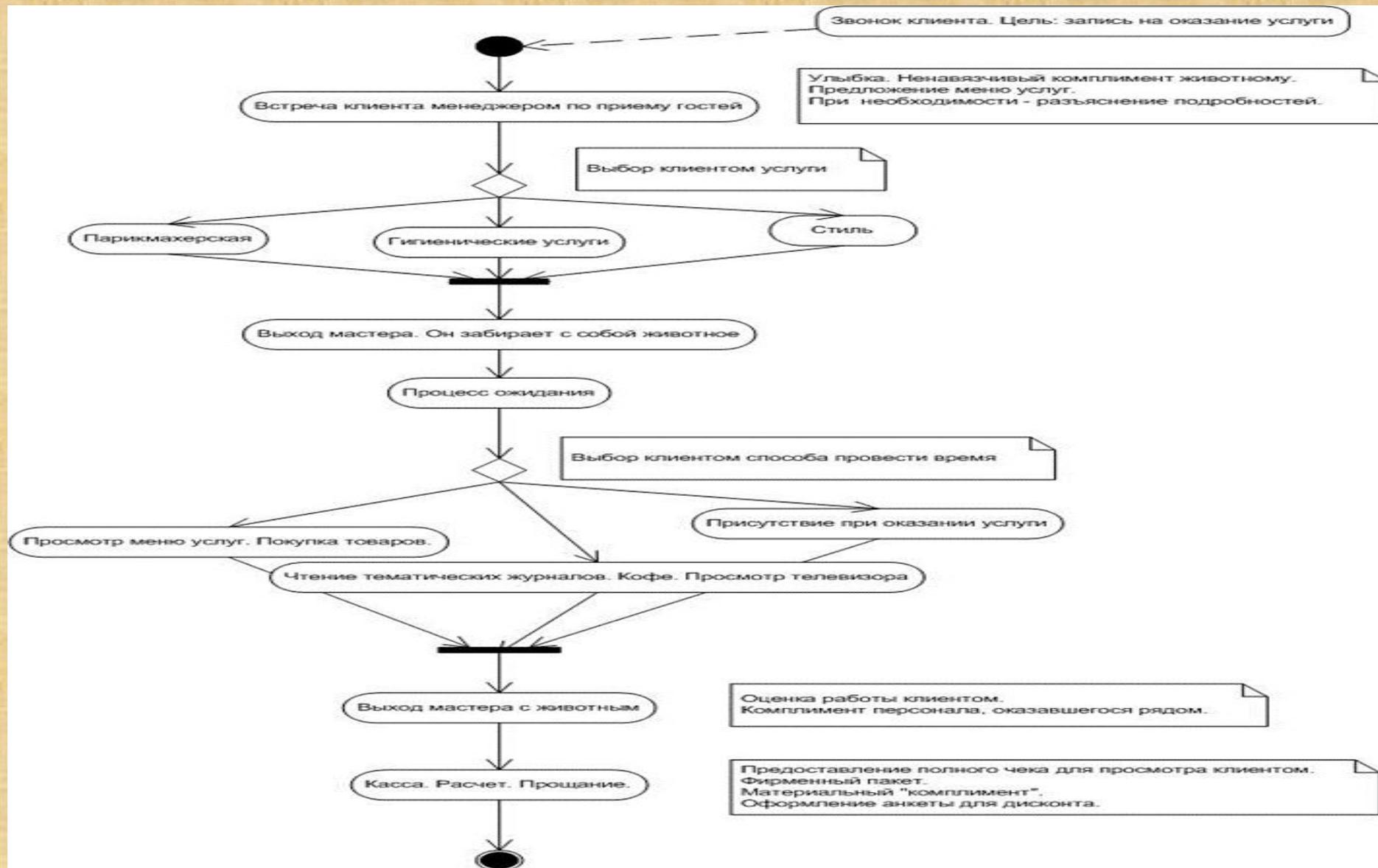
# Материальные ресурсы

<i>зона отдыха</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Диван	1	15 000,00	15 000,00
Мини-холодильник	1	10 000,00	10 000,00
Микроволновка	1	5 000,00	5 000,00
Чайник	1	2 000,00	2 000,00
Стол	1	2 000,00	2 000,00
Вешалка для персонала	1	2 000,00	2 000,00
Стулья	4	1 800,00	7 200,00
<b>Итого</b>			<b>43 200,00</b>

<i>система хранения</i>	Кол-во, шт.	Цена, за 1 шт.	Сумма, руб.
Шкаф в зону хранения	2	7 920,00	15 840,00
Стеллаж	1	5 000,00	5 000,00
<b>Итого</b>			<b>20 840,00</b>

Расходники на ресепшен: чай, кофе, питьевая вода для кулера (кулер берем в аренду, стоимость аренды – бесплатно при покупке 8 бут. ежемесячно)

# Производственный план



# Организационный план проекта

№ п/п	Название задачи	Длительность, дней
1	Поиск финансирования	30
2	Регистрация ИП	5
3	Открытие расчетного счета	1
4	Регистрация кассы	5
5	Поиск помещения и заключение договора аренды	3
6	Ремонт помещения	14
7	Согласование СЭС	7
8	Согласование с пож. надзором	7
9	Согласование с региональным управлением ветеринарии	7
10	Заключение договора с охраной	7
11	Поиск поставщиков оборудования, заключение договора на поставку оборудования	14
12	Поиск поставщиков косметических и прочих средств, заключение договоров	3
13	Поиск поставщиков одежды и аксессуаров	14
14	Поиск и отбор персонала, в том числе обучение и получение ими сертификатов проф. Соответствия	15
15	Приобретение мебели	7
16	Закупка и монтаж оборудования	7
17	Закупка косметических средств	7
18	Закупка первой партии одежды и аксессуаров	7
19	Закупка кормов	2
20	Изготовление и монтаж вывески	7
21	Запуск PR-компании в т.ч.	38
	изготовление банера	7
	баннерная реклама	22
	изготовление полиграфической продукции	7
	изготовление дисконтных клубных карт	7
	проведение презентации и официальное открытие	1

# Финансовый план

## Прайс-лист на услуги груминг-салона

<i>Наименование услуги</i>	<i>Цена, руб.</i>	<i>Наименование услуги</i>	<i>Цена, руб.</i>
Комплексный уход (цена варьируется в зависимости от породы)	3 800,00	Стрижка когтей (передние лапы)	300,00
Модельная стрижка собаки (цена варьируется в зависимости от породы)	3 500,00	Стрижка когтей (передние и задние лапы)	500,00
Модельная стрижка кошки	3 000,00	Коррекция когтей	200,00
Комплекс стрижка кошки Люкс	5 000,00	Чистка ушей	200,00
Тримминг собаки (цена варьируется в зависимости от породы)	4 500,00	Чистка желез	250,00
Купание и сушка	1 800,00	SPA-маска	300,00
Ультразвуковая чистка зубов	4 000,00	Дермо-маска	250,00
Механическая чистка зубов	700,00	Оформление топ-нотов (хвостики, косички, бантики)	200,00
Татуаж блестками на теле	150,00	Расчесывание колтунов	1 000,00
Креативная стрижка (выстригание на шерсти фигур)	600,00	Подготовка к выставке собак (цена варьируется в зависимости от породы)	4 940,00
Покрытие когтей лаком	500,00	Подготовка к выставке кошек (цена варьируется в зависимости от породы)	4 550,00
Окантовка	2 200,00	Экспресс линька	1 500,00
		Экспресс линька (комплекс Люкс)	6 000,00

# План продаж

Наименование услуги	Цена, руб.	План на месяц	Выручка по плану, руб.
Комплексный уход (цена варьируется в зависимости от породы)	4 200,00	100	420 000,00
Модельная стрижка собаки (цена варьируется в зависимости от породы)	3 800,00	80	304 000,00
Модельная стрижка кошки	3 000,00	30	90 000,00
Комплекс стрижка кошки Люкс	5 000,00	10	50 000,00
Тримминг собаки (цена варьируется в зависимости от породы)	4 500,00	10	45 000,00
Купание и сушка	1 800,00	30	54 000,00
Ультразвуковая чистка зубов	4 000,00	3	12 000,00
Механическая чистка зубов	700,00	6	4 200,00
Татуаж блестками на теле	150,00	3	450,00
Креативная стрижка (выстригание на шерсти фигур)	600,00	4	2 400,00
Покрытие когтей лаком	500,00	5	2 500,00
Стрижка когтей (передние лапы)	300,00	10	3 000,00

Наименование услуги	Цена, руб.	План на месяц	Выручка по плану, руб.
Стрижка когтей (передние и задние лапы)	500	15	7 500,00
Коррекция когтей	200	5	1 000,00
Чистка ушей	200	25	5 000,00
Чистка желез	250	15	3 750,00
SPA-маска	300	25	7 500,00
Дермо-маска	250	20	5 000,00
Оформление топ-нотов (хвостики, косички, бантики)	200	40	8 000,00
Расчесывание колтунов	1000	10	10 000,00
Подготовка к выставке собак (цена варьируется в зависимости от породы)	5000	10	50 000,00
Подготовка к выставке кошек (цена варьируется в зависимости от породы)	4550	5	22 750,00
Экспресс линька	1500	10	15 000,00
Экспресс линька (комплекс Люкс)	6000	5	30 000,00
Окантовка	2200	5	11 000,00
Реализация продукции в магазине			500 000,00
<b>Итого:</b>			<b>1 664 050,00</b>



# Инвестиционный план

- Реализация данного инвестиционного проекта требует инвестиционных затрат.
- В качестве основного способа инвестирования выбран **инвестиционный заем**, когда инвестор даёт деньги в долг, но при этом возврат инвестиций и получение доходности осуществляется в форме перечисления инвестору определённой части доходов или прибыли бизнеса.
- Потребность в капитальных вложениях при реализации запланированного проекта и срок погашения приведена в таблице движения денежных потоков.

## Источники средств

Наименование источников	Средства на начало реализации проекта, руб
<b>Инвестиционный заем</b>	
вклады инвесторов, в том числе:	2 700 000
<b>ИТОГО по всем источникам</b>	<b>2 700 000</b>

## Параметры модели кредитования

Вид займа	Валюта	Сумма заемных средств	Процентная ставка	Условия заимствования
Вклад инвестора	руб.	2 700 000	-	краткосрочный денежный единовременный, не обеспеченный, с выплатой основного долга долями без какого-либо регресса на заемщика

# Постоянные и переменные затраты (на этапе выхода на запланированную мощность)

## • Постоянные расходы

Статьи расходов	Сумма, руб.
Аренда	90 000,00
Интернет	500,00
Услуги связи	1 000,00
Охрана	6 200,00
ФОТ персонала	130 000,00
Налоги с ФОТ	42 395,71
Налоги фиксированные ИП	10 802,75
<b>Итого:</b>	<b>280 898,46</b>

## • Переменные расходы

Статьи расходов	Сумма, руб.
Расходники на ресепшен	10 000,00
Расходные материалы (рабочая зона)	186 200,00
Прочее (форменная одежда для персонала, полотенца, салфетки, оборудование и средства для уборки, жалюзи, корзины для мусора и т.п.)	3 000,00
Реклама ( контент-менеджер для соц сетей)	15 000,00
Реклама (таргетолог)	20 000,00
Себестоимость реализованных товаров	350 000,00
ФОТ персонала	300 000,00
Налоги с ФОТ	68 065,71
<b>Итого:</b>	<b>952 265,71</b>

# Расчет точки безубыточности (на этапе выхода на запланированную мощность)

**Маржинальный доход:**

$$1\ 664\ 050 - 952\ 265,71 = 711\ 784,29$$

**Коэффициент маржинальной прибыли:**

$$711\ 784,29 / 1\ 664\ 050 = 0,42$$

**Точка безубыточности:**

$$280\ 898,46 / 0,42 = 668\ 805,86$$

$$668\ 805,86 / 30 \text{ дней} = 22\ 293,53 \text{ руб. в день}$$

Таким образом при среднем чеке 3500 руб. необходимо обслужить 7 клиентов в день.

# Потенциальная емкость салона

Для расчета возможного потенциала салона возьмем следующие данные:

- количество рабочих мест – 3
- средний чек – 3500,00 руб.
- максимум 4 клиента в день

Потенциал салона:

$3 * 3500 * 4 * 30 \text{ дней} = 1\,260\,000,00 \text{ руб.}$

Кол-во клиентов: 12 чел./день



# Прибыль проекта

## Прибыль до налогообложения (на 7 мес./год)

- на первоначальном этапе:  
 $1\,164\,835 - 1\,058\,186,81 = 106\,648,19$  руб.
- при выходе на полную загрузку:  
 $1\,664\,050 - 1\,349\,138,96 = 314\,911,04$  руб.
- на год:  
• на первоначальном этапе:  
 $106\,648,19 * 12 = 1\,279\,778,28$  руб.
- при выходе на полную загрузку  
 $314\,911,04 * 12 = 3\,778\,932,48$  руб.

## Прибыль после налогообложения (на 7 мес./год)

- на первоначальном этапе:  
 $106\,648,19 - 6\,399,00 = 100\,249,19$  руб.
- при выходе на полную загрузку:  
 $314\,911,04 - 18\,895,00 = 296\,016,64$  руб.
- на год:  
• на первоначальном этапе:  
 $100\,249,19 * 12 = 1\,202\,990,28$  руб.
- при выходе на полную загрузку  
 $296\,016,64 * 12 = 3\,552\,192,48$  руб.

# Расчет времени возврата заемных средств

Инвестирование: 2 700 000 руб.

$$2\,700\,000 - 213\,922,59 = 2\,486\,077,41$$

$$2\,486\,077,41 / 2\,700\,000 = \mathbf{0,92}$$

Ожидается средняя прибыль:

- 1 год: 213 922,59
- 2 год: 3 738 932,48
- **Итого: 3 952 855,07**

Вывод: Окупаемость начнется с 1,92 года работы, т.е с 24 месяца, что подтверждается Движением денежных потоков.

# Выводы

- В результате проведенных исследований аналогов планируемых услуг были установлены расценки на них, уровень сервиса и другие особенности данного вида деятельности.
- Спрос на данный вид услуг считается высоким и стабильным.
- Точка безубыточности – 7 клиентов в день.
- Потенциальная емкость салона – 12 клиентов в день.
- Предполагаемый срок окупаемости проекта – 23 месяца.
- Инвестиции – инвестиционный заем.
- Анализ деятельности основных конкурентов показал, что груминг-салон имеет реальные шансы занять достойное место на рынке предоставляемых услуг, благодаря гибкой ценовой политике, качественным расходным материалам, широкому спектру услуг и товаров, а также удобному месторасположению.

