



Заболотская Я.С

2023 год

Инициатор проекта:	Заболотская Яна Сергеевна
Суть проекта:	Открытие кабинета парикмахерского искусства для оказания парикмахерских услуг
Цель проекта:	Открыть кабинет парикмахерского искусства для оказания парикмахерских услуг
Форма участия государства:	Предоставление социального контракта на открытие собственного дела
Сумма вложений:	350,00 тыс. руб. – инвестиционные расходы, связанные с открытием собственного дела.
Структура финансирования:	Средства социального контракта – 350,00 тыс. руб.
Срок реализации проекта:	Инвестиционная фаза – март 2023 – апрель 2024
Срок окупаемости:	1 год 4 месяца
Текущий статус проекта	Выбран поставщик оборудования, мебели и материалов для работы. Выбран подрядчик по рекламе. Подготовлена финансовая модель и бизнес – план проекта.

Заявление о коммерческой тайне

Настоящий бизнес-план содержит информацию, отражающую финансово-экономическую, организационную и маркетинговую стороны проекта.

Информация, представленная в настоящем документе, носит конфиденциальный характер и является собственностью инициатора проекта. Данный документ предназначен только для лиц, получивших его с согласия владельца информации.

Передача, копирование или разглашение содержащейся в данном документе запрещается.

Оглавление

Резюме, цели и задачи проекта	5
1. Инициатор проекта	7
3.Описание выпускаемой продукции и услуг	11
4. Анализ ситуации на рынке отрасли, существующий и прогнозируемый потенциал	16
4.1. Анализ ситуации на рынке	16
4.2. Основные конкуренты.....	18
4.3. Концепция маркетинга и рынки сбыта продукции (SWOT –анализ и каналы сбыта)	19
5. Производственный план и калькуляция себестоимости услуг	20
6. Финансовый план и анализ рисков проекта	24
6.1. Общие положения финансирования проекта	24
2. Показатели финансовой состоятельности и эффективность проекта ..	25
3. Риски проекта и мероприятия по их минимизации.....	26
Приложения	27
Приложение 1 – дипломы, подтверждающие квалификацию и опыт.....	27

Резюме, цели и задачи проекта

Наименование проекта	«Открытие кабинета парикмахерского искусства»
Цели и задачи инвестиционного проекта	<p>Цель проекта – открыть кабинет парикмахерского искусства для оказания парикмахерских услуг и услуг нанесения макияжа</p> <p>Задача проекта:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Сформировать стабильный поток клиентов, обеспечивающий полную загрузку заявителя2. Расширить перечень оказываемых услуг3. Нарботать клиентскую базу для перехода на другую правовую форму ведения бизнеса. <p>Проект предполагает оказание парикмахерских услуг непосредственно заявителем.</p> <p>Инвестиции будут направлены на приобретение оборудования, мебели и материалов для начала деятельности.</p> <p>Данный проект решает вопрос занятости в Кировской области в части формирования рабочего места для самозанятого.</p>
Тип инвестиционного проекта	Приобретение оборудования, мебели и материалов, и рекламы, позволяющих осуществлять заявленную деятельность.
Сведения об Инвесторе	Заболотская Яна Сергеевна
Фактический адрес и территория оказания услуг	Адрес по прописке: г.Киров, Слобода Симановская 13 Территория оказания услуг: г.Киров, Кировской Области
Контактная информация	Тел. 8-912-702-48-86 Эл. почта Jana05080888@mail.ru
Правовая форма бизнеса	Самозанятый
Ориентировочная дата регистрации	До 15.03.2023 год
Объем инвестиций и источники их Финансирования	Общий объем инвестиций – 350.00 тыс. руб. Объем социального контракта 350.00 тыс. руб.
Сроки реализации инвестиционного проекта	В настоящий момент: <ul style="list-style-type: none">• Подобрано оборудование, мебель и материалы для оказания услуг. Сформирована рекламная кампания.

	<ul style="list-style-type: none"> Подготовлена финансовая модель и бизнес план <p>В марте 2023 года планируется начать оказание парикмахерских услуг в качестве самозанятого.</p>
Виды услуг	<p>Будут оказываться следующие услуги:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стрижка мужская 2. Стрижка женская 3. Стрижка детская 4. Окрашивание волос и мелирование 5. Химическая завивка волос и прически
Рынки сбыта продукции	Жители г.Кирова
Показатели эффективности инвестиционного проекта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Горизонт планирования до декабря 2025 года 2. Срок окупаемости простой – 1 год 2 месяцев; 3. Чистая прибыль проекта – 835,6 тыс.руб.
Ожидаемые производственные результаты:	Открытие кабинета парикмахерского искусства
Ожидаемые экономические результаты:	Выручка с 2023-2025 года составит 1 785 000 тыс. руб; ROI на 2025 составит 126%; ЧДП в 2023 году составит 439,68 тыс. руб.
Ожидаемые социальные результаты:	<p>Повышение уровня занятости населения:</p> <p>Проект решает вопрос повышения занятости и развития предпринимательства</p>
Ожидаемые бюджетные результаты реализации ИП:	Поступления в бюджеты всех уровней, генерируемые инвестиционным проектом Заболотской Я.С. с марта 2023 года по декабрь 2025 год составляют 71,4 тыс.руб.

1. Инициатор проекта

Забалотская Яна Сергеевна

Дата рождения: 05.08.1988г.

Проживает: г.Киров, Слобода Симановская 13;

Образование: парикмахер;

Планируется, что к 15.03.2023г. Заболотская Яна Сергеевна получит статус самозанятого и будет платить налог на профессиональный доход.

Налог на профессиональный доход — это новый специальный налоговый режим для самозанятых граждан, который можно применять с 2019 года. Действовать этот режим будет в течение 10 лет.

Эксперимент по установлению специального налогового режима проводится на территории всех субъектов РФ.

Налог на профессиональный доход — это не дополнительный налог, а новый специальный налоговый режим. Переход на него осуществляется добровольно. У тех налогоплательщиков, которые не перейдут на этот налоговый режим, остается обязанность платить налоги с учетом других систем налогообложения, которые они применяют в обычном порядке.

Физические лица и индивидуальные предприниматели, которые переходят на новый специальный налоговый режим (самозанятые), могут платить с доходов от самостоятельной деятельности только налог по льготной ставке — 4 или 6%. Это позволяет легально вести бизнес и получать доход от подработок без рисков получить штраф за незаконную предпринимательскую деятельность.

Данную систему можно охарактеризовать следующими тезисами:

1. **НЕТ ОТЧЕТОВ И ДЕКЛАРАЦИЙ** - Декларацию представлять не нужно. Учет доходов ведется автоматически в мобильном приложении.
2. **ЧЕК ФОРМИРУЕТСЯ В ПРИЛОЖЕНИИ** - Не надо покупать ККТ. Чек можно сформировать в мобильном приложении «Мой налог».
3. **МОЖНО НЕ ПЛАТИТЬ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ** - Отсутствует обязанность по уплате фиксированных взносов на пенсионное страхование. Пенсионное страхование осуществляется в добровольном порядке.

5. ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ - Сумма вычета — 10 000 рублей. Ставка 4% уменьшается до 3%, ставка 6% уменьшается до 4%. Расчет автоматический.
6. НЕ НУЖНО СЧИТАТЬ НАЛОГ К УПЛАТЕ - Налог начисляется автоматически в приложении. Уплата — не позднее 25 числа следующего месяца.
7. ВЫГОДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ СТАВКИ 4% — с доходов от физлиц. 6% — с доходов от юрлиц и ИП. Других обязательных платежей нет.
8. ПРОСТАЯ РЕГИСТРАЦИЯ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ - Регистрация без визита в инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал госуслуг.
9. СОВМЕЩЕНИЕ С РАБОТОЙ ПО ТРУДОВОМУ ДОГОВОРУ- Зарплата не учитывается при расчете налога.
Трудовой стаж по месту работы не прерывается.
10. МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД В ГОД – 2,4 млн.руб.

Новый спецрежим могут применять физлица и индивидуальные предприниматели (самозанятые), у которых одновременно соблюдаются следующие условия.

- Они получают доход от самостоятельного ведения деятельности или использования имущества.
- При ведении этой деятельности не имеют работодателя, с которым заключен трудовой договор.
- Не привлекают для этой деятельности наемных работников по трудовым договорам.
- Вид деятельности, условия ее осуществления или сумма дохода не попадают в перечень исключений, указанных в статьях 4 и 6 Федерального закона от 27.11.2018 № 422-ФЗ.

2.Общая стоимость Проекта, его краткое описание и текущее состояние проекта

Проект предполагает организацию работы кабинета парикмахерского искусства и визажа для оказания парикмахерских услуг и услуг нанесения макияжа

В таблице 2.1 представлены основные этапы над проектом.

Таблица 2.1. Основные этапы проекта и контрольные точки

№	Направление этапа	Планируемый результат	Срок	Контрольная точка
1	Предпроектный	1.Разработка бизнес идеи и изучение рынка сбыта и технологии производства 2.Регистрация в качестве самозанятого 3.Подписание социального контракта	До 15.03.2023	Регистрация в качестве самозанятого, начало предпринимательской деятельности
2	Инвестиционная фаза	Приобретение материалов, мебели и оборудования	До 25.03.2023	Приобретение материалов, мебели и оборудования
3	Запуск оказания услуг	Начало оказания услуг по парикмахерскому искусству.	С 01.04.2023	

Общая стоимость проекта составляет 350,00 тыс.руб.

Объем социального контракта – 350,00 тыс. руб.

Индустрия красоты превратилась в одну из самых востребованных отраслей бизнеса: сегодня люди всё больше стараются обращать внимание на внешнюю привлекательность. Умение очаровывать окружающих важно не только при личном общении, но и в деловых отношениях. Конечно, ухоженность и презентабельный облик играют роль в восприятии одной личности другими. В связи с этим салоны красоты пользуются перманентной популярностью, возрастающей с каждым днем.

Известно, что рынок сбыта насыщен только на 50%, и по прогнозам исследователей сферы дальнейшая скорость наполнения этого рынка составит только 10% в год. При этом индустрия красоты не подвержена падению во время финансовых кризисов. Например, в 2014 году новые салоны продолжали открываться и работать, несмотря на сложную ситуацию на рынках.

Актуальность темы также стоит рассмотреть с точки зрения конкуренции. Салонный бизнес является давно сформированной частью сферы услуг, он распространён и развит. Бьюти-услуги предлагают везде, и разнообразие опций говорит о наличии серьезного конкурса среди организаций.

Однако, важно понимать, что каждый успешный салон рассчитан на конкретную аудиторию. Если при формировании бизнеса четко сформулировать ответы на вопросы, касающиеся клиентов и взаимодействия с ними, необходимый контингент будет пользоваться услугами заведения продолжительно или на постоянной основе. Кроме того, в век технологического прогресса спектр возможностей индустрии красоты расширяется. Создается новое оборудование, сфера пребывает в состоянии стремительного улучшения и совершенствования.

Это означает, что шанс выделиться на фоне конкурентов становится доступнее. Передовые технологии помогает творчески подходить к услугам, акцентировать внимание гостей на тех или иных преимуществах организации в обход соперников.

Стимул для открытия новых салонов заключается в вечной востребованности сервиса, поэтому значимость изучения финансового плана по развитию салона красоты высока. С уверенностью можно сказать, что успех реализации проекта салона красоты зависит от подхода, с которым предприниматель приступает к работе над идеей.

В таблице 2.3 представлен общий перечень инвестиционных расходов по позициям.

№ п/п	Объект инвестиций	Стоимость договора в рублях
1	Мебель, оборудование, материалы и реклама для салона красоты	350 000,00

Социальный контракт будет направлен на приобретение необходимых материалов, мебели, оборудования и рекламы для начала самостоятельной деятельности в качестве мастера по наращиванию ресниц, окрашиванию бровей и услуг солярия.

В качестве оборудования будет приобретено: Маникены, солярий, лампы. В качестве мебели будет приобретено: 2 кресла, 2 стула, тележка, шкаф для хранения оборудования и материалов, диван, вешалка, стойка, зеркала, лампы, скамья.

В качестве материалов планируется приобретение: красок, ресниц, полотенец, щеток, краска для бровей, оксигент, клей.

исполнение, уходе, вариативны. Подобрать один из способов подстрижки на короткие волосы не сложно.

Выбирая женские стрижки, учитывайте важные моменты. Одни методы подстрижки освежают обладательницу, другие придают ее образу серьезности, трети зрелости.



Рис.3.2. – стрижка женская

3. Стрижка детская

Практически все родители хотят, чтоб дети выглядели аккуратными и причесанными, поэтому с ранних лет приучают их к ухоженному виду волос.

Детские стрижки требуют к себе очень внимательного отношения в связи с некоторыми особенностями детских волос.

Волосы у детей заметно тоньше, чем у взрослых. Они быстрее выгорают и меняют свой цвет и структуру в процессе роста ребенка. До 12-ти лет у ребенка растут детские волосы, они тоньше и, как правило, более редкие, чем у взрослых. По краевой линии роста волос пушковые, как и до года по всей голове.



Рис.3.3. – стрижка детская

4. Окрашивание волос и мелирование

Любая женщина хочет время от времени меняться. Самое простое, что можно сделать со своей внешностью, – это изменить цвет волос. Особенно актуально это для девушек, которые хотят поменять что-то кардинально. Регулярная покраска необходима тем, кто привык к определенному цвету волос и должен поддерживать его постоянно.

Отрастающие корни, постепенное смывание краски при мытье головы – все это влияет на частоту наших посещений салона красоты. Покрасить волосы самостоятельно дома, особенно длинные, не так легко: вы рискуете получить неровный цвет либо испортить волосы. Тем более что в салоне для покраски используются только профессиональные средства, которые являются более стойкими и рассчитаны на долговременный эффект.

Современные средства для окрашивания волос более эффективны и гораздо менее опасны, чем те, что использовали наши мамы и бабушки. Они не портят волосы при регулярном окрашивании, ваши волосы блестят лучше

натуральных, а тонкие волосы становятся плотнее. Современные краски для волос очень стойкие, и вам нужно будет лишь закрашивать отрастающие корни. Красить волосы рекомендуется раз в 3–4 недели, в зависимости от интенсивности роста волос.

Главное – соблюдать правила покраски для того, чтобы не травмировать волосы. Особенно это касается девушек, которые осветляют волосы. С осветленными волосами нужно обращаться как можно аккуратнее, ведь они очень хрупкие и ломкие. Новые качественные стойкие краски способны создавать бесконечное множество тонов и оттенков, а также полностью закрашивать седину. Лучшие из этих средств не только не травмируют волосы, а наоборот, ухаживают за ними. Мастеру не составит труда сделать ваши волосы темнее или поменять их цвет на несколько тонов. Но если вы хотите сменить темный цвет на светлый, предварительно вам нужно сделать смывку, которая вернет волосам натуральный оттенок. Вы можете выбрать окрашивание волос одним тоном либо совместить сразу несколько цветов на своих волосах.

После покраски нужно тщательно вымыть голову, затем использовать бальзам, который немного подлечит окрашенные волосы. Любые волосы требуют бережного обращения с ними во время покраски. Приобрести красивый цвет волос, дать прическе возможность заиграть новыми красками и изменить свою внешность в лучшую сторону – все это возможно после окрашивания.

Мелирование волос – это модная и чрезвычайно популярная тенденция. Вариантов окрашивания здесь очень много. Допустимо обращаться к самым разным оттенкам. Подобрать идеальное решение можно для любой шевелюры и любого типа лица.

Заключается она в равномерном окрашивании отдельных прядей. В ход идут как светлые, так и темные, как нейтральные, так и очень яркие гаммы. Оптимальную цветовую комбинацию можно составить для дамского образа, выдержанного в любом стиле.

Дамы в наше время вольны выбирать любой из способов оформления своей шевелюры. Это может быть как обычное окрашивание, так и более интересное решение, к примеру, ультрамодное омбре или популярное мелирование. Последний вариант очень популярен, его выбирают дамы всех возрастов. Стоит учесть, что у мелирования есть множество положительных качеств, за которые его и любят многие барышни.



Рис.3.4. – окрашивание и мелирование волос

5. Химическая завивка и прически

Красивые кудри любой формы и величины, которые держатся несколько месяцев, — результат процедуры, известной как химическая завивка волос. Она в моде уже несколько десятилетий подряд. За это время изменилось качество составов, добавились новые разновидности бигуди и способы накручивания прядей. И всё же несмотря на серьезные новшества, химия по-прежнему считается вредной для волос. Мы не будем убеждать вас в обратном, а вместо этого расскажем, как защитить локоны от повреждений и восстановить их структуру после завивки. Узнайте, как безопасно провести процедуру в домашних условиях и можно ли без плачевных последствий избавиться от завитков, если эксперимент с шевелюрой оказался неудачным.

Главная особенность химической завивки — изменение структуры волос при помощи специальных растворов. Пряди нужно накрутить на бигуди выбранной формы и диаметра, обработать их составом, а через некоторое время смыть его. За 10–30 минут активные компоненты проникают внутрь локонов, обеспечивая стойкий результат завивки.

Прическа – это фигурная укладка, стрижка, завивка волос или полное их удаление, если этого требует мода. Прической можно изменить внешний облик человека, сгладить его недостатки, выявить привлекательность.

Прически по назначению:

В зависимости от назначения прически подразделяются на бытовые и зрелищные.

1. Бытовые прически подразделяются на повседневные и нарядные. Бытовые прически, которые носят каждый день на работу или дома, должны отвечать индивидуальным особенностям и направлению моды. В них намечаются элементы вечерних причесок, должны легко трансформироваться и быть удобными в использовании.

2. Зрелищные в зависимости от предназначения могут быть: карнавальные, подиумные, для выступления в цирке, театре...



Рис.3.5. – химическая завивка и прическа

4. Анализ ситуации на рынке отрасли, существующий и прогнозируемый потенциал

1. Анализ ситуации на рынке

Стрижка и укладка волос являются самыми популярными услугами, которые ранее предоставлялись в парикмахерских. Однако с ростом конкуренции и платежеспособного спроса, а также с увеличением перечня оказываемых услуг, прежние парикмахерские стали трансформироваться в салоны красоты, которые оказывают большой объем услуг и предоставляют лучший, чем ранее, комплексный сервис.

Красота и ухоженность становятся особенно актуальными в последнее время, так как это является синонимом успешности. Все больше мужчин начинает пользоваться услугами салонов красоты. Это приводит к росту рынка и изменению тенденций его развития. Рассмотрим изменения трендов этого сегмента бизнеса.

Общая ситуация на рынке салонов красоты

По данным Росстата объем только парикмахерских услуг в России за 2018 год составил более 106 миллиардов рублей. Индекс физического объема оказываемых услуг несколько снизился (менее чем на процент к 2017 году), а цены повысились примерно на 5%. Согласно данным Росстата, общее количество парикмахерских и косметических салонов составляет около 90 тысяч единиц, из них в сельской местности расположено порядка 10 тысяч. Среднее количество кресел на парикмахерскую составляет около 3 единиц.

На 10 тысяч населения в России приходится порядка 18 кресел (в сельских территориях – 5 кресел), что показывает, что потенциал роста рынка еще достаточно велик. Впрочем, методика оценки показателей Росстата вызывает много вопросов, поэтому эти данные периодически уточняются.

Бурный рост рынка, по мнению экспертов, рынок салонов красоты испытывал до 2016 года. Рост превышал 10-15%. Существенное сокращение реальных доходов граждан РФ, прошедшее в 2015-2016 году, наряду с ростом стоимости косметических услуг, вызванных ростом стоимости косметического оборудования и косметических средств, повлияло на резкое сокращение рынка. Впрочем, после 2016 года рост рынка возобновился. Многообразие услуг, предлагаемых салонами красоты очень велико, однако существует определённый перечень услуг, который пользуется наибольшим спросом, и, соответственно формирует основную выручку.

Рассмотрим перечень таких услуг:

1. Стрижки классические и креативные.
2. Маникюр и педикюр.

3. Оформление бровей и ресниц.
 4. Окрашивание волос.
 5. Химическая завивка волос.
 6. Выпрямление и наращивание волос.
 7. Мелирование и колорирование.
 8. Депиляция.
 9. Солярий.
10. Наращивание ногтей и ресниц.
11. Уход за бородой и усами.

Подобные услуги, как правило, составляют 70-80% от всей выручки салона красоты. Другими услугами, которые менее востребованы, но тем не менее приносят свою долю выручки, являются, например, массаж, различные маски для лица, обертывания для тела и многие другие.

По оценке аналитиков экспертных компаний, анализ рынка парикмахерских услуг 2020 года необходимо проводить в разрезе последнего десятилетия. Так, в 2014 году произошел рост объема рынка услуг салонов красоты и парикмахерских в России по сравнению с 2013 г. на 1% и составил 160 млн услуг. На низкий рост оказало влияние снижение платежеспособности населения. Традиционно наибольший спрос отмечается в больших городах, где население активнее следит за своим внешним видом.

Анализ рынка парикмахерских услуг, выполненный агентством BusinesStat, показывает, что в период с 2015 по 2016 год произошло снижение объема рынка в России, который составил 144 млн услуг в 2016 г. Спад произошел под влиянием снижения частоты пользования данными услугами, что повлияло на уменьшение числа потребителей. Увеличилась стоимость аренды и налогов, что сократило количество салонов красоты и парикмахерских. В последние годы отмечается повышение цен, что повлияло на увеличение стоимостного объема услуг. В 2014 г. стоимостной оборот рынка увеличился на 10% по сравнению с 2013 г. и составил 92,5 млрд руб. В период с 2015 по 2016 год рынок парикмахерских услуг показал сокращение натурального объема, это отразилось на снижении ежегодных темпов прироста стоимостного объема до 4,8%-6,3%. В конце анализируемого периода показатель достиг 103,1 млрд руб., а прирост выручки участников зависит от перераспределения спроса на услуги заведений эконом-класса из премиального сегмента.

Частота обращения клиентов в парикмахерские довольно низкая. Тогда как салоны рассчитывают на одно посещение в 3-4 недели, по факту показатели следующие: 38% потребителей посещают парикмахерскую раз в месяц, 41% записываются на услуги от 2 раз в квартал до 4 раз в год, и только 12% посещают парикмахерскую чаще одного раза в месяц. При этом на продвижение и популярность парикмахерский влияют следующие

45% потребителей руководствуются стоимостью услуг, 35% важно местоположение парикмахерской, 12% указывают на важность работы с определенным мастером. Эксперт по маркетингу Ринат Варлмов отмечает, что основными клиентами рынка парикмахерских услуг являются мужчины – их доля составляет более 80%. При этом большую выручку салонам приносят женщины – 45% поступлений от общего прихода.

Тенденции рынка парикмахерских услуг

Рынок парикмахерских услуг в России с 2015 года имеет следующие тенденции:

1. использование партнерских программ, с помощью которых будут привлекаться новые клиенты;
2. постепенное появление больших игроков, включая сетевые компании, усиление конкуренции в этом сегменте;
3. развитие маркетинговых коммуникаций в социальных сетях и рост числа салонов и парикмахерских эконом-класса.

По словам экспертов «Альтераинвест», на 2020 год из 75 тысяч предприятий в России первым по популярности **является эконом-сегмент, забирая на себя до 45% всех парикмахерских**. На втором месте салоны среднего класса (30%), на третьем – премиум (20%) и на последнем месте салоны класса люкс с долей потребителей 5%. При этом популярность парикмахерских по типу не меняется: 74% занимают традиционные парикмахерские, около 9% – семейные залы, 7% – SPA-центры и 10% – поровну между детскими парикмахерскими и груминг-салонами.

Тенденция масштабирования присуща только крупным городам с населением от 800 тысяч человек.

Анализ рынка парикмахерских услуг показывает, что текущие экономические условия, кризисное состояние экономики в целом приводят к стагнации отрасли. Потенциал имеют бизнес-единицы, в которых собственник участвует трудовыми ресурсами, а если учредитель проявляет формальный подход к управлению, уже через 2-3 может потребоваться пересмотр рентабельности.

4.2. Основные конкуренты

Конкуренция на рынке салонов красоты достаточно большая и растет с каждым годом. В городе Кирове более 215 салонов красоты.

Планируется организовать кабинет на ул. Торфяной

В данном районе Кирова основными конкурентами являются следующие организации.

1. Частный кабинет – парикмахерская улица Павла Корчагина, 225, Киров
2. Частный кабинет— услуги парекмахерской, улица Павла Корчагина, 240к3.

4.3. Концепция маркетинга и рынки сбыта продукции (SWOT –анализ и каналы сбыта)

Учитывая некую конкуренцию, ежемесячно придется вкладывать деньги в продвижение услуг, чтобы занять достойное место на рынке и повысить узнаваемость.

Финансовая модель проекта включает в себя ежемесячные расходы на рекламу и продвижение, начиная с 01.04.2023 года в размере 10 тыс. рублей (рекламный бюджет). Создание сайта и создание рекламных кампаний в размере (110 000 рублей) единовременно.

Стратегия проекта в дальнейшем заключается в наращивании объемов за счет притока новых клиентов, за счет качества оказываемых услуг, их эффективности и расширения спектра предоставляемых услуг.

Таблица 4.3 - SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Индивидуальный подход; 2. Отличный уровень сервиса; 3. Выгодное расположение 4. Опыт работы 5. Постоянное обучение профессии	1. Нехватка собственного капитала для приобретения оборудования, мебели и материалов и т.д. 2. Отсутствие узнаваемости среди конкурентов
Возможности	Угрозы
1. Получение социального контракта на открытие собственного дела 2. Расширения спектра услуг за счет прохождения новых курсов по профессии за счет социального Контракта	1. Появление новых направлений у конкурентов 2. Повышение цены на материалы и аренду

5. Производственный план и калькуляция себестоимости услуг

Максимально возможный объем оказания услуг был рассчитан исходя из фонда рабочего времени 1 человека. К оказанию услуг самозанятый приступит с марта 2023 года. В таблице 5.1 представлены цены и годовые объемы оказания услуг с 2023 по 2025 гг.

Таблица 5.1 – Цена и динамика производства/продаж продукции по проекту

№	Товар/ услуга	ед. изм.	Цена	2023	2024	2025
			руб.	Итого	Итого	Итого
1	Мужская стрижка	Ср.чек	350	300	350	400
2	Женская стрижка	Ср.чек	450	400	450	500
3	Детская стрижка	Ср.чек	300	300	300	300
4	Окрашивание волос и мелирование	Ср.чек	900	900	950	1000
5	Химическая завивка и прическа	Ср.чек	900	900	950	1000

Таблица 5.2 – Выручка и поступления проекта, тыс. руб.

№	Товар/ услуга	2023	2024	2025
		Итого	Итого	Итого
1	Мужская стрижка	9,0	10,5	12,0
2	Женская стрижка	12,0	13,5	15,0
3	Детская стрижка	7,5	7,5	7,5
4	Окрашивание волос и мелирование	13,5	14,25	15,0
5	Химическая завивка и прическа	9,0	9,5	10,0
	Итого в мес.	51,0	55,25	59,5
	ИТОГО	408,0	663,0	714,0

Таблица 5.3 – Постоянные расходы

Статья расходов	За прогнозный период	Средняя сумма затрат за 1 мес.
Итого	448 000	14000
Аренда	416 000	13000
Оргтехника, связь и ПО	32000	1000

Таблица 5.4 – Переменные расходы

Статья расходов	За прогнозный период (32 месяца)	Средняя сумма затрат за 1 мес.
Итого	391 400	12 231
Расходы на материалы	320 000	10 000
Налоги и сборы	71 400	2 231

Так же был рассчитан налог на профессиональный доход - 4%, так как услуги будут оказываться только физическим лицам.

Таблица 5.5 – Основные направления вложения средств

Основные направления	Сумма (руб.)
Оборудование техническое	127 700
Мебель	57 000
Создание сайта и реклама	110 000
Материалы для косметического ремонта	25 000
Материалы для работы	30 300
Итого:	350 000

Таблица 5.6 – Оценка инвестиционных затрат

№ п/п	Статья затрат	Итого		Период			
		% от общей суммы ИЗ	Сумма, руб.	01.04.2023 09.04.2023	10.04.2023 23.04.2023	24.04.2023 07.05.2024	08.05.2023 21.05.2023
1	Кресло (3 шт.)	13%	45 000	15 000	15 000		15 000
2	Машинка для стрижки (2 шт.)	11%	40 000	20 000		20 000	
3	Стерилизатор	3%	10 200	10200			
4	Стул	1%	4 000	4000			
5	Тележка	1%	3 000	3000			
6	Стол (3 шт.)	9%	30 000	10 000	10 000		10 000
7	Диван	5%	16 000	16000			
8	Вешалка для одежды	1%	4 200		4200		
9	Шкаф для материалов	5%	18 000		18000		
10	Сайт и реклама	31%	110 000		110000		
11	Краска	9%	30 000	10 000	10 000	10 000	
12	Патчи	0%	600	600			
13	Мойка (2 шт.)	4%	14 000	7 000	7 000		
14	Косметический ремонт	7%	25000	25000			
	Итого	100%	350 000	120 800	174 200	30 000	25 000

Таблица 5.7 – Прогнозный ОДДС по проекту на 2023-2025 г.

Наименование статьи	ИТОГО:	2023г.	2024г.	2025г.
		План (8 мес)	План	План
Поступления от ОД	1 785 000	408 000	663 000	714 000
Мужская стрижка	1 719 000	72 000	126 000	144 000
Женская стрижка	612 000	96 000	162 000	180 000
Детская стрижка	336 000	60 000	90 000	90 000
Окрашивание волос и мелирование	168 000	108 000	171 000	180 000
Химическая завивка и прическа	330 000	72 000	114 000	120 000
Расход по ОД	949 400	318 320	314 520	316 560
Аренда	416 000	104 000	156 000	156 000
Аренда недвижимости	416 000	104 000	156 000	156 000
Расходы на материалы	320 000	80 000	120 000	120 000
Расходы на материалы	320 000	80 000	120 000	120 000
Оргтехника, связь и ПО	32 000	8 000	12 000	12 000
Услуги связи, интернет, ПО	32 000	8 000	12 000	12 000
Приобретение и сопровождение программного обеспечения	0	0	0	0
Коммерческие расходы	110 000	110 000	0	0
Расходы на рекламу	50 000	50 000	0	0
Разработка и поддержка сайта	60 000	60000	0	0
Налоги, сборы, РКО	71 400	16 320	26 520	28 560
ЧДП от ОД	835 600	89 680	348 480	397 440
Поступления от ФД	350000	350000	0	0
ЧДП ИТОГО	1 185 600	439 680	348 480	397 440

6. Финансовый план и анализ рисков проекта

1. Общие положения финансирования проекта

Оценка эффективности проекта включает в себя:

- оценку эффективности Проекта в целом на основе определения показателей коммерческой эффективности. Коммерческая эффективность проекта определена на основе оценки денежных потоков;
- оценку бюджетной эффективности на основе доходов, поступающих в бюджеты всех уровней в виде налогов.

Инвестиционная стадия короткая и определяется только приобретением материалов, мебели и оборудования, необходимых для начала собственной деятельности. Выбор поставщика гарантирует короткие сроки получения данного оборудования.

Схема финансирования проекта предусматривает использование средств социального контракт на открытие собственного бизнеса в размере 350,00 тыс. руб. Обучение – 30,00 тыс.руб.

При проведении расчета финансовой части бизнес-плана были использованы следующие условия:

- Расчеты выполнены в текущих ценах 2023 года;
- Горизонт планирования до 2026 года – 3 года;
- Средневзвешенная стоимость привлечения капитала составляет 0%, так как используются средства социального контракта, который выдается на безвозмездной основе.

При расчетах учитывался только налог на профессиональный доход.

6.2 Показатели финансовой состоятельности и эффективность проекта

Ниже представлены показатели эффективности проекта

Таблица 6.2.1 -Показатели эффективности проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
объем инвестиций	Тыс. руб.	350,00
Привлеченные средства для финансирования - социальный контракт	Тыс. руб.	Соц.контракт – 350,00
Инвестиционная фаза		Март 2023
Выручка за весь период проекта	Тыс. руб.	1 785,0
чистая прибыль за весь период проекта	Тыс. руб.	1 185,6
Срок окупаемости инвестиций от начала проекта	срококупаем ости	1 год 2 мес.
Бюджетная эффективность за весь период проекта	Тыс. руб.	71,4

6.3 Риски проекта и мероприятия по их минимизации

Как у любого проекта у данного проекта присутствуют проектные риски. Ниже в таблице 6.3.1 приведены некоторые риски и методы снижения их негативных последствий.

Таблица 6.3.1

Вид риска и/или неопределенности	Методы управления
Высокая конкуренция	С конкуренцией можно бороться высоким уровнем оказания услуг, хорошей рекламой, живыми отзывами, красивым дизайном кабинета и приемлемыми ценами.
Недостаточное количество посещений на первом этапе	Агрессивная рекламная компания на целевую группу по месту нахождения салона Активная позиция в социальных сетях Работа с имеющейся клиентурой Проведение промо акций
Нехватка квалифицированных кадров	Проект реализуется самостоятельно, инициатор проекта постоянно повышает свой профессиональный уровень, базовый расчет произведен при неполной загрузке
Недобросовестные поставщики	Рекомендуется проверять поставщика материалов, взяв у него сначала небольшую партию. А в будущем держать под контролем пунктуальность и ответственность поставщика.

