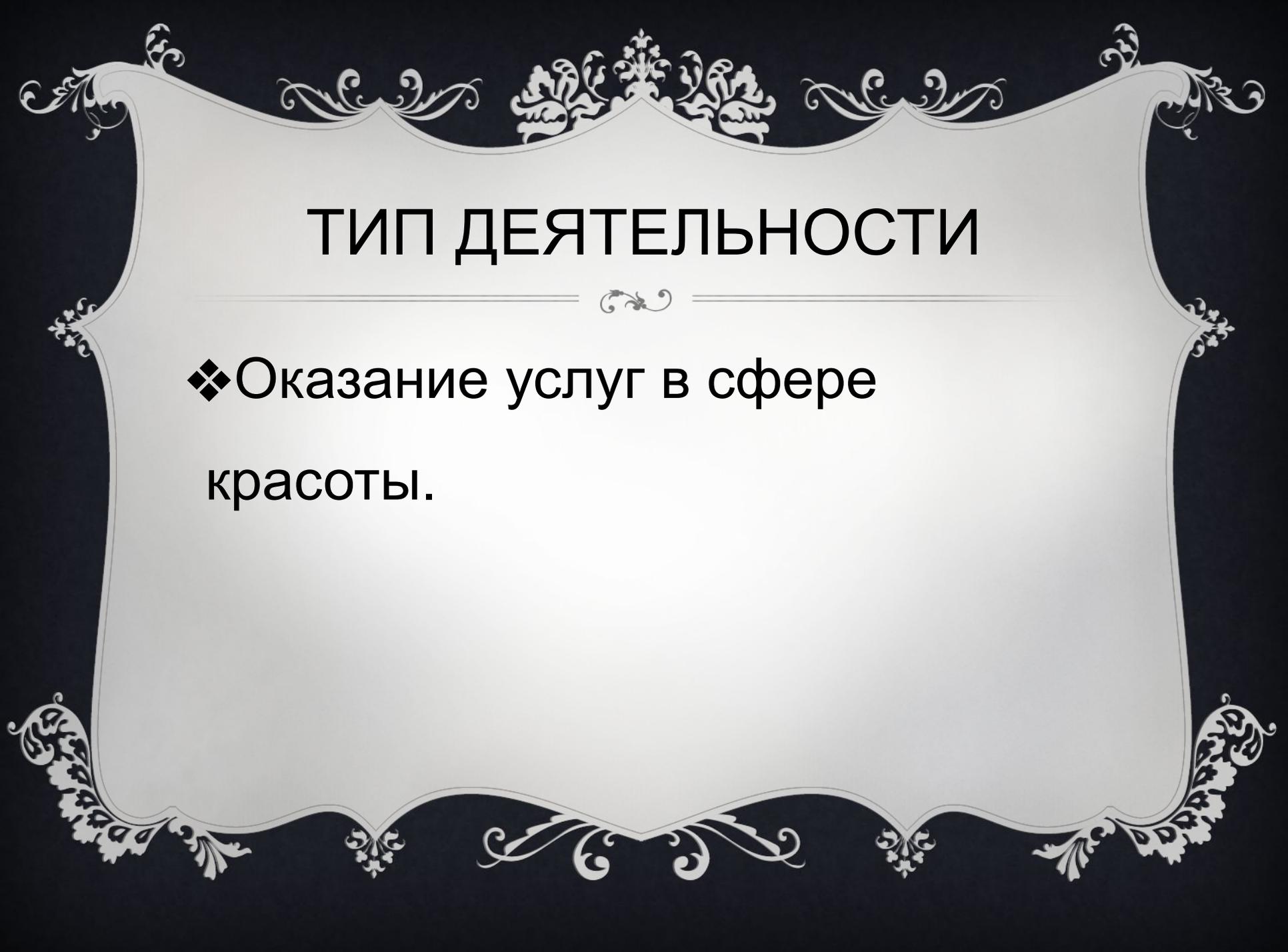


БИЗНЕС-ПРОЕКТ

Студия красоты «Black & White»



ТИП ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

❖ Оказание услуг в сфере
красоты.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- ❖ Данное предприятие ориентировано на оказание услуг в сфере красоты для людей со средним и высоким уровнем дохода.

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА

- ❖ Салон красоты будет работать с 10-00 до 20-00 без перерывов и выходных. (При необходимости можем подстроиться под клиента и оказать услуги в удобное для него время).
- ❖ В результате этого предполагаемый минимальный доход в месяц будет составлять около 70000 руб.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

❖ Студия красоты «Black&White» будет располагаться на территории города Екатеринбург.

ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Студия красоты предлагает следующие услуги:

- ❖ Парикмахерские услуги
- ❖ Маникюр/педикюр
- ❖ Макияж
- ❖ Депиляция
- ❖ В перспективе: массаж, косметологические услуги

ПЛАН ПОМЕЩЕНИЯ





ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ СОТРУДНИКОВ СТУДИИ КРАСОТЫ

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| ❖Администратор-1 | З.п. 30000 р. |
| ❖Парикмахер-2 | З.п. 1000 р./в день |
| ❖Мастер по | при отсутствие |
| ❖маникюру | клиентов или 40% |
| и педикюру-2 | от стоимости |
| | процедуры |
| ❖Приходящие мастера | З.п. 50% от стоимости |
| | процедуры |

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

❖ К основным пунктам вложений относятся:

косметический ремонт и частичная
перепланировка помещения, закупка
мебели, материалов, канцелярских
товаров, установка сантехники и пр.

ИСХОДЯ ИЗ РАСЧЕТОВ ЗАКУПКИ МАТЕРИАЛОВ , ОБОРУДОВАНИЯ И ПР. И РАСЧЕТА ПЛАНИРУЕМОГО ДОХОДА МОЖНО РАССЧИТАТЬ ПРИМЕРНУЮ ОКУПАЕМОСТЬ ПРОЕКТА.

- ❖ Расходы на материалы, оборудование и пр. ~450000 руб.
- ❖ Расходы на заработную плату ~ 150000 руб.
- ❖ Итого: ~600000 руб.
- ❖ Чистый доход: ~70000
- ❖ Окупаемость проекта: ~1-2 года



МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН





АНАЛИЗ РИСКОВ

- ❖1. Причинение имущественного ущерба предприятию в результате стихийного бедствия, пожара, аварии, теракта и т.д.
- ❖2. Применение противоправных действий по отношению к предприятию, а также к руководству предприятия, со стороны третьих лиц.
- ❖3. Резкое падение продаж услуг предприятия, связанное с падением спроса на услугу, дефолтом, кризисом и т.д.
- ❖4. Недочеты в работе мастеров, которые приводят к потере клиентов
- ❖5. Резкое подорожание или отсутствие на рынке материалов для работы.

ВЫВОД

❖ Разработав данный бизнес-план, я хочу показать, что открытие студии красоты и оказание услуг в данной сфере является весьма прибыльным делом, несмотря на большую конкуренцию.