

Бизнес-план тату - салона Имаго



- За последние 10 лет на рынке медицинских услуг, в том числе тату-салонов появилась тенденция роста спроса и предложения. Два этих фактора обуславливают приход новых конкурентов на рынок и незначительные колебания цены, связанные именно с конкурентной средой.
- Если рассматривать рынок услуг только тату салонов, то нужно отметить, что наибольшим спросом пользуются услуги перманентного татуажа и нанесения тату. На долю первой приходится около 30-35%, на долю второй – почти 50%. Самым низким спросом отличается нанесение временных тату. Они занимают не более 5% от доли всего рынка.
- Обязательно нужно учесть тот факт, что услуги тату-салона являются довольно специфическими. Поэтому подобных мест не так уж много.
- Как раз сегодня данная услуга является очень популярной в России.

- Обязательно нужно учесть тот факт, что услуги тату-салона являются довольно специфическими. Поэтому подобных мест не так уж много.
- Как раз сегодня данная услуга является очень популярной в России.
- Прежде чем открывать свой бизнес, необходимо провести анализ на рынке схожих услуг. Ценовая политика конкурентов, список их услуг, квалификация мастеров, размещение салонов — все это поможет сформировать видение своего проекта.
- Наибольшее внимание клиенты уделяют качеству работы мастера, его опытности. Многие приходят в такие салоны из-за «сарафанного радио».
- Главными конкурентами будут известные тату-салоны города. Обычно это небольшие заведения с мастерами, имеющими обширную клиентскую базу и известность. Еще сильными конкурентами будут «неофициалы», работающие на дому. Как правило, они оказывают влияние на своих клиентов и их близкий круг общения. Рекламой они пользуются нечасто и в небольших масштабах.

SWOT-анализ

- Исследуя рынок, нужно брать во внимание все внешние факторы, воздействующие на бизнес. Это могут быть благоприятные и негативные обстоятельства. Оценка тех и других важна в равной степени.

Среди возможностей можно выделить:

- Довольно свободный вход на рынок.
- Ограниченное количество конкурентов числом профессиональных тату-мастеров, которых не так уж и много.
- Высокую стоимость услуг, большую цену по чеку. То есть для того чтобы обеспечить необходимый доход не обязательно привлекать большое количество клиентов, важно занять свою нишу.

Угрозами в данном случае будут:

- Долгие поставки сырья и оборудования, так как сегодня поставщиков мало.
- Относительная «разовость» услуги. Так, перманентный татуаж делают раз в 3-5 лет, постоянное тату и вовсе остается на всю жизнь.
- Сложные и долгие способы наработки клиентской базы, завоевания доли рынка.
- Необходимость постоянного поиска новых клиентов.

- Есть и внутренние обстоятельства, изменить которые в силах компании или использовать во благо имеющиеся возможности.

Сильными сторонами в этом случае будут:

- Работа квалифицированных и опытных мастеров, возможно с собственной клиентской базой и хорошей репутацией в городе.
- Возможность внедрения дополнительных услуг с целью расширения бизнеса и увеличения прибыли.
- Доступность предложенных цен.
- Высокий уровень обслуживания посетителей.

К слабым сторонам относятся:

- Отсутствие опыта работы в данной сфере.
- Частичное или полное отсутствие базы клиентов.
- Необходимость крупных капиталовложений.

Производственный план

- Для открытия салона татуировок в городе Брянск планируется арендовать небольшое помещение площадью 20 квадратных метров, расположенного в цокольном этаже многоквартирного жилого дома. Такого пространства будет достаточно для работы одного мастера и приема одного посетителя. Проходимость места также не играет большого значения, так как большинство клиентов будет идти в салон целенаправленно. Поэтому, на такой статье как аренда, можно значительно сэкономить. Ежемесячный платеж составит всего 14 тыс. рублей.
- Санитарные требования, предъявляемые к тату-салонам будут выполняться в полном объеме:
- Площадь помещения составит не менее 20 кв. м.;
- Будет установлен отдельный вход в помещение;
- На одно рабочее место будет выделено не менее 12 кв. м.;

- На работу планируется устроить 3-х опытных мастеров-татуировщиков. Требования к соискателям: наличие портфолио успешных работ, умение грамотно общаться с клиентами, стрессоустойчивость. Оплата труда будет сдельной - 15% от оплаченной работы.
- В качестве организационной формы будет зарегистрировано индивидуальное предпринимательство (ИП. В качестве системы налогообложения будет применяться ЕНВД ("вмененка") - это самый выгодный спецрежим, при котором платеж составит не более 10 тыс. рублей в месяц. Лицензированию деятельность по нанесению татуировок не подлежит.

Инвестиционный план

По подсчетам на открытие тату салона потребуется порядка 800 - 850 тыс. рублей:

- Косметический ремонт - 150 тыс. руб.
- Оборудование для нанесения татуировки (тату-машинка, , тату-иглы, краска, антисептики, средства защиты, средства перевода изображений) - 250 тыс. руб.
- Аппарат для выведения тату (лазерный) - 150 тыс. руб.
- Мебель для мастера и посетителей - 100 тыс. руб.
- Реклама - 50 тыс. руб.
- Создание сайта-визитки и его продвижение - 70 тыс. руб.
- Регистрация бизнеса и прочие расходы - 50 тыс. руб.

Описание услуг



Описание услуг

- На этапе составления бизнес плана тату- салона необходимо определиться с направлением, в котором будет работать заведение. Желательно изучить спрос на разнообразие услуг бизнеса татуировки.

Наименование	Цена, руб.
Черная татуировка	1500
Цветная тату	2000
Мушка (имитация родинки)	1000
Тату на 8-10 лет	3000
Индивидуальный эскиз	1000
Перекрытие старой тату или шрамов	плюс 30%
Временная биотатуировка (хна)	1000
Светящиеся в ультрафиолетовом свете	1000

- Средний чек клиента — **3000 рублей**

Маркетинговый план



- Самый сложный момент – привлечь в него посетителей. Для этого обязательно нужно учесть расходы на проведение рекламных акций. Обычно неплохо работает наружная реклама. Можно разместить листовки в транспорте и на остановках, раздать флаеры на улицах или оплатить рекламный указатель. Обязательно потребуются изготовить большую и заметную вывеску, чтобы проходящие мимо здания люди имели представление о заведении.
- В случае аренды комнат в уже действующем салоне красоты, проблема с поиском первых клиентов частично решается. Однако в этом случае нужно предложить особенно выгодные для посетителей условия, например, за привлечение нового клиента. Кроме того, качество оказываемых услуг также станет своеобразной рекламой, но для этого нужно некоторое время.
- Возможно, неплохо будет создать сайт салона, где можно подробно описать виды обслуживания и их стоимость. Можно также заявить о себе и в справочных информационных изданиях. Приняв на работу профессионала, имеющего хорошую репутацию, поговорите с ним о привлечении новых клиентов. Эти услуги вы можете оплачивать, подняв процент от стоимости заказа. Обычно такие условия мотивируют мастера на

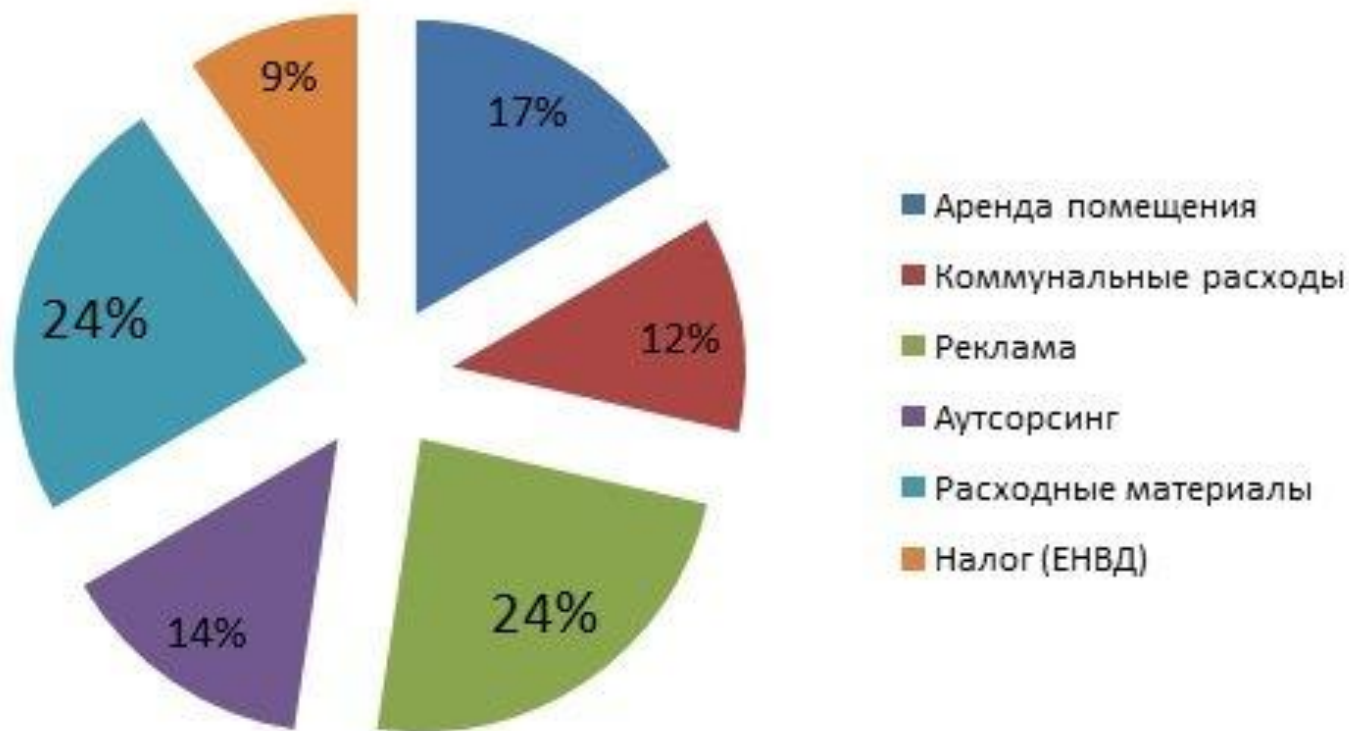
Финансовый план

Постоянные ежемесячные расходы

- Аренда помещения - 14 тыс. руб.
- Коммунальные расходы - 10 тыс. руб.
- Реклама - 20 тыс. руб.
- Уборщица - 12 тыс. руб.
- Расходные материалы - 20 тыс. руб.
- Налог (ЕНВД) - 8 тыс. руб.
- Оплата мастеров - 79 200 руб
- Итого – 163 200 тыс. рублей

Структура расходов тату салона выглядит следующим образом

Структура расходов тату-салона



Ежемесячные доходы

- Средний чек услуги - 3000 руб.
- Количество клиентов в день - 4 чел.
- Рабочих дней в месяце - 22
- Доход в месяц в среднем - 264 000 руб.

Чистая прибыль: $264\ 000 - 163\ 200$ (постоянные расходы) = 100 800 рублей месяц.

Однако добиться таких показателей с первых дней работы невозможно. Еще нужно наработать клиентскую базу и завоевать доверие посетителей.

По примерным подсчетам, на плановые показатели выручки салон выйдет через 10 - 12 месяцев после открытия.

То есть рассчитывать на окупаемость инвестиций можно только спустя 15 - 20 месяцев работы.

Вывод

- Тату салон – это не та сфера, что дает мгновенную прибыль. Но в целом этот бизнес считается выгодным.

Проведенный анализ показал, что открыть тату-салон не сложно, важнее – преодолеть существующие риски, и иметь достаточные начальные инвестиции в бизнес.

Грамотное составление бизнес-плана и маркетинговой политики обеспечит успех в реализации данного проекта.

Спасибо за внимание

