



Бизнес-план парикмахерской в Соломбале

Авторы: Бахтин Игорь,
Выучейский Лёша,
Хаванов Данил,
Фёдорова Таня.

Составляющие бизнес-плана

- 1. Резюме
- 2. Анализ положения, мониторинг
- 3. Существо предполагаемого проекта
- 4. Производственный план
- 5. План маркетинга
- 6. Организационный план
- 7. Финансовый план
- 8. Риски

Резюме

- Парикмахерская может быть основана в 2017 году. Парикмахерская будет оказывать услуги: стрижка мужская, женская, детская; окраска, химическая завивка; мелирование, тонирование; прически вечерние.
- Для размещения парикмахерской планируется взять в аренду помещение в Доме детского творчества общей площадью 10 м².

Резюме

- Клиентами парикмахерской являются жители Соломбалы. Цены ориентированы на клиентов с небольшим и средним достатком.
- Прибыль формируется как разность между объемом реализации услуг и затратами на покупку товаров .
- Помимо затрат на покупку, предполагается вложить средства в ремонт помещения, его реконструкцию.

Анализ положения, мониторинг

- В Соломбале мало парикмахерских. Люди подстригаются на дому или ездят в центр города. Для создания парикмахерской необходим один мастер-универсал.
- Был проведен опрос среди населения. Большинство из них - 90 % высказываются за создание парикмахерской.
- Для такого количества людей просто необходимо открыть парикмахерскую.

Резюме

Конкуренты	Сильные и слабые стороны конкурентов	Сильные и слабые стороны парикмахерской
парикмахерские в Соломбале	Сильные стороны: 1. Высокий уровень обслуживания 2. Есть маникюрные услуги Слабые стороны: 1. Высокие цены предоставляемых услуг 2. Большие очереди	Сильные стороны: 1. Расположено в центре района 2. Приемлемые цены Слабые стороны: 1. Низкий уровень доходов большинства населения 2. Пока не предоставляется больше никаких дополнительных услуг
Парикмахерские на дому	Сильная сторона: низкая цена Слабая сторона: в основном - непрофессионалы	

Существо предполагаемого проекта

- Парикмахерская будет оказывать следующие услуги:
- Стрижка мужская (простая, модельная);
- Стрижка женская (простая, модельная);
- Стрижка детская ;
- Химическая завивка;
- Окрашивание, мелирование, тонирование;
- Мойка, сушка, укладка волос.

Производственный план

- **Ремонт и модернизация помещения**

- 1. Приобретение линолеума – 2200 руб;
- 2. Приобретение замка – 200 руб;
- 3. Косметический ремонт – 600 руб;
- 4. Замена электропроводки -1 000 руб;
- 6. Монтаж перегородки для подсобного помещения – 3000 руб.
- 7. Установка жалюзи – 1000 руб.
- ИТОГО : 8 000 рублей

- **Требования Пожнадзора и Ростпотребнадзора**

- 1. Приобретение огнетушителя -1300 руб;
- 2. Приобретение медицинской аптечки – 300 рублей;
- 3. Санитарная книжка – 400 рублей;
- ИТОГО : 2 000 рублей

Организация предприятия и сертификация

Собственные средства – 2000 рублей

- **Аренда помещения**

- - Ежемесячно - 2000 рублей

План маркетинга

- 1. Местоположение предприятия выбрано выгодное – в центре Соломбалы.
- 2. Информация населения о характеристиках предоставляемых услуг :
 - 1) раздача листовок с приглашением и с предоставлением 10 % скидки первым 10 клиентам;
 - 2) вывеска объявления об открытии парикмахерской на доске объявлений и в магазинах;

Организационный план

- Время работы парикмахерской с 12-00 до 18 -00 (без обеда), в субботу и воскресенье – с 12-00 до 16 – 00. Выходной – понедельник
- Работает 1 (один) мастер-универсал
- Основные требования, предъявляемые к мастеру – универсалу:
 - Быть квалифицированным работником;
 - Быть вежливым;
 - Знающим, интересующимся модой;
 - Готовым проконсультировать любого желающего клиента;
 - Вовремя приходить на работу.

Финансовый план

- Для организации предприятия необходимы средства в размере 53 000 рублей.
- Предприятие планируется открыть при положительном ответе Собственные средства – 2 000 рублей.
- Себестоимость и цены на оборудование

Стоимость услуг

- Стрижка мужская простая – 80 рублей, мужская модельная – 120 рублей
- Стрижка женская простая – 120 рублей, женская модельная – 170 рублей
- Стрижка детская – 80 рублей
- Окрашивание волос 150 рублей , (своя краска) -50 рублей
- Мелирование волос 200 рублей (короткие волосы), 400 рублей – длинные волосы
- Укладка волос – 40 рублей
- Мойка волос 10 рублей, сушка волос – 15 рублей

Финансовый план. Оборудование

1	Тумба с зеркалом	1 шт	6 000 руб
2	кресло	1 шт	2 000 руб
3	Машинка для стрижки волос	1 шт	1 500 руб
4	фен	1 шт	1 500 руб
5	Набор ножниц и расчесок	2 набора	1 000 руб
6	Накопительный электроводонагреватель	1 шт	5 000 руб
7	Стиральная машина	1 шт	5 000 руб
8	Мойка с душем	1 шт	3 000 руб
9	Вешалка	1 шт	1 000 руб
10	Стулья	2 шт	1 000 руб
11	Спецодежда		1 000 руб
12	Журнальный столик	1 шт	2 000 руб
13	материалы		5 000 руб
	<u>ИТОГО</u>		35 000 руб

Финансовый план. Планируемая ежемесячная выручка

Клиенты и услуги	количество	Цена услуги	Стоимость
мужчины	50	80	4 000
	10	120	1 200
Женщины	20	170	3 400
	10	120	12 00
Дети	50	80	4 000
Пенсионеры	15	50	750
окрашивание	20	50	1000
мойка	30	15	450
сушка	40	10	400
укладка	20	40	800
мелирование	5	300	1 500

ИТОГО : 18 700 рублей

Финансовый план.

Ежемесячные расходы

- Аренда – 2 000 рублей
- Материалы – 3 000 рублей
- Налог – 1000 рублей
- Фиксированный платеж в Пенсионный фонд – 1 000 рублей
- Амортизация – 700 рублей

- ИТОГО : 7 700 рублей

- Доход : $18\,700 - 7\,700 = 11\,000$ рублей

Финансовый план.

- Общие затраты:
- 1) оборудование – 35 000 рублей
- 2) ремонт и модернизация помещения – 14 000 рублей
- 3) требования Пожнадзора и Ростпотребнадзора – 2000 рублей
- 4) Аренда – 2000 рублей
- ИТОГО : 53 000 рублей

Риски

- Основным фактором риска данного вида деятельности является качество обслуживания клиента. Для такого предприятия, потеря репутации среди местного населения будет равносильна катастрофе. Парикмахер должен быть коммуникабельным и позитивным, как личность.

Вывод

- Этот бизнес, с небольшими вложениями и таким же небольшим доходом, подходит в качестве семейного бизнеса.