

# БИЗНЕС-ПЛАН по открытию маникюрного салона «Анна»

Выполнила: учащаяся МБОУ «ООШ №8»  
8 класса Крылова Валерия.

## Цель проекта

- Открытие маникюрного кабинета для реализации спектра маникюрных и педикюрных услуг.

## Описание предприятия

- Маникюрный салон «Анна» будет предоставлять услуги по уходу за ногтями рук и ног как женской, так и мужской половины населения. Салон маникюра относится к бизнесу салонов красоты, однако предлагает узкоспециализированный перечень услуг, который затрагивает только ногтевой сервис.
- Салон будет размещен в центре города вблизи офисных зданий и торговых центров. Вблизи транспортных остановок. Таким образом клиентам будет удобно не только заходить в салон после работы, но и появится возможность «забежать» на маникюр во время обеденного перерыва.
- Общая площадь маникюрного салона — 19 м<sup>2</sup>.

## Описание товара и услуг

- Для начала рекомендуется сосредоточиться на основных и востребованных услугах. Это позволит сэкономить на приобретении расходных материалов. По статистике, наиболее востребованным видом услуг является маникюр – его доля в общей структуре оказываемых в салоне услуг составляет 30%. Нарощивание ногтей также занимает 30%. На третьем месте педикюр – 15%, наращивание ресниц, которое зачастую предлагается клиентам в качестве дополнительной услуги, занимает 13%. Остальные 12% в равных пропорциях делят между собой услуги для рук, коррекция ногтя, услуги для ног.



## Маникюрный салон «Анна» будет предоставлять следующие услуги:

- *Маникюр – 900 руб.*
- *Педикюр – 1600 руб.*
- *Покрытие гель-лаком – 1200 руб.*
- *Гелевое наращивание – 2000 руб.*
- *Коррекция ногтей – 1600 руб.*
- *Лечебное снятие ногтей - 600 руб.*
- *Маникюр без покрытия – 500 руб.*
- Любая из этих процедур длится от 30 минут до 3 часов.
- Стандартная запись осуществляется по телефону. Перенос возможен за 12 часов до назначенного времени.

## Санитарные требования к маникюрному кабинету:

- *подводка холодной и горячей воды;*
- *одно рабочее место не менее 4,6 м<sup>2</sup>;*
- *наличие подсобного помещения;*
- *хорошая вентиляция помещения;*

## Обоснование кредитной заявки

- Для реализации проекта планируется арендовать помещение площадью 19 м<sup>2</sup> в центре г. Артём. Стоимость аренды – 15 000 рублей/месяц.
- Косметический ремонт обойдется в 30 000 рублей.

## Подбор персонала :

- Один мастер.( Мастер имеет свою клиентскую базу.)
- Крылова Валерия Эдуардовна- работник, работодатель .



# Приобретение оборудования и материалов.

- Следует уделить особое внимание при покупке материалов. Приобретать ресурсы необходимо в проверенных местах, с наличием сертификата. Лучше не экономить на этой статье затрат. (таб.1) В первый месяц затраты на расходный материал составят около 50 000 руб, поскольку необходимо сформировать полный ассортимент. В последующие месяцы планируется докупать товар на сумму 10 000 руб. Ремонт помещения составит 30 000 руб. Мебель и декор 125 000 руб. Коммунальные услуги и аренда составят 25 000 руб. .
- Таким образом, сумма первоначальных инвестиций на обустройство маникюрного кабинета составляет 230 000 рублей.

Мебель	Оборудование	Расходный материал	Прочие расходы
<ul style="list-style-type: none"> <li>1.Кулер с водой.</li> <li>2. Кресло для педикюра.</li> <li>3.Система для сигнализации.</li> <li>4.Телвизор для зала.</li> <li>5.Вешалки для одежды.</li> <li>6.Сейф для хранения денег и документов.</li> <li>7.Диван для зоны ожидания.</li> <li>8.Кресла для мастера и для клиента.</li> <li>9.Маникюрный стол не ниже 70см.</li> <li>10.Шкаф ,полка для хранения материалов и инструментов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.УФ-лампа для наращивания и сушки геля и гель-лака.</li> <li>2.Маникирные наборы.</li> <li>3.Стерилизаторы.</li> <li>4.Фрейзеры.</li> <li>5.Ванночки,подставки и подушечки.</li> <li>6.Парафинотопка.</li> <li>7.Кисти для художественной росписи на ногтях.</li> <li>8.Лампа настольная.</li> <li>9.Маникюрная вытяжка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.Цветовая палитра.</li> <li>2.Средства для снятия лака + прочая косметическая химия.</li> <li>3.Гель(розовый, белый, прозрачный).</li> <li>4.Крема/ средства для процедур оздоровления.</li> <li>5.Пилки,бафики (разной твердости).</li> <li>6.Салфетки, полотенце, перчатки, маски.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1.Арендная плата.</li> <li>2.Коммунальные услуги.</li> </ul>
<p>Примерная стоимость: 125 000 руб.</p>	<p>Примерная стоимость: 50 000 руб.</p>	<p>Примерная стоимость: 30 000 руб.</p>	<p>Примерная стоимость: 25 000 руб.</p>

## Сложности, связанные с расходным материалом.

- С ростом популярности маникюрных салонов развивается рынок маникюрных принадлежностей. В связи с этим появляется огромное количество малоизвестных и не всегда качественных поставщиков. Поэтому необходимо ориентироваться в марках профессиональных товаров, чтобы закупать качественное сырье.

## Обязанности мастера.

В обязанности мастера маникюра и педикюра входит оказание соответствующих услуг клиентам маникюрного кабинета, уход за оборудованием и другими маникюрными принадлежностями, контроль за записью клиентов, ведение социальных групп, ведение клиентской базы, организация рабочего процесса, осуществление управление бизнесом: разработка маркетинговой стратегии, приобретение расходных материалов, контроль за распределением денежных средств, контроль выручки, своевременная уплата налогов и взносов, решение текущих задач.

# График выполнения работы

График работы маникюрного кабинета - с 8:00 до 21:00.  
Заведение открыто 6 дней в неделю.

# Финансовый план

## маникюрного кабинета:

- Финансовый план учитывает все доходы и расходы маникюрного кабинета, горизонт планирования составляет 3 года. Планируется, что по истечении этого периода заведению потребуются расширение производства и перечня оказываемых услуг, поскольку тенденции в индустрии красоты быстро меняются.
- Для запуска проекта необходимо рассчитать объем инвестиций. Для этого нужно определиться с затратами на ремонт помещения, приобретение мебели и оборудования, проведение рекламной кампании, первоначальную закупку расходных материалов и формирование оборотных средств, за счет которых будут покрываться убытки начальных периодов. Для реализации проекта будут использованы собственные средства.

№	Наименование	Сумма. Руб.
	Недвижимость	
1.	Ремонт помещения	30 000
	Оборудование	
2.	Комплект оборудования	50 000
3.	Мебель и декор	125 000
	Оборотные средства	
4.	Закупки сырья	30 000
5.	Прочие расходы	25 000
Итого:		260 000 руб

В среднем, на себестоимость материалов, затраченных на одну процедуру, составляет около 10% от стоимости услуги для клиента. Постоянные расходы маникюрного салона состоят из арендной платы, коммунальных платежей, фонда заработной платы, расходов на рекламу, налогов и амортизационных отчислений. Размер амортизационных отчислений определяется линейным методом:, исходя из срока полезного использования основных фондов в 1 год.



1) Исходя из суммы среднего чека, рассчитываем себестоимость одной процедуры:  $1200 * 0,1 = 120$  (руб.).

2) Амортизация :  $50\ 000$  (комплект оборудования) /  $12$  ( месяцев, срок эксплуатации) =  $4\ 167$  руб.

3) Выручка за год:  $1200 * 5 = 6\ 000$  – за один день

$6000 * 6 = 36\ 000$  – за шесть дней

$36\ 000 * 4 = 144\ 000$  – за месяц

$144\ 000 * 12 = 1\ 728\ 000$  – выручка за год

4) Затраты:  $15\ 000$  (аренда) +  $10\ 000$  (закупка сырья на каждый месяц) +  $5\ 000$  (коммунальные услуги) +  $4\ 167$  (амортизация) =  $34\ 167$  руб.

5) Затраты за год :  $34\ 167 * 12 = 410\ 000$  руб.

6) Прибыль:  $1\ 728\ 000 - 410\ 000 = 1\ 318\ 000$  руб.

7) Чистая прибыль :  $1\ 318\ 000 - 20\%$  (налог) =  $1\ 054\ 400$

8) Рентабельность :  $((?) / 410\ 000) * 100\% =$

9) Сумма в начале следующего года:

Оценка эффективности маникюрного кабинета

Срок окупаемости маникюрного салона при первоначальных инвестициях в  $260\ 000$  рублей составляет (?) месяцев. Чистая ежемесячная прибыль проекта при выходе на плановые объемы продаж составит около (?) рублей. Рентабельность продаж в первый год работы составит (?)%.

Чистая приведенная стоимость положительна и составляет  $1\ 054\ 400$  руб. , что позволяет говорить об инвестиционной привлекательности проекта.

# Риски

Для оценки рисков составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране, рынков сбыта. К внутренним – эффективность управления организацией.

# Внешние риски маникюрного кабинета.

Высокий уровень конкуренции на рынке. Снизить рисковый эффект позволит продуманная маркетинговая стратегия и формирование своей клиентской базы;

Падение платежеспособного спроса. Нивелировать этот риск можно путем снижения цен и проведением различных скидочных акций;

Потеря местоположения из-за расторжения договора аренды. Нередки случаи, когда собственники помещения, видя успешное развитие бизнеса, расторгают договор аренды. Снизить этот риск возможно при заключении договора долгосрочной аренды и грамотном выборе арендодателей.

# Внутренние риски маникюрного кабинета:

Проблемы с персоналом. Во-первых, это недобросовестность сотрудников, которые устраиваются в салон, чтобы наработать свою клиентскую базу и продолжить работу на дому. Во избежание подобных ситуаций, необходимо ввести корпоративную культуру, нацеленную на долгосрочную работу с персоналом; поддерживать стабильный уровень заработной платы сотрудников; сформировать дружескую атмосферу внутри коллектива. Во-вторых, это недостаточный уровень квалификации сотрудников, из-за чего может пострадать репутация всего салона. Снизить этот риск проще всего на этапе подбора персонала, принимая на работу сотрудников, отвечающих всем требованиям;

Необходимость постоянно следить за обновлениями рынка и быть в тренде. Динамично растущий рынок ногтевого дизайна требует от участников постоянного отслеживания модных тенденций и непрерывного развития. Решить проблему удастся при посещении тематических мастер-классов, направлении мастеров на обучение для повышения квалификации, мониторинг специализированных сайтов;

Снижение репутации маникюрного салона, которое может произойти вследствие ненадлежащего сервиса, качества услуг. Нивелировать риск возможно при постоянном контроле качества услуг.

# Самооценка

Я выполняла классический маникюр с покрытием гелевым лаком и сложным дизайном. Моей задачей было сделать свою работу аккуратно и не нанести травм модели. Каждый этап я выполняла по технологической карте, соблюдая правила выполнения маникюра. Теперь весь процесс я могу реализовать на практике. Результат полностью оправдал мои ожидания. Дизайн очень понравился моей подруге, его оценили родители, знакомые. Получилось красиво и аккуратно. Спокойные тона гармонично сочетались между собой. Использованные материалы не вызвали аллергических реакций. Маникюр держался на руках три недели, сколов и царапин не было. Это говорит о том, что материалы хорошего качества, и я буду использовать их в дальнейшем.

# Заключение

Работа над проектом заняла несколько месяцев, за которые я узнала огромное количество информации о маникюре. Я познакомилась с историей происхождения маникюра, изучила виды и технологию выполнения некоторых из них, научилась красиво и аккуратно наносить лак. Это оказалось не так легко, как кажется на первый взгляд. Меня настолько увлек процесс ногтевого дизайна, что решила не ограничиваться журналами и интернетом, и обратилась к профессионалам, которые помогли мне освоить азы профессии «мастер ногтевого сервиса».

За время работы над проектом я смогла воплотить несколько идей и доставить удовольствие своим подругам. Я так увлеклась проектом, что, думаю, в дальнейшем, продолжу работу над ним и буду придумывать и осуществлять новые идеи.

## Используемая литература:

1. Журнал "Искусство маникюра", декабрь, 2014
2. Л. Чурилова . Идеальный маникюр и педикюр, не выходя из дома — М.: Мир книги, 2006.
3. Н.Б.Шешко, А.А.Гриб . Маникюр и педикюр – Изд-во: Современная школа, 2006

### Интернет-ресурсы

Интернет - журнал о наращивании, дизайне ногтей и маникюре ([www.akaziya.ru/](http://www.akaziya.ru/))

<http://eva-vlg.ru/>

<http://nn.zoon.ru/beauty/type/manikyur/>

<http://dutyfreesalon.com/>