



БИЗНЕС-ПЛАН

Студии реконструкции волос «Фея»

Контакты разработчика

Скачать другие бизнес-планы и заказать индивидуальную разработку под Ваш проект можно по ссылке: <https://bzplan.ru>

Email: enjutin@yandex.ru

Телефон: 8 (908) 124-17-86 (WhatsApp, Viber, Telegram)

[НАПИСАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ](#)

ОГЛАВЛЕНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ	1
1. РЕЗЮМЕ	3
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА.....	5
3. АНАЛИЗ РЫНКА	7
3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов	7
3.2. Swot-анализ	7
3.3. Анализ конкурентов.....	8
4. ПЛАН МАРКЕТИНГА	10
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	11
5.1. Описание местоположения.....	11
5.2. График реализации проекта по периодам	11
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	12
6.1. Инвестиционные затраты	12
6.2. Операционные затраты проекта.....	13
6.3. Объем оказания услуг.....	14
6.4. Выручка от оказания услуг	15
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	16
7.1. Налогообложение	16
7.2. Прогноз о доходах и расходах	16
7.3. Показатели экономической эффективности.....	18
8. АНАЛИЗ РИСКОВ	19

1. РЕЗЮМЕ

Данный бизнес-план разработан для открытия **студии реконструкции волос**. Он содержит описание создаваемого бизнеса и оценку возможности его окупаемости.

Инициатор проекта: Иванова Ирина Ивановна

Организационно-правовая форма инициатора проекта: самозанятость.

Местоположение студии «Фея»: г. Город, ул. Улица, 1, каб. 1.

Режим работы: с 9 до 20 часов 5 дней в неделю по предварительной записи. Выходные: понедельник, вторник.

Цель проекта: получение максимальной прибыли за счет оказания услуг реконструкции волос.

Задачами проекта являются:

на 1 этапе деятельности:

- наработка опыта в данном виде деятельности;
- формирование своего контингента потребителей;

на 2 этапе:

- увеличение объемов оказания услуг.

Социальная эффективность проекта:

- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение самозанятости и получение прибыли инициатором проекта;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение: регистрация в качестве индивидуального предпринимателя и создание новых рабочих мест.

Деятельность по продвижению бизнес-проекта подразделяется на несколько этапов:

- разработка бизнес-плана и других основополагающих документов;
- закупка оборудования и материалов;

- планирование работы;
- проведение рекламной кампании;
- выход на рынок и завоевание доли на нем.

В процессе осуществления деятельности планируется возместить затраты, связанные с предпринимательской деятельностью за счет средств социального контракта в размере **350 000 рублей**.

Экономические показатели проекта:

- срок окупаемости проекта – 9 мес.;
- рентабельность инвестиций - 140 %;
- чистая прибыль проекта - 490216 руб.;
- количество созданных рабочих мест – 1;
- горизонт бизнес-планирования – 1 год;
- интервал бизнес-планирования – 1 месяц.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

В рамках реализации проекта Ивановой Ириной Ивановной **планируется открытие в г. Город студии реконструкции волос.**



Инициатор проекта планирует зарегистрироваться в качестве самозанятой и работать без привлечения наемных работников.

Сезонности данный вид деятельности не имеет.

В рамках реализации проекта планируется

осуществлять деятельность по оказанию услуг по уходу за волосами. Инициатор проекта планируется оказывать следующие услуги:




- холодная реконструкция волос;
- ботокс;
- кератиновое выпрямление волос;
- нанопластика волос;
- SPA уход за волосами;
- пилинг кожи головы.

Кератиновое выпрямление волос — это временное изменение структуры волоса специализированными составами с высоким содержанием белковых волокон кератина или имитирующих веществ с похожими свойствами. Их формулы действуют и в глубине, и в слоях кутикулы, запечатывая ее чешуйки.

Ботокс для волос — это услуга, оздоравливающая и восстанавливающая волосы. Ключевое действие ботокса — визуальное «омолаживание» локонов. Компоненты проникают глубоко в структуру волоса и заполняют поврежденные участки. В результате пряди становятся более плотными, густыми и сияющими.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Нанопластика – это оздоравливающая уходовая процедура для волос, в основе которой лежит заполнение структуры волос кератином. Придает гладкость и блеск волосам. Нанопластика — аналог кератинового выпрямления, только с более безопасным, а зачастую и полностью натуральным составом.

В целях преодоления конкуренции планируется разработать систему скидок для постоянных клиентов.

3. АНАЛИЗ РЫНКА

3.1 Общее описание рынка и его целевых сегментов

Согласно, проведенного анализа в г. Город имеется 40 заведений бьюти-индустрии, включая индивидуальных мастеров, которые предоставляют услуги реконструкции волос.

Проведенное маркетинговое исследование рынка показало, что в количественном выражении основу рынка в г. Город составляют организации эконом-класса.

Количественно средний сегмент занимает 25% рынка, тем не менее, во многих из подобных организаций качество, набор услуг и их стоимость не соответствует параметрам, характерным данным организациям среднего класса. Зачастую организации данного сегмента необоснованно завышают расценки.

На сегодняшний день лишь 10 из существующих заведений реконструкции волос среднего уровня могут выдержать конкуренцию с новым предпринимателем среднего и выше среднего класса. Таким образом, с учетом ограниченных тенденций развития рынка, оптимальным является работа в среднем ценовом сегменте.

Основными потребителями услуг реконструкции волос являются женщины 18-65 лет со средним и выше среднего достатком, желающие подчеркнуть свою красоту.

3.2. Swot-анализ

Сильные (S) и слабые (W) стороны являются факторами внутренней среды объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (O) и угрозы (T) являются факторами внешней среды (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Результаты проведенного Swot-анализа приведены ниже.

Сильные стороны	Слабые стороны
Предложение актуальных и качественных услуг	Отсутствие клиентской базы
Хорошее местоположение	Недостаточный навык рекламного продвижения
Конкурентная цена	Недостаточный бюджет на продвижение бизнеса
Наличие разработанной маркетинговой и рекламной политики	

Использование качественных материалов	
Современный подход к ведению бизнеса в сфере beauty-услуг	
Возможности	Угрозы
Рост спроса на услуги по уходу за волосами	Быстрое освоение рынка новыми конкурентами
Расширение ассортимента предлагаемых услуг	Увеличение стоимости материалов
Расширение бизнеса в перспективе	Экономическая нестабильность
Коллаборации с представителями бьюти-сферы	Снижение уровня жизни населения
	Зависимость от импортных материалов, в связи с санкциями

На основании проведенного SWOT-анализа можно сказать, что ключевыми факторами успеха для инициатора проекта должны стать высокое качество и приемлемые цены оказываемых услуг.

3.3. Анализ конкурентов

Цель конкурентного анализа – составить представление о конкурентах, выявить их сильные и слабые стороны, а также показать конкурентные преимущества компании.




Согласно данным 2ГИС в г. Город на сегодня работает 40 конкурентов разного масштаба. Ключевым конкурентами, выполняющими те же самые работы, что и студия инициатора проекта, являются заведения «Конкурент 1» и «Конкурент 2».

Анализ основных конкурентов приведен ниже.

Конкуренты	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции услуг	Маркетинговые предложения
«Конкурент 1»	1. Более 5 лет на рынке; 2. Потоковое местоположение; 3. Получение услуги без предварительной записи.	1. Непрофессионализм мастеров; 2. Несоотношение цены и качества; 3. Отсутствие комфорта для клиента. 4. Высокая стоимость услуг.	Широкий ассортимент услуг по реконструкц ии волос	Ведут социальные сети и делают предложения подписчикам.
«Конкурент 2»	1. Более 3 лет на рынке.	1. Непрофессионализм сотрудников; 2. Низкокачественные материалы и	Широкий ассортимент услуг по реконструкц	Работающая программа лояльности.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

		оборудование; 3. Высокая стоимость услуг.	ии волос	
--	--	---	----------	--

Исходя из результатов исследования, можно четко определить направление работы для повышения конкурентоспособности. По ассортименту и качеству предлагаемых услуг студия «Фея» позиционируется не менее привлекательно, чем основные конкуренты. Открываемый бизнес будет выгодно отличаться от существующих более уютом, качеством оказываемых услуг и конкурентной ценовой политикой.

4. ПЛАН МАРКЕТИНГА

Ценообразование – важнейшая составляющая маркетингового плана.

Основной метод ценовой политики – стратегия средних цен, так как вначале нужно зарекомендовать себя.

Планируется, что в течение первого года реализации проекта цены увеличиваться не будут. В перспективе повышение цен будет зависеть от уровня спроса на услуги студии, затрат на материалы и уровня цен у конкурентов.

Сопоставление цен студии с основными конкурентами приведено ниже.

№ п/п	Наименование услуги	Цена, руб.		
		Студия «Фея»	Конкурент 1	Конкурент 2
1	Холодная реконструкция волос	2500	3000	2800
2	Ботокс	2500	3000	2800
3	Кератиновое выпрямление волос	3000	3500	3000
4	Нанопластика волос	3500	4000	4000
5	SPA уход за волосами	2500	3000	2800
6	Пилинг кожи головы	1500	2000	1800

Основным моментом при выстраивании выгодных отношений с клиентами является наличие акций и накопительной системы скидок, что инициатор проекта и постарается предложить.

Основным каналом продвижения услуг станет социальная сеть «ВКонтакте», а также будут подаваться объявления на Авито, Яндекс Услуги и Юле. Также в дальнейшем планируется создание собственного сайта-визитки.

При недостаточной загрузке необходимо будет:

1. Понизить цены. Хорошие скидки привлекут внимание клиентов и увеличат вероятность того, что выбор клиентов остановится именно на услугах студии.
2. Совершенствовать свои услуги. Внедрять новые функции в услуги, чтобы выглядеть привлекательнее услуг конкурентов.

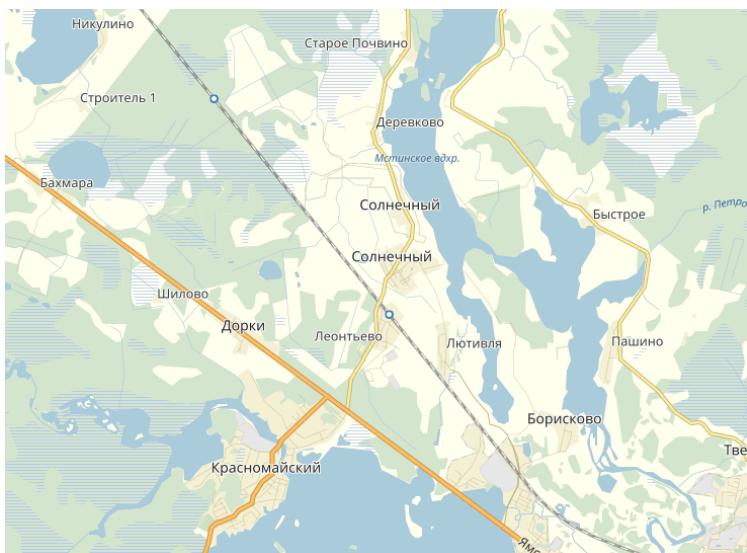
Следуя данному плану, инициатор проекта планирует занять 3% рынка реконструкции волос г. Город.



5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Описание местоположения

Местоположение студии удобно для жителей города, в особенности для проживающих в Центральном районе, разместить её планируется по адресу г. Город, ул. Улица, 1, каб. 1.



Студия будет открыта в Торговом центре «Галактика» в самом центре города, в 2 минутах ходьбы от которого находится остановка общественного транспорта.

Помещение площадью 12 м² будет взято в аренду, договор составлен на 12 месяцев. Состояние арендуемого помещения хорошее, ремонт не требуется.

При правильно организованной рекламной кампании есть возможность охватить практически всех жителей города

5.2. График реализации проекта по периодам

Временные периоды основных этапов реализации проекта будут выглядеть следующим образом.

№ п/п	Наименование этапа проекта	Год			
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Получение социального контракта	v			
2	Регистрация в качестве самозанятого, покупка оборудования, аренда помещения	v			
3	Проведение рекламной компании	v	v	v	v
4	Ведение деятельности	v	v	v	v

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1. Инвестиционные затраты

Для ведения деятельности планируется осуществить следующие первоначальные вложения.

№ п/п	Наименование, характеристика	Цена, руб.	Количество	Стоимость, руб.
1	Зеркало с подсветкой 90 см	9080	1	9080
2	Стеллаж	5078	1	5078
3	Мойка парикмахерская	49990	1	49990
4	Кресло парикмахерское	27960	1	27960
5	Тележка парикмахерская	10200	1	10200
6	Воротник для мойки	2630	1	2630
7	Полотенце одноразовое упаковка	1612	1	1612
8	Фен	4500	1	4500
9	Щетка-щипцы	1500	1	1500
10	Кисть жесткая	300	3	900
11	Зажимы для волос	500	1	500
12	Карбоновая расческа	250	1	250
13	Насадка -полировщик для кончиков волос	1700	1	1700
14	Цифровой беспроводной трихоскоп	5500	1	5500
15	Накладки для защиты ушей	200	1	200
16	Миска для составов	300	2	600
17	Пеньюар	800	1	800
18	Щипцы выпрямители	4950	1	4950
19	Утюжок	5500	1	5500
20	Утюжок	3800	1	3800
21	Передвижная вытяжка	60000	1	60000
22	Машинка для стрижки	8000	1	8000
23	Скрабер	650	1	650
24	Маска для волос (набор)	7000	1	7000
25	IQ Hair PH 6.5 ШГО	1500	4	6000
26	IQ Hair PH 8 ШГО	1500	4	6000
27	Составы для холодного восстановления (набор)	4700	6	28200

28	Активатор для составов	1650	4	6600
29	Подложка для кератина (набор)	7100	1	7100
30	Пилинг для кожи головы	1200	2	2400
31	Нанопластика (набор)	19000	1	19000
32	Кератин	3325	8	26600
33	Шампунь безсульфатный	800	6	4800
34	Ботокс	1745	10	17450
35	Фартук парикмахерский	1500	1	1500
36	Сменный фильтр для вытяжки	4900	1	4900
37	Маска респиратор	2000	1	2000
38	Фильтр сменный для маски	700	1	700
39	Венчик парикмахерский	300	1	300
40	Коврик силиконовый термостойкий	350	1	350
41	Филлер-подложка	1600	1	3200
Итого				350000

Приобретение оборудования и материалов будут полностью осуществлено за счёт средств получаемого социального контракта.

6.2. Операционные затраты проекта

У инициатора проекта уже имеется в наличии резерв расходных материалов, которые планируется использовать в работе. Поэтому приобретать расходные материалы планируется только с третьего месяца работы, затраты на них составят 5000 рублей в месяц.

В рамках проекта планируются также следующие ежемесячные операционные расходы:

- связь и Интернет - 1000 руб.;
- реклама - 1000 руб.;
- аренда помещения - 13662 руб.

Найм работников в течение первого года реализации проекта не планируется, все функции будет выполнять инициатор проекта самостоятельно.




6.3. Объем оказания услуг

Объем оказания услуг реконструкции волос в натуральном выражении приведен ниже.

Наименование	Пок-ль	Период, месяцы												Всего	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Холодная реконструкция волос	услуга	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	45
Ботокс	услуга	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	35
Кератиновое выпрямление волос	услуга	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	47
Нанопластика волос	услуга	2	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	55
SPA уход за волосами	услуга	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Пилинг кожи головы	услуга	5	5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	70
Итого	услуга	18	22	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	300

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

6.4. Выручка от оказания услуг

Размер выручки студии реконструкции волос приведен ниже.

Наименование	Период, месяцы												Всего	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Холодная реконструкция волос	5000	7500	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	112500
Ботокс	5000	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	7500	87500
Кератиновое выпрямление волос	9000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	12000	141000
Нанопластика волос	7000	10500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	17500	192500
СПА уход за волосами	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
Пилинг кожи головы	7500	7500	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	105000
Итого	43500	55000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	758500

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Налогообложение

Организационно правовая форма – самозанятость.

Вид налогообложения: налог на профессиональный доход. Ставка налога 4% от дохода, полученного от физических лиц, 6% от юридических. Нет обязательных взносов. ИП на НПД не обязаны уплачивать страховые взносы, согласно п. 11 ст. 2 закона 422-ФЗ.

Размер налога за год будет составлять из расчета дохода 758500 рублей в год: 30340 рублей ($758500 \times 4\%$).




7.2. Прогноз о доходах и расходах

Прогноз (отчет) о доходах и расходах необходим для оценки эффективности текущей (хозяйственной) деятельности. Его анализ позволяет также оценить размер чистой прибыли, являющейся одним из основных источников денежных средств, для привлеченных на финансирование инвестиционных издержек проекта. Однако наличие и размер чистой прибыли не является единственным критерием успешности реализации инвестиционного проекта, так как используемые в отчете «доходы» и «расходы», как правило, не отражают действительного движения денежных средств в данном интервале планирования.

Прогноз (отчет) о доходах и расходах за первый год реализации проекта представлен ниже.

ЕЩЁ 1000 ГОТОВЫХ БП

ЗАКАЖИТЕ БП ПОД СЕБЯ

+7(908)124-17-86   

Наименование	Период времени (месяц)												Итого за год	
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
Доходы														
Финансовая помощь от Сзн	350000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	350000
Собственные средства	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выручка от деятельности	0	43500	55000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	758500
Суммарные доходы	350000	43500	55000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	66000	1108500
Расходы														
Оборудование, расходные материалы	350000													350000
Реклама	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	10000
Связь	0	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	10000
Расходные материалы	0	0	0	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	50000
Аренда	0	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	13662	163944
Налог НПД4%	0	1740	2200	2640	2640	2640	2640	2640	2640	2640	2640	2640	2640	30340
Суммарные расходы	350000	17402	17862	23302	23302	23302	23302	23302	23302	23302	23302	23302	23302	618284
Чистая прибыль	0	26098	37138	42698	42698	42698	42698	42698	42698	42698	42698	42698	42698	490216
Чистая прибыль нарастающим итогом	0	26098	63236	105934	148632	191330	234028	276726	319424	362122	404820	447518	490216	

Бизнес-план подготовлен по требованиям программы социального контракта для демонстрационных целей и не является реализуемым проектом

7.3. Показатели экономической эффективности

Расчёт показателей экономической эффективности приведен ниже.

1. **Чистая прибыль проекта** за первый год: 490216 руб.
2. **Рентабельность инвестиций:** $(490216/350000)*100\% = 140\%$
3. **Рентабельность продаж:** $490216/758500*100\% = 65\%$
4. **Срок окупаемости:** $350000/490216*12=8,5$

Таким образом, срок окупаемости инвестиций составит 9 месяцев

8. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации любого проекта остаются явления, которые могут помешать реализации. Сюда можно отнести события, которые могут произойти с определённой вероятностью и нанести определённый ущерб проекту. Качественный анализ рисков приведен ниже:

Наименование риска (группы рисков)	Возможные последствия реализации риска	Примечания
Недостатки финансово-экономического планирования	Нехватка оборотных средств для реализации проекта	
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Нехватка денежных средств для расчетов с поставщиками	
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Срыв графика реализации проекта	
Рост налогов	Увеличение себестоимости услуг и рост их цены	
Рост инфляции	Падение платежеспособного спроса	
Неисправность оборудования	Срыв работы, потеря заказчиков	
Усиление конкуренции	Потеря потенциальных заказчиков, снижение прибыли	
Снижение спроса	Уменьшение прибыли	

Количественный анализ рисков приведен:

Наименование риска (группы рисков)	Вероятность наступления (0-1)	Значимость риска для деятельности предприятия (0-10 баллов)	Оценка риска (2*3)
Недостатки финансово-экономического планирования	0,3	1,0	0,3
Недостаточное и несвоевременное финансирование	0,2	6,0	1,2
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	0,5	6,0	3,0
Рост налогов	0,5	4,5	2,25
Рост инфляции	0,5	4,0	2,0
Неисправность оборудования	0,3	7,0	2,1

Усиление конкуренции	0,5	5,0	2,5
Снижение спроса	0,4	6,0	2,4

Меры нивелирования рисков и превентивные меры раскрыты ниже:

Наименование риска	Превентивные меры борьбы с риском
Несвоевременная поставка материалов, комплектующих, оборудования	Работа с проверенными поставщиками
Усиление конкуренции	Расширение рынка сбыта, предоставление скидок клиентам
Снижение спроса	Снижение цен на услуги
Рост налогов	Оптимизация издержек
Неисправность оборудования	Заключение договора на сервисное обслуживание
Рост инфляции	Скидки постоянным клиентам
Недостаточное и несвоевременное финансирование	Поиск дополнительных источников финансирования, инвесторов, обращение в кредитные учреждения
Недостатки финансово-экономического планирования	Обращение к специалистам, получение консультаций у экспертов