Бизнес – план

(технико-экономическое обоснование)

Код 74870- «Предоставление прочих услуг потребителям».

Колыбельникова Яна

Адрес места жительства: Минская область,

г. Борисов, улица Герцена 3-19.

Тел. моб. +375293185066

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Целью данного проекта является открытие СПА – салона в городе Борисове с целью получения прибыли. Так как СПА – услуги очень востребованный в данное время

Услуги

Оценка конкурентов

Сильные стороны:

- 1. Высокий уровень обслуживания;
- 2. Наличие солярия;

Слабые стороны:

- 1. Высокие цены предоставляемых услуг;
- 2. Маленькое помещение;
- 3. Неудачное расположение.

Оценка конкурентов

Сильные стороны:

- 1. Невысокие цены на предоставляемые услуги;
- 2. Находится в центре города, около автобусной остановки, где ходит большое кол-во потенциальных посетителей;

Слабые стороны:

- 1. Малая численность специалистов;
- 2. Небольшой спектр предоставленных услуг.
- 3. Средний и низкий уровень обслуживания;

Уникальные конкурентные преимущества - ТОП 3

1

Потребность клиенток быть молодой и красивой, знать и использовать актуальные тренды

Ориентация на молодежный стиль в дизайне помещения и квалификации персонала, ежегодное обязательное обучение

Уникальные конкурентные преимущества

2

Ощущение исключительности

Эксклюзивный договор на поставку косметики (Турция, Россия, Швецария)

Уникальные конкурентные преимущества

3

Индивидуальный подход, ориентация на вовлечение клиентов

•Создание клиентской базы, поддержание контакта с клиентками через E-mail рассылки и звонки

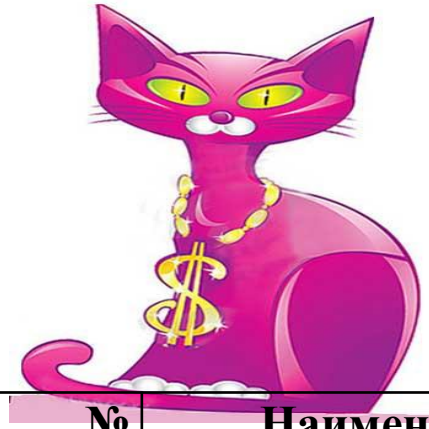
•Организация мероприятий для женщин, входящих в наш «клуб красоты»

•Бонусные карты для членов «клуба красоты»

Стратегия маркетинга

В моей стратегии маркетинга, я сделаю акцент название и уникальность с помощью рекламы.

- В качестве рекламных средств я буду использовать:
- - местные газеты «Единство» и «Борисовс новости»;
- - интернет, наш салон откроет свои группы в таких социальных сетях как «ВКонтакте» и «Одноклассники»



СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

№	Наименование затрат	Всего	Источники финансирования т.р.	
			в т.ч.:	
			Собственные средства	Субсидия
1	Оборудование	75510	75510	6925,77
2	Аренда	9830	2904,23	-
3	Реклама	560	560	-
4	Сырье и материалы	5483	-	5483
	Итого:	91383	78974,23	12408,77

Эффективность проекта

- Срок окупаемости: 6 мес
- Доход за один год: 157,709 млн.руб
- Рентабельность: 36 %
- Выручка за год: 440070 млн. руб
- Затраты на деятельность:282361 млн. руб

Перспективы развития

- Расширение салона – территориально, спектра предоставляемых услуг.
- Создание сети салонов в городе и стране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Я планирую, что мой бизнес будет популярен выгоден, он будет пользоваться спросом. В дальнейшем, я планирую не останавливаться на достигнутом и повышать свой уровень, проходя дополнительные семинары по новым технологиям ухода за телом, лицом, а также стремительно развиваться в этой отрасли.