

*** Бизнес план
парикмахерской
ЭКОНОМ-КЛАССА**

Подготовлен гр. №101
по спец. «Парикмахерское искусство»

Руководитель: Едигарьева Ф.Ш.

Чистополь 2016 г.

* 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 2019 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 КРЦ общей площадью 10 м².
- * Имеются пути для подъезда к зданию грузового и легкового транспорта на площади перед КРЦ. Здание расположено в центре г. Чистополя.

* Резюме

- * Клиентами парикмахерской являются жители г. Чистополя и района. 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 г. Чистополе нет парикмахерской эконом-класса. В городе есть люди, которые подстригают на дому. Для создания парикмахерской необходим один мастер-универсал.
- * Был проведен опрос среди школьников и населения города. Большинство из них высказываются за создание в городе парикмахерской эконом-класса.
- * Для людей просто необходимо открыть парикмахерскую эконом-класса.

* Резюме

Конкуренты	Сильные и слабые стороны конкурентов	Сильные и слабые стороны парикмахерской эконом-класса в г. Чистополь.
Парикмахерские в г. Чистополе	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 города 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;

* Производственный план

Ремонт и модернизация помещения:

- 1. Приобретение линолеума - 2200 руб;
 - 2. Приобретение замка - 200 руб;
 - 3. Косметический ремонт - 1500руб;
 - 4. Замена электропроводки -900 руб;
 - 5. Монтаж водопровода, канализации - 5200 руб.
 - 6. Монтаж перегородки для подсобного помещения - 3000 руб.
 - 7. Установка жалюзи - 1000 руб.
- ИТОГО : 14 000 рублей

Требования Пожнадзора и Ростпотребнадзора:

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

Организация предприятия и сертификация:

- Собственные средства - 5000 рублей
- Аренда помещения - Ежемесячно - 5000 рублей

* План маркетинга

1. Местоположение предприятия выбрано выгодное - в центре города.

2. Информация населения о характеристиках предоставляемых услуг :

1) раздача листовок с приглашением и с предоставлением 10 % скидки первым 10 клиентам;

2) вывеска объявления в интернете об открытии парикмахерской.

* Организационный план

- * Время работы парикмахерской с 9-00 до 18 -00 , обед с 12:00 до 13:00, в субботу и воскресенье – с 10:00 до 16 – 00. Выходной – понедельник
- * Работает 1 (один) мастер-универсал (он же организатор предприятия)
- * Основные требования, предъявляемые к мастеру – универсалу: (он же администратор и уборщик помещения)

Быть квалифицированным работником;

- * Быть вежливым;
- * Знающим, интересующимся модой;
- * Готовым проконсультировать любого желающего клиента;
- * Вовремя приходить на работу.

Такое предприятие хорошо организовать в рамках семейного бизнеса.

* Финансовый план

- * Для организации предприятия необходимы средства в размере 53 000 рублей.
- * Предприятие планируется открыть при положительном ответе «ЦЕНТРА ТРУДА И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ».
- * Собственные средства - 5 000 рублей.

* Себестоимость и цены на оборудование

Стоимость услуг

- * Стрижка мужская простая - 120 рублей, мужская модельная - 180 рублей
- * Стрижка женская простая - 150 рублей, женская модельная - 200 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 (Малютка)	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	180	9 000
	10	120	1 200
Женщины	20	150	3000
	10	200	2000
Дети	70	80	5600
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 : 25 700 рублей

* Финансовый план. Ежемесячные расходы

- * Аренда - 5 000 рублей
- * Материалы - 3 000 рублей
- * Налог - 1000 рублей
- * Фиксированный платеж в Пенсионный фонд - 1 000 рублей
- * Амортизация - 700 рублей
- * ИТОГО : 7 700 рублей

Доход:

$$25\ 700 - 7\ 700 = 18\ 000$$

рублей - ежемесячно

* 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 - 5000 рублей

ИТОГО : 56000 рублей

*Риски

Основным фактором риска данного вида деятельности является качество обслуживания клиента. Парикмахер должен быть профессионалом своего дела, коммуникабельным и позитивным, как личность.

*Вывод

Этот бизнес, с небольшими вложениями и таким же небольшим доходом, подходит в качестве семейного бизнеса для открытия парикмахерской эконом-класса.