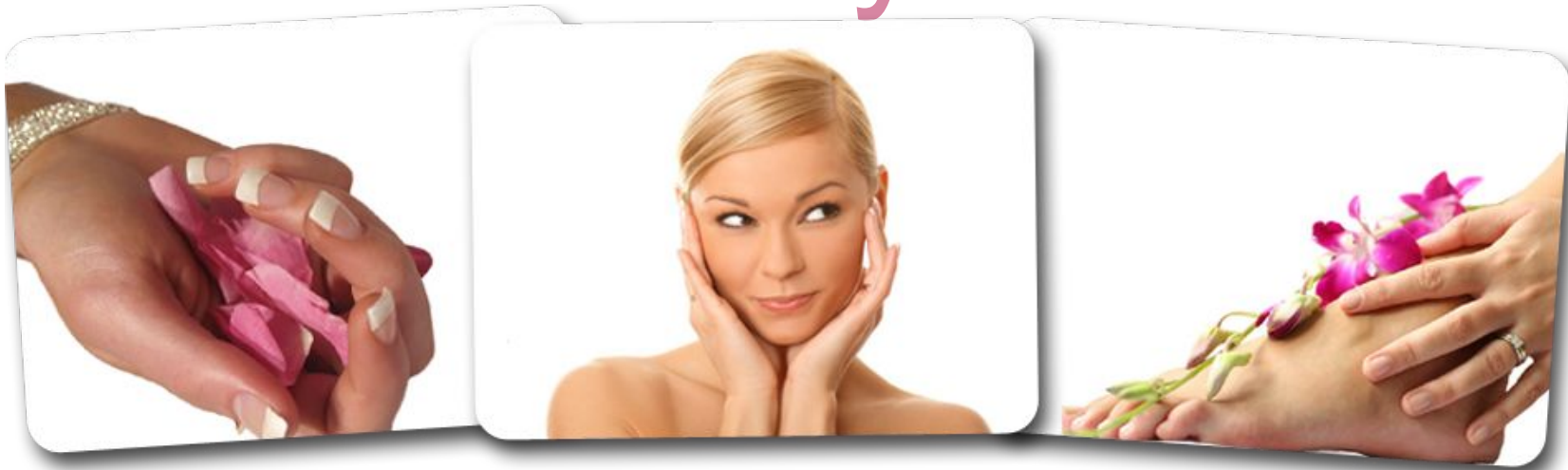


Бизнес – план салона красоты «Райский уголок»



Выполнила студентка
группы Б-12-1
Алексеюк Татьяна

Салон красоты «Райский уголок» приглашает посетителей в мир красоты, успеха и молодости!

Наш салон красоты предлагает полный перечень косметологических и парикмахерских услуг высочайшего класса. Наша главная цель - доставить удовольствие клиентам. Профессионализм и качество по умеренным ценам - вот основной принцип салона красоты.



Часы работы салона с 9:00 до
21:00



Салон будет расположен по адресу: г.
Якутск , административное здание
«Бизнес-Центр» Кирова 18, блок В

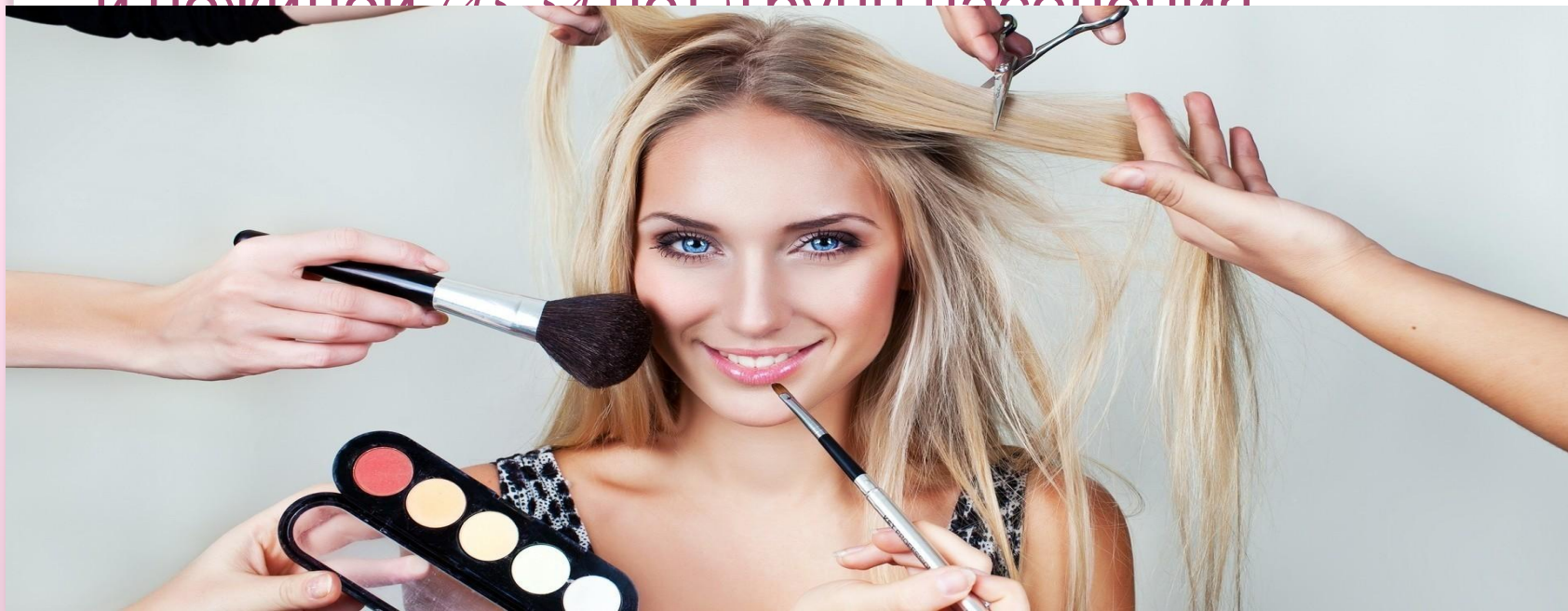
Салон будет работать в шести основных направлениях:

- Парикмахерские услуги;
- Маникюр и педикюр;
- Косметологические услуги;
- Уход за кожей тела, в том числе массажные процедуры;
- Солярий;
- Продажа профессиональных средств для ухода за волосами, лицом и телом.



Услуги салона красоты рассчитаны на людей, имеющих средний и более высокий достаток, работающих и посещающих офисный комплекс и живущих в окрестных домах.

Основными потребителями салонных услуг являются молодые люди в возрасте от 25 до 34 лет. Возрастные категории «20-24 года» и «35-44 лет» формируют до 20% клиентов салонов красоты каждая. Наименее популярны салонные услуги среди подростковой (16-19 лет) и пожилой (45-54 лет) групп населения.



Производственный план

Прейскурант цен на услуги

Стрижка

Модельная стрижка: на короткие волосы

● 750,00

Модельная стрижка у стилиста

● 900,00

Модельная стрижка на длинные волосы

● 850,00

Авангардная

● 500,00

Подравнивание волос

● 350,00

Стрижка челки

● 100,00

Детская стрижка до 7 лет

● 250,00

Мужская стрижка

● 650,00

Наголо

● 350,00



Укладка волос

Укладка комплексная на короткие волосы

● 350,00

Укладка комплексная на средние волосы

● 500,00

Укладка комплексная на длинные волосы

● 550,00

Укладка с утюжком

● 650,00

Вечерняя и свадебная укладка: короткие волосы

● 1 700,00

Вечерняя и свадебная укладка: средние волосы

● 1 850,00

Вечерняя и свадебная укладка: длинные волосы

● 3 550,00



Окраска волос

Классическое (на короткие волосы)

- 1 000,00

Классическое (на средние волосы)

- 1 500,00

Классическое (на длинные волосы)

- 2 000,00

Частичное мелирование на фольгу (1 прядь)

- 100,00

Тонирование волос на короткие волосы

- 1 000,00

Тонирование волос на средние волосы

- 1 500,00

Тонирование волос на длинные волосы

- 2 000,00

Креативное окрашивание на короткие волосы

- 1 100,00

Креативное окрашивание на средние волосы

Химия

Классическая химия на короткие волосы

- 500,00

Выпрямление волос

- 1 500,00

Классическая химия на средние волосы

- 700,00

Классическая химия на длинные волосы

- 1 200,00

Наращивание ресниц (1 пучок)

- 40,00

Наращивание игольчатых ресниц

- 1 000,00

Долгое

6 до 8ч

- 2 000,00



Маникюр

Маникюр классический

● 350,00

Маникюр аппаратный

● 550,00

Маникюр европейский

● 400,00

Маникюр комбинированный

● 430,00

Маникюр "Горячий" *Creative*

● 600,00

Солевая ванночка

● 30,00

Лечебная ванночка *Sude*

● 30,00

Полировка ногтей маслом *Creative*

● 70,00

Парафинотерапия

● 250,00

Массаж рук

● 350,00



SPA - уход (пиллинг, увлажнение, питание)

50,00

Придание формы ногтям
(подпиливание)

50,00

Снятие лака

30,00

Покрытие лаком

150,00

Лечебная основа *Oili Creative*

600,00

Покрытие на короткие ногти

350,00

Покрытие на длинные ногти

450,00

Верхнее покрытие (быстрая сушка и ультра блеск)

750,00

Дизайн ногтей с декором

550,00

Стразы *Swarovsky* (1 пара)

150,00

Стразы 1 шт



Педикюр

Педикюр классический женский

- 550,00

Покрытие лаком (основа +2 слоя лака)

- 350,00

Педикюр аппаратный

- 750,00

SPA - педикюр женский

- 1 000,00

Коррекция ногтей

- 450,00

Массаж стоп

- 250,00

Выпрямление вросшего ногтя,
трещин, стержневых мозолей

- 350,00

Полировка ногтей

- 250,00



Наращивание ногтей

Наращивание ногтей под лак

- 950

Наращивание ногтей "French"

- 1100

Наращивание ногтей *Beverly Hills*

- 1200

Наращивание ногтей "Голограмма"

- 1300

Наращивание ногтей на пальцах ног
(1 ед.)

- 100

Снятие ногтей

- 300

Коррекция ногтей под лак

- 450

Коррекция ногтей "French"

- 700

Коррекция гелем

- 650

Снятие ногтей

- 300

Покрытие лаком

- 70



Солярий

1 минута

• 15,00

Абонемент 50 минут (1 минута - 11 рублей)

• 550,00

Абонемент 100 минут (1 минута - 10 рублей)

• 1 000,00

Массаж

"Классический"

• 650,00

"Точечный"

• 700,00



Косметология

Чистка лица (демакияж, пилинг, чистка, д Арвонсаль, массаж, концентрат + гальваника, маска)

• 590,00

Чистка лица *BIO-age*

• 900,00

Уход (демакияж, энзимный пилинг, ампульный концентрат + гальваника, массаж, маска, крем)

• 600,00

Шоколадное обертывание

• 750,00

Область над верхней губой

• 100,00

Область подмышечных впадин

• 200,00

Бикини глубокое/с

• 650,00

Область голени (2 е

• 550,00

Область бедра (2 е

• 450,00

Руки

• 200,00



Ультразвуковая чистка лица

- 850,00
"Extrim" увлажнение бинтами "KЛАПП"
- 1 700,00
Контурный татуаж глаза, брови/губы с растушевкой
- 4 500,00
Коррекция
- 3 200,00
Уход "Матригель" "Jenssen" Германия
- 950,00
Маски линиии "Jenssen"
- 200,00
Ампульные концентраты
- 150,00
Уход с альгинатной маской
- 750,00
Капсулы
- 100,00
Маска "Сливочное облако"
- 750,00
Массаж по шоколажу +гоммаж
- 150,00
Маски "Lacrime", "BIO-age"
- 600,00
Маска "Шоколадная", Германия
- 200,00
Химическая завивка ресниц. Германия
- 750,00
Косметический уход за ногами (обертывание)
- 350,00

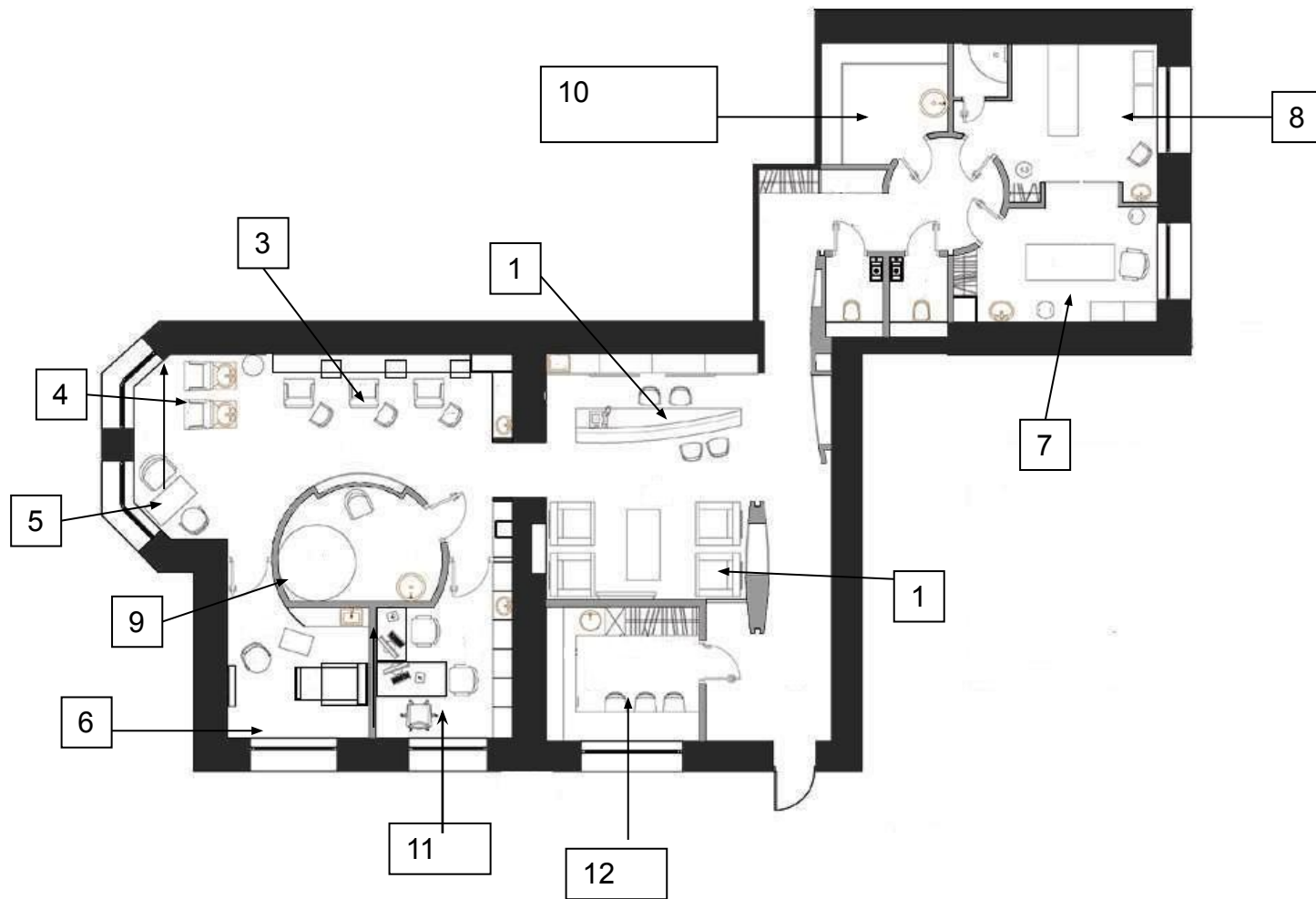
Уход "BIO-NERAX"

- 200,00
Маски "BelNatur" Испания
- 800,00
Уход за комбинированной кожей. Израиль
- 250,00
Коллаген на зону век. США
- 600,00
Уход с коллагеновой маской
- 200,00
Отбеливающая процедура с витамином С
- 950,00
Биокомплекс из натуральных волокон шелка (глубокое увлажнение)
- 600,00
Безоперационная подтяжка лица
- 600,00
Шлифовка лица кремом "Микродерм". США + маска
- 700,00
Химический пилинг *New Youth*. США
- 1 200,00
Химический пилинг с плацентой
- 850,00
Химический пилинг для молодой проблемной кожи
- 650,00

Товары для продажи

Шампунь <i>LOREAL</i> серии <i>EXPERT</i>	100
Бальзам <i>LOREAL</i> серии <i>EXPERT</i>	100
Шампунь <i>KERASTAS</i>	200
Маска <i>LOREAL</i>	200
Маска <i>KERASTAS</i>	300
Пена <i>LOREAL</i>	80-120
Ампулы <i>KERASTAS</i>	650
Ампула Хрома Рефлект	750
Ампула Пауэрдоз Колор <i>LOREAL</i> серии <i>EXPERT</i>	300
Укладочное средство <i>LOREAL</i>	80-160
Уход цемент	300
Ритуал Жизненная сила (ампула вита цемен + шампунь К)	850
Ритуал Шелковистость волос (ампула акваОлеум + шампунь К)	850
Ритуал Мягкий уход (молочко хрома рефлект + шампунь К № 1)	850
Ритуал Интенсивный уход (молочко хрома рефлект + шампунь К № 2)	850

План помещения. Площадь 156,5 м²



Обустройство помещения

№ п/п	Наименование помещений	Площадь, м ²
1	Зона приема клиентов (холл), выполняющая также роль мини-магазина по продаже косметики домашнего ухода	12
2	Гардероб для посетителей	2
3	Зал парикмахерского обслуживания	17,5
4	Помещение для мытья и окраски волос, хим. завивки волос	12
5	Визаж, наращивание ресниц	8
6	Кабинет маникюра и педикюра	10
7	Косметический кабинет	12
8	Массажный кабинет	15
9	Солярий	20
10	Помещение для хранения дезинфицирующих средств	1,5
11	Кабинет директора	5
12	Прачечная	5
	Итого	110

Маркетинговый план

Анализ рынка

Салонов для людей со средним достатком мало. Так происходит оттого, что, только открывшись и набрав клиентуру, предприниматель начинает завышать цены и в итоге разоряется. В основном проблема состоит в том, что нет четкого понимания бизнес-идеи и будущего направления.

Стремление россиян к обладанию красивой внешностью стимулирует рынок красоты. Это требует открытия новых салонов с высоким уровнем сервиса не только в городах-миллионниках, но и в небольших населенных пунктах. Рост количества салонов красоты обусловлен следующими причинами:

- Стабильно увеличивающимся стремлением россиян к западным меркам красоты.
- Совершенствованием сервиса.
- Увеличением количества услуг (парикмахер, мастер маникюра, косметолог, массажист, возможность наращивания волос, услуги солярия, коррекция фигуры и пр.).
- Ростом количества клиентов мужского пола (1/4 часть посетителей салонов – мужчины).
- Возможностью привлечения специалистов высокого класса, обучением в лучших зарубежных мастерских.
- Пониманием разницы между домашним уходом и профессиональными косметологическими процедурами в салоне.



В продвижении услуг салона красоты обязательны два компонента: формирование имиджа и работа с персоналом. Для организации, занимающейся производством услуг, очень важен вопрос имиджа. Только фирма, о которой «уже слышали» может вызвать доверие, столь важное в продажах услуг. Покупатель услуги не может не на что ориентироваться, кроме как на имидж компании.

Услуги, салонов красоты всегда находятся в стадии спроса. Конкуренция велика, но при данном месте расположения, конкуренция будет не очень ощутима. При этом создание определенного имиджа салона красоты может привести к росту продаж услуг и салонов.



Конкуренция

Исследование внутреннего рынка показали значительное количество конкурентов на данном сегменте рынка. На рынке предоставляемых аналогичных услуг в городе Якутске являются 53 организации.



Конкурентами являются предприятия :

«Метелица»



«Ассоль»



«Style City»



«Paradise»

Преимущества перед конкурентами

- Удобство расположения и высокая проходимость;
- Приемлемый уровень цен;
- Новейшее оборудование;
- Огромный выбор услуг;
- Подарки, акции и скидки постоянным клиентам;




Райский уголок
большого города

обие



План раскрутки салона красоты состоит из нескольких этапов:

Наименование заказанной продукции	Количество, шт.	Стоимость, руб. за ед. товара	Сумма, руб.
Листовки с рекламой	200	10,00	2 000,00
Визитки	100	25,00	2 500,00
Дисконтные карты	50	50,00	2 500,00
Плакат с рекламой	5	500,00	7 500,00
Создание и оформление сайта	1	5 000,00	5 000,00
Создание и оформление вывески	1	30 000,00	30 000,00
		Итого:	49 500,00

SWOT-анализ

Сильные стороны

- Удобное расположение и высокая проходимость;
- Доступные цены;
- Большой спектр и разнообразие услуг;
- Оперативность и дружелюбие персонала;
- Новейшее

Слабые стороны

- Недостаточный имидж на рынке;
- Нестабильная выручка;
- Недостаточный собственный опыт;

Возможности

- Отличная репутация способствует появлению новых клиентов;
- Неактивное продвижение фирмами-конкурентами своих услуг;
- Подъем экономики, увеличение спроса;
- Обучение персонала на мастер-классах ведущих мастеров

Угрозы

- Повышение качества оказываемых услуг конкурентов;
- Дорогостоящие законодательные требования;
- Изменение курса иностранной валюты;
- Незастрахованность бизнеса;
- Спад спроса из-за кризиса

Управление и

организация

Штат сотрудников



Название должности	Штат	% от прибыли	з/п. в руб.	ФОТ, в руб.
Администратор	2	-	18 000	36 000
Парикмахер-универсал	6	20%	-	-
Врач-косметолог	1	20%	-	-
Мастер маникюра и педикюра	1	20%	-	-
Массажист	1	20%	-	-
Уборщица	1	-	10 000	10 000
Итого	12	-	-	46 000

Сотрудники нашего салона- в основном молодые энергичные люди в возрасте 20-30 лет.




Финансовый план

Смета затрат по приобретению основных средств и первоначальных затрат.

№ п/п	Статья расходов	Сумма
1	Разрешительные документы	25 000,00
3	Оборудование для салона	804 079,00
4	Коммунальные услуги	13 250,00
5	Покупка помещения	5 500 000,00
6	Маркетинговые мероприятия	49 500,00
8	Проектирование и ремонт	150 000,00
10	Закуп товаров	350 000,00
11	Монтаж оборудования и мебели	58 000,00
13	Итого	6 949 829,00

Оценка рисков

● Коммерческие риски:




вероятность слабой заинтересованности или неприятия потенциальными потребителями, некоторого

недобросовестные действия фирм-партнеров и сотрудников

насыщение конкурентной среды, увеличение числа салонов в районе

рост тарифов и цен на аренду, материалы

● Внутрифирменные риски:



● неудовлетворенность сотрудников режимом работы, заработной платой, политикой фирмы:

● нарушение коммерческой тайны салона и передача ценной коммерческой информации в руки конкурентов

● Стихийные бедствия;

● Кражи