

Бизнес план

парикмахерской

БИЗНЕС-ПЛАН

ИП «Изабелла»

Республика Казахстан, г. Павлодар, Кутузова 293

Факс , телефон 8 (8712) 57-09-09

Руководитель предприятия - Миронова Е.В.

тел. 87777766006

Дата начала реализации проекта 25.07.(июль) 2015 год

Продолжительность проекта 5 лет

Период времени от даты, на которую актуальны исходные данные,
до начала проекта 5 мес.

Дата составления 14.04.2015 год

Резюме проекта

Парикмахерская эконом-класса будет организована в спальном районе, ориентирована на бюджетный сегмент потребителей. Основным конкурентным преимуществом будет оптимальное соотношение «цена-качество», рабочий режим – с 9.00 до 21.00, без перерыва и выходных.

Парикмахерская будет ориентирована на сегмент потребителей с доходом небольшим и средним, стоимость услуг будет учитывать конкурентные предложения.

В будущем есть перспектива укрупнения и развития новых направлений.

Обзор рынка

По данным исследовательских маркетинговых агентств, рынок парикмахерских услуг в Павлодаре с каждым годом растет. Насыщение парикмахерскими разных ценовых сегментов преимущественно происходит в спальных районах. Количество парикмахерских в различных районах (по данным официальной статистики) составляет более 50, и к этому числу также необходимо учитывать в несколько раз большее количество индивидуальных парикмахеров, которые оказывают услуги на дому. Динамика роста, по сравнению с предыдущими пятью годами составила почти 300%, что говорит о повышении спроса на такие услуги, и в то же время на увеличение конкуренции в данном направлении.

Целевая группа

Основной целевой группой парикмахерских салонов всегда являются женщины, процент мужчин к общей группе составляет около 25%. Женские стрижки и прически более рентабельны, поэтому в нашем проекте основной целевой аудиторией выбраны женщины всех возрастных групп:

- сегментация по возрасту и полу: женщины 18-60 лет;
- сегментация по уровням доходов: низкий и средний.



Перечень услуг

Стандартный перечень услуг:

- стрижка;
- покраска;
- прически для свадеб и других торжественных мероприятий;
- наращивание волос, ресниц;
- маникюр, педикюр.



Требования к помещению

Помещение – с отдельным входом, на центральной или проходной улице, рассматривается также вариант аренды площади в торговом, оздоровительном, спортивном центре, согласовано с СЭС и пожарными инстанциями. Интерьер – приятный, не обязательно роскошный.



Персонал парикмахерской

Заработная плата персонала парикмахерской обычно состоит из оклада и процента от общей выручки (это служит дополнительной мотивацией для наемного работника увеличивать общую выручку заведения).

Для эффективной работы парикмахерской будет необходимо нанять такой персонал:

- парикмахеры (желательно, чтобы каждый из них был универсальным и мог выполнять все виды парикмахерских работ);
- мастер маникюра;
- администратор;
- уборщица.



Необходимое оборудование

Перечень необходимого оборудования для салона парикмахерских услуг:

- кресла гидравлические;
- полотенцесушители;
- косметика, парфюмерия
- инструменты;
- фены;
- плойки;
- большие и удобные зеркала;
- туалетные столики;
- стулья, столики, шкафы.

Рекламные мероприятия

Основные виды рекламы для парикмахерской:

- наружная реклама – световая вывеска с названием, большие рекламные щиты с фотографиями красивых девушек с модными прическами разных типов;
- разработка и изготовление полиграфической рекламы – визиток, листовок с перечнем основных услуг, контактами, картой размещения парикмахерского салона, фотографиями причесок;
- распространение полиграфической рекламы в районе нахождения салона, на остановках, в торговых центрах, по почтовым ящикам и пр.;
- разработка дисконтной системы скидок для постоянных клиенток.

Размер первоначальных инвестиций

- покупка всего необходимого парикмахерского оборудования – 270 000 тенге;
- покупка мебели, телевизора – 180 000 тенге;
- ремонт помещения, отделка наружная и внутренняя и в соответствии с разработанным фирменным стилем – 300 000 тенге;
- регистрация документов предприятия (как индивидуальный предприниматель) – 30 000 тенге.

Итого размер первоначальных инвестиций составит 780000 тенге.

Затраты ежемесячные

- аренда помещения – 80 000 тенге;
- заработная плата персонала – 200 000 тенге;
- эксплуатационные расходы – 15 000 тенге;
- затраты на рекламу и продвижение – 100 000 тенге (в дальнейшем, после 6-7 месяцев работы эти затраты можно уменьшить до 20-35 000 тенге в месяц).

Затраты ежемесячные — 395000 тенге.

Планируемая выручка

Средняя цена услуги составляет 3000 и выше, в зависимости от сложности. В месяц планируется посещения 300-400 человек, после работы более полугода – 600-700 человек.

Расчет выручки будет ориентирован на аналогичные салоны, которая будет составлять примерно 450-600 000 в месяц, после проведения активной рекламной кампании эти показатели можно увеличить на 50-70% .

С учетом первоначальных затрат окупаемость проекта составит не более года, при правильном продвижении и минимизации основных затрат может составить *8-10 месяцев*.