

**Санкт-Петербургский
Университет Управления и
Экономики**

*SPA Салон красоты «Эдем»
Окунитесь в частичку рая*

Проект разработан в связи с
открытием SPA Салона «Эдем»

Э.Г.

Л.Н.

Выполнила: Хабибуллина

Преподаватель: Кузовкова

ЧП «Эдем»



- **Описание деятельности SPA салона**

Салон «Эдем» предоставляет услуги квалифицированных специалистов в разных областях.

- **Основные виды деятельности**

В отличие от большинства салонов красоты, мы предлагаем услуги в различных направлениях: косметологии, парикмахерского искусства, лечебные процедуры, услуги визажиста.

Так же создаем благоприятную атмосферу для времяпрепровождения клиента.

Описание услуг

Концепция SPA салона

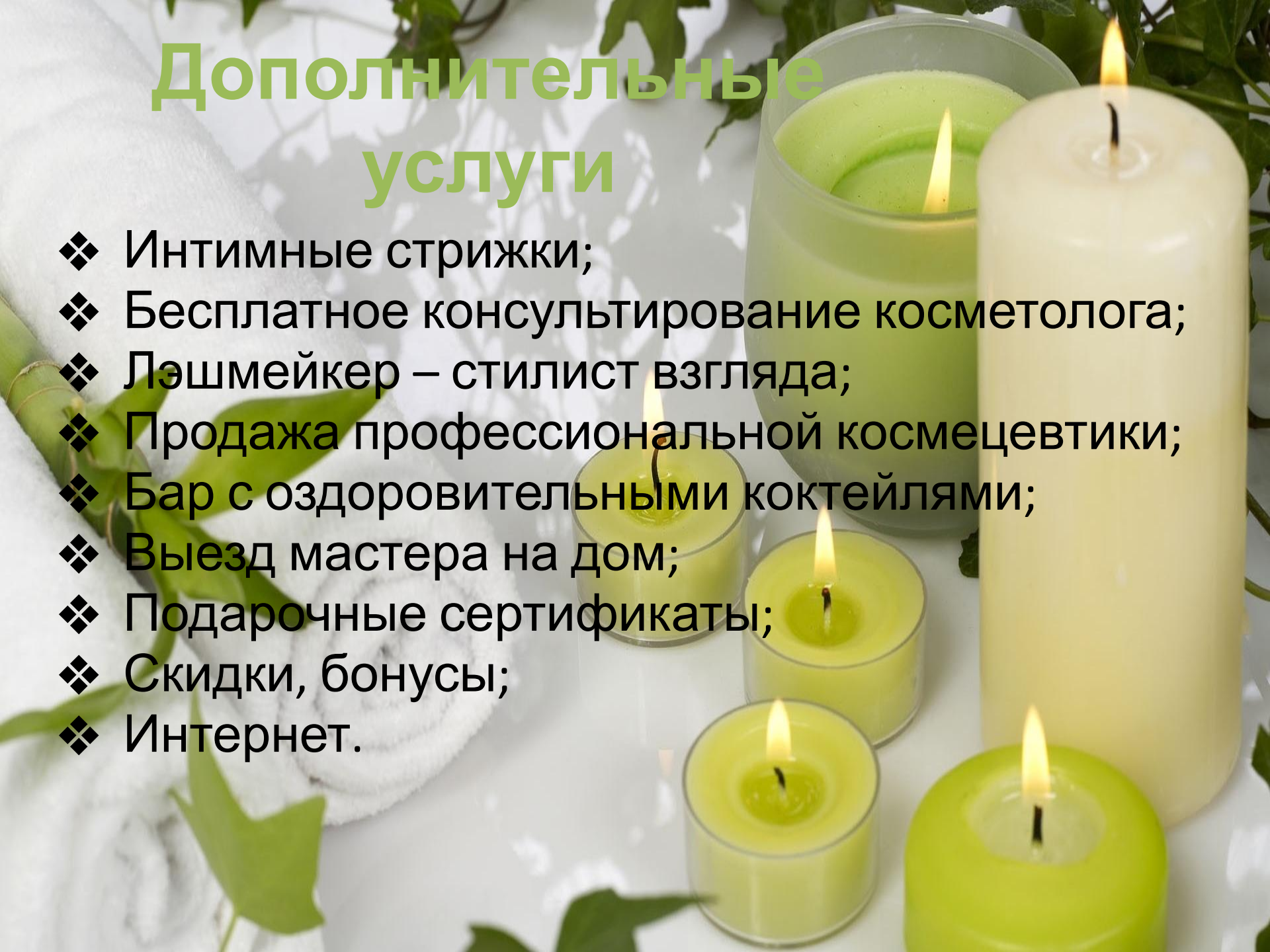
Салон красоты является заведением, занимающемся косметическим обслуживанием мужчин и женщин. Оказывает полный комплекс услуг в сфере красоты и ухода за телом: парикмахерский зал, косметический кабинет, кабинет массажа, кабинет SPA, кабинет визажиста, кабинет маникюра, педикюра, наращивания ногтей. Мастера-профессионалы отлично чувствуют клиентов и всегда подбирают индивидуальный подход.

Мастер — человек, достигший высокого искусства в своем деле, вкладывающий в свой труд смекалку, творчество.

Успех салона зависит напрямую от персонала — клиенты возвращаются к конкретному человеку. Для этого мы предоставляем нашим мастерам бесплатное обучение.

Дополнительные услуги

- ❖ Интимные стрижки;
- ❖ Бесплатное консультирование косметолога;
- ❖ Лэшмейкер – стилист взгляда;
- ❖ Продажа профессиональной косметики;
- ❖ Бар с оздоровительными коктейлями;
- ❖ Выезд мастера на дом;
- ❖ Подарочные сертификаты;
- ❖ Скидки, бонусы;
- ❖ Интернет.



Инновационный потенциал

В последнее время услуги SPA салонов красоты в России активно набирают спрос. В связи с этим, на рынке косметических услуг образовывается большая конкуренция. Для того что бы быть конкурентоспособными и выделяться в данной сфере услуг, Наш салон работает напрямую с косметическими компаниями (избегая посредников). Что делает Наши услуги доступными, не зависимо от возраста людей и их положения в обществе.

Так же в скором времени на сайте салона появятся две новые услуги:

1. запись на прием к специалисту в любое удобное для Вас время;
2. вызов такси по карте салона (со скидкой 40%)

Клиентура и рынок

Краткий срез-обзор рынка

- ❖ Рост ежедневных нагрузок на здоровье при постоянно ускоряющемся темпе городской жизни приводит в SPA-салоны новых клиентов во всем мире. Направление SPA – сегодня самый быстрорастущий сегмент рынка салонных услуг.
- ❖ Конкуренция на розничном рынке очень высокая, так как салонный бизнес активно развивается, в столичных городах салоны завоевали уже от 7 до 17% рынка.
- ❖ По итогам 2005 года емкость российского рынка салонов красоты составляла \$1,5 млрд., из которых порядка 40-50% приходилось на долю Москвы и Петербурга.
- ❖ Рост интереса к сегменту SPA отмечают и специалисты, прогнозируя доход на 2015г. В размере \$1,8 млрд.

Потенциальные клиенты предприятия

SPA-салон – это органичное сочетание имиджевых, эстетических (косметических) и релаксационно-медицинских услуг. При этом каждое из трех направлений в SPA-салоне дополняют друг друга, ведь после «мокрых процедур» надо поправить прическу – так, например сделав скидку на укладку, загрузка парикмахерского зала возрастает. Или сделать акцент на акциях, к примеру, при покупке абонеента на 30 дней, 3 дня даются бесплатно.

Организационный план

❖ Местоположение SPA-салона:

- Центр города;

❖ Статус салона:

- Собственное помещение;

❖ Тип салона:

- Витринные окна с выходом на главную улицу;

❖ Размер салона:

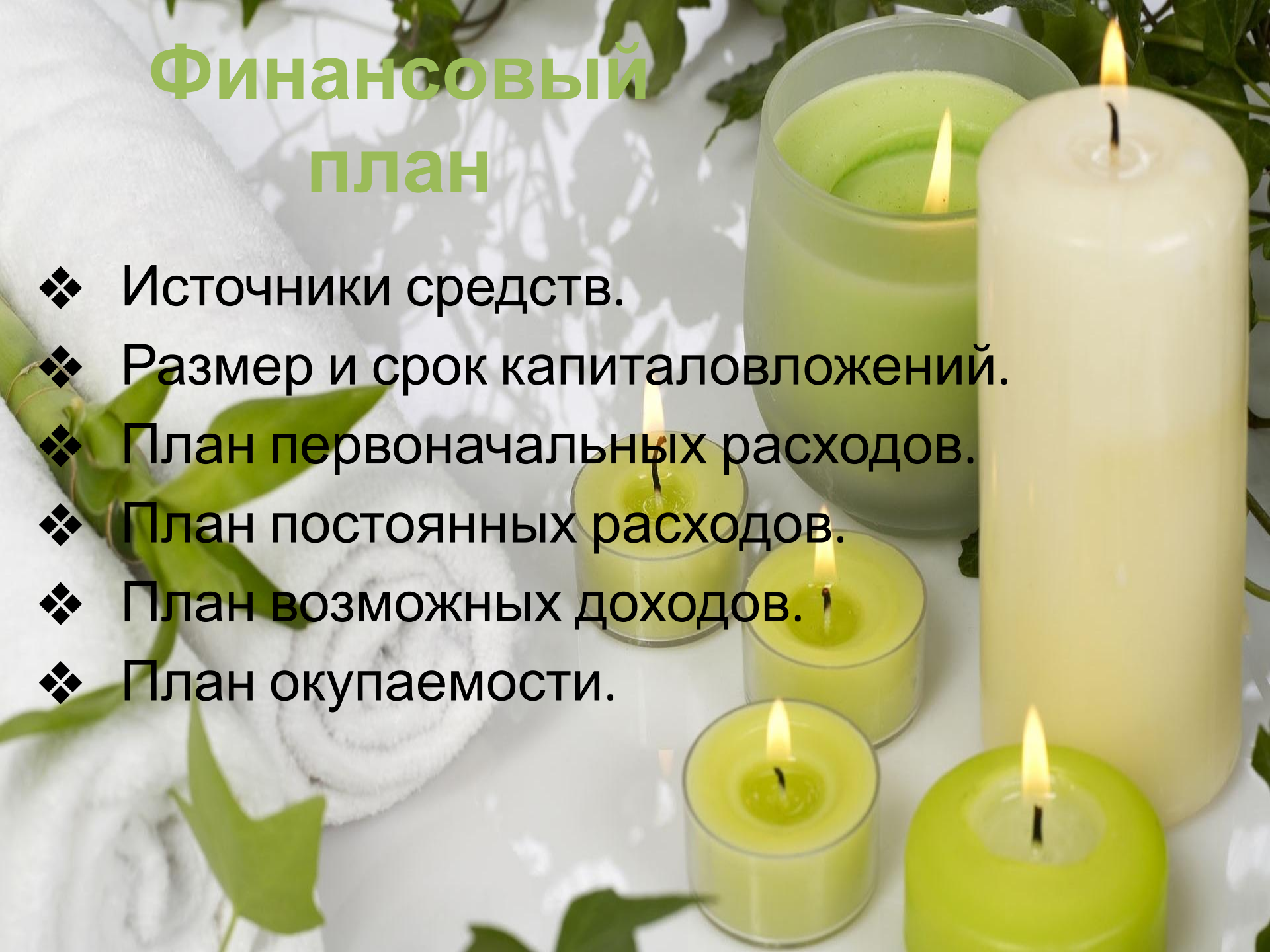
- Свободная планировка (120кв.м.)

Мебель для салона: стойка администратора; кресла для сотрудников; кресла для посетителей; журнальный столик; стеллаж для каталогов; шкаф для одежды; вешалки; диван для посетителей; массажные кушетки; шкафы для полотенец, SPA-косметики, косметологической косметики; зеркала; посуда (для сотрудников, для приема посетителей); парикмахерские кресла; парикмахерские тележки, тележки для SPA, тележки для косметологии; SPA бочки; инвентарь для процедур; оборудование для фитобара; гидромассажные ванны; сауна; солярий.

Оборудование для офиса: компьютеры, телефоны, принтер, сканер, ксерокс, телевизор, CD и DVD плеер для времяпрепровождения клиентов, кондиционер, кулер с водой, аптечка, часы, канцелярские принадлежности, постеры (с косметикой и причёсками).

Финансовый план

- ❖ Источники средств.
- ❖ Размер и срок капиталовложений.
- ❖ План первоначальных расходов.
- ❖ План постоянных расходов.
- ❖ План возможных доходов.
- ❖ План окупаемости.



Примерные расходы на создание SPA салона красоты в г. Санкт-Петербурге

Статья расходов	Стоимость, руб.
Регистрация юридического лица и оформление необходимых разрешительных документов для деятельности SPA салона красоты	5-10 тыс.
Мебель и подготовка салона к работе	300-450тыс.
Оргтехника и средства связи	30-50 тыс.
Разработка фирменного стиля	25-70 тыс.
Разработка и регистрация сайта	15-25 тыс.
Рекламные материалы	5-15 тыс.
Обучение сотрудников	30-50 тыс.
Дополнительные возможные расходы	Стоимость
Покупка готового бизнеса, оплата юридических услуг по сопровождению сделки	Договорная
Оплата услуг по подбору помещения	
Оплата услуг по подбору персонала	
Оплата услуг по подключению интернета и дополнительных телефонных линий	
Оплата услуг консалтинговой компании	

Примерный план ежемесячных (постоянных) расходов SPA салона красоты в г. Санкт-Петербурге

Статья расходов	Период/ 1 мес.	Статья расходов	Период/ 1 мес.
Зал и инфраструктура		Заработная плата персонала	
Услуги связи	3000	Директор	35000+%
Интернет	3000	Администратор	24000
Вода (кулер)	1200	Парикмахер	25000+%
Канцелярские товары	2000	Маникюрша/ Педикюрша	23000+%
Прочие административные расходы	4000	Косметолог	27000+%
		Массажист	27000+%
		Специалист в области SPA	30000+%
Рекламный бюджет		Визажист	21000+%
Интернет	8000	Уборщица	15000
Пресса	5000		
Всего:	26200	Всего:	22700+%
Итого:			253200+ процент к з/п

Примерный план возможных доходов (ожидаемая прибыль)

Услуга	Макс. Кол-во в день	Планов ая загрузка	Цена услуг и в у. е.	Выру чка в меся ц	Расход материа лов, %	Расх од в у.е	Приб ыль с услуг и
Парикмахер 2 кресла	24	40%	15	4320	15%	648	3672
Маникюр/ педикюр	12	30%	25	3000	15%	450	2550
Косметолог	8	50%	30	3600	30%	1080	2525
Массаж	12	30%	25	3000	5%	150	2850
Пилинг	12	20%	40	2880	5%	144	2736
Солярий	48	20%	10	2880	20%	576	2304
Комплекс для коррекции	20	30%	30	5400	0,50%	27	5373
УЗИ пилинг	12	10%	30	1080	5%	54	1026
Обертывания	12	20%	30	2160	5%	108	2050
Мезотерапия	30	10%	50	4500	25%	1125	3375
Продажа косметики				3000		1500	1500

Заключение

The background of the slide features several lit candles in various colors (green, yellow, and white) and some green leaves, creating a warm and relaxing atmosphere. The candles are lit, with visible flames and smoke. The greenery includes some leaves and a bamboo-like stalk on the left side.

- ❖ Не переоценивать число клиентов – возможно, их будет меньше чем вы ожидали, так как ежемесячно открывается 2-3 новых салона как в столичных городах, так и в регионах.
- ❖ Помнить, что случаются непредвиденные расходы, не скупиться на них.
- ❖ При расчёте доходов учитывать всевозможные скидки для клиентов (в особенности для постоянных)
- ❖ Не занижать цифры, связанные с организацией работы SPA Салона красоты, закладывать цены чуть выше средних. Соблюдая эти простые правила, вы избежите проблем, связанных с нехваткой финансирования или увеличением ожидаемых сроков окупаемости проекта.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

