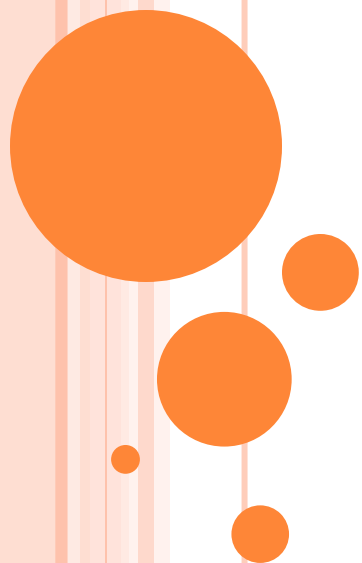


ТАТУ САЛОН “BUTTERFLY”



РЕЗЮМЕ

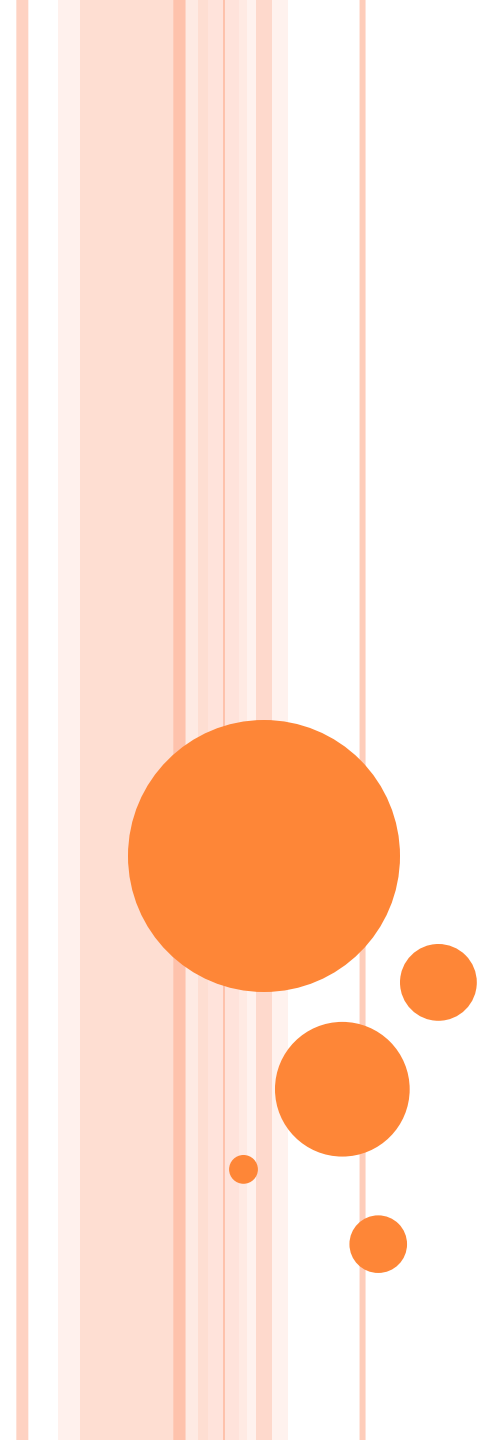
ДРЕВНЕЕ ИСКУССТВО ТАТУИРОВКИ ПЕРЕЖИВАЕТ ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ. УКРАШАТЬ ТЕЛО РИСУНКАМИ СТАЛО МОДНО. А ГДЕ МОДА – ТАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ХОРОШО ЗАРАБОТАТЬ. ПЕРВЫЕ ФИРМЫ, ПРЕВРАТИВШИЕ «НАТЕЛЬНУЮ ЖИВОПИСЬ» В МАССОВУЮ УСЛУГУ, ПОЯВИЛИСЬ В РОССИИ В КОНЦЕ 80-х ГОДОВ. НА СЕГОДНЯ В САМАРЕ ИХ НЕ МНОГО, НО РЯДЫ ТАКИХ САЛОНОВ ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ ВСЛЕД ЗА РОСТОМ ИНТЕРЕСА К ТАТУИРОВКЕ И РОДСТВЕННЫМ ЕЙ ИСКУССТВАМ – ПИРСИНГУ И БОДИ-АРТУ.

ТАТУИРОВКА ПЕРЕСТАЛА ВОСПРИНИМАТЬСЯ В НАШЕЙ СТРАНЕ КАК АТРИБУТ УГОЛОВНОГО МИРА. ПАМЯТНЫЕ ЗНАКИ НАНОСЯТ НА ТЕЛО НЕ ТОЛЬКО РОК-ЗВЕЗДЫ, СПОРТСМЕНЫ И ПОДРАЖАЮЩАЯ ИМ МОЛОДЕЖЬ. НАПРИМЕР, СДЕЛАЛИ ОДИНАКОВЫЕ ТАТУИРОВКИ МИНИСТР ПО ЧРЕЗВЫЧАЙНЫМ СИТУАЦИЯМ СЕРГЕЙ ШОЙГУ И ДЕВЯТЬ ЕГО ЗАМОВ.

ОБЫЧНО ТАТУ-САЛОНЫ ВЫПОЛНЯЮТ ЦЕЛЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ. ТО ЕСТЬ ВМЕСТЕ С ТАТУИРОВКОЙ ОНИ ПРЕДЛАГАЮТ КЛИЕНТАМ СДЕЛАТЬ ПИРСИНГ, ПЕРМАНЕНТНЫЙ МАКИЯЖ, БОДИ-АРТ. А БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ОБОРОТА КРУПНЫХ ФИРМ ФОРМИРУЮТ ПОСТАВКИ СПЕЦИАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДРУГИМ САЛОНАМ.

ДЛЯ СТАРТА ПОНАДОБИТСЯ ТЫС. РУБ. В ТАБЛИЦЕ ПРИВЕДЕНЫ ОРИЕНТИРОВОЧНЫЕ ДАННЫЕ РАСХОДОВ В ГОД, РУБ.

Аренда помещения	360 000
Приобретение оборудования	100 000
Приобретение инструмента	42 000
Расходные материалы	40 000
Разрешительные документы	50 000
Рекламные расходы	30 000
Коммунальные платежи	40 000
Итого:	



ЭТОТ ТАТУ САЛОН СОЗАН ДЛЯ ЛЮДЕЙ И МОЛОДЕЖИ, КОТОРЫЕ ДАВНО ХОТЕЛИ СДЕЛАТЬ КРАСИВУЮ ТАТУ ИЛИ УКРАСИТЬ СЕБЯ ПИРСИНГОМ. ТЕПЕРЬ БЛАГОДАря ТАТУ САЛОНУ «BUTTERFLY» ЛЮДИ МОГУТ ВОПЛОТИТЬ СВОЮ МЕЧТУ В РЕАЛЬНОСТЬ.

САЛОН ПРЕДНАЗНАЧЕН ДЛЯ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ И СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ. ЕЩЕ ОДНО ВАЖНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО СЧИТАЕТСЯ УДОБНОЕ МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА, РЯДОМ С МЕТРО “РОССИЙСКАЯ”.

НАШИ МАСТЕРА ДОЛЖНЫ ОБЛАДАТЬ МЕДИЦИНСКИМ И ВЫСШИМ ХУДОЖЕСТВЕННЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ. ОНИ БУДУТ ОБЛАДАТЬ НЕОБХОДИМЫМ ОПЫТОМ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ. В СТУДИИ ПРЕДСТАВЛЕНО ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ТАТТОО – ДИЗАЙНОВ. ПО ВАШЕМУ ЖЕЛАНИЮ МАСТЕРА РАЗРАБОТАЮТ ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ РИСУНОК, А ТАКЖЕ ПОМОГУТ ВАМ ИСПРАВИТЬ ИЛИ ОБНОВИТЬ СТАРЫЕ ТАТУИРОВКИ. ВСЕ ПРОЦЕДУРЫ ВЫПОЛНЯЮТСЯ СТЕРИЛЬНЫМИ ОДНОРАЗОВЫМИ МАТЕРИАЛАМИ, ИМЕЮЩИХ СЕРТИФИКАТЫ КАЧЕСТВА.

Вид деятельности – оказание бытовых услуг.

Виды товаров и услуг

Тату салон предлагает самые популярные и востребованные услуги:

- Татуирование.
- Пирсинг.
- Перманентный макияж.
- Боди-арт.

Татуирование представляет собой рисунок на теле специальными красками, которые держатся всю жизнь. Стоимость рассчитывается двумя способами: от площади рисунка и почасовой оплате. В среднем стандартный рисунок фото «с сигаретную пачку» стоит от 1500 рублей, рисунок «со спичечный коробок» стоит от 750 рублей. Исправление площадью «с сигаретную пачку» от 2000 рублей.

2. **Пирсинг** представляет собой прокалывание в виде декорирования тела.

- мочки уха – от 300 руб.,
- пупка – от 700 руб.,
- бровь – от 600 руб.,
- язык – от 700 руб.,
- губа – от 400 руб.

3. **Перманентный макияж** – это не глубокое (на уровне эпидермиса) нарушение кожного покрова с помощью специальных инструментов с последующим введением в кожу красящих средств для получения относительно устойчивых линий. В отличие от традиционной татуировки, остающейся всю жизнь, перманентный макияж выполняется специальными красителями и держится от 6 месяцев до 2 – 7 лет. Обычно стандартная процедура укладывается в 2 – 3 сеанса.

Постепенность введения краски позволяет равномерно распределить ее под кожей. Процедура занимает целиком 2 – 3 часа. Каждый участок нанесения макияжа занимает от 30 до 40 минут. Во время процедуры постоянно делается дополнительная анестезия более легкими анестетиками.

Стоимость контур губ – от 2500 руб.,

контур губ с растушевкой – 3000 руб.,

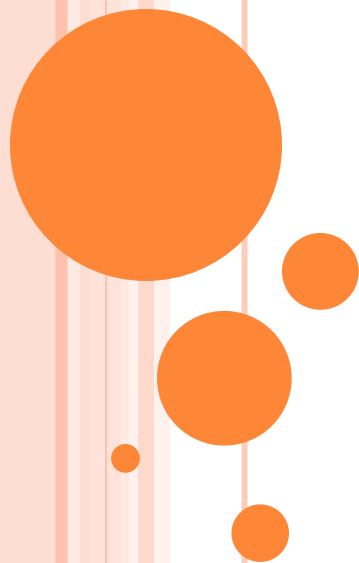
брови – от 2500 руб.,

брови с эффектом волосков – от 3000 руб.,

мушка – от 800 руб.,

веки – от 3500 руб.,

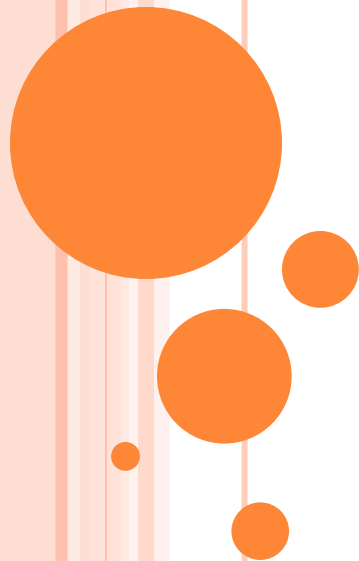
веки + стрелка от 4000 рублей.



4. **Боди-арт** представляет собой Татуирование из хны по телу. Вид боди-арта кроется в его недолговечности. Смывающийся рисунок позволяет перевоплощаться в новый образ хоть каждый день. В салоне этим практически не занимаются, в основном, мастера выезжают на дом. Стоимость зависит от масштаба росписи.

В среднем площадью «с спичечный коробок» от 300 руб., «с сигаретную пачку» от 500 рублей.

Возможен выезд на дом. Сумма любой услуги, при этом, удваивается.



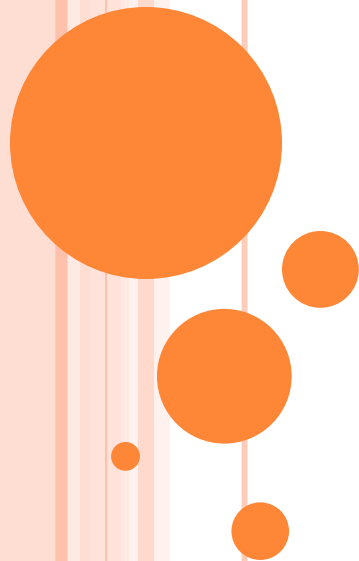
Рынки сбыта и услуг

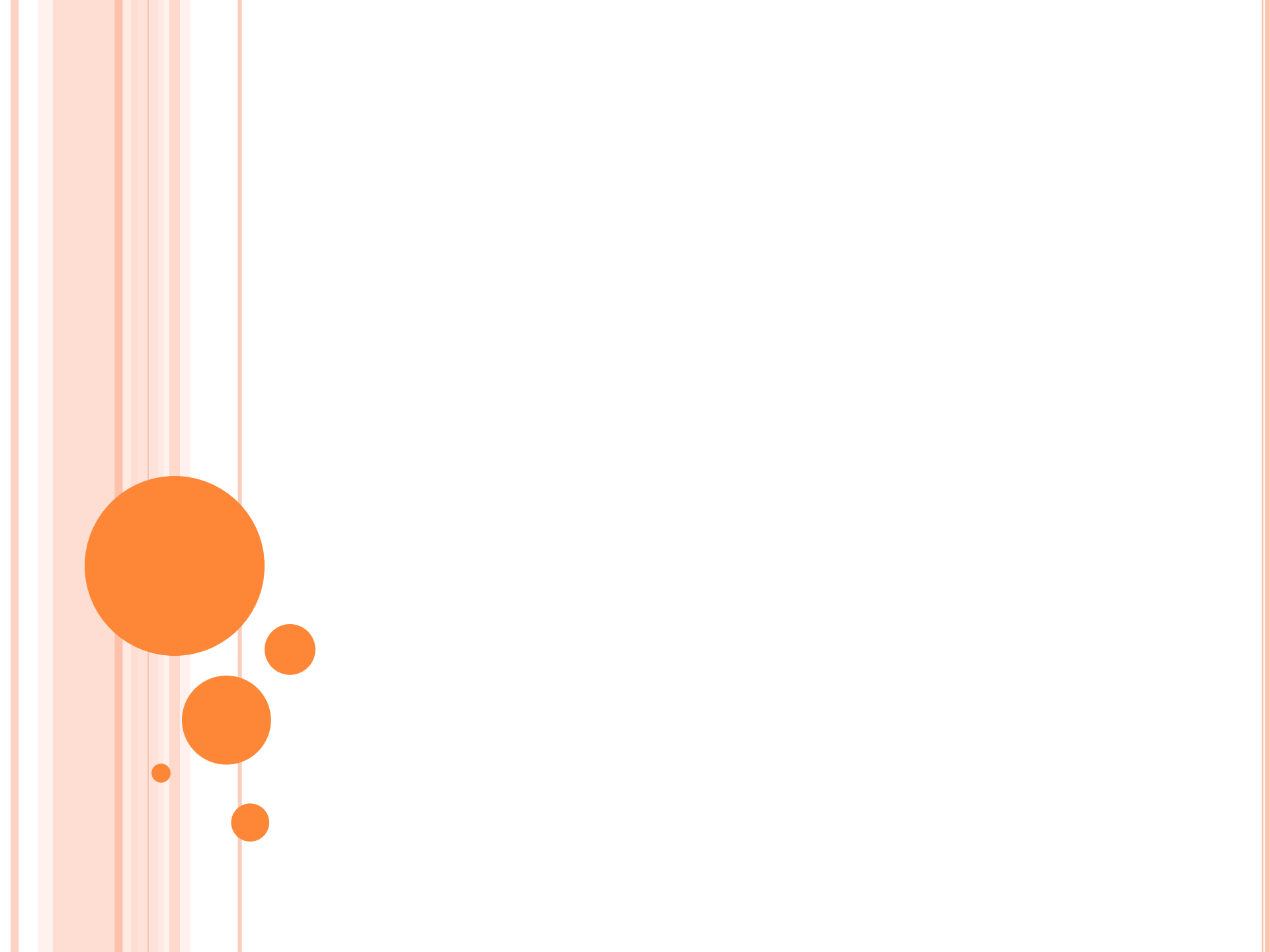
Первыми сведениями, которые могут потребоваться информация:

Потенциальных покупателей

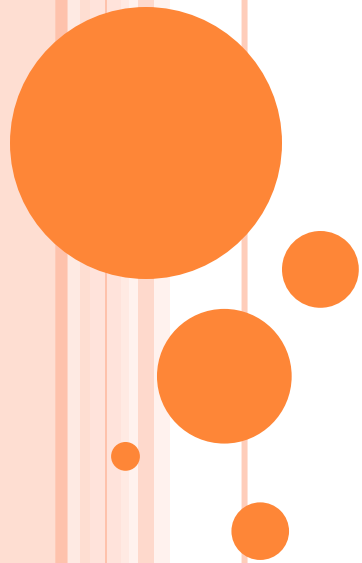
Положение на рынке

Анализ оценки потенциальной ёмкости рынка, т.е. общей стоимости услуг, которые покупатели определенного региона могут купить за определенный период времени. Она зависит от факторов: социальных, национально-культурных, экономических, в том числе от уровня дохода, структуры их расходов (в том числе ссуд, сбережений и т.д.).





После проведения анкетирования можно сделать вывод: что 30% могут пользоваться моими услугами из ближайших городов. 50% хотят сделать себе перманентный макияж и 30% при этом еще не уверены. 60% хотят сделать пирсинг. 20% хотят сделать боди-арт, но при этом 50% нет. Из этого можно сказать, что боди-арт не очень будет пользоваться спросом.

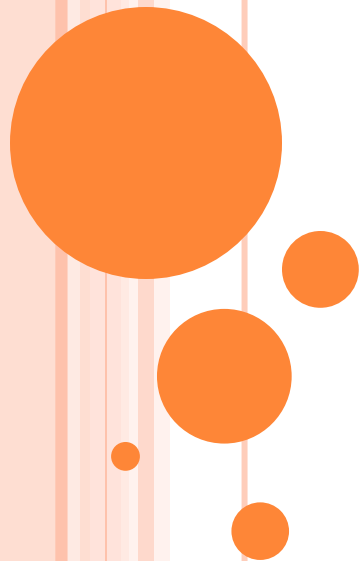


Произведем Swot – анализ.

Сильные стороны	Слабые стороны
Финансовая независимость	Не сформировавшийся имидж.
Расположен в самом центре города.	Нет постоянных клиентов.
Работают квалифицированные мастера.	Недостаток оборотных средств для осуществления реагирования на изменения спроса на продукцию.
Разный вид услуг.	
Собственное ноу-хау.	Распределение ресурсов и кадров занимается исключительно директор.
Доступные цены.	
Сертификация и модернизация.	Невозможно оказывать влияние на поставщиков.
Высокий уровень обслуживания.	

Оценка возможностей и угроз.

Виды рисков.	Отрицательное влияние на прибыль.	Как бороться.
Предоставление одинакового вида услуг.	Снижение спроса.	Расширение рекламы, улучшение качества.
Снижение цен у конкурентов.	Снижение цен. Потеря клиентов.	Улучшить оказание услуг, привлечение клиентов новыми услугами.
Рост налогов.	Уменьшение чистой прибыли.	_____
Рост цен на сырьё, материалы и перевозки.	Снижение прибыли из-за роста цен.	Найти новых поставщиков.
Недостаток оборотных средств.	Увеличение кредитов.	Снизить цены.



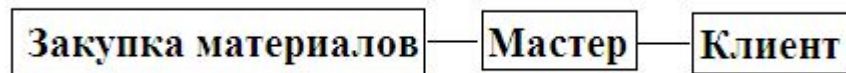
Сравнительная таблица.

Факторы конкурентоспособности	Тату салон «Butterfly»	Главные конкуренты	
		Free style	Пантера
Сервис	5	4	4
Качество	5	5	4
Престиж фирмы	4	5	4
Уровень обслуживания	5	4	4
Реклама	5	4	4
Цена	4	5	4
Месторасположение	5	5	5
Отношение к клиентам	5	5	5
Ассортимент	5	4	3

Производственный процесс.

Предоставление услуг.

Схема производственного процесса.



Производственная программа (прогноз объемов производства и реализации продукции).

Прогноз объемов продаж	В 2012 году	В 2013 году	В 2014 году
Клиенты за месяц	150	180	216
Клиенты за год	1800	2160	2592

Расчет капитальных затрат.

Наименование основных фондов	Кол-во, ед.	Цена за ед., в руб.	Сумма в руб.	Годовая норма амортизации	Амортизация в год.	Амортизация в месяц
Кассовый аппарат	1	10000	10000	11%	1100	91,7
Аппарат для перманентного макияжа	1	12000	12000	11%	1320	110,0
Машинка для татуирования	1	11500	11500	11%	1265	105,4
Блок питания	1	6300	6300	11%	693	57,8
Педаль	1	2700	2700	11%	297	24,8
Кресло для татуирования	1	16000	16000	10%	1600	133,3
Кресло для пирсинга	1	11000	11000	10%	1100	91,7
Ультразвуковая ванна	1	26000	26000	11%	2860	238,3
Стул	2	1500	3000	10%	300	25,0
Стул	1	1000	1000	10%	100	8,3
Диван	1	8000	8000	10%	800	66,7
Столик	1	3000	3000	10%	300	25,0
Чайник	1	800	800	11%	88	7,3
Микроволновая печь	1	1500	1500	11%	165	13,8
Вешалка	1	800	800	10%	80	6,7
Шкаф для хранения материалов	1	10000	10000	10%	1000	83,3
Лазер для удаления (исправления) тату	1	18000	18000	11%	1980	165,0
Итого:	----	-----	141600	-----	15048	1254,1

Материальные затраты.

№ п.п.	Наименование материалов	Сумма за месяц, руб.	Сумма за год, руб.
1	Краска для перманентного макияжа	1500	18000
2	Иглы для перманентного макияжа	1000	12000
3	Силиконовые кисти	1250	15000
4	Набор красок для тату	1000	12000
5	Масло	1000	12000
6	Бумага для трафаретов	1350	16200
7	Одноразовые колпачки	120	1440
8	Лосьон (для закрепления цвета)	360	4320
9	Мазь (для заживления пирсинга)	120	1440
10	Мазь (для заживления и закрепления цвета)	300	3600
11	Гель для перевода рисунка	900	10800
12	Бумага для перевода рисунка	1500	18000
13	Маркер	210	2520
	Итого:	10610	127320

Прочие затраты.

№ п.п.	Наименование прочих затрат	Сумма за месяц, руб.	Сумма за год, руб.
1	Аренда	54000	648000
2	Реклама	7000	84000
3	НМА	15000	180000
4	ТЗР	1061	12732
	Итого:	77061	924732

Смета затрат по элементам себестоимости.

№ п.п.	Экономические элементы затрат	Сумма за месяц, руб.	Сумма за год, руб.
1	Материальные затраты	10610	127320
2	Оплата труда	56000	672000
3	Единый социальный налог	14560	174720
4	Амортизация основных фондов	1254,1	15048
5	Прочие затраты	77061	924732
	Итого по смете:	159485,1	1913820

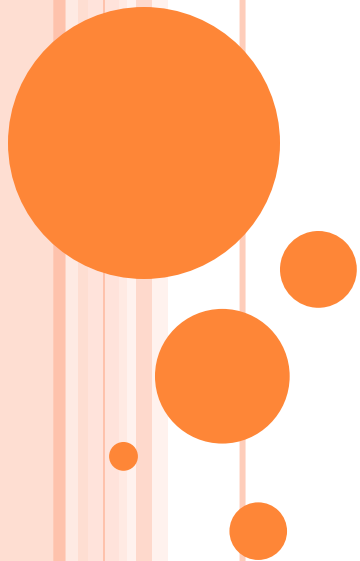
Должностные обязанности: Коммерческий директор.

Руководит и координирует работу. Производит закупку материалов. Формирует ассортимент, участвует в ценообразовании, обеспечивает конкурентоспособность цен и условий на закупаемую продукцию. Ставит целевые задания подчиненным. Контролирует их выполнение. Директор выполняет оперативную, консультативную, координационную и финансовую работу, включающую административно-хозяйственное руководство предприятием в целом или основными его структурными подразделениями. В его обязанности входит менеджмент всех отчетных функций, создание эффективной организационной структуры предприятия, управление договорной и контрактной работой, бюджетное планирование и руководство подотчетным персоналом. Кроме того, он руководит работой по разработке стратегии маркетинга предприятия. В общем, можно сказать, что основная цель работы коммерческого директора — максимальное извлечение прибыли и ее эффективное распределение.

Бухгалтер.

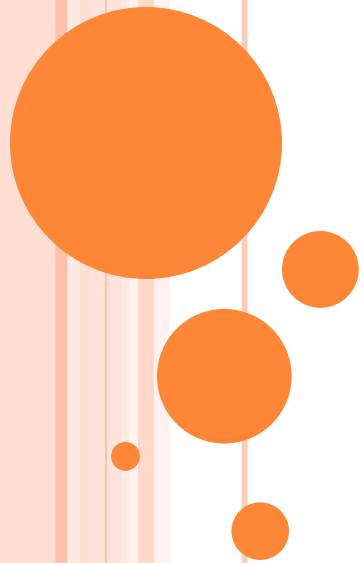
Анализ записей финансовых проводок с целью определения правильности и точности бухгалтерских записей. Оценивать, определять количество и проводить инвентаризацию собственности компании, определять правильность отражения ее на бухгалтерских счетах. Проводить аудит контрактов и готовить отчет с целью подтверждения правильности расчетов. Рассчитывать и отслеживать налоговую задолженность, гарантировать соблюдение налоговых платежей, подготовку налоговой отчетности и других налоговых требований и представлять компании в налоговых органах. Прогнозировать будущие доходы и расходы организации и предоставлять информацию управлению организации. Формировать бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, график амортизации основных средств и других финансовых отчетов.

Рассчитывать финансовые результаты, рассчитывать налоги, определять налоговые обязательства организации соответственно действующему законодательству, оценивать финансовые риски, осуществлять расчеты с персоналом, заполнять необходимые формы, следовать налоговому законодательству, предоставлять общий финансовый анализ, готовить налоговую отчетность, использовать бухгалтерскую и финансовую информационную систему, использовать современную бухгалтерскую терминологию. Опыт работы не менее 1 года, возраст от 25 лет, знания 1С Предприятия.



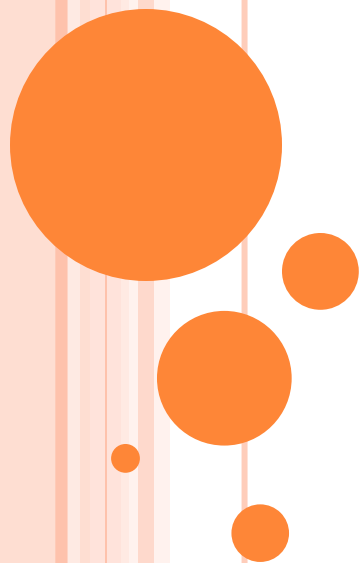
Мастер по тату, перманентному макияжу и пирсингу.

Наличие медицинского образования и высшего художественного. Опыт работы от 3х лет. Знания современных тенденций. Пунктуальность, коммуникабельность. ответственность, аккуратность



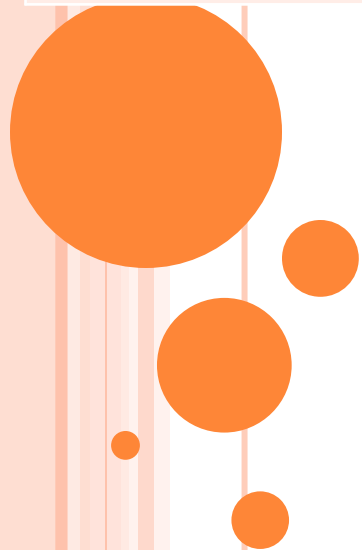
Расчет заработной платы.

№	Должность	Кол-во штатных единиц.	Оклад (руб)	Сумма (руб)
1	Ком. директор	1	20000	20000
2	Бухгалтер	0,5	12000	6000
3	Мастер по тату и Боди-арт	1,5	8000	12000
4	Мастер по пирсингу и перманентному макияжу	1,5	8000	12000
Итого:		5	48000	50000



Расчет годового фонда заработной платы:

Наименование должности	Число работников, чел	Оклад за месяц, руб.	Фонд оплаты труда за месяц, руб.	Годовой фонд оплаты труда, руб.
Ком. директор	1	20000	20000	240000
Бухгалтер	1	12000	6000	72000
Мастер по тату и боди-арту	2	8000	12000	144000
Мастер по пирсингу и перманентному макияжу	1	8000	12000	144000
Итого:	5	48000	50000	600000



Оценка и страхование риска

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль	Мероприятия по предотвращению риска
Изменение спроса.	Падение спроса с увеличением цен.	Проведение дополнительной рекламы.
Падение цены у конкурентов.	Падение цены.	Повысить качество предоставленных услуг.
Рост производства конкурентов.	Снижение продаж и падение цен.	Проведение рекламной политики.
Увеличение цен на материалы	Снижение прибыли из-за увеличения цен	Заключение договора с новыми поставщиками.
Появление дополнительного конкурента.	Снижение цены.	Усиление рекламы, повышение сервис обслуживания.
Недостаточный уровень заработной платы.	Текущая кадровая ситуация, ухудшения качества предоставления услуг.	Увеличение заработной платы, выдача премии.
Пожар, хищение.	Затраты на восстановление производства.	Страхование фирмы.

Финансовый план

Финансовый план как раздел бизнес плана предназначен для финансового обеспечения проектируемого бизнеса, а также для того, чтобы выяснить на сколько эффективно использоваться будут финансовые ресурсы на вновь созданном предприятии. Для того чтобы выяснить эффективность бизнеса необходимо на основании сметы затрат определить:

- Величину средств которые организация должна вложить в дело, чтобы получить доход то есть рассчитать порок рентабельности (точку безубыточности) – это сумма выручки от реализации продукции, товаров, услуг или работ необходимая для покрытия условно постоянных расходов то есть такая выручка при которой предприятие не имеет не убытков, но ещё и не имеет прибыли.

Рентабельность в точки безубыточности равна нулю.

- Пороговое (критическое) значение объемов производства ниже которого предприятию не выгодно производить продукцию, оказывать услуги.
- Определить величину прибыли после прохождения точки безубыточности на конец года.
- Определить запас финансовой прочности (устойчивости) предприятия.

