

ТАТУ САЛОН “BUTTERFLY”



РЕЗЮМЕ

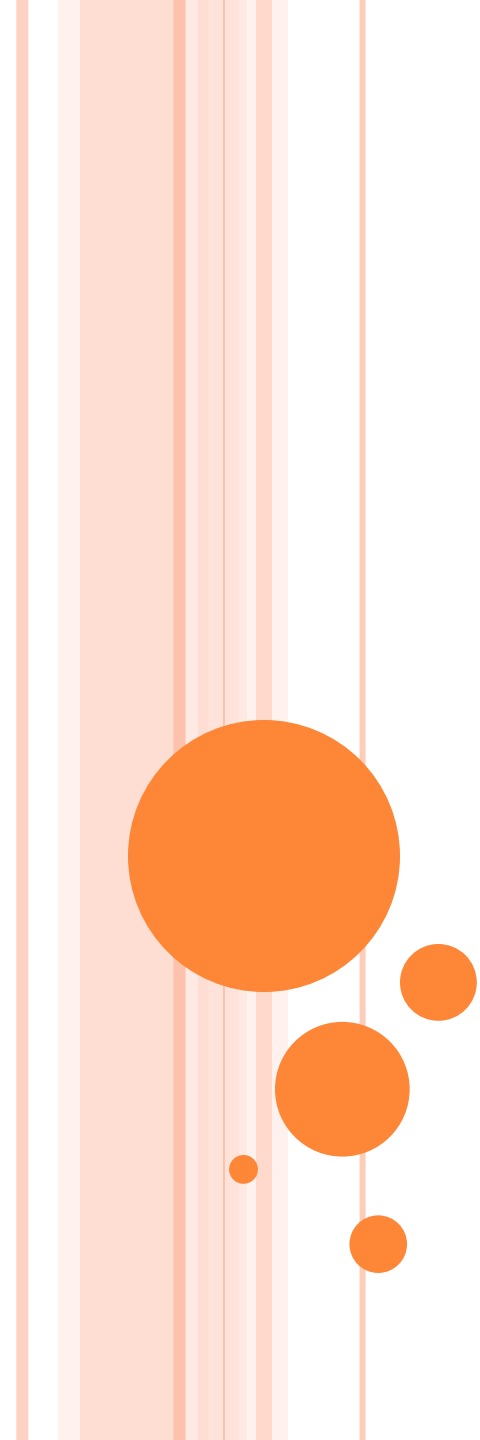
ДРЕВНЕЕ ИСКУССТВО ТАТУИРОВКИ ПЕРЕЖИВАЕТ ВТОРОЕ РОЖДЕНИЕ. УКРАШАТЬ ТЕЛО РИСУНКАМИ СТАЛО МОДНО. А ГДЕ МОДА – ТАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ХОРОШО ЗАРАБОТАТЬ. ПЕРВЫЕ ФИРМЫ, ПРЕВРАТИВШИЕ «НАТЕЛЬНУЮ ЖИВОПИСЬ» В МАССОВУЮ УСЛУГУ, ПОЯВИЛИСЬ В РОССИИ В КОНЦЕ 80-х ГОДОВ. НА СЕГОДНЯ В САМАРЕ ИХ НЕ МНОГО, НО РЯДЫ ТАКИХ САЛОНОВ 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.,

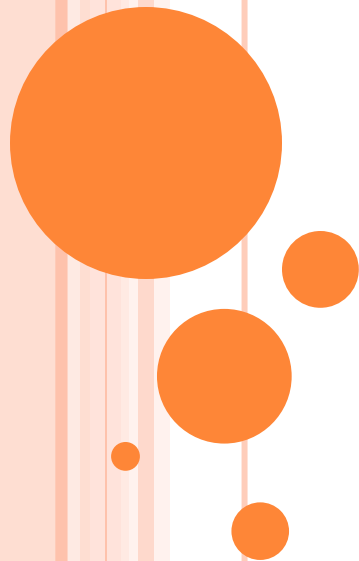
веки – от 3500 руб.,

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.



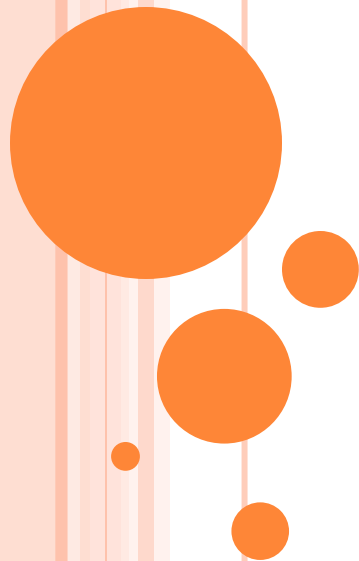
Рынки сбыта и услуг

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.

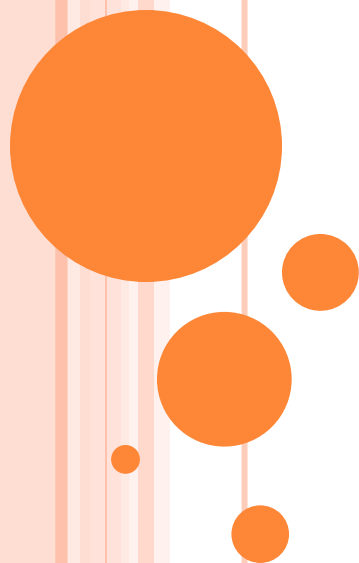


Произведем Swot – анализ.

| 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. |



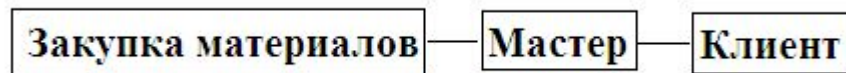
Сравнительная таблица.

| 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 | Сумма в | Годовая норма | Амортизация в год. | Амортизация в |
|--|-------------|----------------|---------|---------------|--------------------|---------------|
| | | руб. | руб. | амортизации | | 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 |

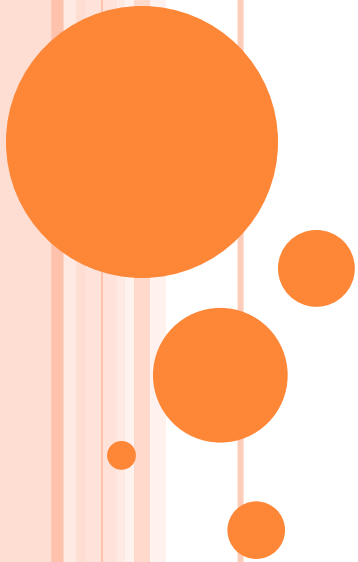
Должностные обязанности: Коммерческий директор.

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.

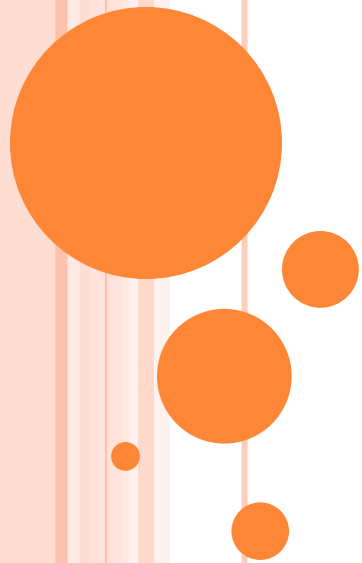
Анализ записей финансовых проводок с целью определения правильности и точности бухгалтерских записей. Оценивать, определять количество и проводить инвентаризацию собственности компании, определять правильность отражения ее на бухгалтерских счетах. Проводить аудит контрактов и готовить отчет с целью подтверждения 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.



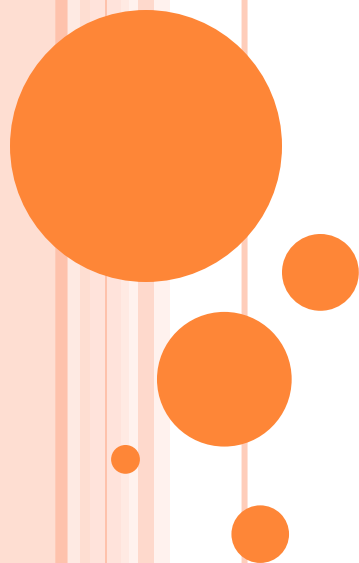
Мастер по тату, перманентному макияжу и пирсингу.

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



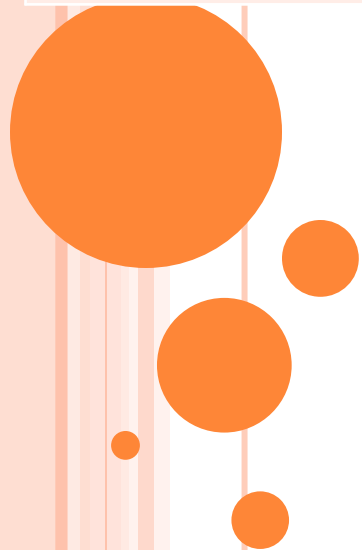
Расчет заработной платы.

| № | 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 сервиса 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.

