

2013

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план салона красоты (с финансовой моделью)



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Разработка бизнес-плана салона красоты осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Бизнес-план салона красоты создан с учетом анализа тенденций развития данного рынка в ближайшие годы. Учтены все факторы, влияющие на успешность развития бизнеса в этой сфере.

Цель проекта:

- получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развития салона красоты;
- разработка поэтапного плана создания и развития салона красоты;
- обоснование экономической эффективности открытия салона красоты.

Идея проекта:

Настоящий проект предполагает создание малого бизнеса – салона красоты.

Местоположение бизнеса:

г. ***.

Направления деятельности:

- парикмахерские услуги;
- маникюр, педикюр;
- косметологические услуги;
- солярий;
- продажа косметических средств.

Целевая клиентская группа:

обеспеченные работающие люди.

Актуальность проекта:

Услуги салонов красоты принадлежат к числу наиболее востребованных в повседневном быту людей, а, следовательно, являются самыми массовыми в России.

Организационно-правовая форма проекта:

Предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ).

Налоговый режим:

упрощенная система налогообложения

Финансирование проекта:

собственные средства.

Инвестиционный период:

*** месяца

Расчетный период:

*** года.

Сумма инвестиций:

Подготовительный этап – *** тыс. руб.

Оборудование – *** тыс. руб.

Оборотные средства – *** тыс. руб.

Финансовые показатели проекта:

Средняя выручка по проекту – ***тыс. руб. в месяц;

Средняя прибыль по проекту – *** тыс. руб. в месяц.

Инвестиционные характеристики проекта:

Срок окупаемости (простой) – *** года.

Чистая текущая стоимость (NPV) за 2 года – *** тыс. руб.

Внутренняя норма доходности (IRR) – ***%.

Описание предприятия

Салон красоты – новый салон, предоставляющий имиджевые, релаксационные и медицинские услуги. Помимо оказания услуг в салоне планируется организовать продажу косметических средств по уходу в домашних условиях.

Для организации салона красоты планируется зарегистрировать юридическое лицо. Организационно-правовая форма предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности выбран специальный налоговый режим – упрощенная система налогообложения (налоговая база – доходы).

Все сотрудники салона красоты высоко квалифицированы, имеют специализированное образование и помогают клиенту чувствовать себя уютно и комфортно.

Ассортимент продукции и предоставляемые услуги

Парикмахерский зал:

- стрижки простые и модельные, укладки;
- окрашивание простое, колорирование, мелирование, тонирование;
- химическая завивка и др.;
- лечение волос;
- макияж дневной и вечерний.

Кабинет педикюра/маникюра:

- педикюр и маникюр гигиенический;
- педикюр и маникюр аппаратный;
- SPA-педикюр, SPA-маникюр;
- наращивание и дизайн ногтей;

- лечение ногтей и стоп.

Косметологический кабинет по уходу за лицом:

- диагностика кожи и назначение комплекса процедур (услуг);
- косметические уходы на профессиональной косметической линии;
- специфические процедуры на профессиональной косметической линии;
- аппаратные методики: Д'Арсонваль, броссаж, вакуум (лимфодренаж, чистка, спрей), гальваника (ионофорез, дезинкрустация), микрогальваника, миостимуляция, микротоковая терапия, вапоризация и др.;
- лифтинг лица и зоны декольте;
- ароматерапия;
- сочетание косметических уходов и специфических процедур с аппаратными методиками.

Студия загара:

- загар в солярии с определением биодозы для типа кожи и установкой индивидуальной программы загара;
- использование специальных косметических средств для повышения эффективности загара.

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Согласно официальной статистике объем рынка парикмахерских услуг в 2010 году в России составил *** млрд. руб. Темп прироста за последний год был на уровне ***, в то время как в предыдущие годы этот показатель был заметно выше (**%).

1.1.1 Удельный вес столичных рынков

Московский рынок услуг салонов красоты является крупнейшим в стране, его доля составляет около **%, т.е. *** млрд. руб. Отрицательная динамика роста рынка в 2010 году связана с его перенасыщением.

Объем и динамика рынка приведены на графиках 1 и 2.

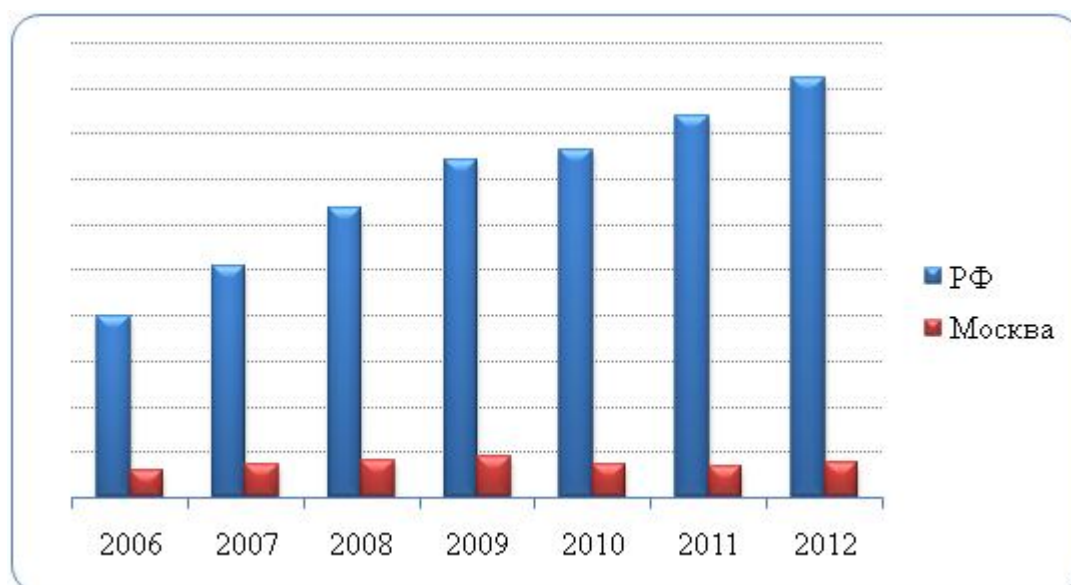


График 1 – Объем рынка услуг салонов красоты, млрд. руб.

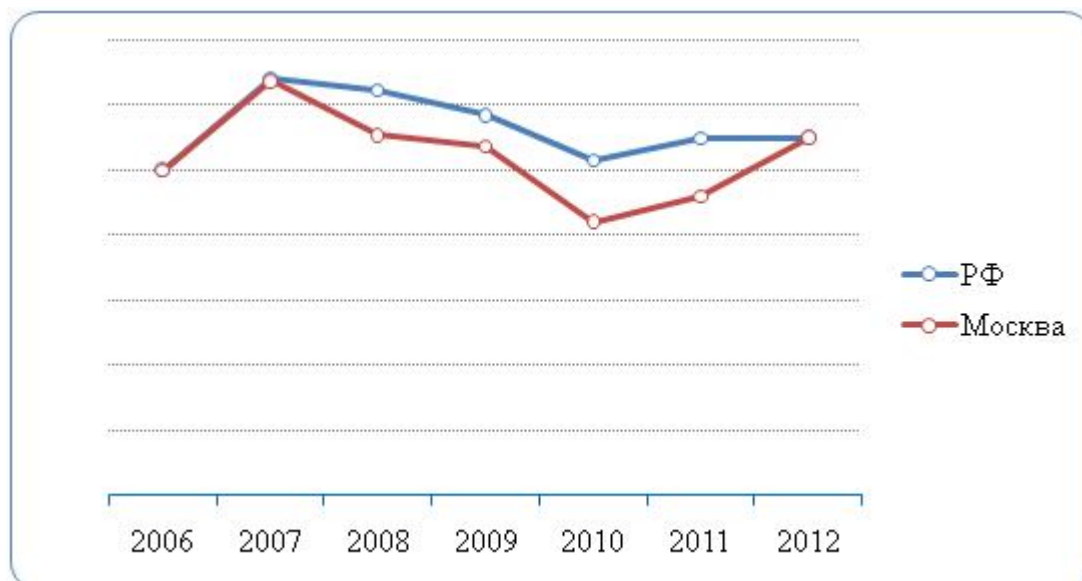


График 2 – Динамика рынка услуг салонов красоты, %

Половина всех салонов красоты г. *** относится к салонам среднего и средневысокого ценового сегмента (диаграмма 1). Наименьшая доля приходится на VIP-салоны.

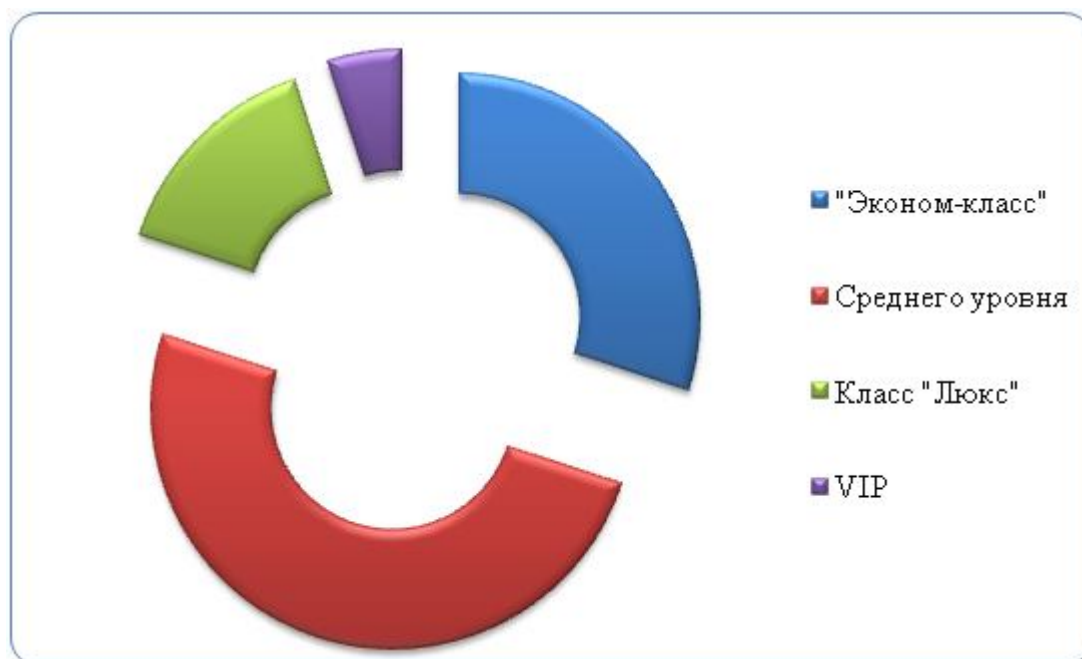


Диаграмма 1 – Сегментация салонов красоты по типу участников, %

Существующие сейчас типы салонов красоты четко разделяются по ценам, уровню услуг и клиентам, ориентировочная стоимость визита в которые приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Сегментация салонов красоты по ценовому признаку

Тип салона	Салон эконом-класса	Салон среднего и средневысокого уровня	Салоны класса люкс (в т.ч. VIP)
Средняя стоимость визита, руб.	***	***	***



График 3 – Предпочтение услуг салонов красоты г. Москва

На расходы по арендной плате и коммунальным платежам приходится *** тыс. руб. в месяц. Данная сумма была рассчитана исходя из годовой ставки *** тыс. руб. за 1 кв. м. Коммунальные платежи заложены в размере ***% от ежемесячной арендной платы.

Выплаты в социальные фонды составляют *** тыс. руб. в месяц.

Динамика расходов также показана на графике 4.

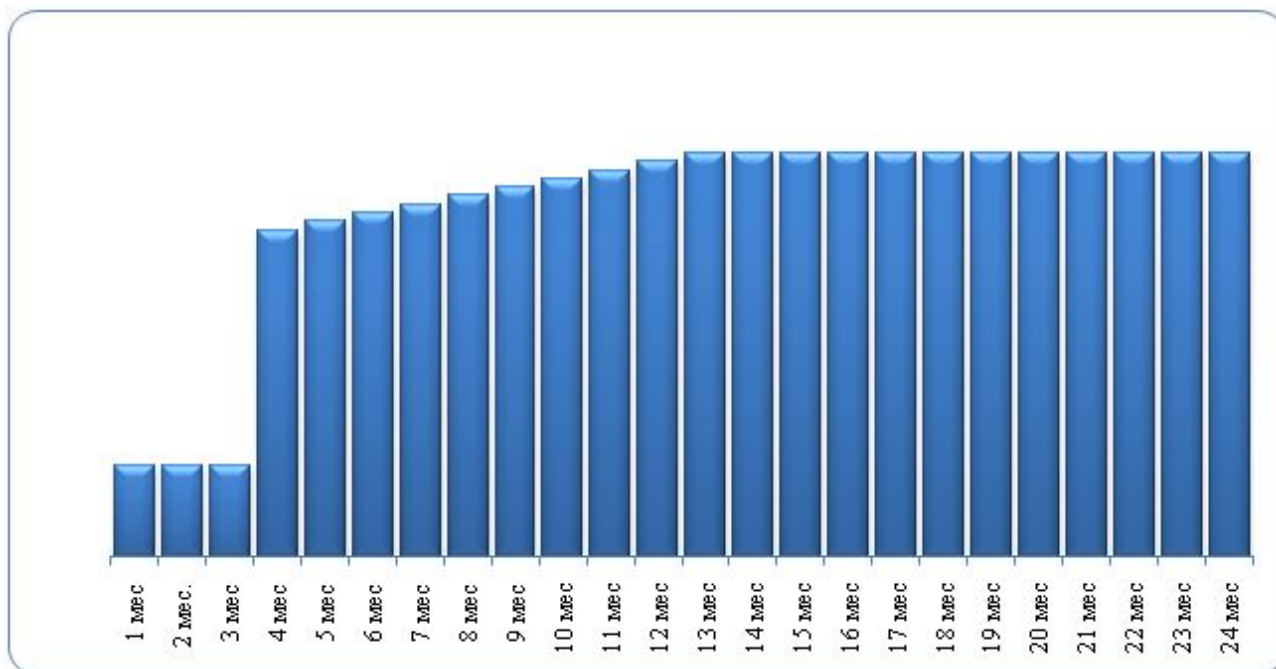


График 4 – Динамика расходов на материалы, тыс. руб.

ПОЛНОСТЬЮ АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Вместе с бизнес-планом Вы получаете полностью автоматизированную финансовую модель в формате Excel.

Финансовая модель состоит из следующих разделов (по листам Excel)

- **Доходы**
 - Прогноз доходов
 - Расчет доходной части
- **Постоянные расходы**
 - План постоянных расходов
- **Переменные расходы**
 - План переменных расходов
- **Всего расходы**
 - Прогноз расходов
- **Инвестиционный план**
 - Инвестиционный план проекта
- **Оборудование**
- **Подготовительные работы**
- **Расчет налогов**
- **Амортизация**
 - Расчет амортизации
- **ДДС**
 - Прогноз движения денежных средств
- **ОПиУ**
 - Отчет о Прибылях и Убытках
- **Расчет точки безубыточности**
- **Финансовый анализ**
- **Финансовый анализ проекта**

- **Инвестиционный анализ**
- **Показатели эффективности проекта**
- **Маркетинг**

РАЗДЕЛ (ЛИСТ) С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ «ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ»

План постоянных расходов

Расходы на оплату труда

Расходы на персонал			
Штатная единица	Зароботная плата	Количество	Итого з/п
Парикмахер	XX	XX	XX
Специалист по маникюру и педикюру	XX	XX	XX
Специалист косметолог	XX	XX	XX
Администратор	XX	XX	XX
Управляющий	XX	XX	XX
Итого:	XX	XX	XX
Отчисления с заработной платы	XX%	XX	ежемесячно

Общие издержки

Расходы на аренду и коммунальные платежи	
Параметр	Значение
Площадь помещения, кв. м.	XX
Годовая ставка аренды	XX
Ежемесячная ставка аренды	XX
Коммунальные платежи, 15% от ежемесячной ставки	XX
Итого:	XX

В демо-версии бизнес-плана представлена только часть финансовой модели

**РАЗДЕЛ (ЛИСТ) С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ
«ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ»**

В демо-версии бизнес-плана представлена только часть финансовой модели

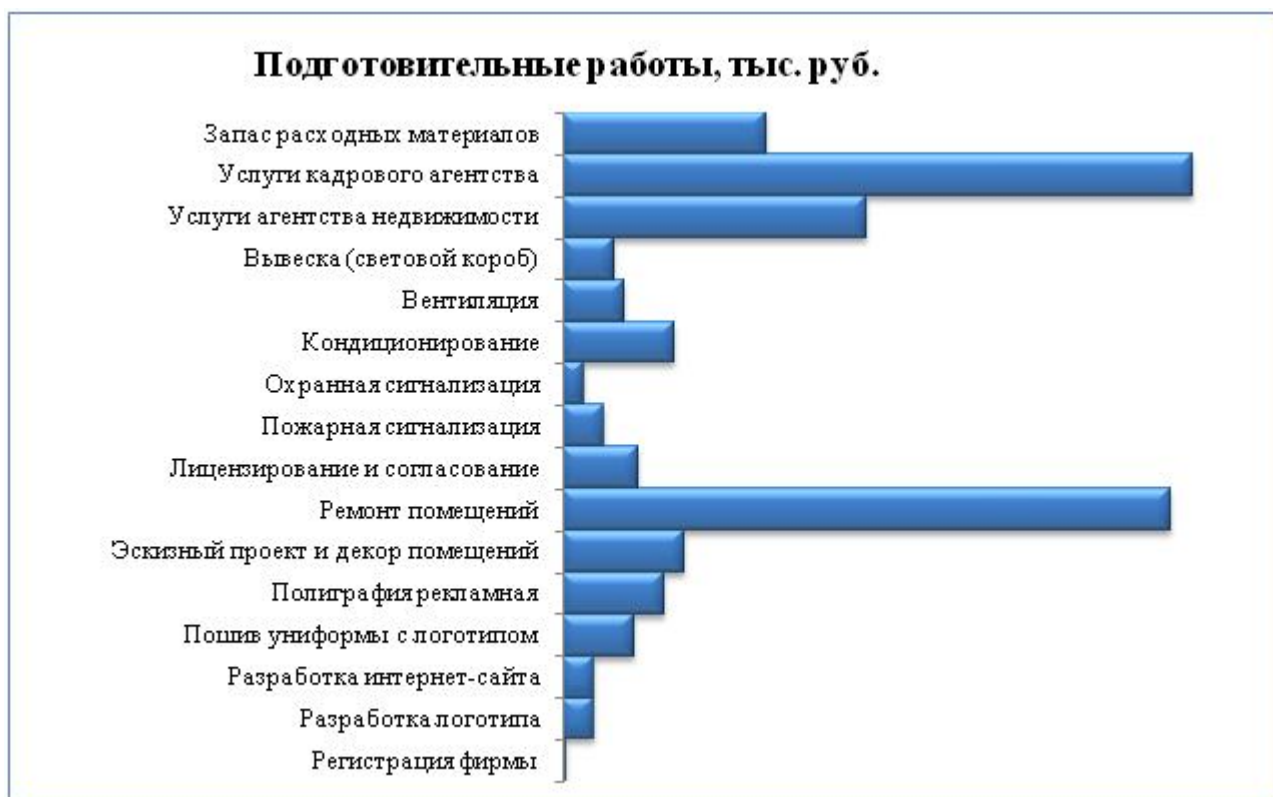
№	Оборудование кабинетов	Стоимость, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
1	1. Вертикальный солярий	XX	XX	XX	XX%
2	2. Парикмахерский зал (на 2 места)			XX	XX%
3	Кресло парикмахерское гидравлика	XX	XX	XX	XX%
4	Туалеты парикмахерские	XX	XX	XX	XX%
5	Кресла-мойки	XX	XX	XX	XX%
6	Тележки парикмахерские	XX	XX	XX	XX%
7	Стулья мастеров	XX	XX	XX	XX%
8	Климатон (окрашивание и мелирование)	XX	XX	XX	XX%
9	Сушуар	XX	XX	XX	XX%
10	Прочее оборудование	XX	XX	XX	XX%
11	3. Оборудование для массажа			XX	XX%
12	Кушетка массажная	XX	XX	XX	XX%
13	Ширма	XX	XX	XX	XX%
14	4. Кабинет маникюра и педикюра			XX	XX%
15	Стол маникюрный	XX	XX	XX	XX%
16	Стул мастера (маникюр, педикюр)	XX	XX	XX	XX%
17	Педикюрный SPA-комплекс (кресло механическое, г - роликовый массаж (шея, спина), v - вибромассаж (шея, спина, бедра, ягодицы), мощность - 1000W	XX	XX	XX	XX%
18	Педикюрная и маникюрная тележка	XX	XX	XX	XX%
19	Прочая мебель и инструменты	XX	XX	XX	XX%
20	5. Косметологическое оборудование (на 3 кабинета)			XX	XX%

В демо-версии бизнес-плана представлена только часть финансовой модели

ВЫДЕРЖКА С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ «ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ»

№	Наименование подготовительных работ	Стоимость работ, тыс. руб.
1	Регистрация фирмы	XX
2	Разработка логотипа	XX
3	Разработка интернет-сайта	XX
4	Пошив униформы с логотипом	XX
5	Полиграфия рекламная	XX
6	Эскизный проект и декор помещений	XX
7	Ремонт помещений	XX
9	Лицензирование и согласование	XX
10	Пожарная сигнализация	XX
11	Охранная сигнализация	XX
12	Кондиционирование	XX
13	Вентиляция	XX
14	Вывеска (световой короб)	XX
15	Услуги агентства недвижимости	XX
16	Услуги кадрового агентства	XX
17	Запас расходных материалов	XX
	Итого:	XX

*100% от ежемесячной арендной платы
15% от годового дохода специалиста*



В демо-версии бизнес-плана представлена только часть финансовой модели

**ВЫДЕРЖКА С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ
«РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА»**

Показатели эффективности проекта.	
Показатели продаж	
Точка безубыточности, %	XX%
Точка безубыточности, руб. ежемесячных продаж	XX
Операционный рычаг	XX %
Показатели рентабельности:	
	Средние значения по проекту
Рентабельность продаж	XX %
Рентабельность активов	XX %
Оборачиваемость активов	XX
Показатели основной деятельности	
	Средние значения по проекту
Объем продаж, в мес.	XX
Объем текущих расходов, в мес.	XX
Чистая прибыль, в мес.	XX
Денежный поток, в мес.	XX
Инвестиционные показатели	
Внутренняя норма доходности (IRR) в год	XX %
Объем инвестиций	XX
Чистый Дисконтированный Доход (NPV)	XX
Инвестиционный период, мес.	XX
Срок окупаемости, мес.	XX
Индекс доходности за период прогноза	XX %

В демо-версии бизнес-плана представлена только часть финансовой модели

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 РЕЗЮМЕ**
- 2 КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА**
 - 2.1 Описание предприятия
 - 2.2 Ассортимент продукции и предоставляемые услуги
 - 2.3 Разрешительная документация
- 3 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**
 - 3.1 Анализ российского рынка
 - 3.1.1 Объем и динамика рынка
 - 3.1.2 Удельный вес столичных рынков
 - 3.2 Структура рынка
 - 3.2.1 Типы участников рынка
 - 3.2.2 Структура салонов красоты по ценовому признаку
 - 3.3 Анализ конкурентов
 - 3.3.1 Анализ сетевых проектов салонов красоты в г. Москва
 - 3.4 Интернет-сегмент
 - 3.5 Спрос
 - 3.5.1 Покупательная способность
 - 3.5.2 Факторы выбора салона красоты
 - 3.5.3 Предпочитаемые услуги

3.6 Частота посещения салона

3.7 Сезонность

4 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1 Расположение салона

4.2 Зонирование помещения

4.3 Необходимое оборудование и материалы

4.4 Белье

4.5 Инструменты

4.6 Расходные материалы

4.7 Персонал

4.8 Производственный процесс

5 ПЛАН СБЫТА

5.1 Ценовая политика проекта

5.2 Рекламная политика проекта

5.3 План продаж

6 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1 Оценка доходов с продаж

7.1.1 Стоимость услуг

7.2 Расчет объемов продаж

7.3 Оценка расходов

7.3.1 Переменные расходы

7.3.2 Постоянные расходы

7.3.3 Оценка безубыточности

7.3.4 Расчет налогов

7.3.5 Расчет амортизации

8 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1 Методика оценки эффективности проекта

8.2 Финансовые показатели

8.3 Показатели экономической эффективности проекта

9 АНАЛИЗ РИСКОВ

9.1 Качественный анализ рисков

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список рисунков:

Рисунок 1 – Вариант планировки кабинета косметолога

Рисунок 2 – Вариант интерьера релаксационного (SPA-процедур) кабинета

Рисунок 3 – Вариант парикмахерского зала

Рисунок 4 – Вариант интерьера комнаты с солярием

Список графиков:

График 1 – Объем рынка услуг салонов красоты, млрд. руб.

График 2 – Динамика рынка услуг салонов красоты, %

График 3 – Предпочтение услуг салонов красоты г. Москва

График 4 – Динамика расходов на материалы, тыс. руб.

График 5 – Анализ безубыточности, % от загрузки мощностей

Список диаграмм:

Диаграмма 1 – Сегментация салонов красоты по типу участников, %

Диаграмма 2 – Структура доходов, %

Список таблиц:

Таблица 1 – Сегментация салонов красоты по ценовому признаку

Таблица 2 – Характеристика сетевых проектов

Таблица 3 – Персонал

Таблица 4 – Длительность услуг салона красоты

Таблица 5 – Инвестиционный план

Таблица 6 – Смета затрат подготовительного этапа

Таблица 7 – Необходимое оборудование

Таблица 8 – График реализации проекта

Таблица 9 – Средняя величина стоимости за услугу

Таблица 10 – Прогноз выручки

Таблица 11 – Относительная величина расходных материалов

Таблица 12 – Расчет издержек на заработную плату

Таблица 13 – Расчет безубыточного дохода

Таблица 14 – Налоговые выплаты

Таблица 15 – Амортизационные отчисления

Таблица 16 – Финансовые показатели

Таблица 17 – Экономическая эффективность проекта

Таблица 18 – Оценка рисков

О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как межрегиональные, общероссийские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.