БИЗНЕС-ПЛАН

**Маникюрный кабинет**

Автор:

Сметная стоимость бизнес-проекта: 300 000 рублей.

Срок реализации бизнес-проекта: 1 год.

Контактный телефон:

дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Резюме бизнес-плана**

Бизнес-план заключается в создании маникюрного кабинета по предоставлению услуг по маникюру и педикюру.

В качестве организационно-правовой формы будет выбрана самозанятость.

В процессе указанной деятельности привлечение наемных работников в первый год реализации проекта не планируется. Оказывать услуги буду самостоятельно.

График работы предполагается следующий: понедельник – пятница, 10.00 – 20.00, обеденный перерыв – 1 час.

В качестве положительного момента могу отметить, что в 2020 году я прошла обучение на мастера по маникюру и покрытию. Кроме того, у меня есть хороший опыт работы по специальности. Я проработала три года мастером маникюра в известном маникюрном салоне «Красота».

При регистрации будет выбран код ОКВЭД 96.02.2, предполагающий ведение деятельности по указанию прочих персональных услуг.

Системой налогообложения будет уплата налога НПД в размере 4%.

Ассортимент услуг будет следующим:

- маникюр;

- снятие гелевых покрытий;

- дизайн ногтей;

- педикюр;

- ухаживающие процедуры за кожей рук и ногтями.

Салон будет располагаться в жилом районе города.

Целевую аудиторию в большей части составят девушки и женщины 18 - 60 лет. Кроме того, услугами салона станут пользоваться студенты, мамы в декрете и домохозяйки.

Чтобы реализовать проект потребуются средства в размере 300 000 рублей. В создание и открытие бизнеса будут вложены средства государственной субсидии - 250 000 рублей, а также собственные средства - 50 000 рублей.

На средства субсидии планируется арендовать помещение, произвести косметический ремонт, закупить необходимое оборудование, инструменты и расходные материалы.

Стоимость бизнес-проекта:300 000 руб.

Бизнес-проект окупиться за 3-4 месяца.

Чистая прибыль по году составит 826 800 руб.

**Цель бизнес-плана**

Назначение бизнеса: открыть маникюрный кабинет на одно рабочее место.

Цель проекта: получить государственную социальную помощь на открытие бизнеса, открыть самозанятость, предоставлять населению качественные услуг по доступной цене и получать прибыль.

В современном мире женщины уделяют все больше внимания своей внешности и ухоженности, используя при этом услуги маникюрного мастера. Для открытия бизнеса понадобится арендовать кабинет площадью 20 кв.м, оборудовать рабочее место, закупить расходные материалы.

**Сведения о бизнес-проекте**

Человек посещает маникюрного мастера примерно один раз в 3-4 недели. В предпраздничный период , праздничные мероприятия (день рождения, свадьба, юбилей) услуги пользуются наибольшим спросом.

Со временем количество клиентов будет увеличиваться, бизнес станет более успешным.

Обслуживание клиентов будет производиться на высоком уровне. В работе при обслуживании клиентов будут использоваться только современные средства и оборудование.

Оказывать услуги буду самостоятельно. В процессе деятельности и для увеличения клиентов и прибыли буду повышать ассортимент своих услуг; повышать квалификацию (мастер-классы, семинары, обучение).

Определяя ценовую политику, провела исследование оказываемых услуг мною, мастером в салоне «Красота» и мастером из теневого сектора. Показатели для сравнения с результатами исследования и предполагаемые цены на базовые услуги кабинета представлены в таблице 1.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | конкурент критерий | Самозанятый | Салон | Мастер  |
| 1 | Маникюр без покрытия | 500 | 700 | 500 |
| 2 | Аппаратный маникюр | 800 | 900 | 900 |
| 3 | Покрытие лаком | 200 | 300 | 200 |
| 4 | Покрытие гелем | 600 | 900 | 600 |
| 5 | Наращивание геля | 1400 | 1900 | 1300 |
| 6 | Дизайн  | 400 | 400 | 300 |
| 7 | Педикюр | 1300 | 1900 | 1100 |

Из таблицы видно, что мои услуги будут в среднем ценовом секторе.

**План маркетинга и продаж**

Для организации бизнеса будет арендовано помещение площадью 20 кв.м. по адресу:… , рядом с торговым центром. Помещение удобно расположено в жилом районе, вблизи остановки общественного транспорта, что будет способствовать привлечению клиентов.

Продвигать бизнес планируется с помощью рекламы. Будут оформлены рекламные визитки и вестись страницы в социальных сетях.

Привлечь клиентов можно за счет культуры обслуживания, качественного выполнения услуг, оперативности, применения современного оборудования, использования высококачественных материалов.

Основная цель – занять свою рыночную нишу и получать прибыль.

Продвигать услуги планирую:

* распространяя визитки;
* используя рекомендации знакомых, родственников, друзей;
* ведя страницы в социальных сетях.

Основными потребителями услуг станут девушки и женщины от 18 лет.

**Оперативный план**

Предложенные услуги планирую оказывать с понедельника по субботу с 10 до 20 часов, по предварительной записи, удобной для клиента.

В штате буду только я: и собственник (самозанятый), и исполнитель услуг.

Этапы реализации бизнес-проекта (календарный план) представлены в Таблице 2.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование этапа | Начало этапа | Завершение этапа |
| 1 | Регистрация в качестве самозанятого | июнь-июль 2023 г | июль 2023 г |
| 2 | Покупка оборудования, инструментов, расходных материалов | июль 2023 г | июль 2023 г |
| 3 | Начало деятельности | июль 2023 г | бессрочно  |

Из плана видно, что сроки начала деятельности совпадают с периодом приобретения оборудования, инструментов и расходных материалов.

Долговременные подготовительные процессы не нужны и деятельность начнется сразу с приобретением всего необходимого.

**Финансовый план**

Планируется оформить самозанятость и применять налог на профессиональный доход - 4%. Налог будет отчисляться от дохода, полученного от каждого клиента.

Для начала необходимо закупить оборудование и материалы, на что будут потрачена полученная государственная поддержка и собственные средства.

Перечень необходимого оборудования и источник финансирования указаны в Таблице3.

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Цена, руб. | Кол-во | Стоимость, руб | Источник финансирования |
| 1 | Аппарат (маникюрный, педикюрный профессиональный) | 24000 | 1 | 24000 | субсидия |
| 2 | УФ-лампы для просушки гель лаков | 3500 | 2 | 7000 | субсидия |
| 3 | Лампа кольцевая | 6500 | 1 | 6500 | субсидия |
| 4 | Шкаф для верхней одежды посетителей | 14000 | 1 | 14000 | субсидия |
| 5 | Комод для расходных материалов | 10000 | 1 | 10000 | Собственные средства |
| 6 | Диван клиентский для ожидания  | 18000 | 1 | 18000 | субсидия |
| 7 | Набор мебели маникюрный (кресло мастера, столик, кресло клиента) | 40000 | 1 | 40000 | Собственные средства |
| 8 | Тележка для инструментов | 4000 | 1 | 4000 | субсидия |
| 9 | Ванна для педикюра и маникюра | 5800 | 1 | 5800 | субсидия |
| 10 | Сухожаровой шкаф (стерилизатор для инструментов) | 29000 | 1 | 29000 | субсидия |
| 11 | Вывеска рекламная (название кабинета, режим работы) | 45000 | 1 | 45000 | субсидия |
| 12 | Аренда помещения | 10000 ежемесячно | 2 мес | 20000 | субсидия |
| 13 | Кусачки для кутикулы | 2000 | 5 | 10000 | субсидия |
| 14 | Кусачки профессиональные для вросшего ногтя | 2000 | 5 | 10000 | субсидия |
| 15 | Ножницы профессиональные для кутикулы | 2000 | 5 | 10000 | субсидия |
| 16 | Ножницы для ногтей | 800 | 5 | 4000 | субсидия |
| 17 | Кусачки для вросшего ногтя | 1900 | 3 | 5700 | субсидия |
| 18 | Лопатка педикюрная PODO | 700 | 5 | 3500 | субсидия |
| 19 | Лопатка маникюрная | 500 | 5 | 2500 | субсидия |
| 20 | Вытяжка педикюрная | 23000 | 1 | 23000 | субсидия |
| 21 | Стартовый набор для моделирования и наращивания ногтей | 8000 | 1 | 8000 | субсидия |
|  | Итого: |  |  | 300 000,00 |  |
|  | Государственная социальная помощь |  |  | 250 000,00  |  |
|  | Собственные средства |  |  | 50 000,00 |  |

Первые два месяца доходность будет невысокой из-за небольшого количества посетителей. Но каждый клиент получит качественные консультацию и услугу. Отлично сработает «сарафанное радио» с хорошими откликами клиентов.

Попробуем рассчитать предполагаемую выручку за год, из расчета 22 рабочих дня в месяц и предоставления услуг 4 клиентам в день (Таблица 4).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| наименование | Цена, руб | В месяц | В год |
| Количество, чел | Выручка, руб | Количество, чел |
| Маникюр с гелевым покрытием | 1100 | 65 | 71500 | 780 |
| Наращивание геля | 1400 | 5 | 7000 | 60 |
| Педикюр | 1300 | 8 | 10400 | 96 |
| Маникюр без покрытия | 500 | 10 | 5000 | 120 |
| итого |  | 88 | 93900 | 1056 |

Из расчета 4 клиента в день при средней стоимости услуги 1075 рублей, в среднем выручка за день составит 4300 рублей.

Оказывать услуги начну сразу после оборудования помещения и приобретения расходных материалов.

При запланированной стоимости услуг выручка с посещаемостью 88 человек в месяц составит 93900 рублей.

**Оценка рисков**

Предполагаемые риски могут быть следующими:

* Естественные – сезонная заболеваемость. При таком риске возможно снижение полученной прибыли.
* Финансовые, состоящие в увеличении стоимости расходных материалов у поставщика. Для уменьшения данного вида риска можно использовать в работе недорогие, но качественные инструменты и материалы. Можно закупать материалы «впрок», что позволит позднее своих конкурентов увеличить стоимость услуг.
* Коммерческие, при которых клиенты не считают услугу как «первую необходимость». Решить данный риск можно используя пропаганду красивого эстетического вида каждой женщины.

Рассмотренные возможные риски незначительны и преодолимы.

Проект рентабельный.