

Парикмахерская «Локон»

Полное наименование проекта: *бизнес-план по созданию частного предприятия салон-парикмахерская «Локон»*

Суть проекта: бизнес-план создания парикмахерской «Локон» в городе Волжск республики Марий Эл.

Источники получения средств: *Салон-парикмахерская планирует получить кредит в банке «Йошкар-Ола» под 12% годовых с обязательной выплатой раз в месяц по 20 857 рублей. Привлечь в качестве компаньона одного-двух предпринимателей, способных вложить в уставный капитал предприятия необходимую сумму для участия в организации бизнеса. Окупаемость вложенных средств, предположительно – 1 год.*

Совокупная стоимость проекта: *1 000 000 рублей*

2. РЕЗЮМЕ

Салон-парикмахерская «Локон», во владении индивидуального предпринимателя, может быть основан в 2007 году. Салон-парикмахерская будет оказывать услуги: стрижка мужская, женская, детская; окраска, химические завивка; мелирование, тонирование; лечение, уход за волосами; прически свадебные, вечерние; маникюр (классический, европейский, аппаратный, горячий), педикюр, дизайн; SPA-педикюр, -маникюр; наращивание ногтей; парафинотерапия, массаж; лечение, уход за ногтями; бикини-дизайн; депиляция; прокалывание ушей и т.д. Услуги будут предоставляться с применением профессиональной косметики «Londa», «Akzent», «Kinetics».

Владелец будущего салона-парикмахерской, может приобрести в собственность помещение в виде жилой двухкомнатной квартиры на 1 этаже по адресу: г. Волжск, РМЭ, ул. 107 бригады, д. 7., в дальнейшем переоформив ее в нежилое помещение для оказания соответствующих услуг, получив на это разрешение администрации города после проведения всех необходимых процедур. К ним относятся разрешение на открытие парикмахерской жильцов дома, разрешение архитектора города на поломку стен для входной двери, разрешение на перепланировку квартиры для более удобного расположения рабочих комнат.

Здание сооружено из кирпича, имеет бетонный пол, покрытый линолеумом, есть система кондиционирования и отопления.

Имеются пути для подъезда к зданию грузового и легкового транспорта и места для парковки автомобилей клиентов, по желанию клиенты могут оставлять свои автомобили на платной стоянке, которая находится недалеко от салона.

Здание удобно расположено по отношению к автобусным остановкам.

Анализ реального и потенциального рынка услуг показывает наличие неудовлетворенного спроса на подобные услуги в этом районе города.

Частное предприятие «Локон», будет оказывать своим клиентам не только парикмахерские услуги, но а также услуги маникюра и педикюра и массажа.

За счет рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов.

Возможно намеренное расширение рынка своих услуг за счет увеличения территории обслуживания. Для этого понадобится открытие новых салонов по всему городу.

Клиентами салона-парикмахерской являются жители города. Цены салона ориентированы на клиентов со средним достатком, т.е. со среднемесячной заработной платой. Тем более, что мы предполагаем сохранить цены стабильными, при условии если это же будет гарантировано нашими поставщиками расходного инвентаря, с которым нас связывает соглашение, предусматривающее возможность повышения отпускных цен.

Салон оказывает услуги на высоком уровне, но особо не дорогие, актуальные, престижные, пользующиеся большим спросом.

Прибыль формируется как разность между объемом реализации услуг и затратами на покупку товаров с учетом собственных издержек.

Салон работает с 8-00 до 19-00, в выходные с 9-00 до 16-00.

Помимо затрат на покупку, предполагается вложить средства в ремонт помещения, его реконструкцию, рекламу, благоустройство вокруг здания.

3.АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ ОТРАСЛИ

У салона-парикмахерской «Локон» имеются три прямых конкурента, расположенных в том же районе. Это салоны: «Звездный», «Шик» и «Елена». Остальные 19 парикмахерских расположены в других районах, большой конкуренции для салона представлять не будут.

Наглядно, для представления общей картины на конкурентном рынке в данной отрасли в городе Волжск можно увидеть в приведенной ниже таблице:

Таблица 1

КОНКУРЕНТЫ	СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ КОНКУРЕНТОВ	СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ САЛОНА «ЛОКОН»
Салон «Звездный»	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень обслуживания; 2. Есть маникюрные услуги; 3. Работает косметолог. <p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие цены предоставляемых услуг; 2. Малая численность специалистов, что не позволяет обслужить больше клиентов. 	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень обслуживания; 2. Предоставляются маникюрные, массажные услуги; 3. Приемлемые цены; 4. Удачное расположение салона; 5. Специалистам предоставляется возможность повышения квалификации.
Салон «Шик»	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень обслуживания; 2. Есть солярий; 3. Предоставляются маникюрные услуги; 4. Предоставляются косметические услуги; 4. Удачное расположение салона. <p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие цены на услуги; 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Пока не предоставляется больше никаких дополнительных услуг.
Салон «Елена»	<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень обслуживания; 2. Предоставляются маникюрные услуги; 3. Предоставляются косметические услуги. <p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие цены предоставляемых услуг; 2. Маленькое помещение; 3. Размещение салона отдалено от остановок. 	

4.СУЩЕСТВО ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

Несомненно, что «главной» услугой салона-парикмахерской «Локон» является стрижка. Стрижка волос – одна из самых сложных, но и самых распространенных операций, выполняемых в салонах-парикмахерских. От качества стрижки зависит внешний вид прически и ее долговечность. Стрижку волос называют фундаментом прически. В последнее время стрижка как самостоятельная операция выполняется все реже. Поэтому наши специалисты мастерски выполняют прически, ведь они придают уверенность в себе и хорошее настроение. Красивые волосы – одно из самых главных украшений, то, чем так щедро одарила природа, надо беречь и правильно за ними ухаживать, а мастера-специалисты помогут правильным советом по уходу за волосами и выборе стрижки или прически.

Самый быстрый способ изменить себя и изменить настроение – это окраска волос. Какой краской или оттеночным шампунем воспользоваться, какой цвет выбрать или какой фирме отдать предпочтение – в этом опять помогут разобраться мастера салона. Превращение милой блондинки в жгучую брюнетку – это дело очень серьезное, поэтому если клиенты не готовы к таким изменениям, можно воспользоваться такими услугами, как мелирование или тонирование, а наши мастера помогут акцентировать отдельные пряди по всей прическе.

Если клиенты не хотят кардинально менять свою внешность, они могут просто воспользоваться такой услугой, как мытье головы – это тоже ответственная процедура, потому что нужно правильно уметь подобрать шампунь, а затем правильно высушить волосы.

При помощи фена, бигуди, электрорасчески, электрощипцов, массажной щетки можно сделать укладку.

Чтобы придать более привлекательный вид ногтям следует регулярно делать маникюр. В уходе за руками не мало важную роль играет массаж рук,

это не только сохраняет красоту, но и помогает расслабить напряженно работающие мышцы, сохранить подвижность суставов, эластичность связок.

Летом, когда пользуешься открытой обувью, все недостатки и плохая ухоженность ног сразу бросаются в глаза. В этом случае педикюр просто необходим. Следует обращаться в салон к педикюрше.

5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН.

Производить ремонт и модернизацию помещения салон будет со средств, взятых в банке. Для этого планируется нанять квалифицированных рабочих. Предполагаемая сумма, выделенная на это, составляет 50 000 рублей. Для закупки необходимого для работы оборудования, мебели, а также мелкого инструмента и инвентаря, предприятие собирается использовать средства, взятые в кредит в банке.

Производить подбор персонала салон будет исключительно при рассмотрении резюме и по рекомендательным письмам.

На поставку сырья и расходного материала салон-парикмахерская заключит договоры с торговыми фирмами, предварительно воспользовавшись услугами юридических лиц.

За счет рекламы салон предполагает привлечь как можно больше клиентов.

6. ПЛАН МАРКЕТИНГА

В какой-то мере проблема сбыта может рассматриваться как функция месторасположения предприятия. Салон-парикмахерская «Локон» расположен в спальном районе, где конкуренция практически отсутствует, т.к. все салоны с подобными услугами находятся в центре города.

Другая сторона проблемы сбыта – насколько хорошо известны клиентам характеристики предоставляемых услуг. Поэтому салон

предполагает сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации (газеты, радио и т.п.), для привлечения большего количества клиентов. Планируется сделать заказ визитных карточек салона-парикмахерской «Локон».

Еще один способ стимулирования сбыта – это прием заказов по телефону, т.е. по записи, а также оказание услуг по специальным каталогам, по которым клиент может выбрать себе стрижку или прическу.

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.

Наш салон работает с 8-00 до 19-00 (без обеда), в выходные воскресенье и субботу с 9-00 до 16-00.

В салоне-парикмахерской «Локон» работают четыре мастера-универсала, 2 маникюриста, 2 массажиста, уборщица. Директор салона исполняет обязанности администратора и бухгалтера.

Мастера в салоне работают посменно: первая смена работает с 8-00 до 14-00, вторая смена – с 14-00 до 19-00, в выходные с 9-00 до 16-00 первая смена поочередно меняются.

Рабочий день уборщицы не нормирован, поэтому по соглашению она имеет право приходить проводить влажную уборку салона во время смены, т.е. в 14-00 и к концу рабочего дня, т.е. в 18-00. Раз в неделю в ее обязанности входит генеральная уборка.

Рабочий день директора также не нормирован.

Несомненно, предприятие сильно своим персоналом. Грамотные руководители и квалифицированные исполнители могут вывести из прорыва даже самое неэффективно работающее предприятие, а плохие кадры, наоборот, - разорить процветающее.

Поэтому предприятие планирует принять на работу квалифицированных мастеров. Каждые полгода салон будет предоставлять возможность своим работникам повышать квалификацию, отправлять на

различные семинары в города Казани, Москвы и др. Сумма, которая будет выделяться на это, будет накапливаться в течение 6 месяцев.

В будущем салон планирует открыть мастер-класс, где будут обучаться профессионализму молодые мастера. Это принесет дополнительную прибыль предприятию.

Персонал салона-парикмахерской состоит из десяти человек: директора, замещающего обязанности администратора и бухгалтера, четырех мастеров-универсалов, двух маникюристов, двух массажистов и уборщицы.

Для получения прогрессивного результата от деятельности салона, мастера должны быть высококвалифицированными работниками, стаж работы должен быть не менее двух лет в данной отрасли.

Основные требования, предъявляемые директору в данной отрасли:

- директор должен быть грамотным, образованным, желательно знающий основы бухгалтерского учета и юриспруденции;
- человеком, знающим свою работу, готовым помочь сотруднику решить любую производственную проблему;
- быть понимающим, знающим, интересующимся модой;
- быть вежливым и тактичным.

Основные требования, предъявляемые мастерам универсалам:

- быть высококвалифицированными рабочими;
- вежливыми;
- готовыми проконсультировать любого желающего клиента.

Основные требования, предъявляемые уборщице:

- вовремя приходить на работу;
- быстро и добросовестно выполнять свою работу.

Оплата труда мастеров – 40% от прибыли.

Оплата труда директора и уборщицы – прямая сдельная, т.е. заработная плата устанавливается по заранее установленной расценке.

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

Для организации деятельности салона необходимы средства в размере 1 000 000 рублей.

Предприятие намерено взять кредит в города Волжска на один год под 12% годовых.

Себестоимость и цены на оборудование

Таблица 5

/п	ОБОРУДОВАНИЕ	КОЛ-ВО	ЦЕНА ЗА ЕД.	СУММА
	Контрольно-кассовый аппарат	1	5 000 руб.	5 000 руб.
	Сушуар	2	3 000 руб.	6 000 руб.
	Машинка для стрижки	2	550 руб.	1 100 руб.
	Фен	2	700 руб.	1 400 руб.
	Шкаф-тумбочка с зеркалом	2	10 000 руб.	20 000 руб.
	Кресло с гидравликой	2	4 000 руб.	8 000 руб.
	Мойка с креслом	1	10 000 руб.	10 000 руб.
	Зеркало (1x2,5)	1	1 000 руб.	1 000 руб.
	Компьютерный стол	1	5 000 руб.	5 000 руб.
	Журнальный столик	1	3 000 руб.	3 000 руб.
	Стол	1	3 000 руб.	3 000 руб.
	Мягкая мебель (уголок)	1	15 000 руб.	15 000 руб.
	Стул	4	2 000 руб.	8 000 руб.
	Набор для гардероба	1	5 000 руб.	5 000 руб.
	Итого		67 800 руб.	91 500 руб.

Оборотные фонды предприятия

Таблица 6

№ п/п	МАТЕРИАЛЫ И СЫРЬЁ	ЕД. ИЗМЕ-РЕНИЯ	КОЛ-ВО	ЦЕНА ЗА ЕД., руб.	СУММА, руб.
1.	Расчески разные	шт.	30	50	1 500
2.	Расческа массажная	шт.	4	40	160
3.	Ножницы разные	шт.	16	300	4 800
4.	Краска для волос, разная	Коробка	50	80	4 000
5.	Шампунь	Флакон	4	62	248
6.	Сред-ва для химической завивки	Набор	10	30	300
7.	Бигуди:				
	– крупные	Набор	2	60	120
	– средние	Набор	2	40	80
	– мелкие	Набор	2	25	50
8.	Сред-ва для укладки волос:				
	– лак	Флакон	8	50	400
	– гель	Флакон	8	40	320
	– воск	Флакон	4	95	380
	– пенка	Флакон	8	80	640
	Полотенце	шт.	50	50	2 500
9.	Покрывало	шт.	4	35	140
10.	Мелкий инструмент и инвентарь	–	–	–	300
11.	Спец. принадлежности для маникюра	–	–	–	5 000
	Итого:	–	–	1 037	20 938

Годовая сумма амортизации основных фондов

Таблица 8

№ п/п	ОБОРУДОВАНИЕ	СУММА В МЕСЯЦ, в руб.	СУММА В ГОД, в руб.
1.	Контрольно-кассовый аппарат	138, 89	1 666, 67
2.	Сушуар	166, 67	2 000
3.	Машинка для стрижки	30, 56	366, 67
4.	Фен	38, 89	466, 67
5.	Шкаф-тумбочка	555, 56	6 666, 67
6.	Кресло с гидравликой	222, 23	2 666, 67
7.	Мойка с креслом	277, 78	3 333, 34
8.	Зеркало (1x2,5)	27, 78	333, 34
9.	Компьютерный стол	138, 89	1 666, 67
10.	Журнальный столик	83, 34	1 000
11.	Стол	83, 34	1 000
12.	Мягкая мебель	416, 67	5 000
13.	Стул	222, 23	2 666, 67
14.	Набор для гардероба	138, 89	1 666, 67
	ИТОГО	2 541, 67	30 500, 04

* В среднем срок службы каждого вида оборудования 3 года.