



Бизнес-план парикмахерской

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2018



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-
ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план парикмахерской разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план парикмахерской может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

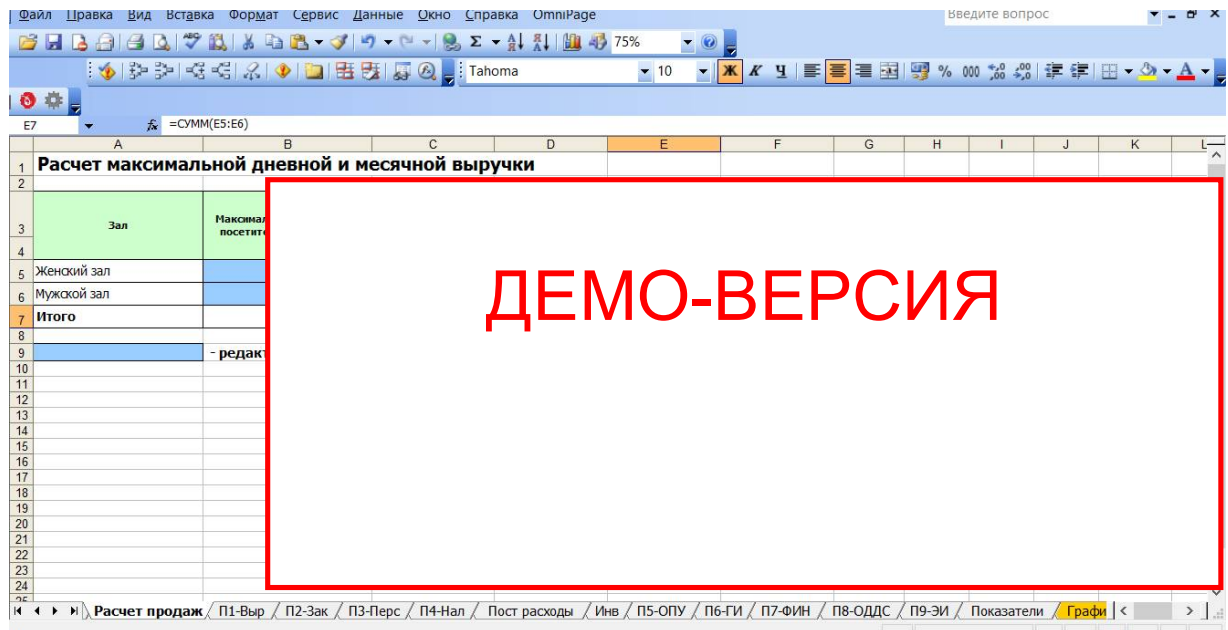
Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане парикмахерской содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные о рыночных перспективах бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану парикмахерской прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

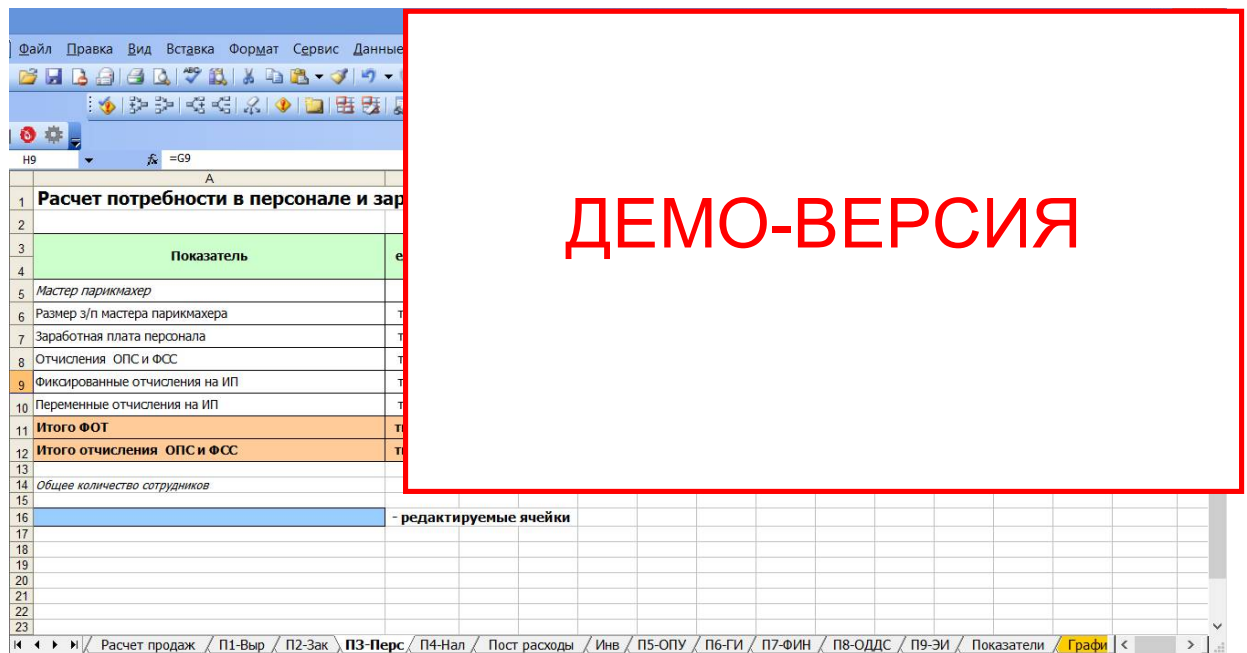
- План продаж, план по персоналу, план закупок, план по налогам, план по постоянным расходам, инвестиционный план;
- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели парикмахерской Вы можете самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Количество посетителей в день для мужского и женского залов;
- Загрузку по месяцам проекта;
- Долю затрат на материалы в стоимости парикмахерских услуг;
- Год и месяц начала проекта;
- Цены на услуги;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер арендной платы за помещение под парикмахерскую;
- Размер постоянных затрат (амортизация, коммунальные услуги, реклама, общехозяйственные расходы);
- Уровень процентной ставки по кредиту;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.



Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

Также Вы можете заказать индивидуальный бизнес-план парикмахерской. Срок разработки индивидуального бизнес-плана зависит от сложности поставленных задач.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПАРИКМАХЕРСКОЙ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Ситуация на рынке	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы и источники финансирования	5
Основные показатели проекта	6
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
2.1. Основные показатели рынка парикмахерских услуг в России	7
2.2. Сегментация парикмахерских	7
2.3. Конкуренция на рынке парикмахерских услуг	10
2.4. Характеристика клиентов парикмахерских	11
2.5. Перспективы развития рынка парикмахерских услуг	12
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	14
3.1. Позиционирование	14
3.2. Расположение парикмахерской и ее площадь	14
3.3. Услуги парикмахерской	16
3.4. Рекламная политика	18
4. ОБОРУДОВАНИЕ	19
4.1. Основное оборудование и мебель	19
4.2. Дополнительное оборудование	21
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	23
5.1. Календарный график проекта	23
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	24
5.3. План по персоналу	27
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	31
7.1. Доходы проекта	31
7.2. Операционные расходы	31
7.3. Инвестиционные издержки	33
7.4. Источники финансирования	34
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	35
8.1. Прибыль и рентабельность	35
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости, точка безубыточности	38

8.3. Финансовая состоятельность	39
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	41
Приложения	43
Приложение 1. Выручка от реализации	43
Приложение 2. Затраты на закупки материалов	44
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	45
Приложение 4. Расчет налогов	46
Приложение 5. Отчет о прибыли	47
Приложение 6. Инвестиции	48
Приложение 7. График финансирования проекта	49
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	50
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	51

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия парикмахерской
Таблица 2. Сегментация парикмахерских
Таблица 3. Основные требования к парикмахерским различным сегментам
Таблица 4. Факторы выбора парикмахерской
Таблица 5. Основные параметры позиционирования парикмахерской
Таблица 6. Структура нежилого помещения под парикмахерскую
Таблица 7. Цены на парикмахерские услуги в женском зале
Таблица 8. Цены на парикмахерские услуги в мужском зале
Таблица 9. Затраты на наружную рекламу и стартовую рекламную кампанию для парикмахерской
Таблица 10. Оборудование и мебель для оснащения парикмахерской
Таблица 11. Расчет затрат на оборудование и мебель для оснащения парикмахерской
Таблица 12. Затраты на дополнительное оборудование для оснащения парикмахерской
Таблица 13. План-график открытия парикмахерской
Таблица 14. Расчет ЕНВД для парикмахерской
Таблица 15. Штатное расписание парикмахерской
Таблица 16. Расчет месячной выручки парикмахерской
Таблица 17. График выхода парикмахерской на плановую загрузку
Таблица 18. План продаж парикмахерской, тыс. руб.
Таблица 19. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование парикмахерской

Таблица 20. Расчет потребности в оборотном капитале для парикмахерской

Таблица 21. Структура инвестиционных затрат на открытие парикмахерской

Таблица 22. Структура источников финансирования проекта

Таблица 23. Динамика финансовых показателей парикмахерской в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Таблица 24. Годовые финансовые показатели парикмахерской

Таблица 25. Расчет точки безубыточности для парикмахерской

Таблица 26. Оценка рисков проекта открытия парикмахерской

Таблица 27. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Объем оказанных парикмахерских услуг населению в России в 2012-2017 гг.

Диаграмма 2. Структура затрат парикмахерской

Диаграмма 3. График выручки и прибыли до налогообложения

Диаграмма 4. График чистой прибыли

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 6. График движения денежных средств и остаток денежных средств в ходе реализации проекта

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса организации деятельности парикмахерской и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие парикмахерской. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Планируемый салон будет позиционироваться как классическая парикмахерская. Целевая аудитория – жители локального района и транзитный трафик. Общая площадь парикмахерской ** кв.м. Система налогообложения – ЕНВД. Планируется, что основная выручка парикмахерской будет приходиться на базовые услуги - стрижка, окраска, укладка.

Маркетинговая стратегия парикмахерской будет заключаться в следующих основных положениях:

- ***** ***** *****
 ***** *****
 ***** ,
- ***** ***** *****
 ***** *****
 ***** ,
- ***** ***** *****
 ***** *****

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для реализации проекта по организации парикмахерской необходимо *** тыс. рублей. Для этого планируется *****

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие парикмахерской представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия парикмахерской

№ п/п	Показатель	Значение
1.	Среднее дневное число обслуживаемых клиентов, чел.	***
2.	Средний чек в женском зале, руб.	***
3.	Средний чек в мужском зале, руб.	***
4.	Ежемесячная выручка, тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Значение
5.	Число создаваемых рабочих мест, чел.	***
6.	Сумма инвестиций, тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в месяц, тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по выручке, %	***
9.	Месячное значение точки безубыточности, тыс. руб.	***
10.	Срок окупаемости, месяцев	***
11.	EBITDA (прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации), тыс. руб.	***
12.	EBIT (прибыль до выплаты налогов и процентов), тыс. руб.	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать парикмахерскую приносящую чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на парикмахерские услуги в районе реализации проекта.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Объем и динамика рынка парикмахерских услуг в России

Объем мирового рынка профессиональных парикмахерских услуг составляет \$*** млрд. в год. Российский рынок парикмахерских услуг в 2017 году вырос по отношению к 2016 году на 9,4% и составил *** млрд. рублей или *** млрд. долларов. От мирового рынка российский рынок занимает около ***%.



Диаграмма 1. Объем оказанных парикмахерских услуг населению в России в 2012-2017 гг.

Источник: Росстат

Максимальный рост рынка парикмахерских и косметологических услуг показал в 2013 году – оборот рынка вырос до 84,05 млрд. рублей на 56,2% по отношению к 2012 году.

Таким образом, из года в год рынок растет в абсолютном отношении, но темпы роста в последнее время стабилизировались. Это можно объяснить воздействием экономического кризиса и постепенным насыщением рынка.

Отличительной особенностью российского рынка парикмахерских услуг является *****
 ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
 ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****

Другая ситуация наблюдается в США и странах Европы, где в отличие от России, *****
 ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****
 ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****

2.2. Сегментация парикмахерских

Парикмахерские имеют характерные отличительные признаки, определяющие их класс, тип и направление. Это определяет ценовую политику организации, загруженность клиентами, правила поведения в коллективе и количество специалистов, подбор используемых методик и другие параметры бизнеса.

Можно выделить три сегмента парикмахерских в зависимости от набора услуг, расценок, марок используемой косметики, местоположения и социального статуса клиентов:

- салон базового уровня (классическая парикмахерская);
- салон среднего класса (middle);
- салон - студия (luхе).

Характеристика каждого из сегментов приведены в таблице 2.

Таблица 2. Сегментация парикмахерских

Параметр	Классическая парикмахерская	Парикмахерская среднего класса	Салон - студия (luхе)
Месторасположение	*****	*****	*****
Парковка	*****	*****	*****
Внешний вид здания	*****	*****	*****
Наружная (внешняя) реклама	*****	*****	*****
Интерьер	*****	*****	*****
Внешний вид сотрудников	*****	*****	*****

Параметр	Классическая парикмахерская	Парикмахерская среднего класса	Салон - студия (luxe)
Уровень специалистов	*****	*****	*****
Сервис	*****	*****	*****

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Позиционирование

Планируемая парикмахерская будет позиционироваться как классическая парикмахерская. Основные параметры позиционирования планируемой парикмахерской приведены в таблице 5.

Таблица 5. Основные параметры позиционирования парикмахерской

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Целевая аудитория	***** ***** *****
2	Месторасположение	*****
2	Широта предоставляемых услуг	Женский зал – ** видов услуг, мужской зал – ** видов услуг
3	Уровень цен	Средний
4	Уровень сервиса	Высокий

Маркетинговая стратегия парикмахерской будет заключаться в следующих основных положениях:

- *****

- *****

- *****

Услуги планируется оказывать в соответствии с разработанными стандартами обслуживания парикмахерской. В соответствии со стандартами обслуживания на обслуживание каждого клиента будет отводиться определенное количество времени, исходя из которого делаются планируемые расчеты, а также определяются все необходимые нормы.

3.2. Расположение парикмахерской и ее площадь

Для помещений используемых для парикмахерского бизнеса приняты СНиПы (санитарные нормы и правила). Эти правила предполагают, что помещение для парикмахерской должно обладать следующими характеристиками.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ОБОРУДОВАНИЕ

4.1. Основное оборудование и мебель

Ниже приведен перечень и краткая характеристика оборудования и мебели, которыми будут оснащены помещения парикмахерской.

Таблица 10. Оборудование и мебель для оснащения парикмахерской

№ п/п	Внешний вид оборудования	Краткая характеристика оборудования
	<p>Парикмахерское зеркало</p> 	<p>Парикмахерским зеркалом оснащается каждое рабочее место парикмахера</p>
	<p>Кресло для клиентов</p> 	<p>Кресло для размещения клиента при оказании парикмахерских услуг</p>
	<p>Мойка для волос</p> <p>***</p>	<p>*****</p>

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Как уж говорилось выше работу парикмахерских регулирует определенный набор правил, а значит, для того что бы открыть заведение, необходимо получить разрешения в как минимум в ***** и *****.

Для получения разрешений планируется обратиться в соответствующие компании, которые возьмут на себя организацию получения необходимого комплекта документов. Лицензирование парикмахерскому предприятию не требуется. Осматривать и принимать помещение (выдавать разрешение) органы контроля будут после того, как ***** *****.

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих мероприятий (таблица 13).

Таблица 13. План-график открытия парикмахерской

№ п/п	Мероприятия	1 месяц	2 месяц	3 месяц
1.	*****			
2.	*****			
3.	*****			
4.	*****			
5.	*****			
6.	*****			
7.	*****			
8.	*****			
9.	*****			
10.	*****			
11.	*****			
12.	*****			

Как видно из таблицы 13, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 2 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будут получены все необходимые разрешения, проведен ремонт, закуплено и смонтировано оборудование, нанят персонал.

График финансирования инвестиций проекта представлен в приложении 6.

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ПЛАН ПРОДАЖ

План продаж парикмахерской построен в соответствии с данными опросов владельцев парикмахерских и производственными возможностями планируемой парикмахерской. Среднее время обслуживания одного клиента составляет ** минут, поэтому один парикмахер при ** часовой рабочей смене может обслужить ** человек. Режим работы парикмахеров будет «*****» и в смену в парикмахерской будет работать *** человека, которые в среднем смогут обслужить ** человек в день. (см. таблицу 16)

Таблица 16. Расчет месячной выручки парикмахерской

Услуга	Максимальное количество посетителей в день, чел.	Средняя цена услуги, тыс. руб.	Средняя дневная выручка, тыс. руб.	Итого, месячная выручка, тыс. руб.
Парикмахер женский зал	**	**	**	**
Парикмахер мужской зал	**	**	**	**
Итого	**	**	**	**

Средний чек женского зала составит *** рублей, мужского зала *** рублей. Максимальная выручка составит *** тыс. рублей в месяц.

Продажи услуг в парикмахерской планируется начать на 3 месяце проекта на уровне **% от максимальной загрузки или ** человек в день. В таблице 17 приведена плановая загрузка парикмахерской по месяцам проекта.

Таблица 17. График выхода парикмахерской на плановую загрузку

Месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Загрузка, %	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

Планируется, что загрузка парикмахерской в течение реализации проекта достигнет **% и в среднем парикмахерская будет обслуживать ** человек в день и ежемесячная выручка составит *** тыс. рублей в месяц. Подробный помесичный расчет выручки от деятельности парикмахерской в ходе реализации проекта приведен в приложении 1.

Следует отметить, что основными факторами на которые можно воздействовать для привлечения клиентов парикмахерской являются:

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки за оказанные услуги парикмахерской. План продаж по месяцам проекта приведен в таблице 18.

Таблица 18. План продаж парикмахерской, тыс. руб.

Услуга	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Парикмахер женский зал	**	**	**	**	**	**
Парикмахер мужской зал	**	**	**	**	**	**
Итого	**	**	**	**	**	**

Услуга	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Парикмахер женский зал	**	**	**	**	**	**
Парикмахер мужской зал	**	**	**	**	**	**
Итого	**	**	**	**	**	**

Таким образом, в ходе реализации проекта ежемесячная выручка увеличится с *** до *** тыс. рублей. Общая выручка за первый год реализации проекта составит **** тыс. рублей.

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 5) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки и прибыли до налогообложения приведен на диаграмме 3.

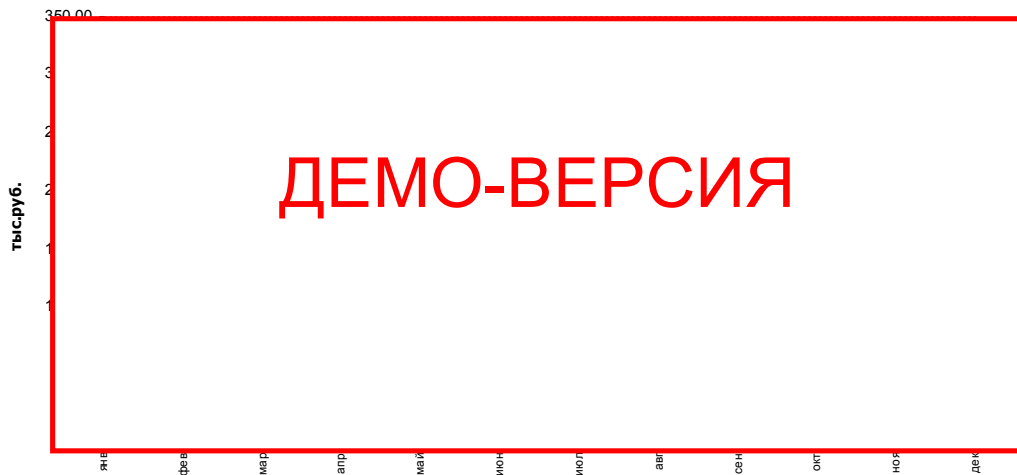


Диаграмма 3. График выручки и прибыли до налогообложения

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность парикмахерской. Так из приложения 5 и диаграммы 4 видно, что вследствие реализации проекта парикмахерская начнет получать прибыль на ** месяце реализации проекта.

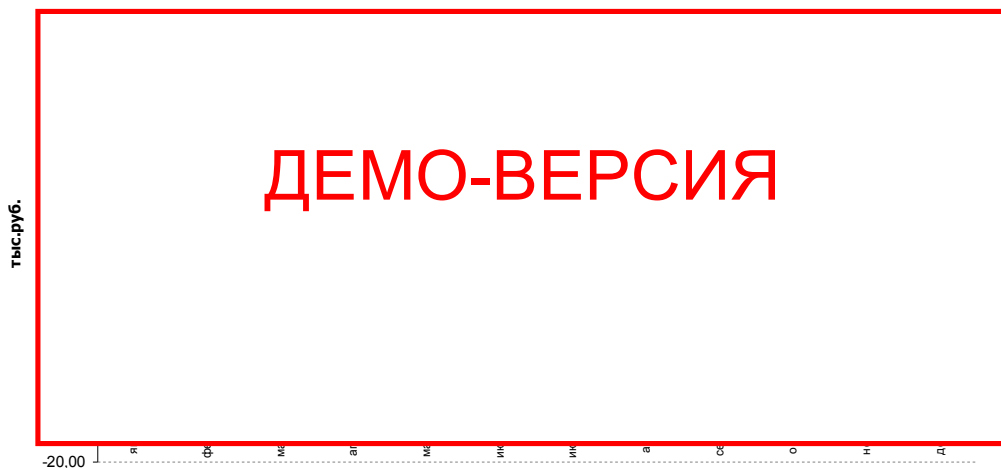


Диаграмма 4. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей парикмахерской в течение реализации проекта представлен в таблице 23.

Таблица 23. Динамика финансовых показателей парикмахерской в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Показатель	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Выручка от реализации	***	***	***	***	***	***
Зарплата с отчислениями	***	***	***	***	***	***
Аренда	***	***	***	***	***	***
Расходные материалы	***	***	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***	***	***
Затраты на рекламу	***	***	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***	***	***
Общехозяйственные расходы	***	***	***	***	***	***
Выплата процентов по кредиту	***	***	***	***	***	***
Итого затраты	***	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***	***	***	***
Налог ЕНВД	***	***	***	***	***	***
Итого чистая прибыль	***	***	***	***	***	***

Показатель	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Выручка от реализации	***	***	***	***	***	***
Зарплата с отчислениями	***	***	***	***	***	***
Аренда	***	***	***	***	***	***
Расходные материалы	***	***	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***	***	***
Затраты на рекламу	***	***	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***	***	***

Показатель	7 месяц	8 месяц	9 месяц	10 месяц	11 месяц	12 месяц
Общехозяйственные расходы	***	***	***	***	***	***
Выплата процентов по кредиту	***	***	***	***	***	***
Итого затраты	***	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***	***	***	***
Налог ЕНВД	***	***	***	***	***	***
Итого чистая прибыль	***	***	***	***	***	***

Годовые финансовые показатели за первый год работы парикмахерской приведены в таблице 25.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты Европейского общества исследователей рынка и общественного мнения ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: услуги, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, строительство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами **БизнесИнвестАналитика** являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.