



Бизнес-план по оказанию услуг наращивания ресниц

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2024



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-
ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план по оказанию услуг наращивания ресниц разработан в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO и содержит все необходимые расчеты и показатели: план продаж, план расходов на материальные ресурсы, 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 по оказанию услуг наращивания ресниц 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.

Базовый вариант бизнес-плана рассчитан на одно рабочее место, но может быть адаптирован под любое количество мест обслуживания. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане по оказанию услуг наращивания ресниц содержатся:

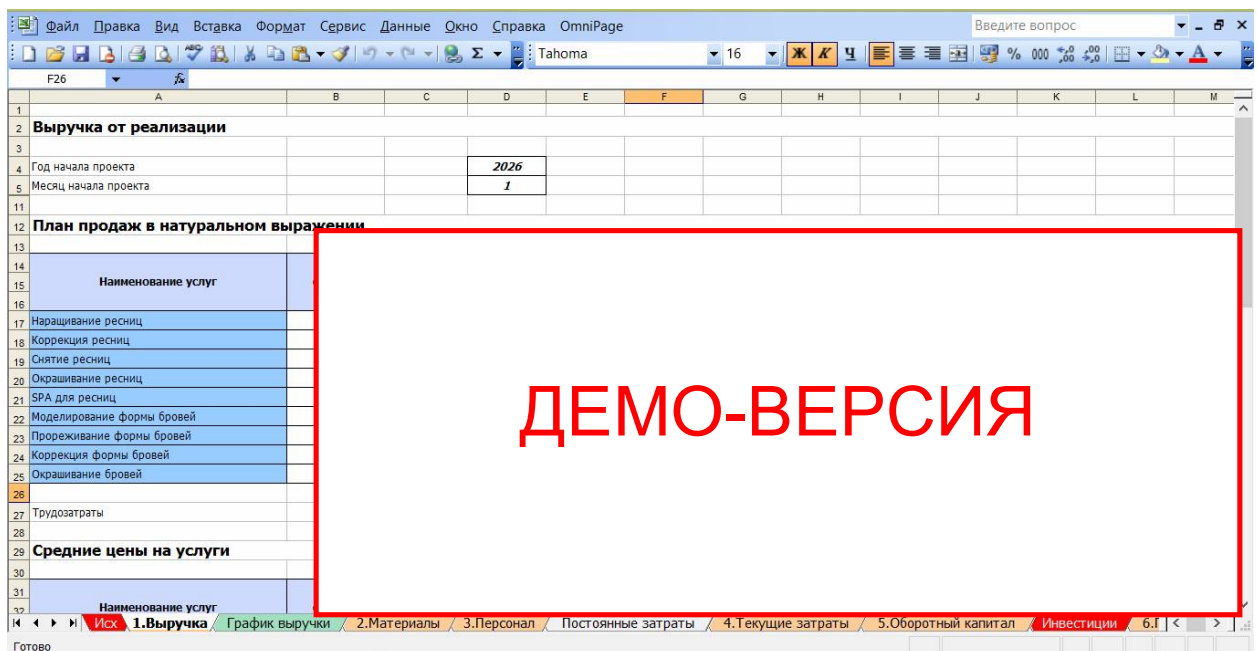
- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные о рыночных перспективах бизнеса в мировом масштабе, общероссийском масштабе и на локальных рынках;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о технологии производства и производственной инфраструктуре бизнеса;
- 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, балансовый отчет, план по налогам);

- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану по оказанию услуг наращивания ресниц 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 можно самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Виды услуг;
- Объемы продаж услуг;
- Цены на услуги;
- Длительность оказания каждого вида услуг;
- Год и месяц начала проекта;
- Цены реализации;
- Площадь используемых помещений;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;

- Уровень затрат на материалы;
- Систему налогообложения, налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования;
- Размер постоянных затрат (амортизация, ремонт и обслуживание оборудования, связь, интернет и т.д.);
- Уровень процентной ставки по кредиту;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled "Отчет о прибылях и убытках" (Profit and Loss Statement) for a year. The table lists various indicators (Показатель) and their values in thousands of rubles (тыс.руб.) or percentages (%). A large red watermark "ДЕМО-ВЕРСИЯ" is overlaid on the table.

Показатель	1 год											
	январь 26	февраль 26	март 26	апрель 26	май 26	июнь 26	июль 26	август 26	сентябрь 26	октябрь 26	ноябрь 26	декабрь 26
Выручка (нетто)	тыс.руб.											
Инкассация	тыс.руб.											
Эквайринг	тыс.руб.											
Зарплата производственного персонала	тыс.руб.											
Прочие производственные расходы	тыс.руб.											
Амортизация	тыс.руб.											
Оплата административного и коммерческого персонала	тыс.руб.											
Налоги, включаемые в себестоимость	тыс.руб.											
Административные расходы	тыс.руб.											
Коммерческие расходы	тыс.руб.											
Проценты	тыс.руб.											
Итого себестоимость	тыс.руб.											
Прибыль (убыток) от операционной деятельности	тыс.руб.											
Прочие доходы	тыс.руб.											
Прочие расходы	тыс.руб.											
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.											
Налог на финансовый результат	тыс.руб.											
Чистая прибыль (убыток)	тыс.руб.											
Рентабельность по чистой прибыли	%											
Чистая прибыль нарастающим итогом												

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить нам параметры Вашего индивидуального проекта и мы внесем изменения в финансовую модель и пересчитаем все параметры бизнес-плана.

После покупки бизнес-плана мы всегда ответим на вопросы Клиентов и проконсультируем по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ НАРАЩИВАНИЯ РЕСНИЦ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы и источники финансирования	5
Основные показатели проекта	5
2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ	7
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	10
3.1. Маркетинговая стратегия	10
3.2. Расположение	11
3.3. Ценовая политика	13
3.4. Реклама и продвижение	14
3.5. План продаж	15
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	17
4.1. Инвестиции	17
4.2. Персонал	19
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	21
5.1. Календарный график проекта	21
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	22
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	24
6.1. Основные допущения	24
6.2. Доходы проекта	24
6.3. Операционные расходы	25
6.4. Инвестиционные издержки	28
6.5. Источники финансирования	29
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	30
7.1. Прибыль и рентабельность	30
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости, точка безубыточности	32
7.3. Точка безубыточности	33
7.4. Финансовая состоятельность	34
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	36

Приложения	38
Приложение 1. Выручка от реализации услуг	38
Приложение 2. Затраты на закупки материалов	39
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	40
Приложение 4. Текущие затраты	41
Приложение 5.оборотный капитал	42
Приложение 6. Инвестиции проекта	43
Приложение 7. График финансирования проекта	44
Приложение 8. Расчет начисления и выплаты налогов	45
Приложение 9. Отчет о прибылях и убытках	46
Приложение 10. Отчет о движении денежных средств	47
Приложение 11. Расчет эффективности инвестиций	48
Приложение 12. Анализ безубыточности	49

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта

Таблица 2. Характеристика оказываемых услуг

Таблица 3. Цены на услуги

Таблица 4. Затраты на стартовую рекламную кампанию

Таблица 5. Бюджет на маркетинг и продвижение, тыс. руб.

Таблица 6. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение

Таблица 7. План продаж в натуральном выражении

Таблица 8. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 9. Затраты на ремонт

Таблица 10. Затраты на оборудование

Таблица 11. Расчет затрат на мебель

Таблица 12. Штатное расписание

Таблица 13. План-график реализации проекта

Таблица 14. Налоговое окружение проекта

Таблица 15. Выручка от реализации, тыс. руб.

Таблица 16. Планируемые средние затраты по группам услуг

Таблица 17. Ежемесячные постоянные затраты

Таблица 18. Структура инвестиционных затрат

Таблица 19. Структура источников финансирования

Таблица 20. Динамика финансовых показателей в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Таблица 21. Расчет точки безубыточности

Таблица 22. Оценка рисков

Таблица 23. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. График выручки

Диаграмма 2. График чистой прибыли

Диаграмма 3. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 4. График движения денежных средств

Диаграмма 5. Остаток денежных средств

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса организации деятельности по оказанию услуг по наращиванию ресниц и обоснование экономической эффективности инвестиций в бизнес по оказанию услуг по наращиванию ресниц. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Предполагается, что позиционироваться бизнес будет как студия где клиенты за разумные «деньги» могут получить полный комплекс услуг по уходу за ресницами и бровями.

Целевой аудиторией открываемого бизнеса станут женщины возраста 18-50 лет со средним уровнем платежеспособности.

Приоритетными направлениями деятельности на период реализации проекта станут:

- Популяризация услуг среди целевой аудитории;
- Создание положительного имиджа и репутации на рынке;
- Выход на плановые показатели объемов продаж услуг;
- Охват локального рынка.

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для реализации проекта необходимо *** тыс. рублей – финансирование предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в запуск бизнеса по наращиванию ресниц представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Объем оказания услуг в год	раз	***
2.	Плановая выручка в год, тыс. руб.	тыс. руб.	***
3.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
4.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
5.	Рентабельность по выручке	%	***
6.	Месячное значение точки безубыточности к 3 году проекта	тыс. руб.	***
7.	Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	лет	***
8.	Чистая приведенная стоимость (NPV)	тыс. руб.	***
9.	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***
10.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕВITDA)	тыс.руб.	***
11.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕВIT)	тыс.руб.	***
12.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит



- создать бизнес по наращиванию ресниц приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей в месяц.
- удовлетворить спрос на услуги по уходу за ресницами и бровями в локальном районе.

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Услуги, которые будут оказываться клиентам, охватывают весь спектр возможностей по уходу за ресницами и бровями: от наращивания ресниц до моделирования и окрашивания бровей.

Описание планируемых услуг приведено в таблице ниже.

Таблица 2. Характеристика оказываемых услуг

№ п/п	Услуга	Описание
1	<p>Наращивание ресниц</p> 	<p>Косметическая процедура, позволяет получить длинные, густые и пушистые ресницы, добиться большей выразительности и глубины взгляда.</p> <p>Искусственные ресницы сделаны из синтетического моноволокна. Этот материал безопасен для здоровья глаз, он не вызывает аллергии, не боится влаги, отлично держит заданную форму завитка, не выгорает на солнце.</p> <p>Возможно наращиванием в классическом варианте, 1,5D, 2D, 3D, 4D, Голливудский объем, наращивание уголков.</p>
2	<p>Коррекция ресниц</p> 	<p>***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****</p>
3	<p>ДЕМО-ВЕРСИЯ</p>	<p>***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****</p>

№ п/п	Услуга	Описание
4	ДЕМО-ВЕРСИЯ	<p>***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****</p>
5	ДЕМО-ВЕРСИЯ	<p>***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** *****</p>

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Инвестиции

Для размещения бизнеса планируется арендовать помещение площадью *** кв.м. Стоимость аренды помещения составит *** тыс. рублей в месяц.

В помещении планируется провести легкий косметический ремонт. Затраты на ремонт представлены в таблице ниже.

Таблица 9. Затраты на ремонт

Наименование	Объем работ, кв.м.	Стоимость, тыс. руб./кв.м.	Сумма, тыс. руб.
Ремонт помещения	***	***	***
ИТОГО			***

Таким образом, затраты на ремонт составят *** тыс. рублей.

Затраты на оборудование представлены в таблице ниже.

Таблица 10. Затраты на оборудование

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
*****	2	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	2	***	***
*****	2	***	***
*****	2	***	***

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
*****	1	***	***
*****	2	***	***
*****	2	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
*****	1	***	***
ИТОГО			***

Таким образом, затраты на оборудование составят *** тыс. рублей.

Для приема платежей от клиентов планируется воспользоваться

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ.

Таблица 13. План-график реализации проекта

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

Как видно из таблицы выше, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 2 месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будет

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 3 года с момента начала проекта. Интервал планирования 1 месяц.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки за оказанные услуги. План продаж по годам проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 15. Выручка от реализации, тыс. руб.

Услуга	1 год	2 год	3 год
Наращивание ресниц	***	***	***
Коррекция ресниц	***	***	***
Снятие ресниц	***	***	***
Окрашивание ресниц	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 9) отражает операционную деятельность по проекту в определенные месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

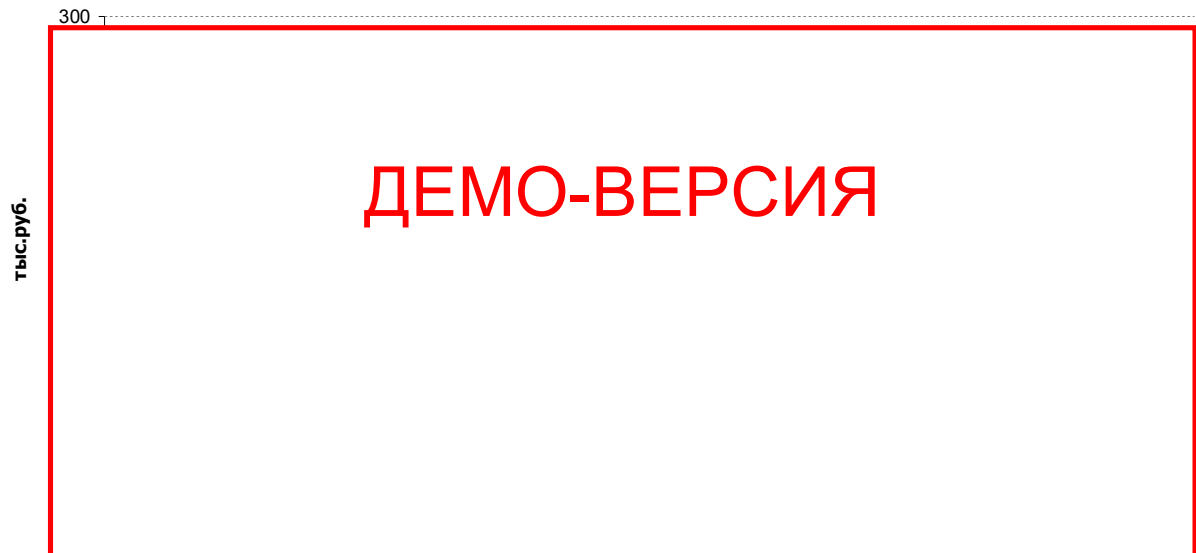


Диаграмма 1. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность бизнеса. Так из приложения 9 и диаграммы 2 видно, что вследствие реализации проекта бизнес начнет получать прибыль с *** месяца реализации проекта.

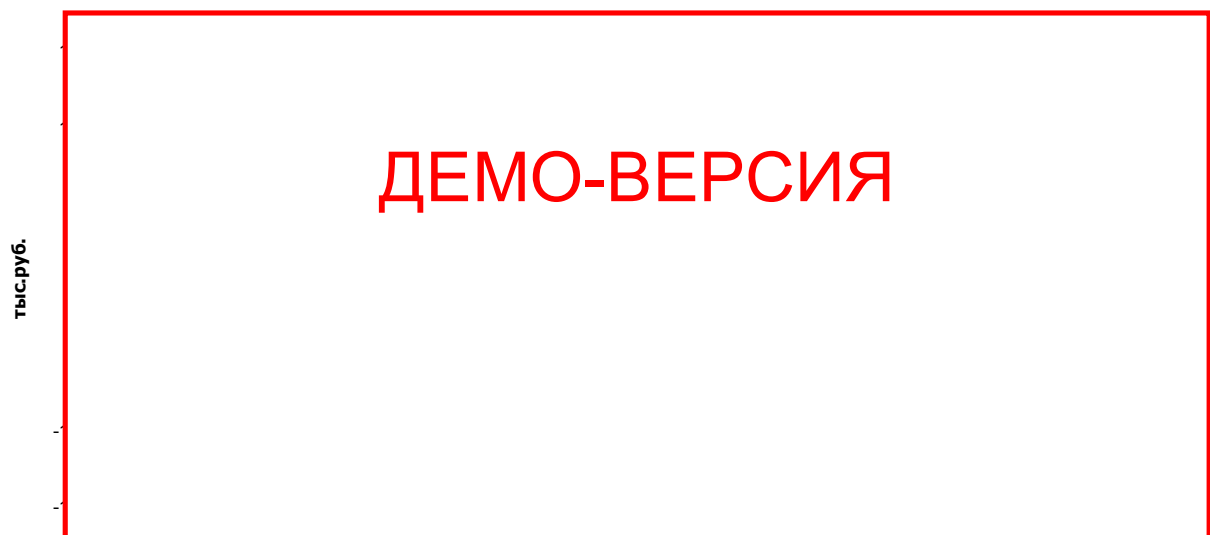


Диаграмма 2. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей компании в течение реализации проекта представлен в таблице ниже.

Таблица 20. Динамика финансовых показателей в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год
Выручка	***	***	***
Материалы	***	***	***
Эквайринг	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
Амортизация	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
Административные расходы	***	***	***
Коммерческие расходы	***	***	***
Проценты	***	***	***
Текущие затраты	***	***	***
Прибыль от операционной деятельности	***	***	***
Прочие доходы	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***
Налог	***	***	***
Чистая прибыль	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли, %	***	***	***
Чистая прибыль в месяц	***	***	***

Таким образом, к 3 году реализации проекта чистая прибыль составит *** тыс. рублей в среднем в месяц. Рентабельность по выручке составит ***%.

(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 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: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, 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, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.