



Бизнес-план маникюрного салона

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>
Электронная почта: info@investanalitika.ru

2020



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-
ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план маникюрного салона 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 маникюрного салона 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.

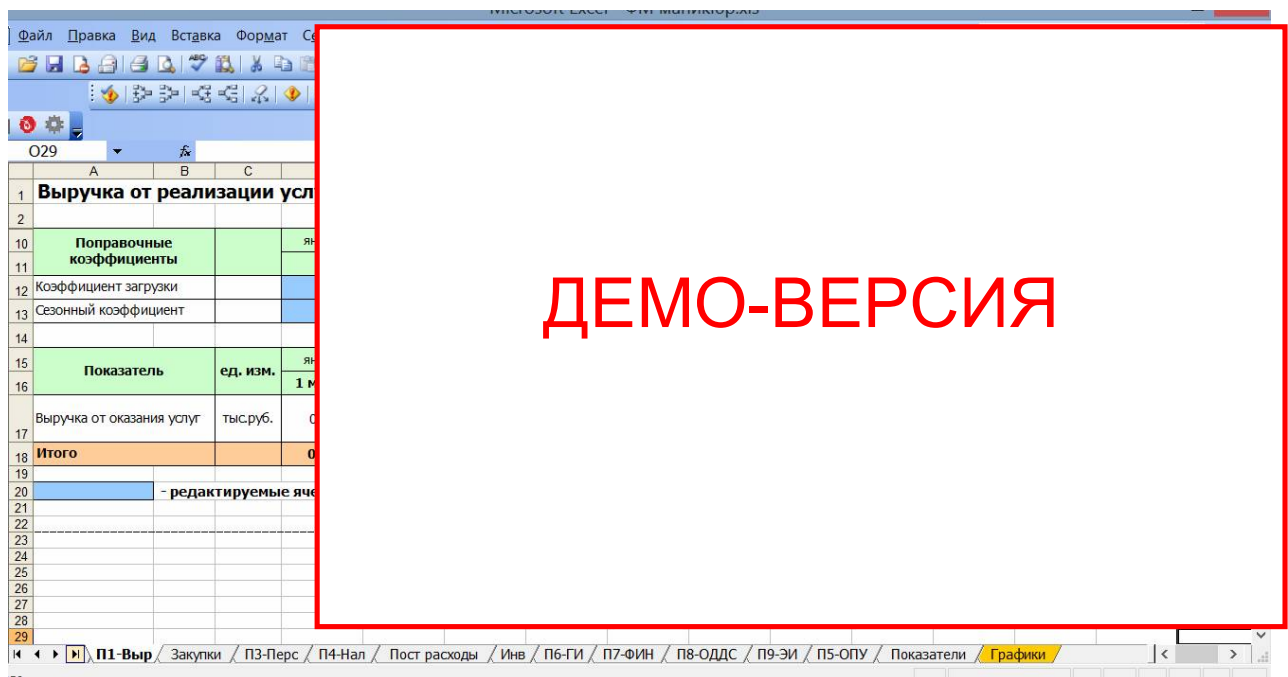
В бизнес-плане маникюрного салона содержатся:

- 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 маникюрного салона 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 маникюрного салона можно самостоятельно изменить:

- Валюту проекта;
- Объемы продаж услуг;
- Средний чек;
- Загрузку мастеров по месяцам проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Цены реализации;
- Площадь используемых помещений;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Уровень затрат на материалы для маникюра;
- 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.

Показатель	ед. изм.	
Мастер маникюра	чел.	0
Размер з/п мастера маникюра	тыс.руб.	20
Зарботная плата персонала	тыс.руб.	
Отчисления ОПС и ФСС	тыс.руб.	
Фиксированные отчисления на ИП	тыс.руб.	
Переменные отчисления на ИП	тыс.руб.	
Итого ФОТ	тыс.руб.	
Итого отчисления ОПС и ФСС	тыс.руб.	
Общее количество сотрудников	чел.	
	- редактируемы	

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. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется нашим Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана мы всегда ответим на все вопросы Клиентов и проконсультируем 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.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА МАНИКЮРНОГО САЛОНА



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Ситуация на рынке	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы и источники финансирования	5
Основные показатели проекта	5
2. АНАЛИЗ РЫНКА	7
2.1. Характеристика маникюрных услуг и оценка объемов рынка маникюрных услуг в России	7
2.2. Конкуренция на рынке маникюрных услуг	8
2.3. Характеристика клиентов маникюрных мастеров и салонов	9
2.4. Перспективы развития рынка маникюрных услуг	11
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	12
3.1. Маркетинговая стратегия	12
3.2. Расположение	13
3.3. Услуги	14
3.4. Рекламная политика	15
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	17
4.1. Основное оборудование и мебель	17
4.2. Обучение	18
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	19
5.1. Календарный график проекта	19
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	20
6. ПЛАН ПРОДАЖ	23
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	24
7.1. Доходы проекта	24
7.2. Операционные расходы	24
7.3. Инвестиционные издержки	26
7.4. Источники финансирования	27

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	29
8.1. Прибыль и рентабельность	29
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости, точка безубыточности	30
8.3. Финансовая состоятельность	32
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	34
Приложения	36
Приложение 1. Выручка от реализации услуг	36
Приложение 2. Затраты на закупки материалов	37
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	38
Приложение 4.оборотный капитал	39
Приложение 5. Расчет начисления и выплаты налогов	40
Приложение 6. Инвестиции	41
Приложение 7. График финансирования проекта	42
Приложение 8. Отчет о прибыли	43
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств	44
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций	45
Приложение 11. Анализ безубыточности	46

СПИСОК ТАБЛИЦ:

- Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия маникюрного салона
- Таблица 2. Оценка емкости рынка маникюрных услуг для средних и крупных городов
- Таблица 3. Факторы выбора мастера маникюра
- Таблица 4. Основные параметры позиционирования маникюрного салона
- Таблица 5. Структура нежилого помещения
- Таблица 6. Цены на услуги мастера маникюра-педикюра
- Таблица 7. Затраты на стартовую рекламную кампанию
- Таблица 8. Расчет затрат на оборудование и мебель
- Таблица 9. План-график открытия маникюрного салона

Таблица 10. Налоговое окружение проекта

Таблица 11. Среднее дневное количество клиентов, средний чек и загрузка в течение года

Таблица 12. План продаж по годам, тыс. руб.

Таблица 13. План затрат на материалы, тыс. руб.

Таблица 14. Ежемесячные постоянные затраты

Таблица 15. Структура инвестиционных затрат

Таблица 16. Структура источников финансирования проекта

Таблица 17. Финансовые показатели

Таблица 18. Расчет точки безубыточности

Таблица 19. Оценка рисков проекта

Таблица 20. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура потребления маникюрных услуг

Диаграмма 2. Структура затрат

Диаграмма 3. График выручки, тыс. руб.

Диаграмма 4. График чистой прибыли, тыс. руб.

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом, тыс. руб.

Диаграмма 6. График движения денежных средств, тыс. руб.

Диаграмма 7. Остаток денежных средств, тыс. руб.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

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

Ситуация на рынке

Емкость рынка маникюрных услуг для средних и крупных российских городов составляет около *** и *** млн. рублей в год соответственно. В среднем на одно посещение мастера маникюра-педикюра тратится *** рублей.

По мнению, специалистов, рынок маникюрных услуг ожидает дальнейшее развитие. Этому будут способствовать увеличение доходов населения, слабая насыщенность рынка в локальных районах, развитие мировой эстетической индустрии, тенденции моды.

Маркетинговая концепция

Маникюрный салон может быть открыт в отдельном нежилом помещении, на территории торгового центра или на территории парикмахерской, салона красоты. Ассортимент услуг – 17 видов. Целевая аудитория – как женщины так и мужчины любого достатка и любого возраста.

Маркетинговая стратегия маникюрного салона будет заключаться в следующих основных положениях:

- ***** ***** ***** *****
- ***** ***** *****
- ***** .
- ***** ***** ***** ***** *****
- ***** .
- ***** ***** ***** ***** *****
- ***** .

Инвестиционные расходы и источники финансирования

Для реализации проекта по организации маникюрного салона необходимо *** тыс. рублей. Для этого планируется привлечь банковский кредит в размере *** тыс. рублей и вложить в проект собственные средства в размере *** тыс. рублей.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие маникюрного салона представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия маникюрного салона

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Ширина ассортимента услуг	ед.	***
2.	Средний чек	руб.	***
3.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
5.	Сумма ежегодных налоговых выплат и отчислений в бюджеты всех уровней	тыс. руб.	***
6.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
8.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
9.	Рентабельность по выручке	%	***
10.	Месячное значение точки безубыточности	клиентов	***
11.	Срок окупаемости	месяцев	***
12.	Внутренняя норма рентабельности (IRR)	%	***
13.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты процентов, налогов и амортизации), тыс. руб.	тыс. руб.	***
14.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов), тыс. руб.	тыс. руб.	***

Таким образом, реализация проекта позволит

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

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Основные параметры позиционирования маникюрного салона приведены в таблице 4.

Таблица 4. Основные параметры позиционирования маникюрного салона

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Целевая аудитория	Целевой аудиторией будут являться как женщины так и мужчины любого достатка и любого возраста
2	Широта предоставляемых услуг	** видов услуг
3	Уровень цен	Средний
4	Уровень сервиса	Высокий

Маркетинговая стратегия будет заключаться в следующих основных положениях:

- *****
- *****
- ***** ;
- *****
- *****
- ***** ;
- *****
- *****

Для того, чтобы у будущих клиентов оставались приятные воспоминания и желание воспользоваться услугами еще раз, в маникюрном салоне обязательно будут:

- ***** ;
- ***** ;
- ***** ;
- ***** ;

— *****
 — *****
 — *****

(Полный текст в демо-версию не включен)

3.2. Расположение маникюрного салона

Маникюрный салон может располагаться в отдельном нежилом помещении, на территории торгового центра или на территории салона красоты, парикмахерской. При размещении в салоне красоты или парикмахерской важнейшим фактором будет популярность данного салона или парикмахерской, их посещаемость, наличие постоянной клиентской базы.

При выборе отдельного нежилого помещения стоит остановиться на двух вариантах:

— *****

 *****;
 — *****

 *****;

Выбирая помещение, следует обратить внимание на его площадь. Она не должны быть маленькой, поскольку только одно рабочее место займет как минимум десять квадратных метров. Это не считая подсобного помещения, которое, кстати, должно располагаться отдельно.

Желательно, чтобы салон располагался в красивом здании с системой кондиционирования воздуха и автоматическим поддержанием оптимальных значений температуры и влажности, во дворе была бы площадка для парковки автомобилей. Удобную планировку помещений и уютный интерьер, выполненные в едином стиле должны дополнять специально оборудованное место для личных вещей (персональные сейфы или ячейки), туалетные комнаты для клиентов.

Возможные варианты для размещения бизнеса при использовании отдельного нежилого помещения:

***** *****

 ***** *****

 ***** *****

 ***** *****

 ***** *****

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Основное оборудование и мебель

При организации работы необходимо оснастить рабочее место мастера оборудованием и закупить принадлежности для маникюра. Это одна из важных составляющих успеха нового бизнеса. Оборудование должно быть очень удобным и высокотехнологичным. Кроме этого, оно должно вписываться в дизайн интерьера.

Расчет затрат на оборудование и мебель с учетом предложений компаний «*****» и «*****» приведен в таблице ниже.

Таблица 8. Расчет затрат на оборудование и мебель

Категории затрат	Количество	Цена за единицу, руб.	Сумма, руб.
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	2	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	1	*****	****
*****	-	*****	****

Как видно из таблицы, в расчетах предусмотрены затраты на охранно-пожарную сигнализацию, так как согласно действующих строительных норм и правил, требуется наличие охранной и пожарной сигнализаций.

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ.

Таблица 9. План-график открытия маникюрного салона

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

После того, как снято помещение, необходимо

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Доходы проекта

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

Таблица 12. План продаж по годам, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	Итого
Выручка от оказания услуг	***	***	***
Итого	***	***	***

Подробный ежемесячный расчет выручки от деятельности маникюрного салона в ходе реализации проекта приведен в приложении 1.

7.2. Операционные расходы

Для осуществления текущей деятельности необходима закупка расходных материалов: кремов, лаков, салфеток. Затраты на материалы составят ***% от выручки от реализации услуг. План затрат на материалы укрупнено по годам проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 13. План затрат на материалы по кварталам, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	Итого
Материалы	***	***	***
Итого	***	***	***

Затраты на материалы ежемесячно в течение реализации проекта приведены в приложении 2.

В результате работы маникюрного салона возникнут расходы на аренду помещения, затраты на рекламу, затраты на услуги бухгалтера, амортизация, коммунальные и общехозяйственные расходы.

Кроме рассчитанных в производственном плане затрат в себестоимость функционирования предприятия были заложены расходы на амортизацию:

- Оборудование - амортизация линейная, для срока использования *** лет.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ амортизационные отчисления уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль (принимаются в качестве расходов), но реального оттока денежных средств не вызывают. В связи с этим при расчете чистой прибыли и составлении «Отчета о прибылях и убытках» амортизационные отчисления принимаются как отрицательный денежный поток, а затем, при прогнозе денежного потока, прибавляются к нему

При расчете амортизации основных средств использовался линейный способ начисления амортизации. По окончании срока полезного использования оборудование списывается.

Постановку оборудования на баланс планируется осуществить с 3 месяца проекта. Ежемесячная величина амортизационных отчислений в течение всего срока реализации проекта составит *** тыс. рублей.

Расчет постоянных затрат на функционирование бизнеса приведен в таблице 15.

Таблица 15. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование маникюрного салона

Вид расходов	Ежемесячные затраты, тыс. руб.
Аренда помещения	****
Затраты на рекламу	****
Услуги бухгалтера	****
Амортизация	****
Коммунальные расходы	****
Общехозяйственные расходы	****
Итого	***

Так как первоначально обслуживание клиентов будет выполнять сам индивидуальный предприниматель, то сотрудников нанимать не планируется. В статье затрат на оплату труда будут представлены только затраты на выплату фиксированной и переменной части страховых взносов на ИП.

По мере раскрутки бизнеса планируется нанять новых сотрудников – мастеров маникюра-педикюра.

Структура затрат представлена диаграммой ниже.

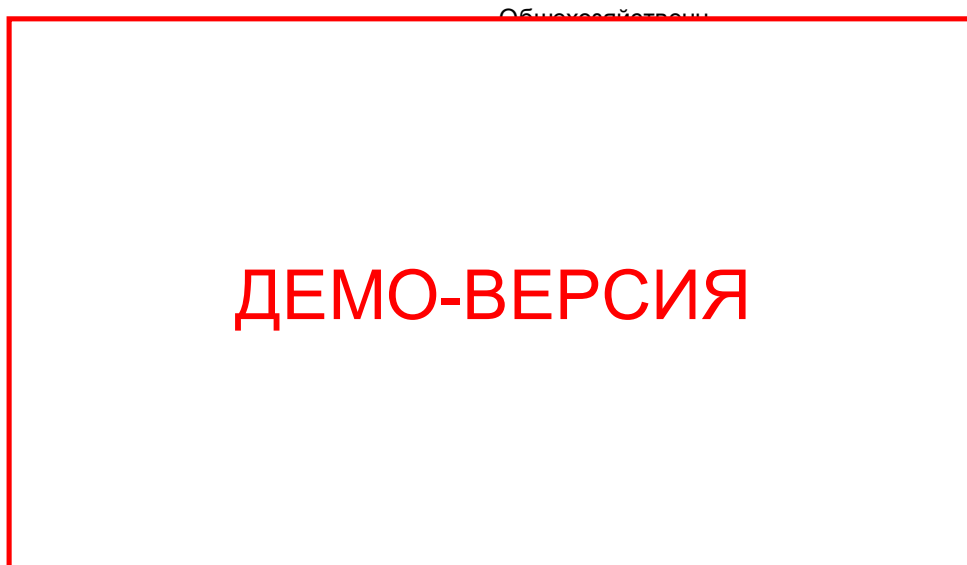


Диаграмма 2. Структура затрат

Как показывают данные диаграммы 2, наибольший удельный вес в структуре затрат занимают затраты на

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 8) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки и прибыли до налогообложения приведен на диаграмме ниже.



Диаграмма 3. График выручки, тыс. руб.

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность бизнеса. Так из приложения 8 и диаграммы 4 видно, что вследствие реализации проекта салон начнет получать прибыль на *** месяце реализации проекта.

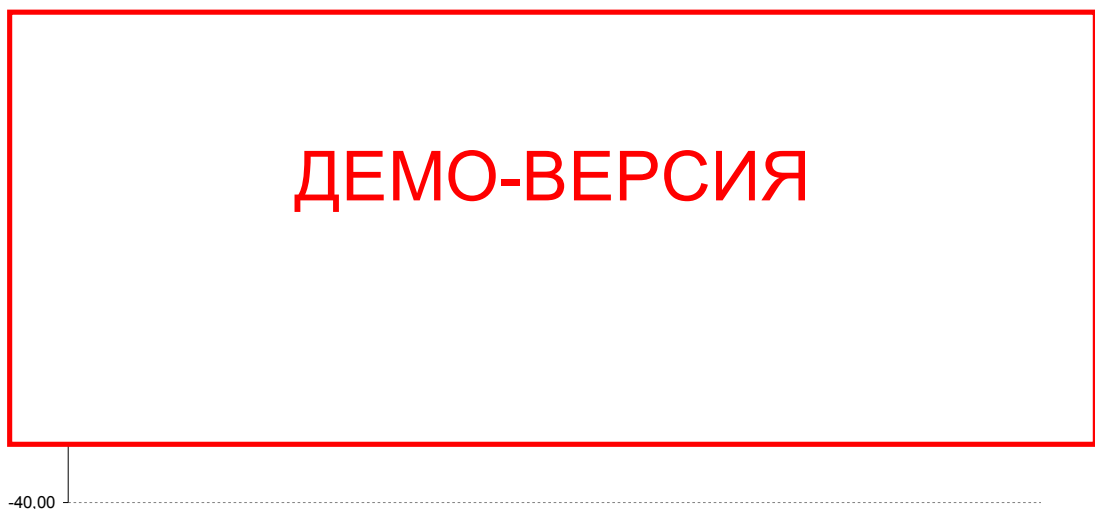


Диаграмма 4. График чистой прибыли, тыс. руб.

Финансовые показатели проекта представлены в таблице ниже.

Таблица 17. Финансовые показатели

Показатель	1 год	2 год
Выручка, тыс. руб.	***	***
Совокупные затраты, тыс. руб.	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***
Налог УСН	***	***
Чистая прибыль, тыс. руб.	***	***
Рентабельность по выручке, %	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, чистая прибыль составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей 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 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: строительство и недвижимость, услуги, 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, Украины, Казахстана, Германии, Словакии, Молдовы и Азербайджана.