



Бизнес-план салона красоты

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2022



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план салона красоты содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: 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 салона красоты 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.

В базовом варианте бизнес-плана рассмотрено открытие салона среднего класса в нежилом помещении площадью 80 кв.м. Планируется оказывать парикмахерские и косметологические услуги, ногтевой сервис.

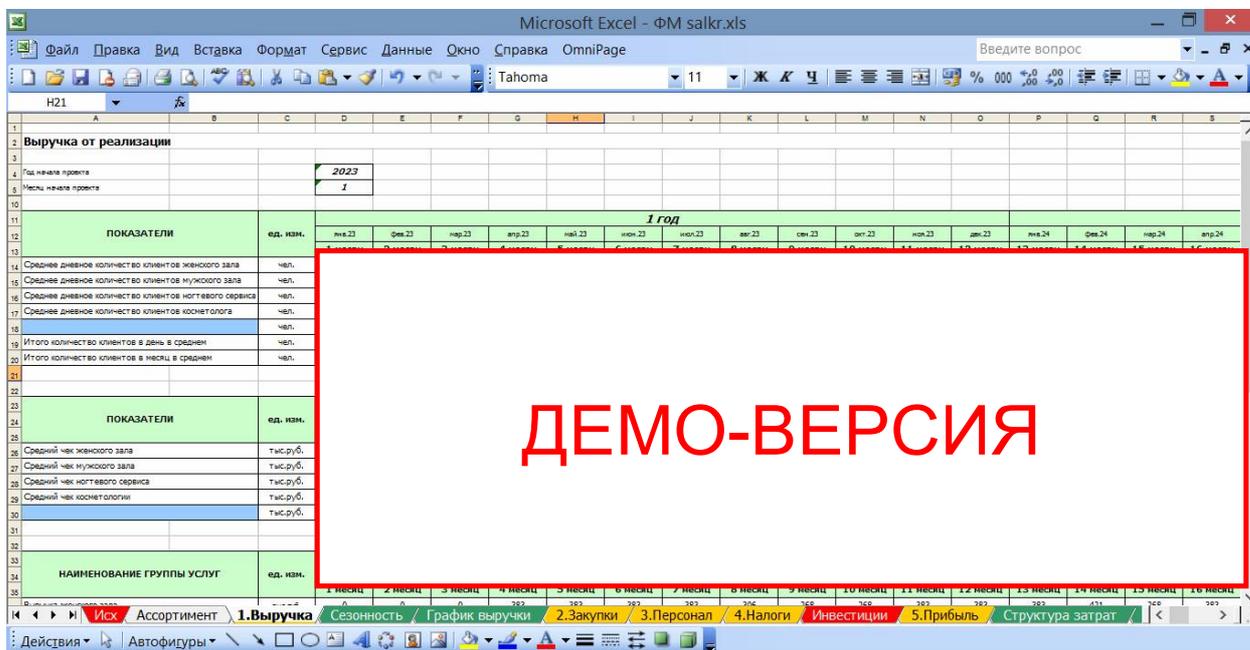
Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Документ может быть адаптирован под необходимый ассортимент услуг, площадь и число рабочих мест.

В бизнес-плане салона красоты содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности 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 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 салона красоты прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- 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 бизнес-плана можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь салона красоты;
- Число рабочих мест в парикмахерском, маникюрном и косметологическом залах;
- Ассортимент услуг и цены на услуги;
- Среднее дневное количество посетителей по каждому виду услуг по каждому месяцу проекта;
- Затраты на материалы по парикмахерским, маникюрным и косметологическим услугам;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- 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);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);

- Размер текущих затрат (затраты на аренду помещения, коммунальные услуги, амортизация, вывоз мусора, расходные материалы, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

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

The screenshot shows an Excel spreadsheet titled 'Отчет о прибыли' (Profit Report). The table lists various financial items and their values for two months. A large red watermark 'ДЕМО-ВЕРСИЯ' is overlaid on the right side of the spreadsheet.

Наименование	ед. изм.	млн руб.	
		1 месяц	2 месяц
Выручка от реализации	тыс.руб.	0	0
Затраты на закупку материалов	тыс.руб.	0	0
Зарплата с отчислениями	тыс.руб.	0	0
Арендная плата	тыс.руб.	0	56
Коммунальные услуги	тыс.руб.	0	0
Вывоз мусора	тыс.руб.	0	0
Амортизация	тыс.руб.	0	0
Затраты на рекламу	тыс.руб.	0	0
Услуги бухгалтера	тыс.руб.	0	0
Охрана	тыс.руб.	0	0
Администрирование сайта	тыс.руб.	0	0
Интернет и связь	тыс.руб.	0	0
Прочие расходы	тыс.руб.	0	0
Инкассация	тыс.руб.	0	0
Эквайринг	тыс.руб.	0	0
Роялти	тыс.руб.	0	0
Прочие расходы	тыс.руб.	0	0
Выплата процентов по кредиту	тыс.руб.	0	0
Итого затраты	тыс.руб.	0	56
Прибыль до налогообложения	тыс.руб.	0	-56
Налоги на финансовый результат	тыс.руб.	0	0
Итого чистая прибыль	тыс.руб.	0	-56
Рентабельность по чистой прибыли	%	-	-

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.

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

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА САЛОНА КРАСОТЫ



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Маркетинговая концепция	5
Инвестиционные расходы	5
Источники финансирования	6
Срок реализации проекта	6
Основные показатели проекта	6
2. АНАЛИЗ РЫНКА	8
2.1. Рынок салонов красоты: состояние и тенденции развития	8
2.2. Сегментация салонов красоты	9
2.3. Характеристика клиентов салонов красоты	12
2.4. Перспективы развития рынка салонов красоты	13
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	15
3.1. Позиционирование	15
3.2. Расположение салона красоты и его площадь	16
3.3. Планировка помещений салона красоты	16
3.4. Услуги салона красоты	18
3.6. Ценовая политика	21
3.7. Рекламная политика	22
4. ИНТЕРЬЕР И ОБОРУДОВАНИЕ	25
4.1. Интерьер залов салона красоты	25
4.2. Оборудование и мебель для салона красоты	26
4.3. Компьютерное и кассовое оборудование, программное обеспечение	33
4.4. Дополнительное оборудование	34
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	36
5.1. Календарный график проекта	36
5.2. Организационно-правовая форма и система налогообложения	37
5.3. Разрешительная документация для открытия салона красоты	38
5.4. План по персоналу	42
5.5. График работы салона красоты и персонала	45

6. ПЛАН ПРОДАЖ	46
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	48
7.1. Основные допущения	48
7.2. Доходы проекта	48
7.3. Операционные расходы	49
7.4. Инвестиционные издержки	51
7.6. Источники финансирования	53
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	55
8.1. Прибыль и рентабельность	55
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости	57
8.3. Точка безубыточности	58
8.4. Финансовая состоятельность	59
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	61
Приложения	63
Приложение 1. Выручка от реализации	63
Приложение 2. Затраты на закупки материалов	64
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	65
Приложение 4. Расчет начисления и выплаты налогов	66
Приложение 5. Отчет о прибыли	67
Приложение 6. Инвестиции проекта	68
Приложение 7. График финансирования проекта	69
Приложение 8. Отчет о движении денежных средств	70
Приложение 9. Расчет эффективности инвестиций	71
Приложение 10. Основные показатели	72

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели эффективности инвестиционного проекта

Таблица 2. Характеристика сегментов рынка

Таблица 3. Основные требования к салонам красоты различных сегментов

Таблица 4. Факторы выбора потребителями

Таблица 5. Основные параметры позиционирования

- Таблица 6. Структура нежилого помещения
- Таблица 7. Ассортимент и цены на парикмахерские услуги в женском зале
- Таблица 8. Ассортимент и цены на парикмахерские услуги в мужском зале
- Таблица 9. Ассортимент и цены на услуги ногтевого сервиса
- Таблица 10. Ассортимент и цены на косметологические услуги
- Таблица 11. Виды скидок и особенности их применения
- Таблица 12. Затраты на рекламную подготовку
- Таблица 13. Основные виды рекламы
- Таблица 14. Затраты на рекламу по годам проекта, тыс. руб.
- Таблица 15. Оборудование и мебель
- Таблица 16. Расчет затрат на оборудование
- Таблица 17. Расчет затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета
- Таблица 18. Расчет затрат на дополнительное оборудование
- Таблица 19. План-график инвестиционного проекта
- Таблица 20. Налоговые ставки
- Таблица 21. Перечень документов для получения заключения СЭС
- Таблица 22. Перечень документов для получения заключения Государственного пожарного надзора
- Таблица 23. Перечень документов для получения лицензии для косметологии
- Таблица 24. Перечень документов для уголка потребителя
- Таблица 25. Расчет затрат на получение лицензий и разрешений
- Таблица 26. Штатное расписание
- Таблица 27. Среднее дневное количество клиентов и средний чек по залам
- Таблица 28. Выручка от продаж по годам, тыс. руб.
- Таблица 29. Нормы расходы материалов по видам услуг
- Таблица 30. Ежемесячные постоянные затраты
- Таблица 31. Расчет затрат на ремонт нежилого помещения
- Таблица 32. Расчет потребности в оборотном капитале
- Таблица 33. Структура инвестиционных затрат
- Таблица 34. Структура источников финансирования
- Таблица 35. Выручка, чистая прибыль и рентабельность

Таблица 36. Расчет точки безубыточности

Таблица 37. Оценка рисков

Таблица 38. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Динамика посещаемости в течение года

Диаграмма 2. Структура затрат

Диаграмма 3. График выручки

Диаграмма 4. График чистой прибыли

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 6. График движения и остаток денежных средств

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Планировка помещения

Рисунок 2. Схема размещения оборудования и мебели

Рисунок 3. Организационная структура

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является описание процесса открытия салона красоты и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие салона красоты. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Планируемый салон красоты будет позиционироваться как салон среднего класса и будет предоставлять следующий перечень услуг:

- мужские и женские стрижки,
- детские стрижки,
- окрашивание волос,
- укладки волос любой сложности,
- услуги косметологического кабинета,
- ногтевой сервис,
- уход за кожей рук и ног.

Маркетинговая стратегия салона красоты будет заключаться в следующих основных положениях:

- удобное для целевой группы клиентов месторасположение;
- привлечение профессионального персонала;
- внедрение стандартов обслуживания клиентов, постоянный контроль их соблюдения;
- контроль цен на оказываемые услуги и их корректировка с учетом ценовой политики основных конкурентов;
- формирование группы постоянных клиентов.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести следующие затраты:

- затраты на покупку мебели и оборудования в размере *** тыс. руб.;
- затраты на систему автоматизации и бухгалтерского учета в размере *** тыс. руб.;
- затраты на ремонт нежилого помещения под салон красоты в размере *** тыс. руб.;
- затраты на разрешительную документацию в размере *** тыс. руб.;
- затраты на наружную рекламу и рекламную подготовку открытия салона красоты в размере *** тыс. рублей;

- затраты на оборотный капитал и поддержание ликвидности проекта на инвестиционной фазе в размере *** тыс. руб.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб. (***)% от общей стоимости проекта) и привлечения банковского кредита в размере *** тыс. руб. (***)% от общей стоимости проекта).

Срок реализации проекта

Срок реализации проекта составляет 4 года.

Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

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

Таблица 1. Основные показатели эффективности инвестиционного проекта открытия салона красоты

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
1.	Ассортимент услуг	видов	***
2.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
3.	Средний чек	руб.	***
4.	Среднее дневное количество посетителей	чел.	***
5.	Количество персонала	чел.	***
6.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
7.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
8.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
9.	Рентабельность по выручке	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед.изм	Значение
10.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
11.	Ставка сравнения (дисконтирования)	%	***
12.	NPV	тыс. руб.	***
13.	IRR	%	***
14.	Дисконтированный срок окупаемости	лет	***
15.	Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА)	тыс. руб.	***
16.	Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ)	тыс. руб.	***
17.	Рентабельность инвестиций (ROI)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит:

- создать салон красоты, приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- удовлетворить спрос на парикмахерские, маникюрные и косметологические услуги в районе реализации проекта.

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Рынок салонов красоты: состояние и тенденции развития

Объем мирового рынка профессиональных парикмахерских услуг составляет около \$150 млрд в год.

В США и странах Европы, в отличие от России, основную долю рынка контролируют сети салонов красоты. Доля доходов сетевых салонов (сетей салонов красоты) в США составляет более 80 % от всех парикмахерских и салонов красоты. В Великобритании и Франции, согласно исследованиям Euromonitor, доля сетей чуть ниже — порядка 70 %.

Крупнейшая в мире сеть салонов красоты — американская сеть Regis Corporation. В общей сложности в нее входит более 13 400 салонов в более чем 30 странах в Северной и Южной Америки, Европы, Африки и Азии. Regis Corporation контролирует около 4 % американского рынка парикмахерских услуг и открывает по 200—300 салонов в год под различными марками по всему миру. Ежегодно порядка 160 миллионов клиентов пользуются услугами салонов и центров красоты Regis Corporation.

Вследствие региональных различий в уровне жизни населения российский beauty-рынок остается сконцентрированным в Москве. В столице около 3000 салонов красоты разного уровня; работают салоны, в которых представлены специфические виды услуг: солярий клубы, ногтевые студии, пирсинг-салоны, тату-салоны и т.д. В то же время, при высокой плотности населения Москвы 3000 заведений красоты – небольшое количество салонов на душу населения.

Услуги салонов красоты можно условно разбить на три категории:

- *****
- *****,
- *****
- *****,
- *****
- *****.

Основные факторы, влияющие на развитие рынка салонов красоты:

- *****
- *****,
- *****
- *****,
- *****
- *****
- *****.

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Позиционирование

Планируемый салон красоты будет позиционироваться как салон среднего класса и будет предоставлять следующий перечень услуг:

- мужские и женские стрижки,
- детские стрижки,
- окрашивание волос,
- укладки волос любой сложности,
- услуги косметологического кабинета,
- ногтевой сервис,
- уход за кожей рук и ног.

Основные параметры позиционирования планируемого салона красоты приведены в таблице ниже.

Таблица 5. Основные параметры позиционирования салона красоты

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Целевая аудитория	***** *****
2	Широта ассортимента услуг	***** ***** ***** *****
3	Уровень цен	***** *****
4	Уровень сервиса	***** *****

Маркетинговая стратегия салона красоты будет заключаться в следующих основных положениях:

- удобное для целевой группы клиентов месторасположение;
- привлечение профессионального персонала;
- внедрение стандартов обслуживания клиентов, постоянный контроль их соблюдения;
- контроль цен на оказываемые услуги и их корректировка с учетом ценовой политики основных конкурентов;

- формирование группы постоянных клиентов.

3.2. Расположение салона красоты и его площадь

Идеальным является вариант, когда помещение изначально при строительстве проектировалось для салона красоты. Но такое бывает не часто. Как правило приходится брать уже имеющееся помещение и в нем проектировать салон.

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 салона красоты:

- 1-й этаж жилого дома;
- помещения на 1-ом этаже зданий в радиусе 400-800 м от центральных улиц;
- отдельно стоящее здание;
- 1-й этаж общественного здания нежилого назначения.

Не допускается размещение салонов красоты в подвальных этажах зданий.

Требования к устройству, оборудованию и содержанию помещений парикмахерских и салонов красоты определены Санитарно-эпидемиологическими требованиями к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги СанПин 2.1.2. 2631-10.

3.3. Планировка помещений салона красоты

В данном проекте планируется помещение под салон красоты общей площадью 80 кв.м. Структура помещения и его площадь представлена в таблице ниже.

Таблица 6. Структура нежилого помещения под салон красоты

Помещение	Площадь, кв.м
Зона приема клиентов (холл)	***
Парикмахерский зал на два кресла	***

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих работ (таблица ниже).

Таблица 19. План-график инвестиционного проекта

№ п/п	Этапы	Месяцы			
		1	2	3	4
1	***** *****				
2	***** *****				
3	***** *****				
4	***** *****				
5	***** *****				
6	***** *****				
7	***** *****				
8	***** *****				
9	***** *****				
10	***** *****				
11	***** *****				
12	***** *****				
13	***** *****				
14	***** *****				

6. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить на третьем месяце проекта, продажи в открываемом салоне красоты начнутся на четвертом месяце проекта. После открытия салона красоты в феврале в среднем планируется обслуживать ** человека в день с величиной среднего чека в *** рублей.

Показатели загруженности и среднего чека салона красоты по месяцам проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 27. Среднее дневное количество клиентов и средний чек по залам

Месяц	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Среднее дневное количество клиентов женского зала	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Среднее дневное количество клиентов мужского зала	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Среднее дневное количество клиентов ногтевого сервиса	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Среднее дневное количество клиентов косметолога	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средний чек женского зала, руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средний чек мужского зала, руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средний чек ногтевого сервиса, руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***
Средний чек косметологии, руб.	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

За показатель максимальной загрузки салона красоты был взят показатель продаж февраля (диаграмма ниже).

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на период 48 месяцев с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по месяцам.

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.

7.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж услуг салона красоты. Планируемые доходы укрупнено, в течение всего срока реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 28. Выручка от продаж по годам, тыс. руб.

Товарные группы	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка женского зала	***	***	***	***
Выручка мужского зала	***	***	***	***
Выручка ногтевого сервиса	***	***	***	***
Выручка косметологии	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***

Таким образом, салон красоты будет ежегодно приносить *** млн. рублей выручки от продаж. Помесячный расчет выручки от продаж салона красоты приведен в приложении 1.

7.3. Операционные расходы

Основными затратами салона красоты являются затраты на заработную плату работникам салона красоты. В салоне красоты будет работать *** человек и ежемесячный фонд заработной платы с отчислениями составит *** тыс. руб. Более подробно ежемесячные затраты на заработную плату представлены в приложении 3.

Довольно значительными затратами салона красоты будут затраты на закупку материалов. Нормы расходы материалов в процентах от выручки салона красоты приведены в таблице ниже.

Таблица 29. Нормы расходы материалов по видам услуг

Услуга	Расход материалов в % от выручки
Мужской зал	***
Женский зал	***
Ногтевой сервис	***
Косметология	***

Таким образом, наибольшие затраты на материалы салон красоты будет нести по направлению ***. Ежегодно на закупки материалов будет расходоваться *** млн. руб.

Расчет затрат на материалы на весь срок реализации проекта представлен в приложении 2.

(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 месяцы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

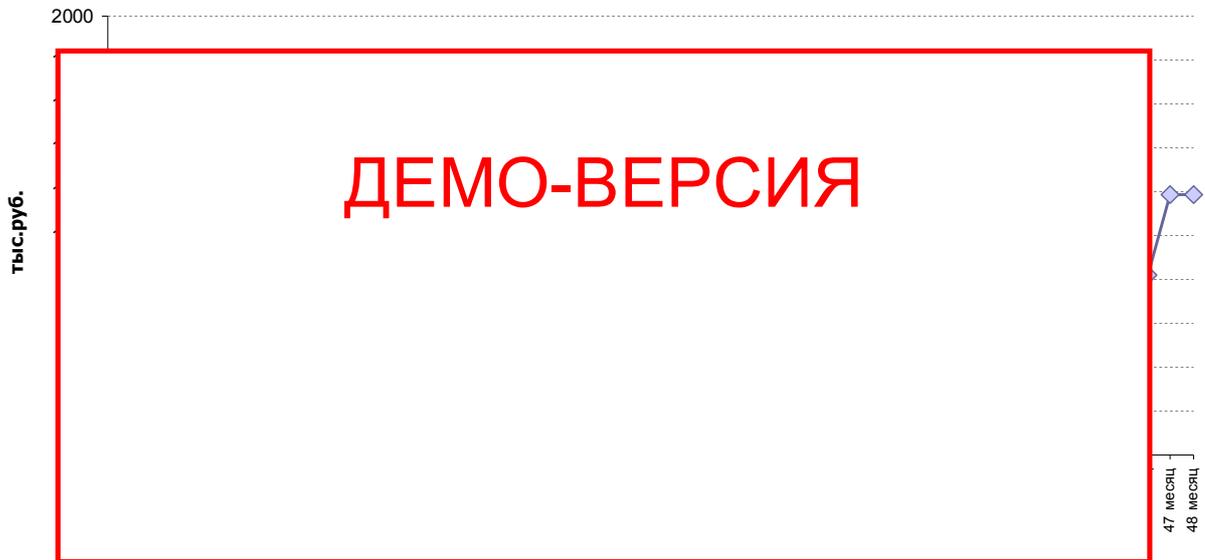


Диаграмма 4. График выручки

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

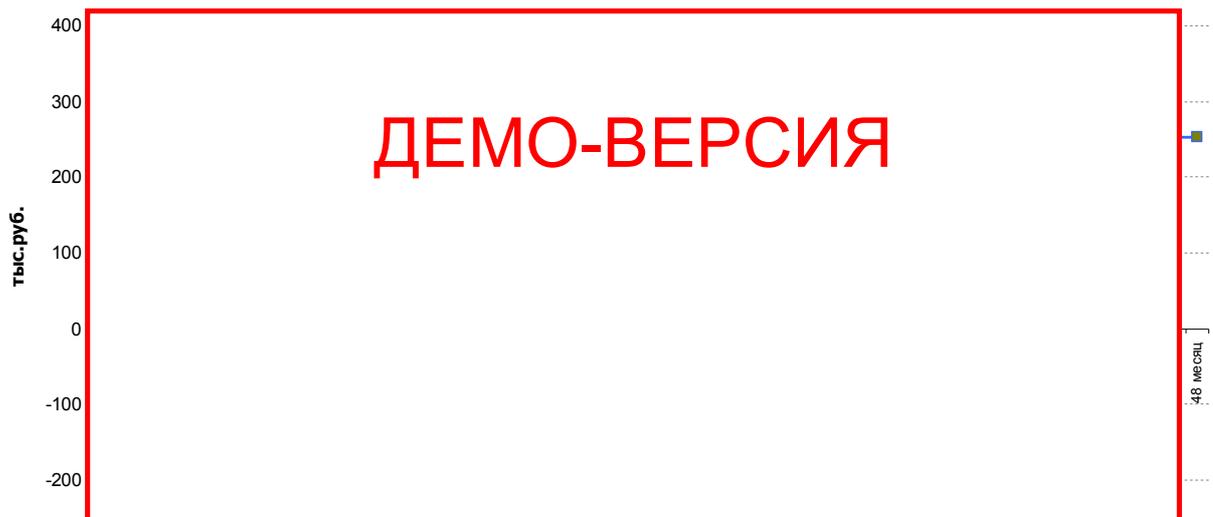


Диаграмма 5. График чистой прибыли

Как видно из диаграммы выше, особенностью работы салона красоты является *** в *** и *** каждого года.

Основные показатели в ходе реализации проекта салона красоты приведены в таблице ниже.

Таблица 35. Выручка, чистая прибыль и рентабельность салона красоты по годам проекта

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка	***	***	***	***
Затраты на закупку материалов	***	***	***	***
Зарплата с отчислениями	***	***	***	***
Арендная плата	***	***	***	***
Коммунальные услуги	***	***	***	***
Вывоз мусора	***	***	***	***
Амортизация	***	***	***	***
Затраты на рекламу	***	***	***	***
Услуги бухгалтера	***	***	***	***
Охрана	***	***	***	***
Администрирование сайта и социальных сетей	***	***	***	***
Интернет и связь	***	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***	***
Инкассация	***	***	***	***
Эквайринг	***	***	***	***
Роялти	***	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***	***
Итого затраты	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***	***

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год
Налог на финансовый результат	***	***	***	***
Чистая прибыль	***	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***

Таким образом, чистая прибыль салона красоты на четвертый год проекта составит *** тыс. рублей в год или *** тыс. рублей в месяц в среднем. Рентабельность по выручке составит ***% в среднем за год.

8.2. NPV, IRR, срок окупаемости

(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.