**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Маникюрный кабинет**

**Автор:**

Сметная стоимость бизнес-проекта: 259 000 рублей.

Срок реализации бизнес-проекта: 1 год.

Срок окупаемости бизнес-проекта: 7 месяцев

Контактный телефон:

Сот.:

e-mail:

дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

подпись \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Резюме бизнес-плана**

Объект бизнес-плана: маникюрный кабинет.

Кабинет организуется в форме самозанятого в лице , где будут оказываться услуги по маникюру, педикюру.

Работа будет осуществляться мной без привлечения наемных работников.

График работы - с понедельника по пятницу с 10:00 до 20:00 с перерывом на обед.

Имеется обучение по маникюру и покрытию гель-лаком в 2019 г (Инструктор ), опыт работы имеется, работала в салоне более 3-х лет маникюрным мастером.

В заявлении на регистрацию будет указан код ОКВЭД 96.02.2 "Деятельность по предоставлению прочих персональных услуг".

В качестве системы налогообложения будет применяться НПД — налог на профессиональный доход 4%.

Основной ассортимент услуг:

- Маникюр любой сложности;

- снятие гелевых покрытий с ногтей;

- праздничный и повседневный дизайн ногтей;

- педикюр;

- ухаживающие процедуры за кожей рук и ногтями.

Расположение: жилой район города.

Целевая аудитория (95%) – женщины в возрасте от 18 до 60 лет. В основном они работают и посещают салон от 1 до 2-х раз в месяц (зависит от потребностей и уровня дохода). Отдельная подгруппа – неработающее население (мамы в декрете, домохозяйки, студентки). 5% всей ЦА – мужчины.

 Для реализации проекта по организации кабинета необходимо 259 000 рублей. Для этого планируется получить средства государственной социальной помощи в размере 250 000 рублей. Недостающую сумму планируется использовать за счет собственных средств.

Направление финансовой поддержки: аренда помещения, косметический ремонт, закупка оборудования и расходных материалов (оборудование, инструменты, материалы).

Сметная стоимость бизнес-проекта: 259 000 руб.

Срок окупаемости бизнес-проекта: 7 месяцев

Финансовый результат по году (чистая прибыль): 432 000 руб.

**Цель бизнес-плана**

Целью настоящего бизнес-плана является обоснование целесообразности организации услуг и расчет экономической эффективности инвестиций в маникюрный кабинет.

**Назначение бизнеса:** открытие кабинета на 1 рабочее место.

**Цель проекта:** получение государственной социальной помощи на открытие мастерской, что дает возможность самозанятости, получения прибыли и предоставления населению качественных услуг по доступной цене.

В настоящее время женщины стали все больше уделять время на уход за своей внешностью, в том числе, стали чаще пользоваться услугами маникюрного мастера.

Для открытия бизнеса понадобится аренда кабинета 16 м2, оборудование рабочего места, расходные материалы.

Предлагаю готовый бизнес-план маникюрного кабинета, который можно использовать при открытии своего бизнеса.

Направление финансовой поддержки: аренда помещения, закупка оборудования и расходных материалов.

**Сведения о бизнес-проекте**

В настоящем бизнес-плане рассмотрено создание маникюрного кабинета. Цель приобретения данной услуги - внешняя красота, удобство и экономия времени на уход за собой. Регулярность посещения кабинета одним человеком примерно раз в месяц. Спрос на указанные услуги особенно высок в предпраздничный период, учитывая такие мероприятия как дни рождения, свадьбы, годовщины и т. п., спрос на эти услуги никогда существенно не падает. Клиентская база нарабатывается, что придает мне уверенности в успехе.

В последние несколько лет маникюр стал настолько популярен, что более 50% женщин регулярно пользуются услугами маникюрного мастера.
 Одним из основополагающих принципов деятельности кабинета будет являться обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов с помощью современных средств, оборудования. Оказывать услуги будет один квалифицированный мастер в лице заявителя.

Целью любого бизнеса является получение максимальной прибыли, а для этого необходимо стараться усовершенствовать и увеличивать ассортимент услуг; повышать свою квалификацию (обучение, мастер-классы, семинары) в соответствии с модными тенденциями в данной сфере услуг.

В ходе реализации услуг из суммы чистой прибыли планируется регулярное повышение квалификации.

Для определения ценовой политики было проведено исследование оказываемых услуг мною, мастером в салоне «ХХХ»
и мастером из теневого сектора.

Показатели для сравнения с результатами исследования и предполагаемые цены на базовые услуги кабинета представлены в таблице 1.

Таблица 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | конкуренткритерий | Самозанятый | Салон | Мастер  |
| 1. | Маникюр без покрытия | 400 | 600 | 400 |
| 2. | Аппаратный маникюр | 700 | 800 | 800 |
| 3. | Лаковое покрытие | 100 | 200 | 100 |
| 4. | Гелевое покрытие | 500 | 800 | 500 |
| 5. | Наращивание геля | 1 300 | 1800 | 1200 |
| 6. | Дизайн (художественная роспись, стразы и т.д.) | 300 | 300 | 200 |
| 7. | Педикюр | 1200 | 1800 | 1000 |

 Исходя из данных, предоставленных в таблице 1, услуги, предоставляемые мною, находятся в среднем ценовом диапазоне, а по некоторым показателям значительно конкурируют с салоном и мастером из теневого сектора.

**План маркетинга и продаж**

Для организации собственного дела будет арендовано помещение площадью 16 кв.м., расположенное по адресу: , рядом с действующим медицинским центром. Помещение находится в жилом развивающемся районе г в удобном месторасположении, рядом находится автобусная остановка, торговые центры, что способствует привлечению клиентов. Большой поток пациентов действующей медицинской клиники, большая часть которого женщины будут способствовать наработке собственной клиентской базы.

Моими клиентами будут девушки и женщины. Любая женщина, девушка хочет чувствовать себя привлекательной и преуспевающей. Мои клиенты - это мамы в декрете, домохозяйки, студенты, врачи, учителя, продавцы и даже женщины, вышедшие на пенсию, желающие хорошо выглядеть в любое время, при этом значительно экономя свое время.

Для успешного продвижения бизнеса нужна реклама. Планируется создать рекламу в виде визиток с указанием, где будет находиться кабинет, а также ведение страницы в соц. сетях.

Предполагается привлечение клиентов за счет культуры обслуживания, высокого качества выполняемой услуги, оперативности, использования новых направлений в индустрии красоты и применения современных техник, использования высококачественных материалов.

В данном бизнесе основная цель - получение прибыли и завоевание репутации в конкретном виде услуг, чтобы занять свою рыночную нишу.

**Главные методы продвижения услуг:**

- распространение визиток в начале деятельности;

- рекомендации знакомых и друзей;

- ведение страницы в социальных сетях.

Основным направлением в поиске новых клиентов я считаю рекомендации знакомых и ведение страницы в соц. сетях.

Потребителями услуг студии являются девушки и женщины возраста от 18 лет.

**Оперативный план**

Услуги, предложенные на рассмотрение в данном бизнес-проекте, планируется оказывать в режиме понедельник-суббота, 10:00-20:00 по предварительной записи на время и день, удобный клиенту.

Штатная единица - это сам самозанятый, который будет являться и собственником бизнеса, и исполнителем услуг.

Кабинет организуется в форме самозанятого в лице и будет оказывать услуги: маникюр, педикюр.

 Рассмотрим этапы реализации проекта, на основании которых заявитель, т.е. я будет осуществлять деятельность (таблица 2).

***Календарный план реализации бизнес-проекта***

Таблица 2

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование этапа,****его краткая характеристика** | **Начало этапа** | **Завершение этапа** |
| 1. | Регистрация в качестве самозанятого | Август-сентябрь 2022 года | Сентябрь 2022 года |
| 2 | Покупка оборудования, расходных материалов. | Сентябрь 2022 года | Сентябрь 2022 года |
| 3. | Начало деятельности | Сентябрь 2022 года | бессрочно |

В данном календарном плане показаны сроки начала деятельности, совпадающие с периодом приобретения необходимых расходных материалов и оборудования. Так как услуги, оказываемые мною, не требуют долговременных подготовительных процессов, то и начало деятельности происходит сразу же при приобретении необходимых инструментов и материалов.

 **Финансовый план**

Работать планирую в качестве самозанятого с применением НПД - налог на профессиональный доход (4%). Налог будет платиться с дохода, полученного от каждого клиента.

Для организации данного вида деятельности уже имеется часть необходимых материалов, но для оказания полного спектра услуг требуются дополнительное финансирование в виде финансовой помощи.

Перечень необходимого оборудования с указанием цены и метода финансирования рассмотрим в таблице 3

**На средства государственной социальной помощи планирую приобрести:**

Таблица 3

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Цена, руб. | Кол-во | Стоимость, руб. | Источник финансирования |
| 1. | Аппарат (маникюрный, педикюрный профессиональный, скорость вращения 50 000 об/мин) | 28 600 | 1 | 28600 | Государственная социальная помощь |
| 2. | УФ-лампы для просушки гель лаков | 3000 | 2 | 6000 | Государственная социальная помощь |
| 3. | Лампа кольцевая | 5000 | 1 | 5000 | Государственная социальная помощь |
| 4. | Шкаф для верхней одежды клиентов | 10000 | 1 | 10000 | Государственная социальная помощь |
| 5. | Комод для хранения расходных материалов | 8000 | 1 | 8000 | Государственная социальная помощь |
| 6. | Диван для ожидания клиента | 10000 | 1 | 10000 | Государственная социальная помощь |
| 7. | Набор мебели маникюрный (кресло мастера, столик, кресло клиента) | 34000 | 1 | 34000 | Государственная социальная помощь |
| 8. | Тележка для инструментов | 2500 | 1 | 2500 | Государственная социальная помощь |
| 9. | Ванна для педикюра и маникюра | 5000 | 1 | 5000 | Государственная социальная помощь |
| 10. | Сухожаровой шкаф (стерилизатор для инструментов) | 25000 | 1 | 25000 | Государственная социальная помощь |
| 11. | Вывеска рекламная (название кабинета, режим работы) | 38000 | 1 | 38000 | Государственная социальная помощь |
| 12. | Аренда помещения  | 10000/ мес | 2 мес | 20000 | Государственная социальная помощь |
| 13. | Кусачки для кутикулы | 1560 | 5 | 7800 | Государственная социальная помощь |
| 14. | Кусачки профессиональные для вросшего ногтя | 1160 | 5 | 5800 | Государственная социальная помощь |
| 15. | Ножницы профессиональные для кутикулы | 1190 | 5 | 5950 | Государственная социальная помощь |
| 16. | Ножницы для ногтей | 590 | 5 | 2950 | Государственная социальная помощь |
| 17. | Кусачки для вросшего ногтя | 1800 | 3 | 5400 | Государственная социальная помощь |
| 18. | Лопатка педикюрная PODO | 600 | 5 | 3000 | Государственная социальная помощь |
| 19. | Лопатка маникюрная | 400 | 5 | 2000 | Государственная социальная помощь |
| 20. | Вытяжка педикюрная | 25000 | 1 | 25000 | Государственная социальная помощь  |
| 21. | Стартовый набор для моделирования и наращивания ногтей | 9000 | 1 | 9000 | Собственные средства  |
|  | **Итого:** |  |  | **259 000,00** |  |
|  | **Государственная социальная помощь** |  |  | **250 000,00** |  |
|  | **Собственные средства** |  |  | **9 000,00** |  |

Инструменты и материалы планируется закупать у проверенных поставщиков. Недостающие средства будут вложены из собственных средств.

Первые 2 месяца стоит быть готовыми, что посетителей и клиентов будет очень мало, и доходность, соответственно, будет минимальной. Каждый приходящий клиент получит консультацию и услугу. В этом случае отличным инструментом станет «сарафанное радио», который обеспечит хорошие отклики клиентов.

На основании планируемых ожиданий, рассчитаем за 12 месяцев предполагаемую выручку из расчета 22 рабочих дня в месяц с оказанием услуг 4 клиентам в день (таблица 4).

 Таблица 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена, руб. | В месяц | В год |
|  |  | Кол-во, чел. | Выручка, руб. | Кол-во, чел. |
| Маникюр с гелевым покрытием | 1100 | 60 | 66 000. | 720 |
| Наращивание геля | 1 300 | 5 | 6500 | 60 |
| Педикюр | 1200 | 10 | 12 000 | 120 |
| Маникюр без покрытия | 400 | 10 | 4 000 | 120 |
| ИТОГО: |  | 66 | 82 500 | 1020 |

Из расчета 3 клиента в день, в среднем выручка за день составит 3 750 рубля при средней стоимости равной 1250 рублей.

Работать приступаю сразу же после приобретения оборудования и расходных материалов. При запланированной стоимости услуг (таблица 4), выручка, со средней посещаемостью 66 человек в месяц составит около 82 500 рублей.

Стабильный приток денежных средств ожидается за счет большого количества праздников и желания клиентов выглядеть ухоженно и красиво к значимым для них датам.

**Оценка рисков**

 Таблица№5

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Риск | Событие | Вероятность наступления | Возможный убыток | Мероприятия по предотвращению |
| 1. | Природно-естественные риски | Сезонная заболеваемость | Средняя | Снижение выручки в секторе работающих клиентов | Профилактика вирусных заболеваний |
| 2. | Экологические риски | Запрет МинЗдрава РФ на использование материалов в связи с вредностью для организма человека | Низкая | Снижение выручки в секторе–студенты, домохозяйки | Использование и активное пропагандирование более безопасных материалов. |
| 3. | Коммерческие риски | Отказ от услуги как от «не первой необходимости» | Средняя | Уменьшение клиентов | Использование пропаганды эстетичного вида и практичности услуги  |
| 4. | Финансовые риски | Повышение закупочной стоимости расходных материалов | Низкая | Повышение цены на услуги  | Использование в работе недорогих материалов по качеству не уступающим брендовым, покупка материала «впрок» и увеличение стоимости услуги намного позже, чем в салонах. |

В соответствии с рассмотренными возможными рисками и методами их предупреждения, можно сделать вывод, что все риски для такого бизнес-проекта незначительны.