



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА КРАСОТЫ



МОСКВА 2015

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана салона красоты проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для создания салона красоты;
- обоснование экономической эффективности открытия салона красоты;
- разработка поэтапного плана создания и развития салона красоты.

Описание проекта

- месторасположение – г. Москва;
- график работы: с 10:00 до 22:00 по будням и с 10:00 до 20:00 по выходным;
- общая площадь арендуемого помещения – **158 кв. м.**;

Статьи дохода:

- парикмахерских услуг;
- услуг косметологии;
- услуг ухода за руками и ногами;
- солярия.

Средний чек:

- парикмахерские услуги – *** руб.;
- услуги косметологии – *** руб.;
- услуги ухода за руками и ногами – *** руб.;
- солярий – *** руб. за минуту.

Помещения:

- мужской парикмахерский зал – *** кв. м.;
- женский парикмахерский зал – *** кв. м.;
- зал косметологии – *** кв. м.;
- зал маникюра – *** кв. м.;
- комната для солярия – *** кв. м.;
- ресепшн – *** кв. м.;

подсобные и прочие административные помещения – *** кв. м.

Структура инвестиционных вложений:

разработка внутреннего дизайна – ****%;
получение разрешительной документации – 3%;
ремонтные работы – ****%;
покупка оборудования – ****%;
рекламный бюджет – 3%;

Парикмахерские и имиджевые услуги:

услуги парикмахерского зала:

- весь спектр парикмахерских услуг;
- окрашивание L’Oreal;
- укладка волос;
- лечение волос KERASTASE, ALTERNA, L’Oreal;
- кератиновое выпрямление волос.

косметология:

- RF-лифтинг;
- фракционный эрбиевый лазер;
- фотоэпиляция, фотоомоложение;
- алмазная микродермабразия;
- ультразвуковой пилинг и кавитация
- безыгольная мезотерапия;
- лазерная биоревитализация;
- лазерная рефлексотерапия;
- лазерная чистка лица;
- лазерно-вакуумный и лазерно-импакторный массаж;
- лечение гипергидроза;
- химические пилинги;
- уходы на косметике "Guinot", "OLEHENRIKSEN", "La Mente", "Saint-Malo".

уход за руками и ногами:

- спа-маникюр/спа-педикюр;
- маникюр La Ric;
- педикюр Gehwol, La Ric;

- долговременное покрытие Shellac, Jassica, OPI.
 - парафинотерапия
- солярий

Таблица1. Типовой перечень оборудования для салона красоты

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Количество	Итого, тыс. руб.
Оборудование для парикмахерских залов			
Парикмахерское кресло			
Парикмахерская мойка			

Сушило		2	
Пылесос			
Инструменты для стрижки			
ИТОГО:			
Оборудование для маникюра/педикюра			
Педикюрное кресло			
Ванна педикюрная			
Косметологический столик			
Маникюрный стол			48
Оборудование для маникюра/педикюра			
Стул			
Лампа-лупа			
Инструменты для маникюра/педикюра			
ИТОГО:			
Оборудование для косметологического зала			
Косметологическое кресло			
Косметологический столик			
Парафиновый нагреватель			
Многофункциональный косметологический аппарат 4 в 1 (US+MT+DM+RF)			
Многофункциональный аппарат для фотоомоложения		1	
Комплекс для лазерной биоревитализации и лазерно-вакуумного массажа			18
Фракционный эрбиевый лазер			
Инструменты для косметологии			
ИТОГО:			
Прочее оборудование			
Стойка администратора			

Водонагреватель		1	
Стерилизатор			
Шкаф-лаборатория			
Сейф			
Бухгалтерский шкаф			15

Шкаф для персонала			
ИТОГО:			

Таблица2. Предельные объёмы оказания услуг

Предельные объёмы оказания услуг	Значение	Единица измерения
Услуги парикмахерского зала		чел./квартал
Косметология		чел./квартал
Маникюр и педикюр		чел./квартал
Солярий		мин./квартал

Таблица3. Динамика поступлений по проекту, тыс. руб.

ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	5 кв.	6 кв.	7 кв.	8 кв.	9 кв.
Услуги парикмахерского зала									
Косметология									
Маникюр и педикюр									
Солярий									
= Итого									

И т.д.

Финансовые показатели проекта:Объем первоначальных вложений – **7 894 тыс. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **3,04 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

В динамике объема предоставляемых парикмахерских и косметических услуг населению в г. Москве в 2010 году был зафиксирован рост на **%, после чего два года подряд показатель снижался, достигнув к 2012 году *** млн руб. Интересно, что в 2013 году показатель резко вырос в полтора раза и составил *** млн руб. Такая динамика объясняется ***. По оценкам аналитиков Intesco Research Group, объем парикмахерских и косметических услуг населению г. Москвы продолжал расти, однако, существенно более низкими темпами. Так, прирост показателя за год составил *** млн рублей или **%.

В Москве количество салонов красоты в 2010-2014* гг. также увеличивалось, достигнув к концу периода максимального значения в *** организаций.

В Центральном автономном округе г. Москвы располагается около *** организаций, предоставляющих парикмахерские и косметические услуги. В Юго-Западном и Западном автономных округах совместно насчитывается на *** салона меньше, чем в округе-лидере. ***, а меньше всего салонов располагается в Зеленоградском АО.

В динамике средних цен на модельную стрижку в женском зале в Москве в 2009-2014* гг. наблюдался положительный тренд. Так, за весь рассматриваемый период показатель вырос с *** руб. до *** руб. Наибольший темп прироста был зафиксирован в 2011 году на уровне **%, однако, к 2013 году он составил уже **%, а в 2014 году, по оценкам аналитиков Intesco Research Group, опустится до **%.

В структуре площадей наибольшую долю занимают парикмахерские залы - **%, далее следует комната солярия – **%, зал маникюра и педикюра – **%, зал косметологии – **. административные и подсобные помещения – по **% соответственно.

Большая часть затрат на оборудование для салона красоты приходится на оборудование косметологического зала – **. Далее следуют прочее оборудование – **, оборудование для парикмахерских залов – **% и оборудование для маникюра/педикюра – 5%.

Предполагается, что первый квартал реализации проекта будут проводиться организационные и ремонтные работы и выручки не будет. Загрузка проекта во втором квартале составит **%, в третьем – **%, в четвертом – **. К второму году планируется выход на максимальную мощность – **% загрузки салона красоты.

Более половины дохода салону красоты приносит оказание парикмахерских услуг – **% всех доходов. На долю маникюра и педикюра приходится **% дохода, на оказание косметологических услуг – **. Доходы солярия приносят 5% всех доходов.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция проекта
- 3.2. Спектр услуг
- 3.3. Схема работы
- 3.4. Разрешительная документация

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Характеристика услуги
 - Классификация салонов красоты*
 - Услуги салонов красоты*
- 4.2. Показатели отрасли
 - Инвестиции*
 - Оценка общей экономической ситуации в организациях, предоставляющих персональные услуги населению*
 - Факторы, ограничивающие деятельность организаций в сфере услуг*
- 4.3. Емкость рынка
- 4.4. Объем российского рынка парикмахерских и косметических услуг
 - Динамика объема рынка*
 - Объекты парикмахерских и косметических услуг*
 - Средние цены*
 - Государственное регулирование деятельности салонов красоты*
- 4.5. Игроки на рынке бюджетных салонов красоты
- 4.6. Тенденции спроса
 - Оценка изменения спроса*
 - Критерии выбора салона красоты клиентами*
 - Портрет потребителя*

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Дизайн салона

- 6.2. Ценовая стратегия
- 6.3. Рекламная стратегия
- 6.4. Маркетинговая стратегия

Продвижение Offline

Продвижение Online

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение компании
- 7.2. Аренда помещения
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Необходимое оборудование
- 7.5. Объемы оказываемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект
 - Динамика инвестиционных вложений*
 - Направления инвестиционных вложений*
- 8.2. Доходы компании
- 8.3. Расходы компании
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика инвестиций в основной капитал предоставления персональных услуг в РФ в 2009-2013 гг., млрд руб.

График 2. Оценка общей экономической ситуации в организациях, предоставляющих персональные услуги населению, в России в 2012-2014 гг., %

График 3. Факторы, ограничивающие деятельность организаций в сфере услуг в IV квартале 2013 и 2014 гг., %

График 4. Динамика денежных доходов населения Москвы в 2009-2014* гг. (руб., %)

График 5. Динамика расходов на оплату услуг (в среднем на члена домохозяйства в месяц) в Москве в 2009-2014* гг., руб.

График 6. Динамика объема парикмахерских и косметических услуг населению в России в 2009-2014* гг., млн руб.

График 7. Динамика объема парикмахерских и косметических услуг населению в г. Москве в 2009-2014* гг., млн руб.

График 8. Динамика количества объектов парикмахерских и косметических услуг в России в 2010-2014* гг., ед.

График 9. Динамика количества объектов парикмахерских и косметических услуг в Москве в 2010-2014* гг., ед.

График 10. Динамика средних цен на модельную стрижку в женском зале в Москве в 2009-2014* гг., руб.

График 11. Динамика средних цен на модельную стрижку в женском зале в Москве по месяцам в 2009 – нояб. 2014 гг., руб.

График 12. Динамика средних цен на модельную стрижку в мужском зале в Москве в 2009-2014* гг., руб.

График 13. Динамика средних цен на модельную стрижку в мужском зале в Москве по месяцам в 2009 – нояб. 2014 гг., руб.

График 14. Оценка изменения спроса на персональные услуги в России в 2012-2014 гг., %

График 15. Динамика количества запросов «салон красоты Москва» в месяц на Яндекс в 2013-2014 гг.

График 16. Динамика загрузки салона красоты, %

График 17. Динамика оказания услуг салоном красоты

График 18. Динамика инвестиционных выплат, тыс. руб.

График 19. Динамика загрузки салона красоты, %

График 20. Динамика количества клиентов по видам услуг салона красоты, чел.

График 21. Динамика выручки салона красоты, тыс. руб.

График 22. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения салона красоты, тыс. руб.

График 23. Динамика чистой прибыли салона красоты, тыс. руб.

График 24. Движение денежных потоков салона красоты, тыс. руб.

График 25. Остаток денежных средств на счету салона красоты, тыс. руб.

График 26. Чистый доход (NCF) салона красоты, тыс. руб.

График 27. Чистый дисконтированный доход (NPV) салона красоты, тыс. руб.

График 28. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 29. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 30. Влияние уровня цен на PV, % от уровня цен

График 31. Влияние уровня цен на DPV, % от уровня цен

График 32. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 33. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 34. Точка безубыточности проекта, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Динамика структуры расходов на оплату услуг в г. Москве в 2009-2014* гг., %

Диаграмма 2. Распределение салонов красоты по административным округам г. Москвы в 2015 году, %

Диаграмма 3. Структура ответов на вопрос «Как часто Вы стрижетесь?», %

Диаграмма 4. Структура ответов на вопрос «Стоимость Вашей стрижки», %

Диаграмма 5. Структура ответов на вопрос «Где Вы стрижетесь?», %

Диаграмма 6. Структура ФОТ персонала проекта, %

Диаграмма 7. Структура использования площадей, %

Диаграмма 8. Структура затрат на оборудование, %

Диаграмма 9. Структура выручки по видам услуг, %

Диаграмма 10. Структура инвестиционных вложений, %

Диаграмма 11. Структура выручки салона красоты по видам услуг, %

Диаграмма 12. Структура текущих расходов салона красоты, %

Диаграмма 13. Структура производственных расходов салона красоты, %

Диаграмма 14. Структура себестоимости услуг салона красоты, %

Диаграмма 15. Структура налоговых выплат салона красоты, %

Список рисунков:

Рисунок 1. Распределение организаций, предоставляющих парикмахерские и косметические услуги, по административным округам г. Москвы в 2015 году

Рисунок 2. Логотип салона «Юнона – СВ»

Рисунок 3. Пример внутреннего оформления салона «Юнона – СВ» на Бабушкинской

Рисунок 4. Логотип салона «Monik»

Рисунок 5. Пример внутреннего оформления салона «Monik» на Южной

Рисунок 6. Логотип салона «Город красоты»

Рисунок 7. Пример внутреннего оформления салона «Город красоты» на м. Белорусская

Рисунок 8. Логотип салона «Шок Шоколад»

Рисунок 9. Пример внутреннего оформления салона «Шок Шоколад»

Рисунок 10. Логотип салона «Asta-la-Vista»

Рисунок 11. Пример внутреннего оформления салона «Asta-la-Vista» на Ясеновой

Рисунок 12. Педикюрный зал

Рисунок 13. Парикмахерский зал

Рисунок 14. Ресепшен

Рисунок 15. Парикмахерский зал

Рисунок 16. Парикмахерский зал

Рисунок 17. Парикмахерский зал

Рисунок 18. Парикмахерский зал

Рисунок 19. Парикмахерский зал

Рисунок 20. Парикмахерский зал

Рисунок 21. Парикмахерский зал

Рисунок 22. Креативная реклама салона красоты в общественном транспорте

Рисунок 23. Пример креативного оформления входа салона красоты

Рисунок 24. Пример креативных визиток парикмахера-стилиста Yuka Suzuki

Рисунок 25. Пример купона для акции «Приведи друга»

Рисунок 26. Детские кресла в салоне красоты

Рисунок 27. Оформление сайта салона красоты «Моне»

Рисунок 28. Число показов для запроса «салоны красоты Москвы»

Рисунок 29. Число показов для запроса «кератиновое выпрямление Москва»

Рисунок 30. Инстаграм салона красоты «Моне»

Рисунок 31. Канал студии Александра Тодчука на YouTube

Список таблиц:

Таблица 1. Начальные параметры проекта

Таблица 2. Показатели эффективности проекта

Таблица 3. Классификация салонов красоты

Таблица 4. Наличие салонов красоты в административных округах и районах Москвы в 2015 году

Таблица 5. Средние цены на модельную стрижку в женском зале в Москве по месяцам в 2009 – нояб. 2014 гг., руб.

Таблица 6. Средние цены на модельную стрижку в мужском зале в Москве по месяцам в 2009 – нояб. 2014 гг., руб.

Таблица 7. Прайс-лист салона «Юнона – СВ»

Таблица 8. Прайс-лист салона «Monik»

Таблица 9. Прайс-лист салона «Город красоты» на м. Белорусская

Таблица 10. Прайс-лист салона «Шок Шоколад»

Таблица 11. Прайс-лист салона «Asta-la-Vista»

Таблица 12. Персонал салона красоты, чел.

Таблица 13. Примеры использования социальных сетей для продвижения

Таблица 14. Аренда помещения, тыс. руб.

Таблица 15. Площади помещений салона красоты, кв. м

Таблица 16. Оборудование для салона красоты

Таблица 17. Типовой перечень оборудования для салона красоты

Таблица 18. Предельные объёмы оказания услуг

Таблица 19. Инвестиционные затраты по проекту

Таблица 20. Посещаемость салона красоты

Таблица 21. Динамика поступлений по проекту, тыс. руб.

Таблица 22. Стоимость аренды помещения, тыс. руб.

Таблица 23. Параметры текущих затрат

Таблица 24. Налоговые выплаты по проекту, тыс. руб.

Таблица 25. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 26. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 27. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 28. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 29. Показатели эффективности проекта

Таблица 30. Расчет точки безубыточности салона красоты, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ВАШИ ИДЕИ
В ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 212-91-91