Бизнес-план

Салон причесок на основе кос

«Алёнушка»

Традиционно в славянской культуре девичья коса - это символ женственности, целомудрия и красоты. Если раньше многие воспринимали девушку с длинными косами, как приехавшую из села, то теперь это один из самых модных трендов. Причем держится он уже не первый сезон, а критики, парикмахеры и простые граждане прочат косам долгую модную жизнь.

Цель открытия салона:

Косы легко можно сочетать с разным стилем жизни и одежды. Подходящую прическу на основе косы одинаково легко подобрать спортивной девушке, бизнес-вуман или леди, предпочитающей романтический стиль в одежде.

Таким образом главная цель моего салона ***– подчеркнуть красоту, индивидуальность и женственность каждой девушки.***

Актуальность:

Еще с древнейших времен женщины и девушки заплетали косы, и тогда этот был единственный вид женской прически, плетение косичек является актуальным и в наши дни.

Плетение косы помогает :

- защитить волосы от внешних воздействий,
- предотвращать их ломкость и другие повреждения,
- собранные волосы помогают подчеркнуть форму шеи или спины.

А многообразие разновидностей косичек и причесок на их основе позволит каждой женщине выбрать свой стиль, или подобрать вид косичек в соответствии с нарядом.

Организационно-правовая форма:

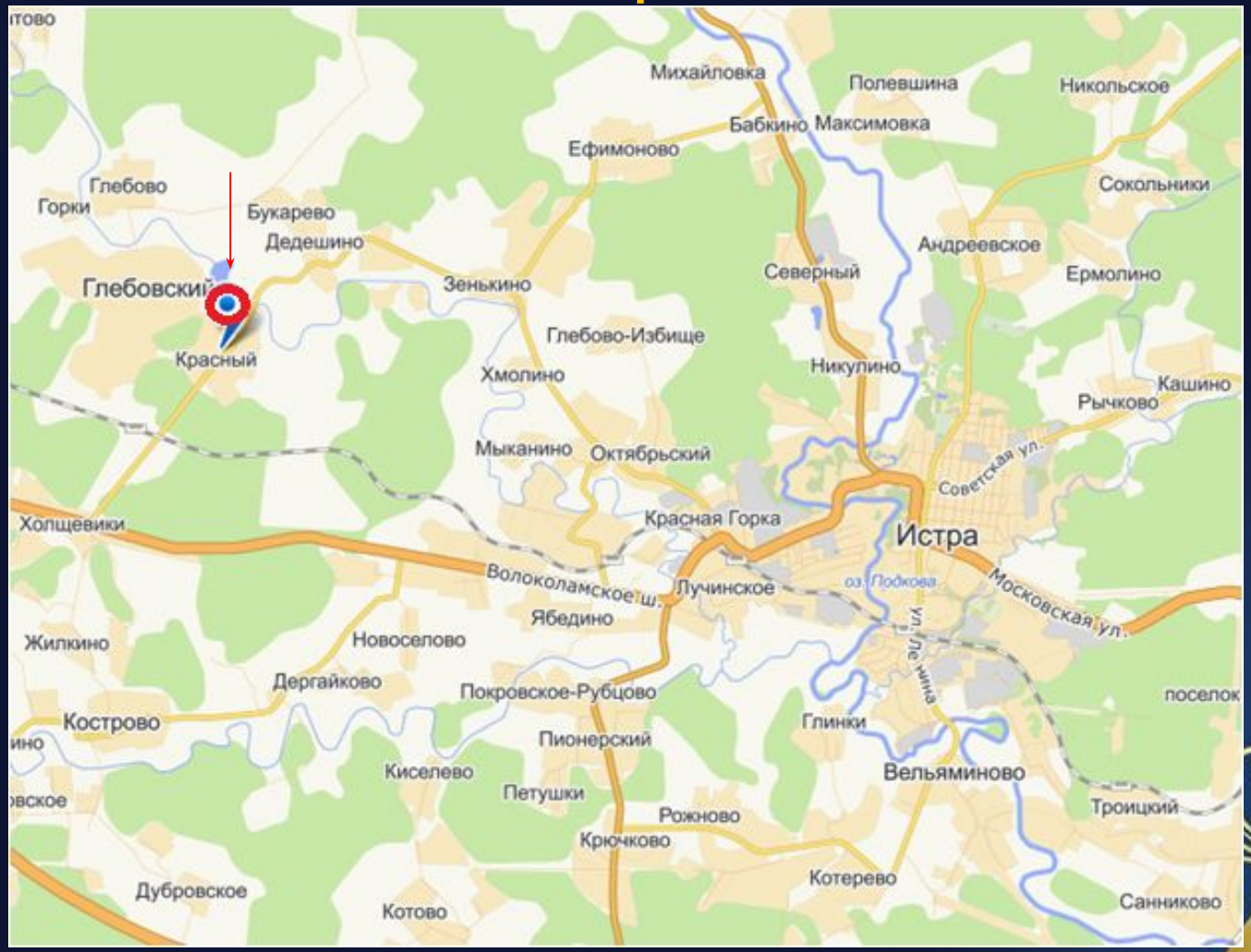
Индивидуальный предприниматель - физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Структура предприятия:

Мастер - организатор

Место нахождения:

Московская область, Истринский район-
численность населения района 114 300 человек



Описание местности и конкуренция:

Площадь района составляет 1299 км².
Район граничит с Красногорским, Солнечногорским, Клинским, Волоколамским, Рузским и Одинцовским районами Московской области.

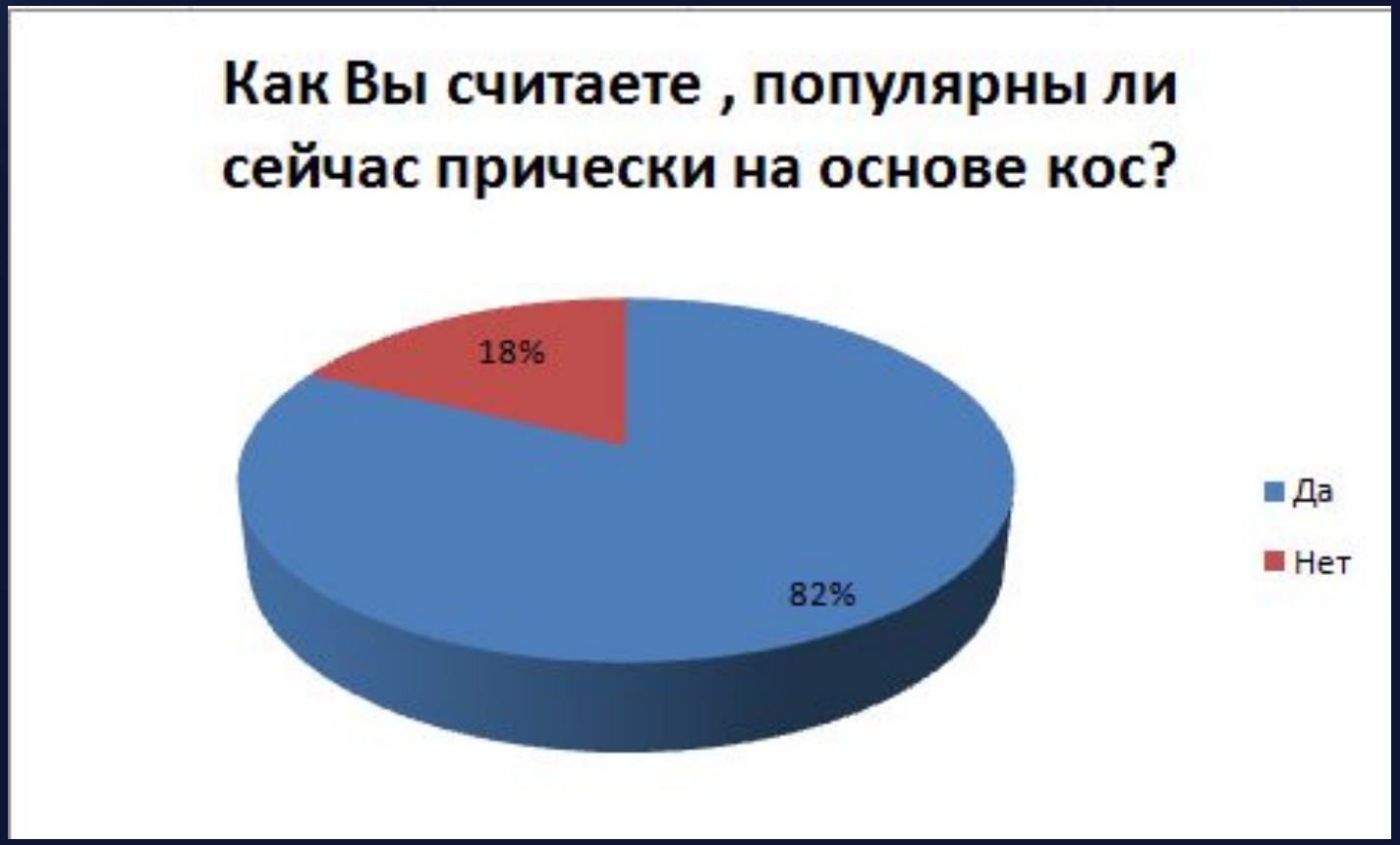
Так как мой салон будет специализирован на прическах на основе кос ,то конкурентов в этом районе у меня нет.

Потенциальные клиенты:

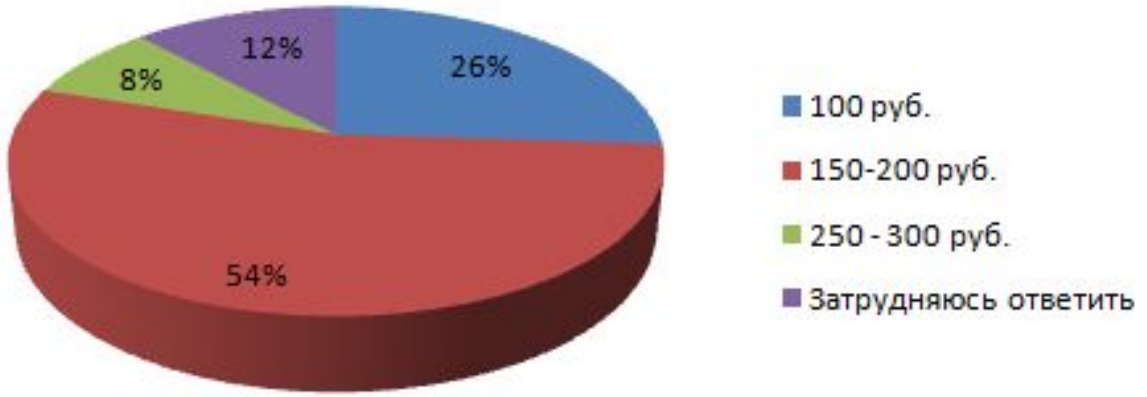
Обладательницы средних и длинных волос, желающие разнообразить свой повседневный и вечерний образ за приемлемые цены.

Маркетинговые исследования:

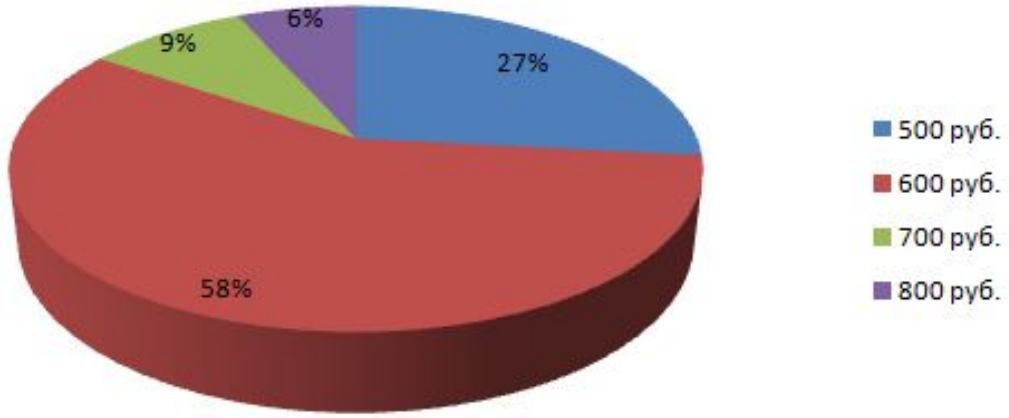
Я провела маркетинговые исследования и выяснила :



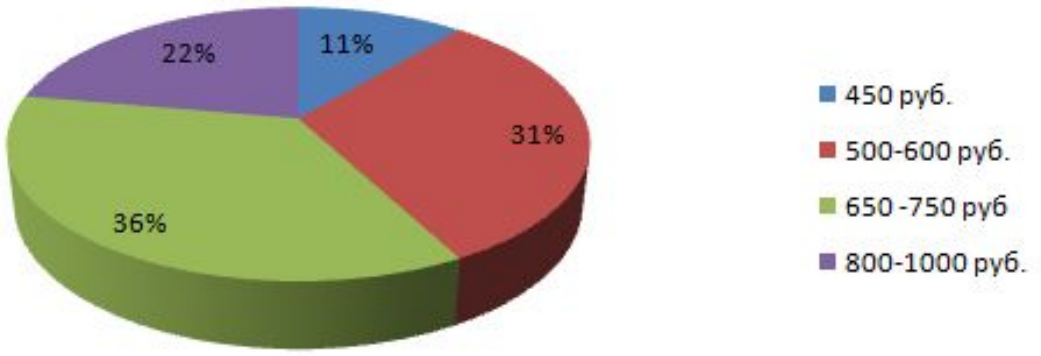
Сколько бы, Вы ,заплатили за французскую косу?



Сколько бы Вы заплатили за эксклюзивную косу (ажурная, рыбий хвост, дракончики, корзиночки и др.) ?



Сколько бы Вы заплатили за вечернюю прическу на основе кос (на выпускной, день рождения или другой праздник) ?



Вывод по проведенному мониторингу:

Из 45 опрошенных 82% считают , что прически на основе кос популярны, а 18% - нет. 54 % опрошенных за французскую косу заплатили бы до 200 руб., за эксклюзивную косу 58 % респондентов заплатили бы – 600 руб., 27 % - 500 руб., а остальные 15 % - выше 700 руб., за вечернюю прическу 36 % опрошенных отдали бы от 650-750 руб., 31% - 500 – 600 руб., 22 % - 800 – 1000 руб., а остальные 11 % - 450 руб.

Предпринимательские риски :

- Производственный риск - связан со снижением намеченных объемов производства вследствие снижения производительности труда, потерями рабочего времени , снижением цен, по которым планировалось реализовывать услугу, падением спроса, увеличением расхода материальных затрат в результате перерасхода материалов.
- Технический риск - вероятность потерь в результате сбоев и поломки оборудования.
- Допустимый риск – это угроза полной потери прибыли от реализации того или иного проекта или от предпринимательской деятельности в целом.

Виды плетения:

Расчет затрат :

Затраты	Количество	Стоимость
Одноразовые расходы:		
Создание сайта	1 шт.	10 000 р.
Регистрация ИП	1 шт.	3500 р.
Обучение на курсах (получение сертификата)	1 шт.	4 500 р.
Итого :		**18 000 р.**
Постоянные затраты:		
Реклама	1 шт.	5 000 р.
Поддержка сайта	месяц	4 000 р.
Безлимитный тариф для моб. телефона	месяц	1000 р.
Итого :		**10 000 р.**

Расчет затрат :

Затраты	Количество	Стоимость
Переменные затраты:		
Шпильки (обычные)	100 шт.	60 р.
Невидимки (обычные)	100 шт.	50 р.
Шпильки (декоративные)	100 шт.	500 р.
Зажимы	12 шт.	100 р.
Резинки силиконовые	100 шт.	120 р.
Гель-воск	1 шт.	300 р.
Шампунь	2 шт. – по 500 мл.	400 р.
Бальзам	1 шт. – 500 мл.	200 р.
Лак для волос	2 шт.	250 р.
Итого:		**5 980 р.**

Расчет стоимости оборудования:

Оборудование:	Количество	Цена
Манекен головы	1 шт.	3500 р.
Щипцы ROWENTA CF 6510	1 шт.	2500 р.
Фен Vitek VT-1301	1 шт.	1100 р.
Расчески	4 шт.	500 р.
Итого :		**7 600 р.**

Стоимость услуг:

Услуга:	Цена (руб.)	Себестоимость (руб.)
Французская коса	250	60(мытье) + 20 (воск)+ 10(резинки) + 10(лак) = 100
Коса эксклюзивная (объемная , эффект свисания, ажурная, рыбий хвост, дракончики, корзиночки, спирали и жгуты)	600	60(мытье) + 20(воск) + 10(резинки) + 30(невидимки) + 30(шпильки) +10 (лак) = 160
Вечерняя прическа из кос (цена в зависимости от сложности)	от 700 до 1000	60(мытье) + 20(воск) + 20(резинки) + 30(невидимки) + 150 (шпильки декор.)+ 30(лак) + 50(щипцы) = 360

Стоимость услуг:

Услуга:	Цена(руб.)	Себестоимость(руб.)
Вплетение ленты в косу	60 за метр	35 р. - 23 метра
Выезд на дом:		
П. Глебовский	бесплатно	
Истра	400	
Москва	500	

Расчет дохода и чистой прибыли :

Прибыль я буду получать в зависимости от того , сколько я сделаю причесок в месяц .
Приблизительно , в месяц я делаю 40 причесок на основе кос по 600 руб., и моя прибыль за месяц составляет 12 320 руб.

1) 40 * 600р. = 24 000 (руб.) – доход за месяц
2) 40 * 160р. = 6 400(руб.) – себестоимость 40 кос в месяц
3) 24 000р. – 6 400р. = 17 600 (руб.) – чистый доход за месяц
1) 17 600р. * 30 % = 5 280 (руб.) – отчисления на последующие расходы
2) 17 600р. – 5 280р. = 12 320(руб.) – чистая прибыль моего салона

Окупаемость оборудования :

$$\frac{\text{Прибыль}}{\text{Ст-ть оборудования}} = \text{Месяцы}$$

$$\frac{12\ 320 \text{ руб.}}{7\ 600 \text{ руб.}} = 1{,}62 \approx 2 \text{ (месяца)}$$

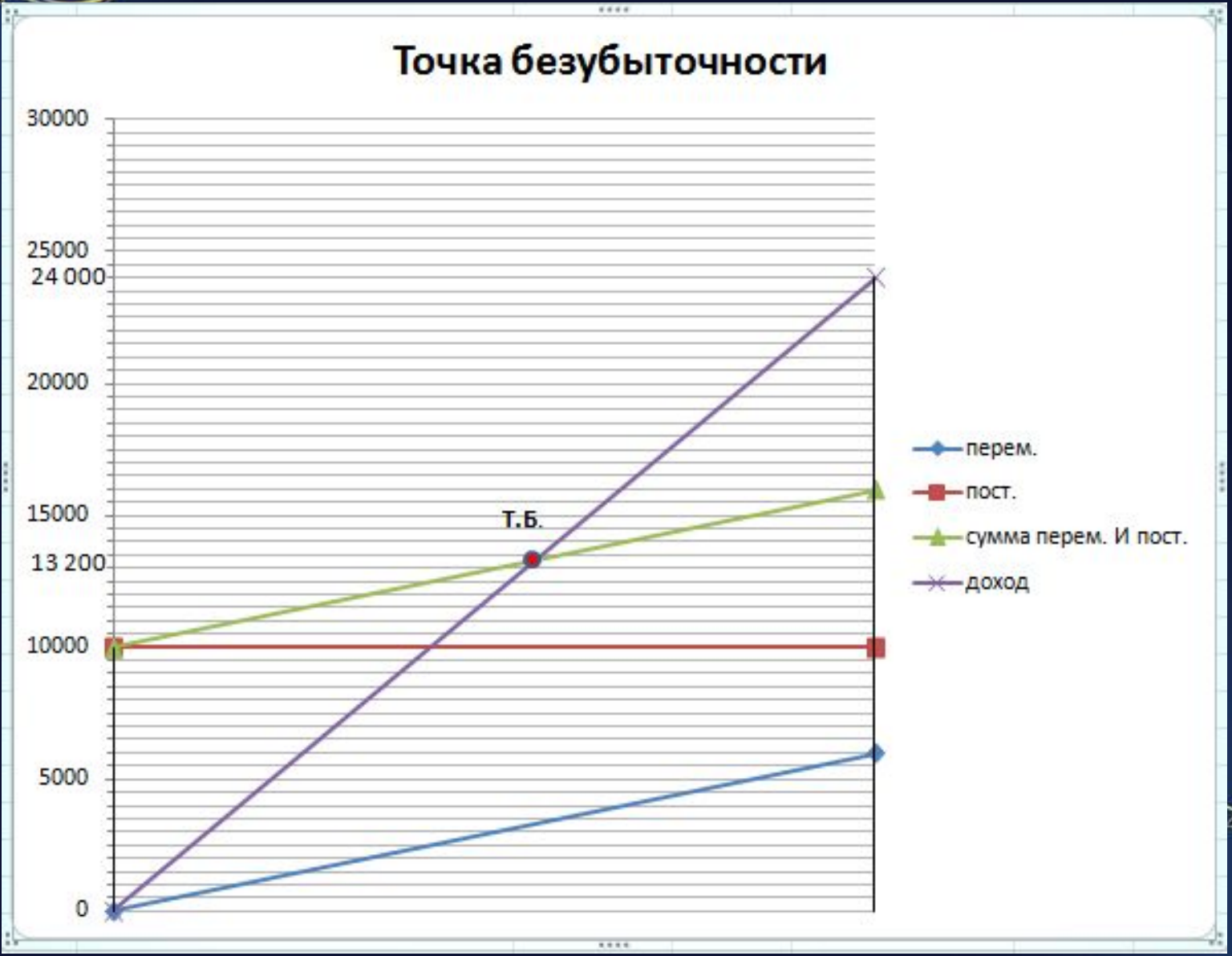
Заработная плата

Заработная плата – % от дохода

Чистая прибыль моего предприятия будет являться и моей заработной платой в месяц .

В моём бизнесе всё ясно,
Всё работает прекрасно,
Я работаю одна ,
получаю всё сама!

Точка безубыточности:



Анализ точки безубыточности :

Минимальный объём производства и реализации услуги, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы услуги салон начнёт получать прибыль – это 40 причесок в месяц, где прибыль составит 10 800 руб.

Какой стартовый капитал нужен мне для открытия салона?

Стартовый капитал для открытия салона составляет – 50 000 руб.

Мой капитал будет складываться - из собственных средств.

Инвестором в салоне – буду Я.

Как можно узнать о моем салоне?

На моём сайте : www. alenushka-kosa.ru
А также с помощью: визиток , брошюр, баннеров и групп в соц.сетях , таких как Vkontakte и Одноклассники

Перспективы развития:

В будущем я планирую открыть свой салон в Москве, открыть направление свадебных причесок на основе кос, выдавать карты постоянным клиентам на скидку 10 %, проводить обучающие курсы , семинары для девушек на темы («Как ухаживать за волосами , чтобы они были здоровыми, мягкими, блестящими», «Что необходимо для роста волос?» и многое другое) , а также проводить мастер-классы , для того , чтобы они наглядно могли видеть всю красоту, которую можно сотворить с волосами всего за несколько минут.

Работу выполнила :
Фирсова Алёна

Руководитель проекта:
Прокопьева Е.А.