

БИЗНЕС-ПЛАН

предпринимательской деятельности

Парикмахерская

Инициатор проекта:

г. Омск, 2021 год.

1. Информационные данные

1.1. Фамилия, имя, отчество:

1.2. Контактный телефон (факс, e-mail):

1.3. Адрес по прописке:

1.4. Фактический адрес проживания:

1.5. Образование, специальность (квалификация):

1.6. Резюме (возраст, семейное положение, состав семьи (с указанием возраста, семейного положения, состава семьи (с указанием возраста членов семьи, места работы, учебы):

1.7. Выполняемая работа с начала трудовой деятельности: **Опыт работы в сфере оказания парикмахерских услуг составляет 10 лет.**

1.8. Вид предпринимательской деятельности: **Предоставление парикмахерских услуг**

1.9. Сведения о регистрации в качестве (дата регистрации, наименование зарегистрировавшего органа):

1.10. Место осуществления предпринимательской деятельности (адрес):

1.11. **Помещение общей площадью 36 м2. Стоимость аренды в месяц 18 000 рублей.**

Помещение расположено по адресу:В помещении сделан ремонт, проведен интернет и кабельное телевидение, установлена система кондиционирования воздуха, охранная сигнализация с кнопкой экстренного вызова. Помещение сдается частным лицом.

1.12. Необходимость дооборудования помещения в соответствии с противопожарными требованиями и требованиями санэпидемнадзора для осуществления в нем предпринимательской деятельности (если есть необходимость, указать примерный перечень работ): **установки системы сигнализации, управления эвакуацией, пожаротушения, приобретение сухожарового шкафа и УФ-стерилизатора для дезинфекции инструментов.**

1.13. Кадровый состав организации (указать планируемое количество задействованных человек): **планирую работать сама как самозанятая.**

1.14. Наличие основных средств (оборудования), товаров, сырья и материалов для осуществления предпринимательской деятельности: **парикмахерские инструменты.**

1.15. Дополнительные знания, умения, навыки: **Есть своя наработанная база клиентов, наличие профессиональной подготовки и квалификации, наличие опыта работы в данной сфере деятельности, коммуникабельность, умение работать с клиентами, знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере парикмахерских услуг. Все мои клиенты – это пешеходный трафик, жители проживающие в этом районе.**

Сведения об образовании:

2. Существенные условия проекта

2.1. Полное перечисление и характеристика выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.: **парикмахерские услуги: стрижка, окраска волос, мелирование, прически, ламинирование волос, прикорневой объем.**

2.2. Намечаемые объемы выпуска и реализации продукции: **порядка 1872 единиц услуг в период с 2021-2022 гг.**

2.3 Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития муниципального района (городского округа) Омской области: **при реализации проекта будут поступать ежемесячные налоговые отчисления в бюджет. Так же планируется внедрение скидочной системы на парикмахерские услуги для пенсионеров и многодетных семей.**

3. Анализ рынка и маркетинг

3.1. Рынок сбыта товаров (работ, услуг). Целевые группы (юридические лица; физические лица; Российская Федерация; субъекты Российской Федерации; муниципальные образования Омской области).

Потенциальные потребители - это жители г. Омска с высоким и средним уровнем достатка.

Парикмахерскую следует отнести к парикмахерским среднего класса.

Целевая аудитория потребителей услуг:

Уровень дохода - до 30 000 рублей в месяц;

Половая принадлежность - 55% выручки приходится на мужчин и 45% - на женщин, причем женщины тратят значительно больше за одно посещение;

Возраст - более половины посетителей находятся в возрасте от 20 до 55 лет.

3.2. Планируемый объем продаж товаров (работ, услуг) (в месяц):

В связи с широким ассортиментом услуг, объем продаж представим по укрупненным группам.

Объем оказания услуг в натуральном выражении (в расчете на 1 месяц):

Планируется принимать в среднем от 5 человек в день. В среднем на клиента уходит 1 час. Т.е. при нашем режиме работы с 10 до 20.00 мы можем обслуживать до 6-9 клиентов в день.

Ассортимент услуг	Ед. изм.	Количество услуг в месяц
стрижка	услуг	80
окраска волос	услуг	40
мелирование	услуг	10
прическа	услуг	10
ламинирование волос	услуг	8
прикорневой объем	услуг	8
Итого		156

3.3. Методы увеличения объема продаж (схема распространения товаров (работ, услуг), реклама (указать виды рекламы), иные методы стимулирования продаж): **на начальном этапе планируется продвижение услуг парикмахерской с помощью**

рекламы в интернете (социальные сети), а также использования метода "Цепной реакции" (когда один клиент рекомендует компанию другому потенциальному покупателю).

4. Обоснование стоимости проекта

4.1. Организационные затраты:

№ п/п	Наименование затрат и документов	Стоимость (руб.)
1	Регистрация в качестве самозанятого	0
2	Специальная оценка условий труда	-
3	Оплата операций фискальных данных	-
	Итого	0

4.2. Общая стоимость проекта:

№ п/п	Наименование затрат	Стоимость (руб.)	Источник финансирования
1	Аренда (помещения, гаража, автотранспортного средства и т.д.)	216000	собственные средства - 178500 средства бюджета - 37500
2	Основные средства	128450	средства бюджета
3	Материальные запасы	529800	собственные средства - 445750 средства бюджета - 84050
4	Ремонт и монтаж		
5	Оснастка и инструмент	3600	собственные средства
6	Сырье и материалы		
7	Иные статьи расходов (услуги и т.д.)		
7.1.	вывеска	10000	собственные средства
7.2.	оформление мед.книжки	3000	собственные средства
7.3.	коммунальные платежи	60000	собственные средства
7.4.	НПД 4%	47616	собственные средства
7.5.	договор на утилизацию волос	1200	собственные средства
	Всего затрат	999666	

4.3. Затраты на приобретение основных средств и материальных запасов:

№ п/п	Наименование затрат	Количество	цена за единицу, руб.	Общая стоимость (руб.)
1	Диван для ожидания клиентов	1	8 000	8 000
2	Напольная вешалка для одежды клиентов	1	2 000	2 000
3	Кресло парикмахерское	1	18 000	18 000
4	Тележка парикмахерская	1	5 000	5 000
5	Сухожаровой шкаф	1	5 000	5 000
6	УФ-стерилизатор для инструментов	1	6 000	6 000
7	Фен для волос	1	5 750	5 750
8	Ножницы филировочные "Ягуар"	1	9 000	9 000
9	Расческа брашинг	1	1 000	1 000
10	Машинка для стрижки "oster 616"	1	10 000	10 000
11	Мойка для мытья волос	1	25 000	25 000
12	Триммер для мужских стрижек "Мозел"	1	6 000	6 000
13	Плойка для закручивания волос	1	5 000	5 000
14	утюжок для волос	1	3 500	3 500
15	Зеркало	1	4 000	4 000
16	Сиденье детское для стрижки	1	4 000	4 000
17	Стерилизатор для расчесок	1	3 600	3 600
18	Столик для парикмахера	1	5 000	5 000
19	Пеньюар	1	1 600	1 600
20	Фартук	1	1 000	1 000
21	расходные средства для оказания парикмахерских услуг:			
21.1.	краска для волос кутюр	480	350	168 000
21.2.	Оксигент 1,5%	18	400	7 200
21.3.	Оксигент 3%	18	400	7 200
21.4.	Оксигент 6%	18	400	7 200
21.5.	Оксигент 12%	18	400	7 200
21.6.	Оксигент 1,5%	24	500	12 000
21.7.	Оксигент 2,7%	24	600	14 400
21.8.	лак для волос	24	500	12 000
21.9.	пенка для волос	12	500	6 000
21.10.	набор для ламинирования волос	18	4000	72 000
21.11.	шампунь "Кутюр" для волос	24	600	14 400
21.12.	мусс для волос	12	500	6 000
21.13.	гель для волос	12	350	4 200
21.14.	специальный состав для волос	96	2000	192 000
	итого			658 250

5. Расчет себестоимости продукции, товаров, услуг и цена их последующей реализации.

5.1. Себестоимость месячного объема выпускаемой продукции, товаров, услуг (руб.):

В первой таблице мы рассмотрим расход материалов для парикмахерских услуг в течение месяца:

1	Сырье и материалы	кол-во услуг в месяц	материал	расход	цена за единицу, руб.	стоимость,руб.
1	стрижка	80	шампунь	2	600	1200
2	окраска волос	40	краска для волос	40	350	14000
			оксид	6	400	2400
3	мелирование	10	оксид 1,5%	2	600	1200
			оксид 2%	2	500	1000
4	прическа	10	лак	2	500	1000
			пенка для волос	1	500	500
			мусс для волос	1	500	500
			гель для волос	1	350	350
5	ламинирование волос	8	набор для ламинирования волос	1,5	4000	6000
6	прикорневой объем	8	спец. состав	8	2000	16000
	Итого	156				44250

Таблица 5.1. – себестоимость месячного объема услуг

№ п/п	Составляющая себестоимости	Стоимость (руб.)
1	Сырье и материалы	44250
2	Аренда в расчете на месяц	18000
3	Сумма планируемых затрат (из месячной потребности) на другие производственные нужды (электрическую энергию, воду, газ, тепло, связь, транспортные расходы, коммунальные услуги, рекламу и т.д.)	5000
4	Другие затраты, включаемые в себестоимость	1084
5	Налог НПД 4%	3968
6	Итого производственных расходов, то есть себестоимость месячного объема продукции	72302

6. Обоснование состоятельности проекта

6.1. Среднемесячная выручка от реализации продукции:

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	стрижка	80
1.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	360
1.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	28800
2	окраска волос	40
2.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	660
2.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	26400
3.	мелирование	10
3.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	1000
3.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	10000
4.	прическа	10
4.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	1000
4.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	10000
5	ламинирование волос	8
5.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	1500
5.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	12000
6.	прикорневой объем	8
6.1.	Планируемая цена реализации единицы продукции (руб.)	1500
6.2.	Месячный валовый доход от реализации продукции (руб.), (стр. 1 х стр. 2)	12000
Общая выручка		99200

График работы:

Со вторника по субботус 10-00 до 20-00 с перерывами в течение дня.

Выходной: понедельник, воскресенье.

В парикмахерской предусмотрен наличный расчет, без применения онлайн-кассы.

Парикмахер – самозанятая будет работать с применением средств индивидуальной защиты (медицинские одноразовые маски, одноразовые перчатки).

Уборку помещения самозанятая будет вести самостоятельно. Также планируется заключить контракт на год с компанией ООО «Магнит» на утилизацию волос. Первые полгода – 600 рублей, а годовое обслуживание 1200 рублей.

Так как самозанятая Бейсекеева А.Ж. имеет образование - парикмахер – универсал, то услуги будут оказываться как женщинам , так и мужчинам.

6.2. Среднемесячная прибыль и рентабельность производства продукции, товаров, услуг:

№ п/п	Наименование показателя	Стоимость (руб.)
1	Общий месячный валовый доход	99200
2	Себестоимость месячного объема всей продукции	72302
3	Чистый месячный доход (стр. 1 минус стр. 2)	26898
4	Рентабельность, % (стр. 3 / стр. 2) x 100	37
5	Совокупный годовой (чистый) доход (стр. 3 x 12)	322776

(подпись)

(инициалы, фамилия)

" " _____

2021 г.