

БИЗНЕС-ПЛАН

***по организации индивидуальной
трудовой деятельности***

«Оказание парикмахерских услуг»

Уведомление об авторских правах и конфиденциальности

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания **«Мой План»**, зарегистрированная как **торговая марка**.

Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.

ОКВЭД (96.02.1) - Предоставление парикмахерских услуг

Инициатор проекта:

ФИО

домашний адрес: (почтовый индекс, город, улица, дом, корпус, квартира)

контактный телефон:

электронная почта:



Стоимость проекта (всего) – 772549 руб.

в том числе:

единовременная финансовая помощь – 361056 руб.

затраты собственных средств – 411493 руб.

привлечение заемных (кредитных) ресурсов – 0 руб.

Дата рассмотрения бизнес-плана на комиссии:

Привлечение наемных работников: 1 чел.

Февраль, 2025 г.

Содержание

1. ВВОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА	3
1.1. Резюме проекта.....	3
1.2. Сведения об инициаторе проекта.....	8
1.3. Анализ положения дел в отрасли.....	8
1.4. Перечень разрешительных документов.....	11
2. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	12
2.1. Описание производственного процесса.....	12
2.2. Производственные мощности.....	13
2.3. Капитальные затраты.....	14
2.4. Расходы на оплату труда привлеченных сотрудников (работников).....	23
2.5. Перечень технических регламентов и требований.....	24
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН	25
3.1. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).....	25
3.2. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке.....	31
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	35
5. ОЦЕНКА РИСКА	37
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	38
6.1. Источники средств на реализацию проекта.....	38
6.2. Капитальные затраты.....	41
6.3. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов	41
6.4. Расчет показателей эффективности проекта.....	43
6.5. Расчет показателей эффективности проекта.....	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	46

1. Вводная часть проекта

1.1. Резюме проекта

Оказанием каких услуг Вы будете заниматься: *Оказание парикмахерских услуг.*

Краткое описание планируемого бизнеса: *Основная суть проекта заключается в открытии студии по оказанию парикмахерских услуг в центре города Анапы в арендованном помещении площадью 55 кв. м. с арендной платой 55000 рублей в месяц. Ремонтных вложений не требуется. Предусмотрена регистрация бизнеса в статусе индивидуального предпринимателя и наём одного работника в должности «парикмахер» для увеличения объема работ и повышения эффективности бизнеса.*

Планируемые объемы оказания услуг: *предполагается, что средний чек с продаж составит 3774 рублей. В течение первых двух месяцев планируется предоставление примерно 76-82 услуги в месяц, после чего ожидается увеличение до 92 услуг. Таким образом, предполагаемая средняя месячная выручка студии составит 291750 рублей в первые два месяца, а начиная с третьего месяца реализации проекта – 348500 рублей.*

Кто будет Вашим покупателем: *женщины города Анапы и близлежащих населенных пунктов, а также курортники, посещающие город.*

Основную часть клиентов составляют женщины в возрасте от 25 до 45 лет, я планирую сделать акцент на жен военнослужащих, так как сама являюсь супругой участника СВО с орденом Мужества. Мы живем в районе, где сосредоточены квартиры военнослужащих, формируя своего рода "военный квартал". В результате, у меня уже есть устойчивый поток клиентов, большинство из которых попадают именно в эту группу. Наши клиентки являются домохозяйками с детьми, имеют хороший доход и активно обращаются к услугам в сфере красоты. Многие из них имеют высшее образование и предъявляют высокие требования к качеству предоставляемых услуг, часто приходят по рекомендациям.

Кроме того, среди наших клиенток присутствуют бизнес-леди и автоледи с хорошим достатком и возможностью регулярного ухода за своей внешностью, а также руководители крупных компаний и владельцы местных предприятий, что также расширяет нашу целевую аудиторию.

Какова сумма всех затрат на реализацию проекта: *3026133 рублей.*

Сколько будет привлечено наемных работников: *1 работник*

Каковы источники финансирования проекта, в том числе субсидия на создание собственного дела – *361056 руб.*, что составляет *47%* от общего объема финансирования.

Сведения об отсутствии ограничений здоровья, которые не допускают возможности заниматься выбранным видом экономической (предпринимательской) деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации: *ограничения здоровья отсутствуют.*

В чем конкурентные преимущества Вашего проекта на рынке:

✓ *Удобное месторасположение: наш салон расположен в центре города, вблизи крупного медицинского учреждения, образовательных заведений и популярных торговых точек, что обеспечивает высокий поток потенциальных клиентов.*

✓ *Индивидуальный подход к клиенту: я предлагаю персонализированные консультации, которые позволяют учесть особенности каждого клиента и предложить ему именно те услуги, которые подходят ему лучше всего.*

✓ *Качественные продукты и услуги: использование только профессиональных и экологически чистых материалов для ухода за волосами и стилем. Это гарантирует высокое качество услуг и заботу о здоровье клиентов.*

✓ *Работа исключительно с высококачественными отечественными брендами (поддержка отечественного производителя).*

✓ *Опытные мастера: я и мой работник являемся квалифицированными специалистами с опытом работы, регулярно проходим тренинги и обучаемся новым техникам в парикмахерском искусстве.*

✓ *Разнообразие качественных и уникальных услуг: я предлагаю широкий спектр услуг, включая креативные стрижки, окрашивание, укладку, завивку, кератиновое выпрямление волос, а также услуги по уходу за волосами, что позволяет удовлетворить потребности различных клиентов.*

✓ *Современные технологии: использование онлайн-записи и системы управления клиентами для удобства.*

✓ *Комфортная атмосфера: уютный и стильный интерьер, который делает процесс посещения парикмахерской комфортным и приятным для клиентов.*

В чем уникальность Вашей бизнес идеи:

✓ *Я специализируюсь исключительно на работе с женщинами. Это позволяет мне сосредоточить все свои усилия, внимание и навыки на удовлетворении потребностей женской аудитории.*

✓ *Я имею возможность лучше понимать и учитывать все особенности, предпочтения и тенденции, касающиеся женской красоты и ухода за волосами. Упор на работу с женщинами дает возможность создавать уникальные прически, которые подчеркнут индивидуальность каждой клиентки и соответствуют ее стилю жизни.*

✓ *Я стараюсь создать уютную и расслабляющую атмосферу, где женщины могут почувствовать себя свободно и комфортно, что особенно важно во время процедур по уходу за волосами.*

✓ *Работая только с женщинами, я могу делиться полезными советами по уходу за волосами, трендами в индустрии красоты и служить личным консультантом в вопросах стиля.*

✓ *Таким образом, мой подход ориентирован на создание качественного сервиса и индивидуального внимания к каждой женщине, что делает мою работу более эффективной и удовлетворяющей.*

✓ *Парикмахерские в нашем городе начинают свою работу с 11 часов, что не совсем удобно для мамочек. В это время они как раз отвозят детей на занятия и в детские сады, и у них появляется свободное время для себя. В нашу студию можно будет записаться на утренние часы — 8 или 9 часов.*

✓ *Уникальный сервис для нашего города: угощения и напитки для гостей, массажер для ног во время процедур, создание индивидуального микроклимата для каждого клиента, мощная вытяжная система в кабинете кератинового выпрямления (без аналогов в городе), а также комплект удобных принадлежностей для комфортного пребывания в студии (тапочки и кимоно для процедур).*

✓ *Отдельный кабинет для сложных процедур, где выделяются неприятные запахи, такие как от химической завивки, кислотных смывок и кератинового выпрямления. Это позволяет избежать дискомфорта для остальных клиентов.*

✓ *Качественная санобработка инструментов после каждого клиента и хранение обработанных инструментов в специальной стерилизационной камере.*

✓ *Программа лояльности для жен военнослужащих, предполагающая скидку 30% на каждую третью запись.*

✓ *Удобная онлайн-запись и возможность онлайн-консультаций.*

✓ *Бесплатная первичная консультация в салоне и осмотр трихоскопом.*

✓ *Гарантия качества с возможностью возврата стоимости в случае, если результат не соответствует ожиданиям.*

✓ *Возможность оплаты услуг в рассрочку от банка без процентов.*

✓ *Выгодные абонементы на посещения.*

Основные показатели проекта за первый год работы:

- Выручка от деятельности – 4068500 руб.
- Сумма (прогнозная) налоговых платежей – 190364,40 руб.
- Общая прибыль – 1763736 руб.
- Рентабельность продаж – 48,03%.
- Срок окупаемости проекта – 5 месяцев.

1.2. Сведения об инициаторе проекта

5. Образование (специальность, квалификация, номер и дата выдачи документа об образовании):

1. 2011 г. Колледж физической культуры г. Челябинск
Специальность: Учитель физической культуры.
2. 2015 г. Уральский Государственный Университет Физической культуры г. Челябинск Специальность: Педагог - тренер по физической культуре, диплом бакалавра № 107424 0225798.

1.3. Анализ положения дел в отрасли

Парикмахерские услуги входят в перечень бытовых услуг, наиболее востребованных среди населения. Бизнес в данной сфере является одним из самых массовых по количеству задействованных субъектов малого предпринимательства. Следовательно, за счёт количества салонов красоты и массового спроса на услуги сегмент салонного бизнеса занимает одну из лидирующих позиций по объёму выручки среди других сегментов сферы бытовых услуг.

В настоящее время отрасль парикмахерских услуг демонстрирует стабильный рост и развивается, особенно в таких курортных городах, как Анапа. С увеличением потока туристов и местных жителей, стремящихся поддерживать привлекательный внешний вид, спрос на качественные парикмахерские услуги продолжает расти.

Положение дел в отрасли:

1. Развивающаяся отрасль: парикмахерские услуги становятся важной частью повседневной жизни. Клиенты все чаще ориентируются на качество и индивидуальный подход, что создает возможности для новых игроков на рынке.

2. Конкуренция: несмотря на наличие конкурентов, существует спрос на специализированные услуги и уникальные предложения, которые могут выделить наш бизнес на фоне других.

Перспективы развития:

1. Расширение спектра услуг: планы по внедрению дополнительных услуг, таких как уход за кожей головы, массажи, а также образовательные мастер-классы по уходу за волосами и стилем, помогут привлечь новую клиентскую базу и увеличить средний чек.

2. Социальные медиа и маркетинг: активное продвижение через социальные сети и сотрудничество с блогерами позволит нам охватить более широкую аудиторию и повысить узнаваемость бренда.

3. Инвестиции в обучение персонала: постоянное обучение и тренинги для сотрудников обеспечат высокое качество услуг и удовлетворение клиентов, что в свою очередь улучшит финансовые показатели бизнеса.

Таким образом, благодаря растущему спросу на услуги парикмахерского дела, гибкости в бизнес-модели и инновационному подходу, наш бизнес имеет хорошие перспективы для роста и устойчивого развития в Анапе.

Значимость проекта для социально-экономического развития города Анапы Краснодарского края:

1. **Создание рабочих мест:** открытие парикмахерской студии способствует занятости населения, предоставляя рабочие места для специалистов различного уровня квалификации.

2. **Увеличение налоговых поступлений:** проект будет вносить вклад в местный бюджет Краснодарского края за счет уплаты налогов и страховых взносов.

3. **Развитие малого бизнеса:** поддержка и развитие этого сектора способствуют экономическому росту региона.

4. **Повышение качества жизни населения:** доступность парикмахерских услуг дает возможность жителям города заботиться о своем внешнем виде и здоровье, что напрямую влияет на качество жизни. Ухоженный внешний вид способствует повышению самооценки и

уверенности у граждан, что может положительно повлиять на социальное поведение.

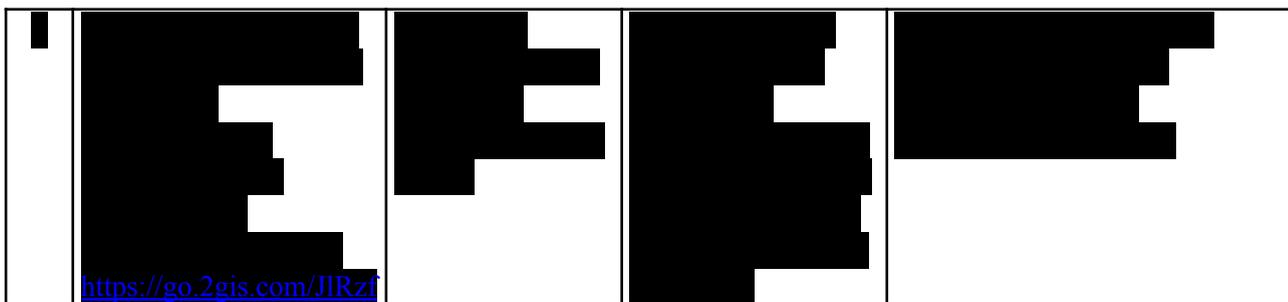
5. Формирование конкурентоспособной среды: с увеличением числа парикмахерских услуг формируется конкуренция, что способствует улучшению качества предоставляемых услуг и сервиса.

6. Развитие социальной инфраструктуры: салоны красоты становятся местами не только для оказания услуг, но и для социального общения, что положительно сказывается на жизни населения.

На основании анализа рынка и конкурентной среды, я предполагаю, что моя студия сможет занять около 5-10% сегмента парикмахерских услуг в городе Анапе в течение первых трех лет с момента открытия.

Потенциальные конкуренты, а также их сильные и слабые стороны, с указанием уровня цен на основные виды производимой (реализуемой) ими продукции:

Таблица 2 – Анализ конкурентов



Существуют ли аналоги вашего проекта в местности (район, город) в которой Вы планируете осуществлять предпринимательскую деятельность: *стоит отметить, что моя студия станет единственной в нашем городе, ориентированной исключительно на обслуживание женщин, кроме того у нас не хватает квалифицированных специалистов, способных работать в утренние часы, когда открываются детские учреждения. Также, не так много мест, где качественно выполняют окрашивание, и редко можно найти услуги по завивке или хорошей стрижке, практически нет предложений по кератиновому выпрямлению.*

1.4. Перечень разрешительных документов

Я не имею никаких ограничений по состоянию здоровья, препятствующих занятию предпринимательской деятельностью в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Необходимо ли получение разрешения для осуществления Вашей деятельности (лицензию, разрешение на торговлю, сертификат на торговлю, сертификат соответствия, гигиеническое заключение, согласование инспекций – опишите порядок их получения и обоснуйте ориентировочный размер затрат): *не предусмотрено.*

2. Производственный план

2.1. Описание производственного процесса

Деятельность будет осуществляться по адресу: *г. Анапа, проезд Промышленный, д. 7*, в арендованном помещении площадью 55 кв. метров. Данное помещение представляет собой готовый объект, в котором не требуется проведение ремонта, что позволит сократить стартовые затраты и ускорить процесс запуска бизнеса.

Основные этапы производства:

✓ Организация пространства: распределение зон для работы, включая:

- зоны для стрижки и укладки волос;
- кабинет для проведения процедур (например, кератиновое выпрямление);
- ожидальная зона для клиентов с комфортной мебелью;
- санитарные помещения.

✓ Закупка оборудования: для функционирования бизнеса потребуется следующее оборудование:

- парикмахерские кресла и зеркала;
- освещение для рабочих зон;
- столы и стеллажи для хранения инструментов и материалов;
- сушилки и плойки для волос;
- аппараты для проведения специфических процедур, таких как кератиновое выпрямление.

✓ Закупка материалов: важно обеспечить наличие необходимых расходных материалов и инструментов, включая:

- Краски и средства для окрашивания волос;
- Уходовые средства (шампуни, кондиционеры, маски и т.д.);
- Инструменты (ножницы, бритвы, расчески).

Особенности деятельности и производственного процесса:

✓ Персонал: работа с квалифицированными специалистами, которые проходят регулярные обучения и способны предоставлять высококачественные услуги.

✓ Клиентская политика: основное внимание уделяется индивидуальному подходу к каждому клиенту, создание комфортной атмосферы и высокое качество обслуживания.

✓ Сервисы: реализация дополнительных услуг, таких как консультации по уходу за волосами, программы лояльности для постоянных клиентов, проведение акций и мероприятий.

2.2. Производственные мощности

Выбор месторасположения предприятия диктуется следующими соображениями:

Расположение моей студии парикмахерских услуг является крайне выгодным. В непосредственной близости находится крупнейший медицинский центр города Анапа, что обеспечивает значительный поток потенциальных клиентов. Также рядом расположены два детских сада и две школы, благодаря чему родители ежедневно проходят мимо нашего пространства, что создает дополнительные возможности для привлечения клиентов.

Еще одним преимуществом является близость к крупнейшему рынку овощей и фруктов, который привлекает как местных жителей, так и оптовиков, увеличивая посещаемость данной территории.

К тому же, наш салон расположен в центральном районе города Анапы, самом густонаселенном и динамично развитом, в то время как курортная зона рядом с морем не всегда характеризуется круглогодичным потоком посетителей. Здесь же поток людей постоянный, что делает место поистине уникальным.

Дополнительно стоит отметить, что наш салон располагается между двумя главными улицами города — улицей Ленина и Астраханской, по которым проходит основной транспортный поток. Эти улицы активно используются для передвижения местных жителей: люди едут на работу и с работы, а также через них проходит движение из соседних поселков, что обеспечивает интенсивный трафик и удобный доступ.

Все перечисленные факторы создают отличные условия для привлечения клиентов и делают наше место уникальным и максимально удобным для посещения.

Какие активы (имущество), находящиеся в Вашей собственности, планируете использовать при осуществлении предпринимательской деятельности? Что и для каких целей будет использоваться, с указанием примерной стоимости:

1. *Парикмахерский стул (примерная стоимость: 5000 рублей): - это ортопедический стул для мастера, который обеспечивает удобство и здоровье в процессе работы.*

2. *Стеллаж-тележка (примерная стоимость: 2000 рублей): служит для организации рабочего пространства, хранения инструментов и материалов, что упрощает доступ к ним и повышает эффективность работы.*

3. *Профессиональные утюжки (4 шт.) (примерная стоимость: 16000 рублей - 4000 рублей за каждую): применяются для укладки волос, обеспечивая идеальный результат и удовлетворяя запросы клиентов на различные типы причесок.*

Итого активы (оборудование, запасы ТМЦ и т.д.) составили 23000 рублей.

Каким будет Ваш режим работы:

Режим работы с 8-00 до 19-00. Приём клиентов будет вестись по записи. Студия будет работать без выходных, обеспечивая максимальную доступность услуг для клиентов. В связи с тем, что в команде нас двое, каждый из нас будет иметь по два выходных дня в неделю. Выходные дни будут установлены таким образом, чтобы они не совпадали, что позволит студии оставаться открытой каждый день и предоставлять услуги круглый год.

2.3. Технологическое оборудование

Укрупненный перечень необходимого оборудования, сырья, материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности с указанием источника инвестиций приведен в таблице 3.

Выбор поставщиков оборудования, сырья, материалов и прочего исходит из следующих соображений:

✓ *Качество продукции: мы отдаем предпочтение поставщикам, предлагающим высококачественные материалы и оборудование, что*

напрямую влияет на уровень предоставляемых услуг и удовлетворенность клиентов.

✓ *Надежность и репутация:* поставщики с хорошей репутацией и положительными отзывами обеспечивают стабильность поставок и минимизируют риски, связанные с возможными перебоями или низким качеством продукции.

✓ *Ценовая политика:* мы анализируем ценовые предложения различных поставщиков, чтобы выбрать оптимальные варианты, которые соответствуют нашему бюджету и позволяют сохранять конкурентоспособные цены на услуги.

✓ *Ассортимент:* важно, чтобы поставщики предлагали широкий ассортимент товаров, включая новинки и специализированные продукты, что позволит нам разнообразить услуги и удовлетворить потребности различных клиентов.

✓ *Условия сотрудничества:* мы учитываем условия доставки, сроки выполнения заказов, а также возможность гибкой системы оплаты, что позволяет нам эффективно планировать расходы.

Поставщики оборудования – это ООО «Корона», ИП Поляков П.П.

Основные поставщики расходных материалов:

- Академия DK (сайт <https://dkacademy.taplink.ws/>) – это место, где мастер по волосам найдет все для своего развития: красители, кератин, ботокс, нанопластика, домашний уход, техника, инструменты, расходные материалы.

- VirginHair (сайт <https://virgin-hair.ru/about-us/>) – это бренд профессиональной косметики для волос, которая безопасно реконструирует даже самые поврежденные волосы.

- Hair Sekta (сайт <https://hairsekta.com/?srsltid=AfmBOoo0z2fIeUjPA5u3OXrcdhWZ6QZbrgrXPYOXaT2s13nwtSKtP50V>) – профессиональные продукты для волос.

- Gera Professional (сайт <https://geraprofessional.ru/product/>)- производитель профессиональных инструментов и косметики.

- Estel (сайт <https://estel.pro/>) - профессиональная косметика **Estel Professiona**.

Таблица 3 – Информация по капитальным затратам и приобретению сырья и материалов с разделением вида финансирования на единовременную финансовую помощь и собственные средства

№ п/п	Наименование	Цена за единицу ¹ , руб.	Количество, шт.	Собственные средства, руб.	Единовременная финансовая помощь, руб.
Оборудование					
1	Кресло парикмахерское Кубик (Диск)	15500	2	0	31000
2	Парикмахерское зеркало TARUS DUO	52000	1	0	52000
3	Парикмахерская тележка «Т-15»	4400	2	0	8800
4	Колористическая лаборатория	70000	1	0	70000
5	Кассовый аппарат Эватор 6 + ФН(36 мес) + ОФД(36 мес) + услуга "Лёгкий старт" (регистрация в ФНС)	52000	1	0	52000
Косметика для волос					
6	Гель-краситель без аммиака "Shine Shades"	600	40	0	24000
7	Активатор 7 VOL для SHINE SHADES	700	2	0	1400
8	Активатор 10 VOL для SHINE SHADES	700	2	0	1400
9	Шампунь для завершения окрашивания "Post Color" для гель-красителя Shine Shades	2200	1	0	2200
10	Краситель "G-COLOR" Gera Professional	480	20	0	9600
11	"Оксидант-крем 1,5%"	1000	1	0	1000
12	"Оксидант-крем 3,3%"	1000	1	0	1000
13	"Оксидант-крем 4,5%"	1000	1	0	1000
14	"Оксидант-крем 6%"	1000	1	0	1000
15	"Оксидант-крем 7,5%"	1000	1	0	1000
16	VIRGIN HAIR НАБОР ПАРИКМАХЕРА. Шаг 1,2,3,4 (набор 4 бут.)	18000	1	0	18000
17	VIRGIN HAIR Бустер BondPro	2500	1	0	2500
18	VIRGIN HAIR Бустер Протект	2500	1	0	2500
19	Коллагеновый уплотняющий уход с интенсивным разглаживанием для волос	8147	1	0	8147
20	Комплект для всех методов, режимов и техник осветления и окрашивания волос «НЕ ОТВАЛЯТСЯ»	5091	1	0	5091

¹ Включая цену приобретения, затраты на доставку и пуско-наладочные работы

21	Многофункциональный осветляющий продукт для всех методов, режимов и техник НЕ ОТВАЛЯТСЯ	2295	2	0	4590
22	Безопасная смывка искусственного пигмента (Кислотная)	2116	2	0	4232
23	Шампунь, очищающий от всех посторонних накоплений DELETE	1615	1	0	1615
24	Концентрированный интенсивный уход для волос мгновенного действия CONCENTRATE	3145	1	0	3145
25	Многофункциональный уход для всех типов волос NEMOCHALKA	1011	1	0	1011
26	Питательная липидная маска для волос с аминокислотами “Раньше было лучше”	2371	1	0	2371
27	Нейтрализующий теплые оттенки шампунь CIPA	1181	1	0	1181
28	ESTEL Аква-гель для снятия раздражения с кожи ANTI YELLOW	425	3	0	1275
29	Тонирующая маска для волос NEWTONE ESTEL HAUTE COUTURE	910	13	0	11830
30	Нейтрализующий (оттеночный) Кондиционер CIPA	1606	1	0	1606
31	Краска для седых волос VINTAGE ESTEL HAUTE COUTURE	550	20	0	11000
32	Активатор 1,5% ESTEL HAUTE COUTURE	585	2	0	1170
33	Активатор 3% ESTEL HAUTE COUTURE	585	10	0	5850
34	Активатор 9% ESTEL HAUTE COUTURE	585	2	0	1170
35	Активатор 12% ESTEL HAUTE COUTURE	585	2	0	1170
36	Активатор 6% ESTEL HAUTE COUTURE	585	7	0	4095
37	Шампунь «Интенсивное очищение для волос» ADVANCED CLEANSING ESTEL HAUTE COUTURE	900	2	0	1800
38	Бальзам «Стабильный цвет» COLOR STAY ESTEL HAUTE COUTURE	1000	1	0	1000
39	Шампунь «Стабильный цвет» COLOR STAY ESTEL HAUTE COUTURE	900	2	0	1800
40	Мягкий бальзам-стабилизатор цвета волос SENSATION	650	2	0	1300
41	Бессульфатный шампунь-стабилизатор цвета волос SENSATION	630	2	0	1260

42	Активатор SENSATION 1,5%	490	3	0	1470
43	Активатор SENSATION 3%	490	3	0	1470
44	Профессиональный лак для фиксации всех типов волос, MONE PROFESSIONAL	1500	1	1493	7
45	Безаммиачная крем-краска для волос SENSATION	410	90	36900	0
46	Катионная краска для волос ESTEL ESTELLER	550	120	66000	0
Электроприборы					
47	Фен BaByliss Pro Caruso Ionic BAB6510IRE, 2400 Вт ионизацией, профессиональный, 2 насадки	6000	1	6000	0
48	Профессиональный фен BaByliss PRO Rapido Ferrari BAB7000IE	11000	1	11000	0
49	Электронный кулер для воды VATTEN L03NEV с УФ лампой, черный, диспенсер для воды напольный	15000	1	15000	0
50	Климатрон КВАНТ	17000	1	17000	0
51	Ультрафиолетовый (УФ) стерилизатор для инструментов OKIRO RTD 218 A / УФ стерилизатор косметологический	15000	1	15000	0
52	Шинопровод трековый 12 м	15000	1	15000	0
53	Светильник трековый 32W 4000K 220V IP20	2000	12	24000	0
Мебель					
54	Стеллаж	15000	1	15000	0
55	Распашной шкаф Стелла-3.1-120-240 Велюр	40000	1	40000	0
56	Штора Блэкаут 15м	15000	1	15000	0
57	Карниз для штор 15 м hameleon track 025	5000	1	5000	0
Аксессуары					
58	Olivia Garden Набор термобрашингов для укладки волос EXPERT BLOWOUT SHINE Wavy Bristles Black Label	8000	1	8000	0
59	Ollin Professional Миска для окрашивания	200	10	2000	0
60	DEWAL Профессиональная кисть для окрашивания волос	400	10	4000	0
61	Расческа Y.S.PARK YS-334	1000	2	2000	0
62	Расческа для волос I LOVE MY HAIR "Русалочка"	1000	3	3000	0

63	Tangle Teezer The Ultimate Finisher Hot Heather Расческа	2000	2	4000	0
64	Пеньюар парикмахерский с неопреновым воротничком накидка для стрижки волос	900	2	1800	0
65	Воротнички парикмахерские мягкие спанлейс 8x40см	600	1	600	0
66	Полотенца салфетки одноразовые вафельные 35x70 см	500	1	500	0
67	BENOVY Перчатки нитриловые одноразовые чёрные	600	2	1200	0
68	КАPOUS Профессиональные парикмахерские зажимы для волос, металлические	400	2	800	0
69	Зажимы для волос парикмахерские "Крокодил", профессиональные зажимы для волос	300	2	600	0
70	Harizma Зажимы для волос "бабочка" усиленные, черные	400	2	800	0
71	Расческа TONI&GUY 06700 карбоновая с металлическим хвостиком для волос	300	5	1500	0
72	Милькоуп утяжелитель для пеньюара с разметкой	800	2	1600	0
73	STOLNIKMY Кисть для окрашивания волос	200	4	800	0
74	Фольга парикмахерская для окрашивания волос	3000	1	3000	0
75	HairTouchTab планшеты для окрашивания	4000	1	4000	0
76	Шапочка для душа одноразовая, 100 штук	400	3	1200	0
<i>Хоз. товары</i>					
77	Корзина для белья в ванную с крышкой 100л / Пластиковая с ручками.	1300	1	1300	0
78	Ведро для мусора с педалью 20 л оцинкованная сталь черное (25x40 см)	2200	2	4400	0
79	Емкость-контейнер 5 л. для дезинфекции и стерилизации инструментов инструментов пластиковый	1700	2	3400	0
80	Пакеты zip lock с бегунком матовые 40*50 см. Комплект 20 шт.	400	7	2800	0

<i>Дезинфекция</i>					
81	Спиртовые салфетки, АС-ФАРМ, медицинские, стерильные, для инъекций, 60 x 100, 400 шт	1200	1	1200	0
82	Средство для дезинфекции инструментов и поверхностей Аламинол - 1 литр	700	1	700	0
<i>Активы (оборудование, запасы ТМЦ и т.д.)</i>					
83	Парикмахерский (ортопедический) стул для мастера	5000	1	5000	0
84	Стеллаж-тележка	2000	1	2000	0
85	Профессиональный утюжок	4000	4	16000	0
<i>Продвижение и реклама</i>					
86	Подписка на портал электронных услуг «DIKIDI» (на 1 год)	26400	1	26400	0
87	Единовременные затраты на рекламу	24500	1	24500	0
	Итого			411493	361056

Итого стоимость вложений составила - 772549 рублей.

Мебель играет ключевую роль в парикмахерских услугах, так как она влияет на комфорт клиентов и эффективность работы мастера. Основные аспекты выбора мебели:

- **Удобство для клиентов** - удобное парикмахерское кресло обеспечивает комфорт во время стрижки или укладки. Регулировка по высоте помогает мастеру работать без лишнего напряжения.

- **Эффективность работы мастера**

✓ *Рабочая зона: наличие удобной парикмахерской тележки, стеллажа и шкафа для хранения инструментов позволяет мастеру быстро находить необходимые вещи, что ускоряет процесс обслуживания.*

✓ *Зеркало: большое и хорошо освещенное зеркало помогает видеть детали работы и удовлетворять потребности клиента.*

✓ *Колористическая лаборатория для парикмахера — это специальный шкаф, в котором хранятся химические ингредиенты, красители и прочие мелочи, используемые в процессе работы мастера с прической. Также в лаборатории имеется раковина для мытья рук парикмахера и панель, на которой можно смешивать компоненты.*

- Создание атмосферы

✓ *Дизайн и стиль мебели: эстетически приятная мебель создает общее впечатление о парикмахерской, формируя её имидж и атмосферу. Это может привлечь больше клиентов.*

✓ *Комфортное окружение: мебель, которая способствует расслаблению, влияет на общее настроение клиента, повышая вероятность его повторного визита.*

✓ *Оконные решения: в студии имеется большое панорамное окно и с целью защиты от сильного солнечного света, который может негативно сказаться на температурном режиме в салоне, предусмотрены покупка карниза и штор, которые помогут регулировать поток света в зависимости от времени суток. Это поможет избежать перегрева помещения и создать комфортную атмосферу для клиентов.*

✓ *Мы хотим применить современную систему освещения, основанную на шинопроводах, которая позволит гибко адаптировать световые акценты под различные зоны нашего пространства. Эта система обеспечит высококачественное освещение в студии и одновременно решит несколько задач:*

- *Точечное освещение: шинопровод позволит индивидуально настроить угол и интенсивность света по всей площади. Это делает возможным акцентирование отдельных зон, таких как рабочие места парикмахеров, мойки и зоны для фотосессий.*
- *Оптимизация для фотосъемки: благодаря точечному освещению мы сможем создавать идеальные условия для фотографий, подчеркивая нюансы цвета и текстуру волос. Это особенно важно для демонстрации нашего мастерства и качества услуг в социальных сетях и на рекламных материалах.*
- *Комфортабельная атмосфера: свет, распределенный по разным зонам, создает уютную и приятную обстановку для клиентов, что улучшает общее впечатление от посещения нашего салона.*

Особое внимание стоит уделить на выбор парикмахерских инструментов, они должны быть профессиональными, предназначенными для конкретного вида процедур. Правильный выбор инструментов

обеспечивает высокое качество работы и комфорт, как для мастера, так и для клиента.

Выбор профессиональных парикмахерских инструментов и расходных материалов напрямую влияет на качество услуг и удовлетворенность клиентов. Инвестировать в качественные инструменты и материалы — значит обеспечить успешное выполнение всех парикмахерских процедур.

1. К инструментам для укладки относятся:

- Фен: необходим для быстрой укладки и создания объема.*
- Утюжок: используется для выпрямления волос, а также для создания локонов.*

2. Расчески и щетки позволяют парикмахерам работать над текстурой и формой волос:

- Расчески с мелкими зубьями: подходят для укладки и разделения волос.*
- Расчески с широкими зубьями: идеальны для распутывания влажных волос.*
- Круглые щетки: используют для создания объема и изгибов при сушке феном.*

3. Продукты для ухода и укладки помогают достичь желаемого результата:

- Лаки и спреи для волос: фиксируют прически и добавляют блеск.*
- Гели и воски: помогают создавать текстуру и определение причесок.*
- Оборудование для ухода: шампуни, кондиционеры и маски, подобранные под тип волос.*

4. Так как краски для волос имеют широкий спектр оттенков, закупка этих красок в больших количествах оправдана повышением качества услуг, удобством работы и привлечением клиентов.

5. Гигиенические инструменты:

- Перчатки: используются при окрашивании и выполнении косметических процедур.*
- Дезинфицирующие средства: для обработки инструментов между клиентами.*
- Полотенца и одноразовые материалы: обеспечивают чистоту и комфорт во время процедуры.*

В инвестициях также учтены расходы на подписку на портал электронных услуг «DIKIDI» на один год, который предоставляет бесплатный

международный сервис для онлайн-записи, автоматизации, управления и продвижения бизнеса в сфере услуг, а также единовременные затраты на рекламу.

Таблица 4 — Единовременные затраты на рекламу

№ п/п	Вид рекламы	Сумма, руб
1	Настройка рекламной кампании в Яндекс	15000
2	Бюджет на рекламу на Яндекс	8000
3	Дизайн и печать визиток	1500
	Итого	24500

2.4. Расходы на оплату труда привлеченных сотрудников (работников).

Таблица 5 – Штатное расписание

Должность	Расходы на оплату труда в месяц, руб.	Расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование в месяц, руб.
Парикмахер	23600	7127,20

2.5 Перечень технических регламентов и требований

В России существует ряд технических регламентов и требований по организации и размещению производственного оборудования, производственных помещений, которые касаются парикмахерских услуг.

✓ *Технический регламент о безопасности товаров народного потребления (ТР ТС 021/2011): регламентирует требования к безопасности косметических и парикмахерских товаров, включая используемые химические вещества и материалы.*

✓ *Технический регламент на парикмахерские услуги (ТР ТС 037/2016): определяет требования к безопасности и качеству парикмахерских услуг, включая условия оказываемых услуг, используемое оборудование.*

✓ *СанПиН (Санитарные правила и нормы) - Санитарные правила для парикмахерских учреждений (СанПиН [2.1.2.2645-10](#)): регламентируют санитарные и гигиенические требования к организации помещений, оборудованию и проведению всех манипуляций, направленных на обеспечение здоровья как клиентов, так и работников.*

✓ *Правила пожарной безопасности - Федеральный закон "О пожарной безопасности": определяет требования к обеспечению пожарной безопасности в организациях, включая парикмахерские. Могут включать наличие противопожарных средств, план эвакуации и другие меры.*

✓ *Нормативные акты о трудовом законодательстве - Трудовой кодекс Российской Федерации: регулирует условия труда, нормы безопасности для работников, охрану труда на рабочих местах.*

Соблюдение указанных технических регламентов и санитарных правил является обязательным для любой парикмахерской, что обеспечивает безопасность и качество предоставляемых услуг. Это также помогает защитить права потребителей и обеспечивает высокие стандарты и безопасность труда.

3. Маркетинговый план

3.1. Виды производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Какую услугу Вы предлагаете покупателям:

1. Окрашивание волос первичное — это процедура, которая включает изменение цвета волос с использованием различных красок и технологий (перманентные, полуперманентные, тонирующие). Эта услуга позволяет клиентам полностью изменить свой образ, скрыть седину или добавить яркие акценты.

Преимущества:

- Широкий выбор оттенков и тонов.
- Возможность экспериментировать с новым образом.
- Качественные красители, которые ухаживают за волосами.

2. Кератиновое выпрямление — это процедура, которая помогает выровнять волосы, придавая им гладкость и блеск. Кератин, используемый в процессе, проникает в структуру волоса, устраняя завивку и пористость.

Преимущества:

- Долгосрочный эффект (от 3 до 6 месяцев).
- Упрощение укладки.
- Защита от воздействия внешней среды.

3. Биозавивка волос является более щадящей альтернативой традиционным химическим завивкам. Процедура создает естественные локоны, не повреждая волосы.

Преимущества:

- Гладкость и здоровье волос после процедуры.
- Использование природных компонентов в составе смесей.
- Простота ухода за завитыми волосами.

4. Стрижка волос — это основная услуга в парикмахерской, которая включает укорочение, формирование или изменение длины волос по желанию клиента. Мастера предлагают различные техники стрижки, включая классические, креативные и модельные.

Преимущества:

- Индивидуальный подход к каждому клиенту.

- *Современные техники и знания о модных трендах.*
- *Возможность комбинирования с другими услугами.*

5. Ботокс для волос — разглаживающий и наполняющий волосы комплекс для небольшой волн на волосах. Эффект 2-4 месяца. Это процедура, заполняет поврежденные участки и стимулирует рост. Это не просто стайлинг, а уход, который помогает вернуть волосам утраченный блеск и здоровье.

Преимущества:

- *Глубокое восстановление и дополнительное увлажнение.*
- *Устранение секущихся концов.*
- *Придаёт волосам здоровый и ухоженный вид.*

6. Реконструкция (восстановление) волос — это более глубокая процедура, направленная на восстановление структуры волос при повреждениях, вызванных химической завивкой, окрашиванием или воздействием окружающей среды. Используются специальные составы, содержащие аминокислоты и протеины.

Преимущества:

- *Улучшение текстуры волос.*
- *Восстановление утраченной прочности и эластичности.*
- *Защита от дальнейших повреждений.*

Каждая из этих услуг помогает клиентам поддерживать здоровье волос и позволяет экспериментировать с разными стилями и образами. Качественное выполнение процедур и использование профессиональных средств являются важными аспектами, способствующими удовлетворенности клиентов.

Какие потребности удовлетворяет товар (услуга)? В каких сферах его можно использовать:

Парикмахерские услуги удовлетворяют несколько ключевых потребностей клиентов:

1. Эстетическая потребность: основная функция парикмахерских услуг — это создание и поддержание привлекательного внешнего вида. Услуги по стрижке, укладке, окрашиванию волос позволяют клиентам выглядеть ухоженно и стильно.

2. Уверенность в себе: хорошая прическа может значительно повысить самооценку и уверенность клиента. Это особенно важно для особых случаев, таких как свадьбы, корпоративы или другие мероприятия.

3. Уход за волосами: парикмахерские услуги включают не только стрижки и укладки, но и уходовые процедуры (маски, лечение волос), что помогает поддерживать здоровье волос и кожи головы.

4. Социальные взаимодействия: посещение парикмахерской — это не только уход за собой, но и возможность общения с мастерами и другими клиентами, что способствует созданию социальной связи.

5. Модные тенденции: Парикмахерские услуги помогают клиентам быть в курсе последних модных трендов и адаптировать их к своему стилю.

Сферы использования парикмахерских услуг:

✓ **Личное обслуживание:** прямое использование услуг для индивидуальных клиентов, которые хотят улучшить свой внешний вид.

✓ **События и праздники:** услуги востребованы на свадьбах, юбилеях, выпускных вечерах и других торжествах.

✓ **Мода и индустрия красоты:** парикмахеры работают в рамках модных показов, фотосессий и рекламных кампаний.

✓ **Курсы и обучение:** профессиональные парикмахеры могут проводить мастер-классы или обучающие курсы для начинающих специалистов.

✓ **Косметология:** в сочетании с другими услугами (например, маникюр или косметические процедуры) парикмахерские услуги могут быть частью комплексного ухода за внешностью.

Таким образом, парикмахерские услуги играют важную роль в жизни людей, удовлетворяя их потребности в эстетике, уходе за собой и социальных взаимодействиях.

Имеется ли опыт реализации такого товара (услуги): да, 2 года работала парикмахером в статусе самозанятого.

Какие характеристики делают товары (услуги) уникальными:

1. *Индивидуальный подход: каждый клиент имеет уникальные волосы и особенности внешности, поэтому услуги могут быть адаптированы под индивидуальные потребности и предпочтения клиента.*

2. *Квалификация мастеров: высококвалифицированные парикмахеры с опытом работы и специализированными навыками могут предложить клиентам эксклюзивные стрижки и укладки, которых нет в других салонах.*

3. *Креативные техники: использование инновационных методов, таких как окрашивание по техникам балаяж, омбре или креативное выпрямление волос, делает услуги более привлекательными и востребованными.*

4. *Использование качественных продуктов: применение профессиональных и высококачественных средств для ухода и окрашивания волос, которые обеспечивают долговечность результата и заботятся о здоровье волос.*

5. *Предлагаю уникальную систему стрижки, которая будет идеально укладываться и красиво отрастать несколько месяцев. Включает в себя процедуру SPA ухода по потребностям волос.*

6. *Специфические услуги: предложение таких услуг, как кератиновое выпрямление, биолавивка, ботокс для волос или реконструкция, которые доступны не во всех салонах и требуют особых навыков.*

7. *Эстетика и атмосфера: уникальный интерьер, оформление и атмосфера салона могут создать особое впечатление у клиента и сделать его посещение более комфортным и запоминающимся.*

8. *Специализация: некоторые парикмахерские могут специализироваться на определенных стилях или технологиях (например, только на креативных стрижках или укладках для свадеб), что делает их выбором для клиентов с определенными требованиями.*

9. *Персонализированный сервис: уровень сервиса, включая бесплатные консультации, анализ типа волос и кожи головы, а также рекомендации по уходу, создает дополнительную ценность для клиента.*

10. Образование и тренинги: постоянное обучение мастеров, что позволяет им быть в курсе актуальных трендов и применять их в своей работе.

11. Социально ответственный подход: использование экологически безопасных продуктов делают услуги более привлекательными для сознательных потребителей.

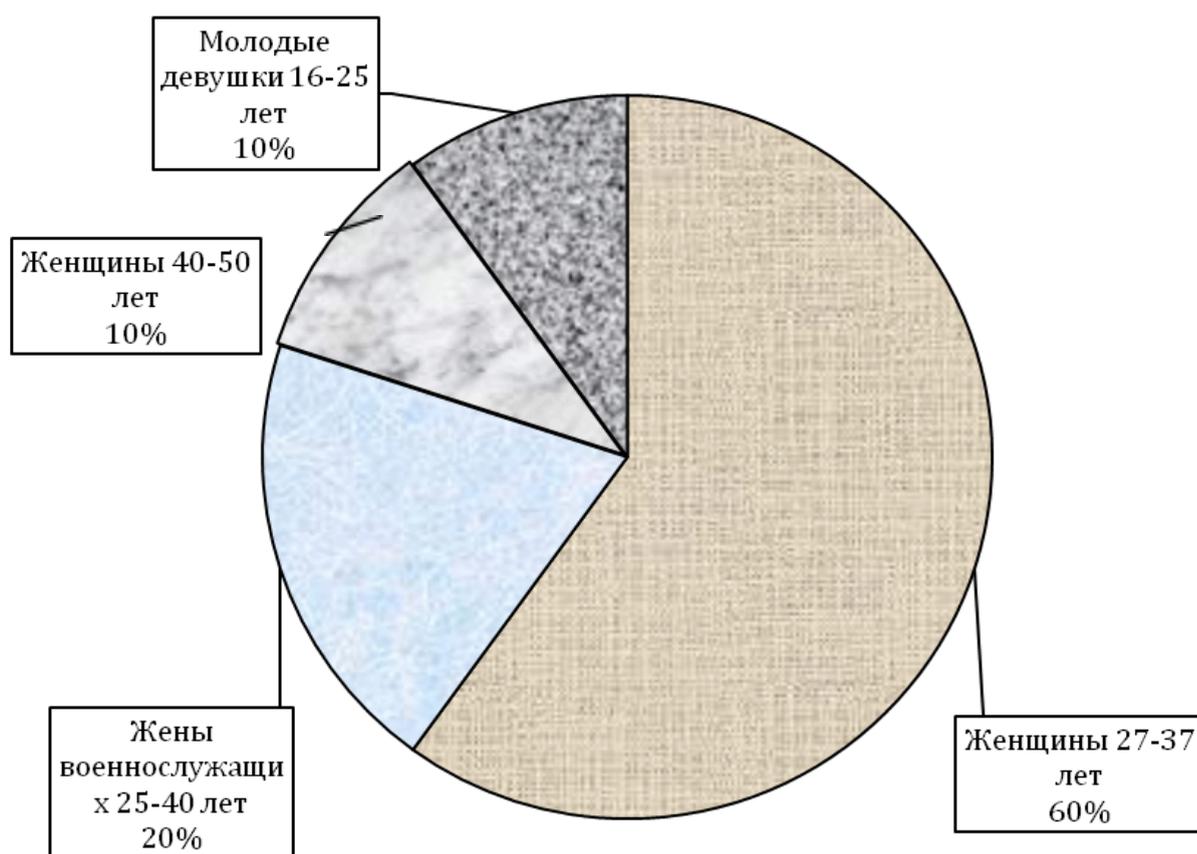
Эти характеристики создают уникальность парикмахерских услуг и помогают привлечь и удержать клиентов, обеспечивая их удовлетворение и лояльность.

3.2. Каналы сбыта и позиционирование товаров и услуг на рынке

Выбор целевых сегментов (групп потенциальных покупателей Вашего товара (услуги)) диктуется следующими соображениями:

1. Демографические характеристики, такие как возраст и пол.
2. Уровень дохода, позволяющий оценить платежеспособность клиентов.
3. Потребности и предпочтения в парикмахерских услугах.
4. Географическое расположение и доступность нашей студии.
5. Конкуренция и существующие предложения на рынке.

Целевыми группами покупателей (сегментами) для предприятия будут (возраст, пол, социальное положение, род занятий, уровень доходов и т.д.):



1. Женщины 27-37 лет (60%)

- Профессия: владельцы бизнесов, частные предприниматели.
- Социальное положение: замужние.

- *Уровень дохода: средний и выше.*
- *Потребности: качество услуг, престиж и уникальные предложения.*

2. Жены военнослужащих 25-40 лет (20%)

- *Профессия: домохозяйки с детьми.*
- *Социальное положение: замужние.*
- *Уровень дохода: средний.*
- *Потребности: близость к дому, доверительные отношения с мастером.*

3. Женщины 40-50 лет (10%)

- *Профессия: чаще начальницы.*
- *Социальное положение: как правило, замужние и с хорошим уровнем дохода.*
- *Потребности: конфиденциальность, индивидуальный подход.*

4. Молодые девушки 16-25 лет (10%)

- *Профессия: учащиеся или студенты*
- *Социальное положение: в основном дочери первой и второй категории.*
- *Потребности: доступные и модные услуги, желание выглядеть стильно.*

Каналы продвижения:

- *Интернет: Яндекс, 2ГИС, социальная сеть ВКонтакте и Telegram.*
- *Визитки - распространение визиток является важным элементом маркетинговой стратегии, который способствует развитию бизнеса и привлечению новых клиентов.*
- *Внутриклиентская реклама (т.е. "сарафанное радио"), когда довольные качеством предоставленных услуг клиенты рекомендуют нашу студию своим знакомым и коллегам.*

Для эффективного продвижения нашей студии мы разработаем стратегию рекламы в интернете, включающую следующие шаги:

- ✓ *Развитие страниц в социальных сетях: мы создадим и активно будем вести страницы нашей студии в ВКонтакте и Telegram. Это позволит нам установить прямой контакт с клиентами и регулярно информировать их о новинках и акциях.*

✓ *Визуальный контент:* на страницах будут размещены профессиональные фотографии наших работ с указанием цен на услуги. Это не только продемонстрирует наш уровень мастерства, но и поможет клиентам лучше ориентироваться в предлагаемых услугах.

✓ *Таргетированная реклама:* для привлечения новой аудитории мы запустим таргетированную рекламу в социальных сетях. Это позволит нам эффективно достигать потенциальных клиентов, основываясь на их интересах и предпочтениях.

✓ *Контекстная реклама в Яндекс:* мы также планируем использовать контекстную рекламу в Яндекс, включая Директ и Яндекс.Карты, чтобы привлекать клиентов через поисковые запросы и геолокацию. Это даст возможность расширить охват и привлечь аудиторию, активно ищущую услуги, которые мы предлагаем.

✓ *Создание качественного контента:* мы будем публиковать информативные, интересные и визуально привлекательные посты, которые будут интересны нашей целевой аудитории. Это могут быть советы по уходу за волосами, тренды в сфере парикмахерского искусства, а также истории успеха наших клиентов.

Таким образом, наша рекламная стратегия будет направлена на создание активного онлайн-присутствия, что поможет привлечь новых клиентов и удержать интерес существующих.

Маркетинговый план реализации бизнес плана состоит из следующих компонентов:

1. Ценообразование - важнейшая составляющая маркетингового плана. В нашем случае мы будем придерживаться конкурентных цен на услуги.

2. Схема взаимодействия с заказчиками.

Для установления прочных устойчивых связей с клиентами наша студия предполагает делать определенные подарки – скидки на следующие процедуры + мини уходовое средство в подарок.

3. Социальные медиа – это эффективный инструмент, который при правильном использовании привлекает большое количество клиентов.

Таблица 7 – Постоянные расходы на рекламу

№ п/п	Вид рекламы	Цена в месяц, руб.	Сумма в год, руб.
1	Таргетированная реклама	5000	60000
2	Платное размещение в 2гис	3000	36000
3	Реклама на Яндекс (Директ и Яндекс.Карты)	5000	60000
4	Визитки	500	6000
	Итого	13500	162000

По какой цене сейчас покупают аналогичный товар (услугу):

Таблица 8 - Сравнение цен

Наименование товара / услуги	Моя цена, руб.	Средние цены в других салонах, руб.
Окрашивание волос первичное	5000	10000
Кератиновое выпрямление	5100	8000
Биозавивка волос	5000	7000
Стрижка волос	1500	2400
Ботокс для волос	5000	8000
Реконструкция (восстановление) волос	3700	8000

4. Организационный план

1. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП):

- Подготовим пакет документов для регистрации ИП, включая заявление по форме Р21001.
- Определим виды деятельности, которые мы будем осуществлять, и выберем патентную систему налогообложения (ПСН).

2. Прием работника:

- Издадим приказ о приеме нового сотрудника на основании соответствующего заявления и резюме.
- Установим оклад не ниже минимального размера оплаты труда, установленного в Краснодарском крае.

3. Заключение трудового договора:

- Составим трудовой договор с работником, где укажем рабочие часы, обязанности, условия оплаты и другие важные аспекты.
- Определим регулярные даты для выплаты заработной платы, включая дату выдачи аванса, чтобы обеспечить финансовое планирование для работника и студии.

4. Расчеты с работником:

- Организуем систему расчетов с работником два раза в месяц, предоставляя выплату наличным или безналичным методом на его выбор.

5. Оборудование и расчет с покупателями:

- Обеспечим наличие кассового аппарата и установим эквайринг для проведения расчетов с клиентами, что позволит принимать оплату услуг безналичным или наличным способом.

6. Заключение договоров с поставщиками:

- Установим партнерские отношения с поставщиками, заключив с ними контракты для обеспечения поставок необходимых материалов.
- Организуем расчеты с поставщиками, используя как наличные, так и безналичные методы (переводы с расчетного счета ИП).

7. Уплата налогов и отчетность:

- Ежемесячно будем осуществлять платежи по налогам и страховым взносам за работника в Федеральную налоговую службу (ФНС) и Социальный фонд России (СФР).
- Своевременно будем производить оплату фиксированного взноса ИП, налога по патенту, а также 1% от суммы превышения дохода в 300000 рублей.
- Отправлять ежемесячные и ежеквартальные отчеты в ФНС и СФР.

Этот организационный план обеспечит стабильную и эффективную работу нашего бизнеса, позволит выполнить все обязательства перед сотрудниками и государственными органами, а также наладить хорошие отношения с клиентами и поставщиками.

5. Оценка риска

Таблица 9 - Оценка риска

Существенные факторы риска	Меры по минимизации рисков
1. Конкуренция: Высокая степень конкуренции в районе, где планируется открытие салона, может затруднять привлечение клиентов.	1. Анализ конкурентов: Регулярное исследование конкурентной среды для выявления их сильных и слабых сторон. Это поможет разработать уникальные предложения услуг и программы лояльности.
2. Изменения в спросе: Сезонные колебания в спросе на парикмахерские услуги могут негативно сказаться на выручке.	2. Диверсификация услуг: Введение разнообразных услуг для привлечения различных целевых групп, включая сезонные предложения, специальные акции и пакеты услуг.
3. Качество услуг: Неправильный выбор специалистов или недостаточная квалификация сотрудников может привести к снижению качества обслуживания.	3. Обучение персонала: Инвестирование в регулярное обучение и повышение квалификации сотрудников для обеспечения высокого качества услуг и удовлетворенности клиентов.
4. Технологические риски: Быстрые изменения в технологиях могут потребовать постоянного обновления оборудования и обучения сотрудников.	4. Инвестиции в технологии: Регулярное обновление оборудования и внедрение новых технологий, что позволит сохранить конкурентоспособность и повысить качество обслуживания.

6. Финансовый план

6.1. Источники средств на реализацию проекта

Основные источники финансирования проекта по видам и структуре, представлены.

Таблица 10 – Источники финансирования проекта

Наименование источника	Сумма, руб.	Сумма в % к итогу
Единовременная финансовая помощь на открытие собственного дела	361056	47%
Собственные средства, в т.ч.	411493	53%
- денежные	388493	50%
- активы (оборудование, запасы ТМЦ и т.д.)	23000	3%
Привлеченные, в т.ч.	0	0
- кредиты	0	0
Прочие источники финансирования	0	0
Итого по всем источникам	772549	100%

Таблица 11 – Смета основных затрат на сырьё и материалы (себестоимость) по итогам расчетного года (12 месяцев с начала осуществления деятельности)²

Наименование товара / услуги	Затраты (себестоимость), руб.	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Окрашивание волос первичное	1300	16900	18200	20800	20800	20800	20800	20800	20800	20800	20800	20800	20800
Кератиновое выпрямление	900	8100	9000	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800
Биозавивка волос	900	7200	8100	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900	9900
Стрижка волос	500	12500	13000	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500	13500
Ботокс для волос	900	9000	9900	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800	10800
Реконструкция (восстановление) волос	1100	12100	13200	15400	15400	15400	15400	15400	15400	15400	15400	15400	15400
Итого		65800	71400	81200	81200	81200	81200	81200	81200	81200	81200	81200	81200

² В целях детализации показателей затрат, сделана разбивка по 12 расчетным месяцам (с указанием затрат по каждому месяцу первого расчетного года)

Таблица 12 — Постоянные и переменные расходы

<i>Постоянные расходы</i>														
№	Наименование	Сумма, руб.	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
1	Аренда	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
2	Интернет	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	Коммунальные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Таргетированная реклама	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
4	Платное размещение в 2гис	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Реклама на Яндекс	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6	Визитки	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
8	Страховые взносы ИП	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
9	Заработная плата за сотрудника	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
10	Отчисления за сотрудника, 30,2%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Итого постоянные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
<i>Переменные расходы</i>														
№	Наименование	Сумма, руб.	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес
1	Расходные материалы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Итого переменные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	Итого расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

6.2 Капитальные затраты

Укрупненный перечень необходимого оборудования, сырья, материалов, необходимых для начала предпринимательской деятельности с указанием источника инвестиций приведен в таблице 3 раздела 2.3.

6.3. Выбор варианта налогообложения и расчет налогов

Для оказания парикмахерских услуг я выбираю патентную систему налогообложения (ПСН). Патентная система позволяет упростить учет и налогообложение, так как предполагает фиксированную сумму налога на определенный срок.

Преимущества патентной системы налогообложения:

- Простота учета: необходимость ведения бухгалтерии существенно снижается.
- Фиксированный налог: ИП платит установленную сумму налога, которая не зависит от доходов.
- Возможность уменьшить на 50% сумму налога на сумму начисленных и уплаченных страховых взносов за себя и работников.

Патентная система налогообложения регулируется Налоговым кодексом Российской Федерации, часть 2, глава 26.3. На территории края действует закон Краснодарского края от 16.11.2012 №2601-КЗ "О введении в действие патентной системы налогообложения на территории Краснодарского края" (в ред. от 24.11.2023 №5008-КЗ).

Таким образом, выбор патентной системы налогообложения для оказания парикмахерских услуг является оптимальным решением для предпринимателей. Она обеспечивает простой и удобный режим налогообложения.

Таблица 13 – Расчет налоговых платежей (в т.ч. расходы на оплату взносов на пенсионное, медицинское и социальное страхование предпринимателя), руб.

Наименование налогового платежа	Налоговая база ³	Налоговая ставка	Налоговые льготы	Сумма к уплате
ПСН	1354500 ⁴	6%	50%	40635
Страховые взносы ИП (фиксированный платеж)	-	-	-	53658
Отчисления за сотрудника: страховые взносы в ФНС 30%	283200	30%	-	84960
Отчисления за сотрудника: страховые взносы на травматизм в СФР 0,2%	283200	0,2%	-	566,40
Дополнительные взносы в размере 1% с дохода, превысившего 300 000 руб.	1054500	1%	-	10545
Итого	x	x	x	190364,40

³ Указывается сумма.

⁴ Налоговая база для патентной системы налогообложения – это установленный на календарный год законом субъекта Российской Федерации размер потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода.

4.2.	ЕФП от центра занятости	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
5	Операционная прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
6	Патент	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
7	Дополнительные взносы в размере 1% с дохода, превысившего 300 000 руб.	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
8	Патент после уменьшения на сумму страховых взносов	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
9	Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Таблица 15 – Отчет о прибылях и убытках⁵, тыс. руб.

№ пп	Статьи расходов и доходов	Расчетные периоды ⁶		
		1 год	2 год	3 год
I	II	III	IV	V
1.	Поступления от реализации (выручка)	■	■	■
2.	Основные издержки (расходы)	■	■	■
3.	Валовая прибыль (убыток)	■	■	■
4.	Выплаты по кредитам и займам	■	■	■
5.	Прибыль (убыток) до налогообложения	■	■	■
6.	Уплата налоговых платежей	■	■	■
7.	Оплата обязательных взносов от фонда оплаты труда	■	■	■
8.	Чистая прибыль	■	■	■

⁵ Таблица аналогична форме №2 бухгалтерского баланса.

⁶ Расчетным периодом признается промежуток от первого дня деятельности сроком 12 месяцев.

6.5. Расчет показателей эффективности проекта

Простой срок окупаемости проекта (СОП) рассчитывается по формуле:

$$\text{СОП} = \frac{\text{Сумма вложений в проект (титульный лист – стоимость проекта)}}{\text{Чистая прибыль (таб. 7, строка 8)}} \times 12 \text{ мес.}$$

$$\text{СОП} = 772\,549 / 1\,763\,736 * 12 = 5,26 \text{ (т.е. 5 месяцев)}$$

Срок окупаемости проекта определяется как ожидаемое число месяцев, необходимое для полного возмещения затрат на реализацию проекта.

Рентабельность продаж рассчитывается по формуле:

$$\text{Рент. продаж} = \frac{\text{Валовая прибыль (таб. 7, строка 3)}}{\text{Выручка (таб. 7, строка 1)}} \times 100\%$$

$$\text{Рент. продаж} = 1\,954\,100,4 / 4\,068\,500 * 100 = 48,03 \%$$

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ является показателем эффективности реализации продукции (работ, услуг), выражает долю прибыли (сколько приходится в процентном выражении) к единице выручки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ О ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Движение денежных средств на всех этапах планирования остаются положительными, что свидетельствует о финансовой реализуемости проекта организации собственного бизнеса.

Проект представляет собой уникальное предложение на рынке, ориентированное на женскую аудиторию, что открывает дополнительные перспективы для привлечения клиентов и повышения конкурентоспособности.

Кроме того, учитывая дефицит квалифицированных специалистов и отсутствия услуг высшего качества в нашем регионе, проект имеет высокий потенциал для успешного развития. По мере его реализации планируется стабильный рост прибыли, что позволит не только покрывать

текущие расходы, но и инвестировать в дальнейшее расширение и улучшение предлагаемых услуг.

Благоприятные рыночные условия, а также сформированная стратегия маркетинга и клиентского сервиса позволят привлечь и удержать целевую аудиторию. Все эти факторы подтверждают целесообразность реализации данного проекта и его жизнеспособность в долгосрочной перспективе.

Рассмотрено на МВК – протокол № _____, дата _____.