

# БИЗНЕС – ПЛАН

## Студия маникюра и педикюра

### **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.

**в рамках мероприятий программы социальной адаптации**

---

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме проекта	3
2. Маркетинговый план	8
3. Производственный план	15
4. Организационный план	22
5. Финансовый план	23
6. Инвестиционный план	28
7. Оценка и управление рисками	29

## РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### 1. Цель разработки бизнес-плана:

- получение государственной социальной помощи на основании социального контракта;
- создание и развитие студии маникюра и педикюра, предоставление услуг населению в сфере красоты и ухода за собой;
- содействие в укреплении здоровья населения города Санкт-Петербурга и, как следствие, оказание содействия в укреплении здоровья нации через поддержание гигиены и здоровья ногтей;
- обеспечение доступности уходовых услуг в области маникюра и педикюра для широкой аудитории населения;
- разработка разнообразных видов услуг, что сделает эти услуги доступными для разных категорий населения, включая людей с ограниченными возможностями и социально незащищенные слои населения.

### Задачи проекта:

- заключение социального контракта для приобретения оборудования и расходных материалов;
- получение стабильной ежемесячной прибыли и развитие кабинета маникюра и педикюра;
- продвижение кабинета в социальных сетях, на просторах сети интернет для привлечения потенциальных клиентов.

### 2. Информация об инициаторе проекта –

Наименование	Характеристика
Полное наименование организации или ИП (при наличии)	██
ИНН (при наличии)	
Юридический адрес (при наличии)	█
Фактический адрес	Санкт-Петербург ул. Мушинская дорога 25/3 стр. 1 кв 182
Руководитель организации (инициатор проекта)	██
Телефон/электронная почта	79818173849; paxom77@inbox.ru
Инвестор (-ы)	
Основной вид деятельности (ОКВЭД) (или планируемый)	Маникюр, педикюр

### **3. Наименование проекта:** Студия маникюра и педикюра

### **4. Краткое описание проекта:**

Проект направлен на создание уютной и профессиональной студии маникюра и педикюра в Санкт-Петербурге, предлагающей широкий спектр высококачественных услуг. Кабинет будет работать в качестве самозанятого предприятия с выгодной налоговой ставкой 4%. Ориентируясь на современные тенденции в сфере красоты и ухода за ногтями, проект стремится предоставлять не только стандартные услуги, но и эксклюзивные процедуры для создания идеального образа.

### **5. Текущий статус проекта:**

#### **1. Создание бизнес-плана**

Статус: завершено

- анализ рынка: проведен анализ конкурентов и целевой аудитории в Санкт-Петербурге, выявлены ключевые тенденции и предпочтения клиентов;
- финансовая модель: подготовлены детализированные финансовые расчеты, включая расходы на аренду, оборудование, материалы, маркетинг и прогнозируемую выручку;
- маркетинговая стратегия: разработана эффективная маркетинговая стратегия, включающая онлайн и оффлайн продвижение;
- цели и задачи: установлены четкие цели и задачи проекта;
- план действий: определены конкретные шаги и временные рамки для запуска проекта.

#### **2. Подбор помещения**

Статус: в процессе

- критерии для выбора помещения: определены ключевые критерии (площадь, местоположение, состояние, стоимость аренды);
- поиск: найдено потенциальное помещение;
- переговоры: согласованы ставка за квадратный метр и срок аренды помещения;
- подписание договора: согласован и подписан предварительный проект договора.

#### **3. Регистрация самозанятости**

Статус: в процессе

- будет выполнена регистрация в налоговых органах после подписания договора о социальной выплате 350 000 рублей;
- выбран для оформления режим налогообложения самозанятости с налоговой ставкой 4%.

#### **4. Закупка оборудования и материалов**

Статус: на стадии планирования

- составлен список необходимого оборудования и материалов;
- проведено сравнение поставщиков по цене и качеству;
- заключены предварительные договоренности с основными поставщиками;
- планируется закупка подписания договора аренды и получения социальной выплаты.

#### **5. Маркетинг и продвижение**

Статус: на стадии подготовки

- создание фирменного стиля и логотипа;
- разработка и запуск сайта и страниц в социальных сетях ( ВКонтакте);
- подготовка контент-плана для социальных сетей;
- план проведения рекламных акций и спецпредложений.

#### 6. Финансирование и социальная выплата

Статус: в процессе

- подготовлен пакет документов на социальную выплату в размере 350.000 рублей в органы социальной защиты;
- ожидается подписание необходимых документов для получения выплаты.

Планируемые следующие шаги:

1. подписание договора и получение социальной выплаты в размере 350 000 рублей;
2. подписание договора аренды помещения;
3. закупка оборудования и материалов;
4. проведение подготовительных работ в арендованном помещении;
5. запуск маркетинговой кампании;
6. открытие кабинета и привлечение первых клиентов.

Текущие этапы проекта проходят в соответствии с планом, и ожидается полноценный запуск услуг в течение ближайших 2 месяцев.

#### 6. Краткая характеристика продукции/услуг:

##### 1. Снятие покрытия

Описание услуги: удаление старого гелевого или лакового покрытия с ногтей.

- цена клиента: 400 руб.
- затраты (себестоимость материалов): 100 руб.
- прибыль с одной продажи: 300 руб.

##### 2. Маникюр

Описание услуги: стандартный маникюр с обработкой кутикулы, приданием формы ногтям и уходом за кожей рук.

- цена клиента: 1 000 руб.
- затраты (себестоимость материалов): 500 руб.
- прибыль с одной продажи: 500 руб.

##### 3. Снятие, маникюр, покрытие

Описание услуги: комплексная услуга включает снятие старого покрытия, выполнение маникюра и нанесение нового покрытия (гель-лак, шеллак).

- цена клиента: 2 000 руб.
- затраты (себестоимость материалов): 900 руб.
- прибыль с одной продажи: 1 100 руб.

##### 4. Педикюр

Описание услуги: стандартный педикюр с обработкой стоп, кутикулы и уходом за кожей ног.

- цена клиента: 1 800 руб.

- затраты (себестоимость материалов): 900 руб.
- прибыль с одной продажи: 900 руб.

#### 5. Снятие, педикюр, покрытие

Описание услуги: комплексная услуга включает снятие старого покрытия, выполнение педикюра и нанесение нового покрытия (гель-лак, шеллак).

- цена клиента: 2 400 руб.
- затраты (себестоимость материалов): 1 100 руб.
- прибыль с одной продажи: 1 300 руб.

#### 6. Спа-процедура

Описание услуги: ухаживающая спа-процедура для рук или ног с использованием масок, кремов и масляных составов.

- цена клиента: 600 руб.
- затраты (себестоимость материалов): 200 руб.
- прибыль с одной продажи: 400 руб.

#### Вывод:

Общий спектр услуг позволяет охватить различные потребности клиентов, начиная от базового ухода (снятие покрытия) до комплексных процедур, включающих маникюр и педикюр с покрытием.

Финансовый анализ показывает, что самые прибыльные услуги включают комплексные процедуры (снятие, маникюр/педикюр, покрытие), обеспечивая наибольшую маржу.

Ценообразование установлено в соответствии с рыночными стандартами и предложениями конкурентов, что делает услуги привлекательными для клиентов.

#### План:

1. фокус на комплексные услуги: продвигать комплексные процедуры для увеличения среднего чека;
2. акции и скидки: вводить специальные предложения для постоянных клиентов и акционные скидки на новые услуги, например, спа-процедуры;
3. качество сервиса: обеспечивать высокое качество предоставляемых услуг для создания положительного опыта и привлечения клиентов через рекомендации.

Предлагаемый перечень услуг с демонстрируемой прибылью позволяет эффективно планировать доходы и дальнейшее развитие предпринимательской деятельности в сфере ногтевого сервиса.

#### 7. Способ продаж:

Для продажи услуг студии маникюра и педикюра в Санкт-Петербурге планируется использование следующих способов:

- розничные продажи через личный контакт с клиентами в студии;
- продвижение услуг и привлечение клиентов через интернет-продажи в социальной сети Вконтакте. Выставление примеров выполненных работ, отзывов, акций и предложений для подписчиков;
- продвижение услуг через мессенджеры Телеграмм и Вотсап, создание/ведение бизнес-аккаунта и размещение рекламы в тематических сообществах;
- использование платформы YCLIENTS для онлайн-записи клиентов;
- участие в городских мероприятиях, выставках и ярмарках красоты для повышения узнаваемости студии и привлечения новых клиентов.

## 8. Потенциальные потребители:

Основными потребителями услуг студии маникюра и педикюра являются - женщины в возрасте от 18 до 45 лет:

- жительницы микрорайона и близлежащих районов Санкт-Петербурга.
- офисные работники, желающие делать маникюр и педикюр в обеденный перерыв или после работы;
- молодые мамы и студентки, которым важен ухоженный внешний вид рук и ногтей;
- специалисты индустрии красоты, желающие поддерживать профессиональный внешний вид.

## 9. Необходимый стартовый капитал:

Сумма, необходимая для запуска студии маникюра и педикюра, составляет 350 000 рублей.

## 10. Источники стартового капитала:

№	Наименование источника	Сумма руб.
1	Привлеченные средства, в т. ч.:	350 000
2	Собственные средства	0
3	Государственная социальная помощь	350 000
<b>Итого:</b>		<b>350 000</b>

## 11. Форма организации предпринимательской деятельности:

Самозанятый. Налог на профессиональный доход (НПД).

Студия маникюра и педикюра будет зарегистрирована в качестве самозанятого. Это позволит избежать необходимости содержать штат сотрудников и упростит налоговую отчетность.

## 12. Система налогообложения:

Налог на профессиональный доход (НПД). Налоговая ставка: 4% с доходов от физических лиц, 6% с доходов от юридических лиц и ИП. Других обязательных платежей нет. Налог начисляется автоматически в приложении «Мой налог». Уплата — не позднее 28 числа следующего месяца. При первой регистрации самозанятого предоставляется налоговый вычет в размере 10 000 рублей (Ставка 4% уменьшается до 3% , ставка 6% уменьшается до 4%, расчет автоматический).

## 13. Количество сотрудников:

Поскольку занятие студией маникюра и педикюра предполагает работу без сотрудников, все услуги будут оказываться лично.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### 1. Общая концепция маркетингового плана.

#### Мой продукт/услуга:

Продукты, услуги, запланированные к производству:

№	Наименование продукта, услуги	Единица измерения	Дата начала реализации	Стоимость для потребителя
1	Снятие покрытия	услуга	сентябрь-октябрь 2024	400
2	Маникюр	услуга	сентябрь-октябрь 2024	1 000
3	Снятие, маникюр, покрытие	услуга	сентябрь-октябрь 2024	2 000
4	Педикюр	услуга	сентябрь-октябрь 2024	1800
5	Снятие, педикюр, покрытие	услуга	сентябрь-октябрь 2024	2 400
6	Спа процедура	услуга	сентябрь-октябрь 2024	600

#### Мои клиенты

Индустрия красоты отличается высокой конкуренцией. В Санкт-Петербурге работает 6,7 тысяч салонов красоты, из них 4,6 тысяч оказывают услуги маникюра и педикюра. В Москве данное соотношение составляет 16,5 и 10,0 тысяч салонов.

Распределение долей на оказываемые виды услуг в салонах и студиях красоты г. Санкт-Петербург:

- парикмахерские: 71.1%
- маникюр \ педикюр: 66.2%
- косметолог: 47.2%
- оформление бровей \ ресниц: 31.8%
- солярий: 9.2%
- визажист: 9.0%

Оценочная заполненность емкости рынка по услугам маникюра и педикюра:  
Санкт-Петербург: 30.7%

Объем рынка маникюрных услуг:  
Санкт-Петербург: 2 млрд руб.

#### Рынок ногтевого сервиса:

- 42% мастеров маникюра и педикюра обслуживают в неделю от 11 до 30 клиентов, а 23% мастеров – более 30 клиентов;
- согласно исследованию Левада-центра, регулярно делают маникюр 55% российских женщин, а 37% не забывают и о педикюре. Эксперты единогласно предсказывают динамичное развитие этого сегмента индустрии красоты.

Если опираться на статистику маникюра в России за 2023 год, то я отмечу несколько фактов, подкрепленных цифрами:

- маникюр - одна из самых популярных бьюти-процедур в России, и на нее приходится треть всех записей в сфере красоты (33%);
- в 2022 году спрос на маникюр и педикюр в России вырос на 71%, что указывает на значительный рост популярности этих услуг;
- отмечается увеличение числа мастеров по маникюру в соответствии с увеличением спроса. На платформе Avito размещено более 100 000 объявлений о предлагаемых услугах маникюра по всей России;
- средняя стоимость маникюра в России составляет от 1500 рублей, но максимальная цена процедуры не ограничена, что показывает разнообразие ценовых предложений на рынке;
- более половины жительниц городов-миллионников (52%) регулярно посещают салоны красоты, так как считают, что это помогает им качественно ухаживать за собой. А для 22% посещение салона красоты представляет возможность релаксации и снятие стресса.

2ГИС, наибольшая наполненность рынка салонов красоты присутствует в Новосибирске (103 салона на 100 тыс. человек), Красноярске (96 салонов на 100 тыс. человек) и Санкт-Петербурге (80 — на 100 тыс. человек). Москва и Ростов-на-Дону имеют 78 и 77 салонов на 100 тыс. человек соответственно. Причем, практически каждый салон имеет кабинет ногтевого сервиса.

#### Текущие тенденции:

- рост интереса к экологичным и безопасным продуктам. Клиенты все чаще интересуются составом используемых материалов и методами их производства;
- интеграция технологий (например, УФ-лампы нового поколения, оборудование для профессионального ухода);
- увеличение популярности уникального дизайна ногтей и креативных услуг, таких как арт-маникюр и индивидуальный дизайн;
- активное использование социальных сетей и онлайн-платформ для продвижения услуг, общения с клиентами и онлайн-записи.

#### Прогнозы по нише маникюрных услуг в СПб и мире:

- в Санкт-Петербурге: ожидается стабильный рост рынка маникюрных услуг, обусловленный увеличением числа среднего класса и интереса к косметическим процедурам. Долгосрочная перспектива также включает рост числа специализированных студий, предлагающих эксклюзивные и премиум услуги;
- мировые тренды: в глобальном масштабе продолжается рост индустрии красоты в целом и маникюрных услуг в частности, особенно в городах с высокой плотностью населения. Растет число фрилансеров и мобильных услуг, а также специализированных студий, фокусирующихся на нишевых и экзотических услугах (например, японский маникюр, уход с использованием натуральных экстрактов).

#### Экономические аспекты и факторы роста:

- факторы роста: экономическая стабильность, рост числа работающих женщин, повышение уровня жизни, увеличение интереса к личному уходу и косметическим процедурам;
- инициативы для роста: введение программ лояльности, запуск сезонных кампаний и акций, партнерские программы с другими бизнесами, активное использование цифровых технологий и профессиональных платформ для продвижения услуг и привлечения клиентов.

В совокупности, стратегия студии маникюра является устойчивой и перспективной при грамотном управлении и активном использовании текущих тенденций и возможностей на рынке.

### Целевая аудитория

#### Возраст:

основная целевая аудитория состоит из женщин в возрасте 18-45 лет. Помимо этого, есть значительный сегмент, включающий подростков (16-18 лет) и женщин старше 45 лет. В последние годы увеличивается число мужчин, которые посещают студии маникюра, особенно в крупных городах.

#### Социально-экономический статус:

большинство клиентов - женщины со средним и выше среднего уровнем дохода. Такие клиенты часто посещают студии маникюра не только ради эстетики, но и для получения приятного впечатления и высокого уровня сервиса.

#### Профессиональная деятельность:

клиентская база включает офисных работников, менеджеров среднего и высшего звена, представителей творческих профессий, фрилансеров, домохозяек и студентов.

#### Интересы и поведение:

клиенты студий маникюра обычно интересуются модой, красотой и здоровьем. Они активны в социальных сетях, следят за трендами и рекомендациями инфлюенсеров. Эти люди ценят качественный сервис и готовы платить за комфорт и удобство.

### **Нужды и потребности моих клиентов**

#### Качество услуг:

клиенты ожидают высокий уровень профессионализма мастеров, использование качественных материалов и строгую стерилизацию инструментов. Также важна безопасность процедур, чтобы избежать аллергических реакций и инфекций.

#### Удобство и комфорт:

клиентам важно удобное расположение студии, наличие парковки, комфортная обстановка внутри студии и приветливое обслуживание. Для многих также является важно наличие сервисов онлайн-записи и напоминаний о предстоящих визитах.

#### Широкий ассортимент услуг:

большинство клиентов ищут студии, предлагающие полный спектр услуг: маникюр, педикюр, наращивание ногтей, дизайн ногтей, спа-уход для рук и ног, массаж и т.д. Предоставление дополнительных услуг, таких как обслуживание для мужчин и детей, может также привлечь новых клиентов.

#### Ценовая политика:

цены должны быть конкурентоспособными, но при этом соответствовать качеству услуг. Система скидок, абонементы, программы лояльности и акции могут существенно увеличить клиентскую базу и удержание клиентов.

### Конкурентоспособность:

- конкурентоспособные цены;
- профессиональное образование по специальности “Мастер маникюра и педикюра”;
- комфортабельное помещение;
- новое оборудование;
- доступная информативность в сети интернет;
- индивидуальный подход.

### Мои конкуренты

В настоящем разделе представлен анализ основных конкурентов на рынке салонов и студий оказывающих услуги по маникюру и педикюру в непосредственной близости размещения моей студии по адресу: Санкт-Петербург ул. Гжатская 22/4, с целью выявления возможностей и рисков для открытия новой студии маникюра и педикюра.

По оценкам экспертов, количество студий маникюра и педикюра в районе составляет более 50. Средний чек за услугу в большинстве студий варьируется от 1500 до 3500 рублей.

На 2024 год в районе размещения моей студии функционирует несколько значительных участников рынка.

Сравнительный анализ представлен в таблице:

№ п/п	Наименования предприятий	Преимущества	Недостатки
1	Мона Лиза	Услуги и цены: - маникюр: от 1700 руб. - педикюр: от 2200 руб.  Преимущества: - уютная и стильная атмосфера; - высокий уровень сервиса и квалифицированные мастера; - использование премиум-косметики и инструментов; - часто проводят акции и предоставляют скидки постоянным клиентам.	- относительно высокие цены; - время ожидания на запись может быть долгим из-за популярности места.
2	Прага	Услуги и цены: - маникюр: от 900 руб. - педикюр: от 1300 руб.  Преимущества: - конкурентоспособные цены; - удобное расположение и просторное помещение; - возможность записи онлайн; - широкий выбор косметических продуктов и процедур.	- не всегда стабильное качество обслуживания, зависящее от конкретного мастера; - иногда возникают очереди из-за недостатка персонала в определенные часы; - атмосфера менее уютная и стильная по сравнению с некоторыми конкурентами.

3	Manicorn	<p>Услуги и цены:                  - маникюр: от 1100 руб.                  - педикюр: от 1700 руб.</p> <p>Преимущества:                  - модный и современный интерьер;                  - технологически оснащенное помещение (новейшие УФ лампы, аппараты);                  - разнообразие стилей и дизайнов маникюра, включая эксклюзивные и авторские работы;                  - активное присутствие в социальных сетях, что упрощает взаимодействие и запись.</p>	<p>- цены выше среднего на авторские и эксклюзивные услуги;                  - местоположение может быть не очень удобным для некоторых клиентов из-за удаленности от транспортных узлов;                  - возможность долгого ожидания записи на популярные услуги.</p>
---	----------	---	--

## 2. Конкурентное преимущество проекта

- точное соблюдение стандартов гигиены и безопасности;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- программа лояльности для постоянных клиентов и акционные предложения;
- современное оборудование и качественные материалы;
- быстрая запись и отсутствие очередей;
- комфортное оборудованное помещение.

## 3. Способы продаж

Розничные продажи:

- продажи в студии;
- активное ведение социальных сетей (VK);
- размещение информации о студии на картах и площадках с отзывами (2ГИС, Яндекс.Карты);
- участие в местных ярмарках и выставках.

Оптовые продажи:

- предложения корпоративных договоров обслуживания сотрудников для местных компаний.

## 4. SWOT- анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>- высокий уровень профессионализма мастеров, подтвержденный сертификатами и дипломами;</p> <p>- качественное оборудование и материалы от проверенных поставщиков;</p> <p>- индивидуальный подход к каждому клиенту, создание уникального клиентского опыта;</p> <p>- удобное расположение студии на проходимой улице или в ТЦ;</p> <p>- разнообразие предоставляемых услуг и гибкость в расписании, включая вечерние и выходные часы работы.</p>	<p>- ограниченные финансовые ресурсы на начальном этапе, что может ограничивать маркетинговые активности;</p> <p>- малая узнаваемость бренда на рынке в первые месяцы работы;</p> <p>- недостаток опыта в управлении бизнесом, что может повлиять на оперативные решения.</p>

Возможности	Угрозы
- расширение ассортимента услуг, включая специализированные услуги, такие как ароматический массаж, уход за кожей рук и ног и обслуживание VIP-клиентов; - сотрудничество с другими бизнесами, такими как салоны красоты, фитнес-клубы, магазины косметики; - увеличение клиентской базы через активную маркетинговую кампанию: таргетированная реклама в социальных сетях, SEO-оптимизация, партнерства с блогерами и инфлюенсерами; - организация мастер-классов и образовательных программ для повышения квалификации мастеров и привлечения целевой аудитории.	- высокая конкуренция на рынке маникюрных услуг, особенно в крупных городах; - сезонные колебания спроса, снижение активности клиентов в период отпусков и праздников; - экономические перемены (рост цен на материалы, уменьшение финансовых возможностей клиентов); - проблемы с поиском и удержанием квалифицированных специалистов из-за высокой текучести кадров в индустрии красоты.

## 5. Цена продукта/услуги

Цена на продукт/услугу формируется исходя из стоимости постоянных и переменных расходов:

№ п/п	Составляющая себестоимости	Стоимость, руб.	
		На месяц	На год
1	Аренда помещения	40000	480000
2	Уборка	2000	24000
3	Электроэнергия	1000	12000
4	Услуги связи	800	9600
5	Затраты на маркетинг в соцсети	3000	36000
6	Материалы и сырье	66 500	798000
<b>Итого производственных расходов, то есть себестоимость объема продукции:</b>		<b>113300</b>	<b>1359600</b>

## 6. Продвижение

Наиболее эффективна реклама маникюрных кабинетов на интернет-ресурсах. Выбирая мастера, потенциальные клиенты предпочитают заходить в соцсети, чтобы прочитать отзывы, посмотреть примеры работ и стоимость услуг, задать вопрос. В профиле соцсети можно размещать примеры работ, полезную информацию, описание новых услуг, информацию о действующих акциях и т.д.

Для рекламы маникюрного кабинета запланировано:

1. Создать аккаунт в социальной сети ВКонтакте: размещение 1 поста в неделю с рекламой услуг, акциями и обновлениями. Посты могут содержать фотографии работ, отзывы клиентов и специальные предложения.

2. Настроить таргетированную рекламу в социальных сетях: две мини-кампании в месяц, каждая из которых настраивается на определенную аудиторию (например, женщины в возрасте 18-45 лет, живущие в радиусе 5 км от студии).

3. Печатная реклама (листочки): печать и собственноручное распространение 200 листовок в местах с высокой посещаемостью потенциальной целевой аудитории (салоны красоты, фитнес-клубы, торговые центры).

Также я планирую заказать изготовление и монтаж привлекательной вывески за счет выплаты по социальному контракту стоимостью 15 000 рублей. Таким образом поток клиентов увеличится без дополнительного вложения в рекламу на ежемесячной основе.

№	Вид рекламы, продвижения	Стоимость ед. измерения	Общее количество в месяц	Сроки выхода	Расходы на рекламу, продвижение
1	Социальные сети Вконтакте	250 рублей за пост	4	1 раз в неделю	1000
2	Таргетированная реклама в социальных сетях	500 рублей за мини-кампанию	2	1 раз в 2 недели	1000
3	Печатная реклама (листочки)	1000 рублей за 200 листовок	200	1 раз в месяц	1000
<b>Итого:</b>					<b>3000</b>

Итого рекламы и продвижения на месяц: 3 000 рублей.

В течение рабочего я смогу обслужить в среднем 4-5 клиентов. Средний чек на одного клиента составляет 1 654 рублей. Дневная выручка составит примерно 8 270 рублей.

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### 1. Краткое описание технологической цепочки бизнеса. Как будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля).

#### Основные этапы открытия бизнеса:

1. Регистрация деятельности в налоговой инспекции;
2. Заключение договора аренды помещения;
3. Разработка политики ценообразования (расчет себестоимости услуг, поиск поставщиков оборудования, расходных материалов);
4. Поиск и закупка необходимого оборудования, инструментов и материалов;
5. Дооборудование помещения, установка оборудования.

#### Производственная мощность студии:

Цель на год — оказать 1068 услуг. Эта цифра основана на прогнозах спроса и текущих операционных возможностях предприятия.

#### Рабочее время

Я планирую, что предприятие будет работать на протяжении 2 120 часов в год. Эта цифра получается исходя из следующего:

- в году 365 дней
- из них 70 дней будут выходными (например, субботы и воскресенья)
- 30 дней будут праздничными и нерабочими днями
- тех.дни - 0.

Таким образом, студия будет работать 265 дней в году. При режиме работы в 8 часов в день с часовым перерывом на обед с 10.00-19.00, это дает нам 2 120 часов в год.

#### Мощность

На одну услугу в среднем уходит 1 час 30 минут. Используя этот расчет, студия способна оказать до 1414 услуг в год при максимальной загрузке.

#### Заключение

##### Подводя итоги:

- планируемая производственная мощность: 1068 услуг в год;
- максимальная производственная мощность: 1 414 услуг в год;
- рабочие часы в году: 2 120 часов.

Эти данные говорят о том, что даже при планируемой годовой производительности у нас есть значительный запас мощности, что позволяет увеличивать объемы обработанных заказов при необходимости.

Режим работы предприятия (с учетом выходных и праздников) позволяет нам эффективно и стабильно выполнять наши планы и оперативно реагировать на увеличивающийся спрос.

Таблица 7

№ п/п	Наименование	Значение
1	Годовая производственная мощность предприятия, ед.	1414
2	Режим работы предприятия, час.	2120

Режим работы предприятия:

$$T_{пл.} = (365 - n_{дн.вых} - n_{празд} - n_{дн.тех.ост}) \times 8; \text{ час.}$$

$$2\,120 \text{ часов} = (365 - 70 - 30 - 0) \times 8$$

Производственная мощность предприятия или цеха при одностипном оборудовании рассчитывается по формуле:

$$M = \frac{N * T_{пл}}{h} \frac{N * T_{пл}}{h}$$

где N - среднегодовое количество одностипного оборудования;

$T_{пл}$  - плановый (полезный, эффективный) годовой фонд времени работы оборудования, час;

h – затраты времени на выпуск единицы продукции (станкоемкость).

$$M = 2\,120 \text{ часов} / 1,5 \text{ часов (1 час 30 минут равно 1,5)} = 1\,414 \text{ услуг в год}$$

#### Основные этапы оказания услуг и описание услуг:

Общие этапы для всех услуг

##### 1. Приветствие клиента:

- вежливо встретить клиента;
- уточнить имя и подтвердить запись на услугу;
- предложить клиенту на выбор напитков (чай, кофе, вода).

##### 2. Консультация и уточнение запроса:

- обсудить с клиентом его пожелания и ожидания от услуги;
- понять особенности и предпочтения клиента (форма ногтей, предпочитаемый цвет лака, тип обработки).

##### 3. Подготовка рабочей зоны:

- продезинфицировать рабочее место и инструменты;
- приготовить необходимые материалы и оборудование.

#### Описание предоставляемых услуг:

Снятие покрытия

##### 1. Проведение процедуры

- аккуратно снять старое покрытие с ногтей с использованием подходящих средств и инструментов;
- убедиться в комфорте клиента в процессе снятия.

##### 2. Завершение

- удалить остатки покрытия;
- нанести ухаживающее масло или крем на ногти и кутикулу.

### 3. Оплата

- проверить удовлетворенность клиента результатом;
- провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
- пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

## Маникюр

### 1. Проведение процедуры:

- осуществить аппаратную обработку шлифовки ногтей;
- снять кутикулу и обработать боковые валики;
- придать ногтям форму по желанию клиента.

### 2. Завершение:

- Нанести ухаживающее масло или крем на ногти и кутикулу;
- Легкий массаж рук.

### 3. Оплата

- проверить удовлетворенность клиента результатом;
- провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
- пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

## Снятие, маникюр, покрытие

### 1. Снятие покрытия:

- как описано выше.

### 2. Маникюр:

- как описано выше.

### 3. Покрытие:

- нанести базовое покрытие, затем цветное и защитное покрытие;
- убедиться в равномерном нанесении.

### 4. Завершение:

- нанести ухаживающее масло или крем;
- легкий массаж рук.

### 5. Оплата:

- проверить удовлетворенность клиента результатом;
- провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
- пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

## Педикюр

### 1. Проведение процедуры:

- сделать аппаратную обработку шлифовки ногтей;
- снять кутикулу и обработать боковые валики;
- придать ногтям форму;
- удалить мозоли и огрубевшую кожу.

### 2. Завершение:

- нанести ухаживающее масло или крем;
- легкий массаж ног.

### 3. Оплата

- проверить удовлетворенность клиента результатом;
- провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
- пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

## Снятие, педикюр, покрытие

1. Снятие покрытия:
  - как описано выше.
2. Педикюр:
  - как описано выше.
3. Покрытие:
  - нанести базовое покрытие, затем цветное и защитное покрытие;
  - убедиться в равномерном нанесении.
4. Завершение:
  - нанести ухаживающее масло или крем;
  - легкий массаж ног.
5. Оплата:
  - проверить удовлетворенность клиента результатом;
  - провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
  - пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

**Спа процедура:**

1. Проведение процедуры
  - обеспечить комфорт клиента, предложить расслабляющую атмосферу (музыка, свечи);
  - сделать распаривание ног (или рук) в теплой воде с добавлением эфирных масел;
  - провести пилинг;
  - нанести питательную маску и обернуть конечности полотенцем;
  - завершить процедуру легким массажем с использованием увлажняющих средств.
2. Завершение
  - убрать остатки средств;
  - обеспечить комфортные условия для клиента после процедуры.
3. Оплата
  - проверить удовлетворенность клиента результатом;
  - провести через приложение “Мой налог” оплату услуги;
  - пожелать клиенту хорошего дня и произвести запись на следующую процедуру.

Каждый этап направлен на обеспечение максимального комфорта и удовлетворенности клиента, что способствовало бы его возвращению и рекомендации студии другим потенциальным клиентам.

**2. Место производства продукции/оказания услуг:**

Для оказания услуг маникюра, педикюра будет арендовано помещение, в котором будет открыт полноценный маникюрный кабинет-студия.

<b>Место реализации проекта (указать точный адрес)</b>	
<b>Обеспеченность инфраструктурой (транспортной, инженерной, социальной)</b>	Помещение находится на первой линии улицы с высоким трафиком, что обеспечивает удобный доступ и видимость для клиентов. Оно находится в шаговой доступности от плотной жилой застройки, а также располагается вблизи торговых и бизнес-центров, что также увеличивает поток посетителей.
<b>Наличие производственных площадей (их размер), в т.ч.: в аренде (указать на какой срок)</b>	Студия маникюра и педикюра будет размещена в арендованном помещении, площадью 35 квадратных метров. Стоимость аренды этого помещения составляет 40 000 рублей в месяц. Срок договора: 12 месяцев с ежегодной пролонгацией.

<b>Состояние производственных площадей</b>	Помещение в удовлетворительном состоянии, соответствует всем заявленным требованиям. Соответствие пожарным требованиям: - помещение полностью соответствует всем действующим пожарным требованиям; - в помещении установлены необходимые средства пожаротушения, включая огнетушители и системы сигнализации;
<b>Доступность производственных площадей для покупателей</b>	Удобное расположение: - студия находится в удобном и доступном месте для клиентов, что позволяет легко добраться на общественном транспорте или личном автомобиле; Парковочные места: - в непосредственной близости от студии имеются парковочные места для клиентов, что делает оказание услуги более удобной и быстрой; Часы работы: - студия будет работать в удобное для клиентов время, что позволяет получить услугу в наиболее подходящее для них время. График работы гибкий и учитывает различные потребности покупателей; Комфортное Ожидание: - в студии организованы комфортные условия для ожидания: удобный диван, кофе, чай.

### 3. Производственные мощности, необходимые для производства продукции/оказания услуг:

Укажите, какое оборудование необходимо для Вашей деятельности (основное, вспомогательное), укажите поставщиков

Для оказания услуг требуются следующие виды оборудования:

Наименование оборудования, технических средств	Направление использования	Поставщик	Цена в руб за ед.	Кол-во	Стоимость руб.
Стол для маникюра	Оказание услуг	ООО "ПЭРИС НЭЙЛ	15 000	2	30 000
Кресло для мастера	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	5 000	2	10 000
Кресло для клиента	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	5 000	2	10 000
Вытяжка настольная	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	5 500	2	11 000
Полка для лаков	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	15 000	1	15 000
Аппарат для маникюра	Оказание услуг	ООО "ПЭРИС НЭЙЛ	20 000	2	40 000
Сухожаровый шкаф для стерилизации	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	34 000	1	34 000
Стол для стерилизации	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	6 000	1	6 000
Зеркало	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	4 000	1	4 000
Диван 2-х местный в зону ожидания	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	15 000	1	15 000
Столик для педикюра	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	3 500	1	3 500
Лампа для маникюра(УФ)	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	5 000	2	10 000
Журнальный столик в зону ожидания	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	3 500	1	3 500
Лампа настольная	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	600	2	1 200

Подставка для рук	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	1 000	2	2 000
Кресло для педикюра	Оказание услуг	ООО "ПЭРИС НЭЙЛ"	70 000	1	70 000
Вытяжка напольная для педикюра	Оказание услуг	ООО "ЯНДЕКС.МАРКЕТ"	29 000	1	29 000
Вешалка напольная	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	2 250	1	2 250
Рециркулятор воздуха	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	4 000	1	4 000
Настольная лампа для педикюра	Оказание услуг	ООО "ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ"	600	1	600
Бокс для стерилизации	Оказание услуг	ООО "ВАЙЛДБЕРРИЗ"	1 200	1	1 200
Вывеска	Оказание услуг	ИП Зленко Алексей Николаевич	15 000	1	15 000

#### 4. Сырье, материалы и комплектующие:

Укажите виды исходного сырья, материалов для производства продукции или оказания услуг, а также количество и стоимость необходимого сырья, материалов, условия поставок, основных поставщиков

№	Сырье, материал	Количество	Стоимость	Условия поставок
1	Крафт пакеты для стерилизации	3	750	отсутствуют
2	Гель-лаки	100	30 000	отсутствуют
3	База, топ	10	2 000	отсутствуют
<b>Итого:</b>			<b>32 750</b>	

#### 5. План закупки основных и вспомогательных средств:

№	Название	Модель	Количество	Цена
1	Стол для маникюра		2	30 000
2	Кресло для мастера		2	10 000
3	Кресло для клиента		2	10 000
4	Вытяжка настольная		2	11 000
5	Полка для лаков		1	15 000
6	Аппарат для маникюра		2	40 000
7	Сухожаровый шкаф для стерилизации		1	34 000
8	Стол для стерилизации		1	6 000
9	Зеркало		1	4 000
10	Диван 2-х местный в зону ожидания		1	15 000
11	Столик для педикюра		1	3 500
12	Лампа для маникюра(УФ)		2	10 000

13	Журнальный столик в зону ожидания		1	3 500
14	Лампа настольная		2	1 200
15	Подставка для рук		2	2 000
16	Кресло для педикюра		1	70 000
17	Вытяжка напольная для педикюра		1	29 000
18	Вешалка напольная		1	2 250
19	Рециркулятор воздуха		1	4 000
20	Настольная лампа для педикюра		1	600
21	Бокс для стерилизации		1	1 200
22	Вывеска		1	15 000
<b>Итого (сумма):</b>				<b>317 250</b>

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Укажите, какой персонал и какое количество сотрудников необходимы для Вашего бизнеса, а также фонд оплаты труда – ФОТ (заработную плату в месяц) с учетом платежей во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, ФМС, ФСС):

Поскольку я буду находиться на системе налогообложения НПД (налог на профессиональный доход), наемных работников не предполагается.

В будущем в процессе развития студии планируется расширение и найм сотрудников, что даст дополнительные рабочие места и отчисления во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд, ФМС, ФСС)

Наименование должности	Зарботная плата в месяц	Квалификация, образование	Постоянная, временная	Зарботная плата с учетом платежей в фонды (для ООО и ИП – 30,2%, для самозанятых – 0)
х	х	х	х	х
<b>Всего:</b>	х	х	х	х

## ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### 1. Расходы в месяц

Укажите виды и суммы основных расходов (затрат) в месяц (если затраты 1 раз в квартал, их необходимо учесть в том месяце, в котором они производятся, и взять для расчета именно этот месяц):

Виды расходов (затрат)	Сумма	Регулярные (ежемесячные) выплаты	Даты выплаты	Разовые выплаты
Аренда помещения	40000	40000	01 числа текущего месяца	-
Уборка	2000	2000	еженедельно	-
Электроэнергия	1000	1000	10 числа текущего месяца за предыдущий	-
Услуги связи	800	800	01 числа текущего месяца	-
Затраты на маркетинг в соцсети	3000	3000	01 числа текущего месяца	-
Материалы и сырье	66 500	66 500	01 числа текущего месяца	-

## 2. План продаж продукции/услуг в первый год (помесячно) деятельности

Спланируйте, сколько продуктов/услуг Вы должны продать в каждом месяце в первый год работы и поквартально в последующие два года:

Продукт, услуга	Цена, руб.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Снятие покрытия	400	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Маникюр	1 000	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Снятие, маникюр, покрытие	2 000	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38	38
Педикюр	1 800	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Снятие, педикюр, покрытие	2 400	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Спа процедура	600	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Итого выручка за первый год в месяц составит: 147 200 рублей, в год: 1 766 400 рублей.

Продукт, услуга	Цена, руб.	1 кв. 2 года	2 кв. 2 года	3 кв. 2 года	4 кв. 2 года	1 кв. 3 года	2 кв. 3 года	3 кв. 3 года	4 кв. 3 года
Снятие покрытия	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Маникюр	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Снятие, маникюр, покрытие	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Педикюр	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Снятие, педикюр, покрытие	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Спа процедура	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Итого выручка за 2,3 год в квартал составит: 495 000 рублей, в год: 1 980 000 рублей, за два последующих года: 3 960 000 рублей.

### **3. Налогообложение:**

Налог на профессиональный доход (НПД). Налоговая ставка: 4% с доходов от физических лиц, 6% с доходов от юридических лиц и ИП. Других обязательных платежей нет. Налог начисляется автоматически в приложении «Мой налог». Уплата — не позднее 28 числа следующего месяца.

*В зависимости от выбранной Вами системы налогообложения рассчитайте сумму налогов в первый год деятельности:*

Произведем расчет налога на доход за первый год работы студии:

Согласно прогнозу продаж, выручка за первый год составит 1 766 400 рублей и облагается 4% налогом на доход.

Итого:  $1\,766\,400 * 4\% = 70\,656$  рублей.

Налог к уплате составит: 70 656 рублей.

**4. Прогноз доходов и расходов:**

**Первый год помесечно:**

Статьи расходов	Месяцы, тыс.руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Доходы от продаж:												
	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Расходы:												
Сырье и материалы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Фонд оплаты труда	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Платежи во внебюджетные фонды	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Аренда	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Коммунальные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Прочие расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Продвижение	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
ВСЕГО расходы	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Валовая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Налоги 4%	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

**Второй и третий год поквартально:**

Статьи расходов	Кварталы, тыс. руб.							
	1 кв. 2 года	2 кв. 2 года	3 кв. 2 года	4 кв. 2 года	1 кв. 3 года	2 кв. 3 года	3 кв. 3 года	4 кв. 3 года
Доходы от продаж, руб.								
	■	■	■	■	■	■	■	■
Расходы, руб.:								
Сырье и материалы	■	■	■	■	■	■	■	■
Фонд оплаты труда	■	■	■	■	■	■	■	■
Платежи во внебюджетные фонды	■	■	■	■	■	■	■	■
Аренда	■	■	■	■	■	■	■	■
Коммунальные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Прочие расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Продвижение	■	■	■	■	■	■	■	■
ВСЕГО расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Валовая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■
Налоги 4%	■	■	■	■	■	■	■	■
Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

Укажите источники стартового капитала для Вашего бизнеса, суммы и виды затрат, на которые будут направлены средства:

### 1. Перечень основных этапов реализации (мероприятий) проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации:

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Финансовые вложения
1	Регистрация предприятия	Сентябрь	Сентябрь	0
2	Закупка сырья и материалов	Сентябрь	Октябрь	32 750
3	Закупка основных средств и оборудования	Сентябрь	Октябрь	317 250
4	Доставка оборудования	Сентябрь	Октябрь	0

2. Общая сумма необходимых средств: 350 000 рублей.

3. Собственные средства: 0 рублей.

4. Кредиты, займы, другие формы привлечения дополнительных средств: отсутствуют.

5. Инвестор: \_\_\_\_\_

6. Привлеченные инвестиции будут направлены: на закупку основных средств и оборудования, а также материалов.

**Срок окупаемости проекта: 10 месяцев**

Срок окупаемости проекта: 350 000 рублей / 34 718 рублей = 10 месяцев

Где:

- стартовый капитал составит 350 000 рублей;
- ежемесячная прибыль (средняя за 3 года) 34 718 рублей\*.

\* (336 144 рублей за первый год проекта, 913 680 за последующие 2 года = 1 249 824 рублей. Итого: 1 249 824 / 36 месяцев = 34 718)

*Рассчитайте срок окупаемости путем деления суммы стартового капитала на ежемесячную чистую прибыль (среднюю за 3 года).*

## ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

*Опишите, какие риски вы видите для организации и ведения бизнеса и какие меры по их минимизации вы планируете предпринять.*

На деятельность любой компании даже самой успешной влияют негативные факторы риска. Я проанализировала и нашла решения возможных трудностей:

### 1. Конкуренция

Что делать:

- поддерживать высокое качество занятий и индивидуальный подход, регулярно обновлять и улучшать ассортимент и качество услуг.

### 2. Недостаточное привлечение клиентов

Что делать:

- эффективно использовать маркетинговые инструменты, адаптировать стратегии продвижения, предлагать акции и скидки.

### 3. Высокие арендные платежи

Что делать:

- вести переговоры с арендодателями о возможных скидках и льготах, оптимизировать использование арендованной площади, возможно деление площадки с другими мастерами.

### 4. Сезонность спроса

Что делать:

- продумать специальные предложения для несезонных периодов, укреплять программы лояльности и удовлетворения клиентов.

### 6. Проблемы с финансированием

Что делать:

- вести строгий учет всех финансовых операций, тщательно планировать бюджет, искать дополнительные источники финансирования (спонсорство, гранты).

### 7. Изменение законодательства

Что делать:

- постоянно следить за законодательными изменениями, своевременно адаптироваться к новым требованиям, работать с юридическими консультантами.

Благодаря тщательной проработке маркетинговой стратегии и анализу конкурентов, я планирую максимально эффективно использовать полученные средства для успешного запуска и дальнейшего развития студии маникюра и педикюра Татьяны Швалевой.