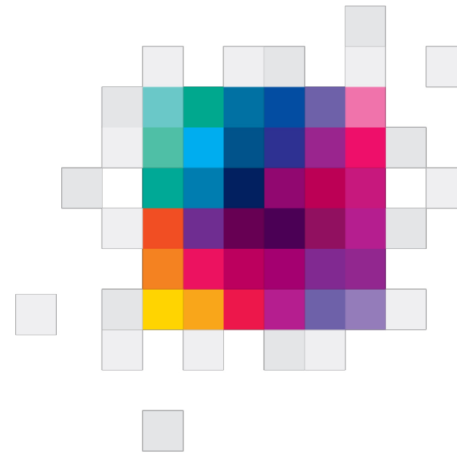


Бизнес план



Nails Studio

Студия маникюра

Исполнитель: www.bussinesplan24.business.site

www.uknd.com.ua

Instagram: [@bussines.plan_andrei.L](https://www.instagram.com/bussines.plan_andrei.L)

E-mail: bizplan24work@gmail.com

Viber (050) 332-20-30

Заказчик:

Содержание

1. Обзор рынка
 - 1.1. Особенности маникюрной студии
 - 1.2. Рынок ногтевой индустрии в Украине
 - 1.3. Nails studio
2. Описание проекта
 - 2.1. Организационный план
 - 2.2. Производственный план
 - 2.3. Маркетинговая стратегия
 - 2.4. SWOT анализ проекта
 - 2.5. Анализ проектных рисков
3. Финансовая модель проекта
 - 3.1. Разовые затраты
 - 3.2. Анализ и точка безубыточности
 - 3.3. Прибыль и убытки
 - 3.4. Резюме проекта

1.1. Особенности маникюрной студии

Все в ваших руках. Поэтому они должны быть в полном порядке. Коко Шанель

Ногти это визитная карточка девушки, подчёркивающий индивидуальность и уникальность. Уход за ногтями является обыденным явлением среди большинства представительниц красивого пола. Сервис ногтевого бизнеса развивается все сильнее, предоставляя возможность клиенту получать огромный диапазон самых различных услуг и процедур по уходу за ногтями. Маникюр, наращивание, коррекция, и многое другое.

За деньги не купить счастье, зато за них можно купить чертовски красивый маникюр

Запись к мастеру маникюра приравнивается в услугам первой необходимости. Формат приема клиентов бывает разный. Салон открытого, или закрытого типа. Иногда в салоне совмещают и другие сервисы красоты. Студии. Формат меньшей площадью и большей компактностью. Кабинеты. Этот вариант может быть расположен при существующем салоне, торговом центре, офисном центре; на праве субаренды. Экспресс направление тоже активно занимает свою нишу. В этом варианте упор идёт на быстрое обслуживание, или бюджетный вариант. Месторасположение может быть в проходном месте, привлекая большое количество прохожих, или охват спального района. Многие ищут поближе с местом работы или жилья.







Самые счастливые девушки, как правило, имеют самый ухоженный маникюр. Tammy Taylor

Как показывают многочисленные социологические опросы, большой спрос на данные услуги наблюдается у неработающей женской половины населения (это и домохозяйки, и молодые мамочки, сидящие в декрете, но предпочитающие выглядеть хорошо). Но съездить на другой конец города, чтобы покрасить и обработать ногти, с маленьким ребёнком довольно проблематично, а вот зайти в ближайший салон, располагающийся в местном торговом центре, вполне удобно.

Важным пунктом является ценовая категория предоставляемых услуг. Нет смысла в спальном районе делать маникюрный кабинет бизнес-класса, т.к. покупательная способность будет невысока. Соответственно, в районе с элитными новостройками эконом-услуги будут не в почёте. Возможно, следует обратить внимание на торговые центры, являющиеся скоплением большой массы людей, преимущественно женщин.


Основные преимущества открытия небольшой студии маникюра:

-  актуальность бизнеса;
-  отсутствие сезонности;
-  относительно небольшие вложения;
-  возможность расширения спектра услуг.



1.2. Рынок ногтевой индустрии в Украине

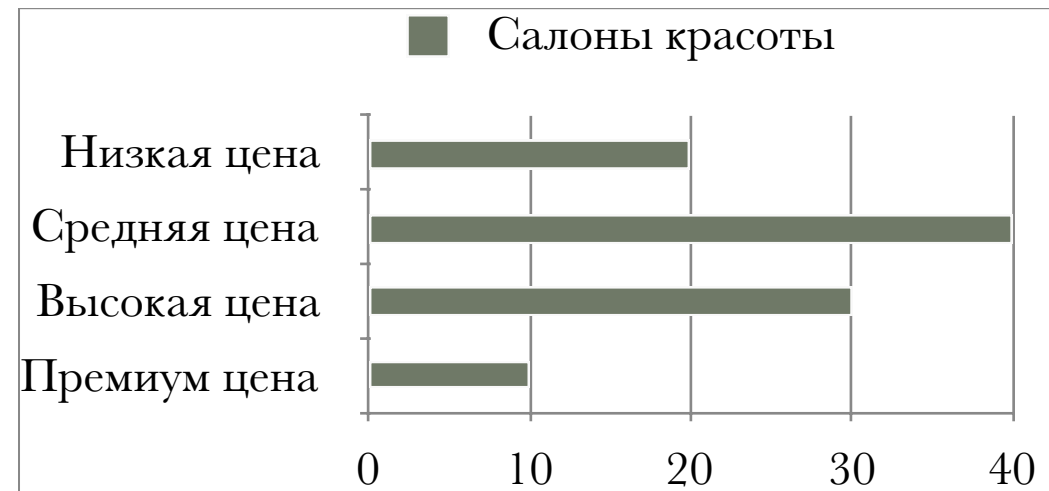
Категория салонов красоты включает в себя парикмахерские, маникюрные, SPA-студии и прочие компании, действующие по КВЕД 93.02.0 (Услуги парикмахерских и салонов красоты).

 Мировой кризис 2008 весомо снизили показатели развития салонного бизнеса в Украине. Динамика небольшого роста отрасли началась с 2010, активная фаза припала на 2012 год. Кризисные явления 2014 года снова привлекли к снижению инвестиций в открытие новых салонов. Спад составил 25%, до 300 млн. грн. Цифры закрытия салонов были больше чем открытия. С 2015 года рынок начал медленное восстановление, ежегодно на 3-4%. 2018 год находится в активной фазе, общий объём рынка приближается к отметке 400 млн. грн. Лидером открытия являются салоны студии среднего формата.

Сегментация клиентов (по цене)

Ориентированность на потребителя формирует динамичную линейку тарифов, согласно которым то или иное предприятие относится к определенному ценовому сегменту. Большая часть предприятий остается на уровне среднего сегмента рынка, обеспечивая себе стабильный приток клиентов.

На рынке присутствует динамика равномерного перехода из одного сегмента в другой. При старте салоне ставится низкая цена, более привлекательная чем у конкурентов. Со временем расценки выходят в среднюю ценовую категорию и дальше. Вместе с тем, в отрасли наблюдается и обратный переток.



Киев и область являются центральным географическим районом с точки зрения спроса на маникюрные услуги, что увеличивает вероятность успешного открытия направления. Основная доля рынка индустрии красоты сосредоточена в Киеве, почти 45%.

Наиболее востребованные услуги салонов красоты

На диаграмме видно деление рынка на основные услуги рынка. Востребованность маникюрных услуг занимает первое место.

Конкурененты отрасли

www.concept360.com.ua

www.salon-brilace.com

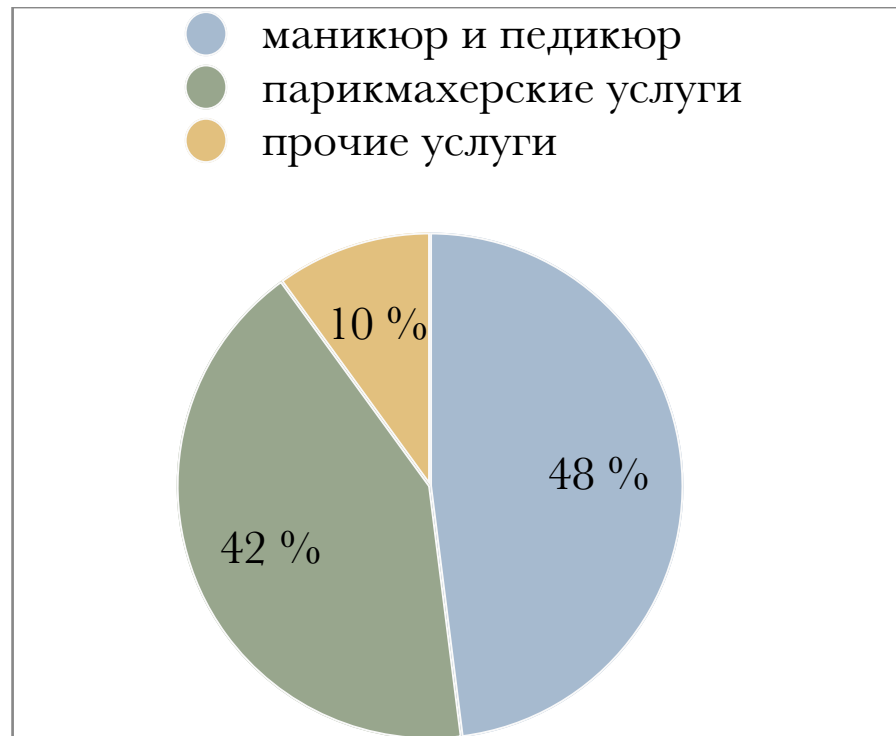
www.bonbon.pro

www.salonda.com.ua

www.merlin-studio.com.ua

www.laque.com.ua

www.salon-style.in.ua



Выводы:

Рынок салонного бизнеса в Украине находится в активной стадии развития.

1.3. Nails studio

Салоны красоты - бизнес не только красивый, но и прибыльный. Салоны появляются и в фешенебельных домах в центре города, и в супермаркетах, и в подвалах хрущевских пятиэтажках, в форматах открытого и даже закрытого типа.

Планирует открытие студии маникюра Nail studio с рядом услуг b2c (business to customer - бизнес напавленный на клиента):

- ✔ маникюр ногтей;
- ✔ наращивание ногтей;
- ✔ коррекция ногтей

При выходе на самоокупаемость планируется добавить два добавочных направления услуг:

- ✦ педикюр;
- ✦ наращивание, коррекция бровей

а также отдельный вид дополнительного заработка студии:

- ✦ продажа косметики

Основной момент который все понимают при открытии, но мало учитывают это значительные вложения в интернет продвижение направления. Создание простого и удобного интернет ресурса, просто совмещенное в работе с социальными страничками, а также вывод в топ 10 ключевых запросов. Данное упущение конкурентов планируется исправить и поставить основным конкурентным преимуществом. Это в свою очередь будет давать полную загрузку мастеров.

Nails studio

Для того чтобы сформировать и расширить базу постоянных клиентов используется система абонементов, рассчитанных на 10 посещений салона.

Салон маникюра относится к бизнесу салонов красоты, однако предлагает узкоспециализированный перечень услуг, который затрагивает только ногтевой сервис. Сейчас на рынке представлено огромное количество процедур по обработке, реставрации и наращиванию ногтей. Для начала следует сосредоточиться на самых востребованных услугах. Во-первых, мастера салона получают возможность отточить выполнение каждой услуги до совершенства. Во-вторых, это экономия на приобретении расходных материалов.

В дальнейшем можно расширять список услуг, а также повышать цены. Однако перед тем как осваивать новые услуги, мастера салона должны на высоком уровне выполнять то, что уже есть в прайс-листе.

Идея создания салона красоты преследует три основных цели:





- 1 Создание высокорентабельного предприятия;
- 2 Получение прибыли;
- 3 Удовлетворение потребительского спроса на рынке услуг красоты, красивом внешнем виде, хорошем самочувствии и настроении.




2.1. Организационный план


Юридическая форма собственности предприятия будет ФЛП, физическое лицо предприниматель. Для регистрации в электронном виде нужно зайти на Регистрационный портал www.rp.irc.gov.ua и следовать приведенным там инструкциям. Физлицо может одновременно с заявлением о госрегистрации подать заявление об избрании упрощенной системы налогообложения. При этом он имеет право избрать только 1, 2 или 3-ю группу по ставке 5% без НДС. По объёму планируемой годовой выручки студии необходимо выбрать 3-ю группу.

Чтобы открыть студию маникюра, понадобится:

-  Договор аренды или документы, подтверждающие право собственности на помещение, в котором будет располагаться ногтевой сервис;
-  Разрешение санитарно-эпидемиологической станции;
-  Разрешительный документ пожарной службы на помещение, в котором будет осуществляться деятельность (если маникюрная студия открывается в здании, хозяин которой уже имеет такую бумагу, повторно получать справку не требуется);
-  Медицинские книжки для всех мастеров ногтевого сервиса после прохождения испытательного срока. Можно сразу назначить его на 2 месяца и только тогда заключать трудовой договор. Но со старта медицинскую книжку следует завести для владельца ЧП.

Необходимый штат:

    4 мастера маникюра, лучше иметь в базе ещё двух мастеров на замену   для постоянной работы 3 рабочих столов   

 1 администратор

 1 seo специалист


Организационная структура предприятия - линейная, под управлением директора находятся администратор смены. Под управлением администратора мастера маникюра, а также seo специалист.

Данного количества персонала хватит для достижения поставленных целей, поэтому необходимости в привлечении новых кадров нет. Однако необходимо удерживать имеющихся работников, а также повышать уровень их работы с клиентом.

Ответственность, должностные обязанности и полномочия каждого работника регламентируют должностные инструкции - внутренний организационно-распорядительный документ, подписанный директором студии.

Должностные обязанности:


Должность	Обязанности
Мастер маникюра	Обслуживание клиентов, предоставление услуг студии;
Администратор	Координация работы мастеров и клиентов. Контроль за работоспособностью студии в целом. Физическое открытие и закрытие студии. Уборка, наём уборщицы для поддержания студии в ежедневной чистоте. Организация чистой формы для мастеров. Контроль работоспособности сайта, социальных страничек. Заполнение актуальным материалом сайта и соц странички.
SEO специалист	Осуществление seo мероприятий для вывода ключевых слов в топ 10 google. Продвижение соц страничек. Работоспособность сайта, хостинг, домен, интернет безопасность.


 Форма оплаты труда у мастеров салона 40/60 40% от дневной выручки мастер забирает себе, оставшиеся 60% - студии. У администраторов окладная часть - 5000 грн/месяц. SEO специалист на окладе 3000 грн/месяц. Директор, он же владелец ЧП (частное предприятие) имеет процент от чистой прибыли - 50%. Директор имеет обязанность вести ЧП, бухгалтерский учёт и сдача всех необходимых отчётностей, приём, увольнение мастеров по трудовому договору, подписание договора аренды, прохождение пожарных заключений


2.2. Производственный план


Виды маникюра Nails studio:


 Классический маникюр;

 Европейский маникюр (В настоящее время большой популярностью пользуется "Европейский маникюр". Такая процедура рекомендована людям с сухой кожей рук, в холодное время года и т.д.);

 SPA маникюр (SPA - это полная система ухода за руками. Эта система позволит не только содержать руки и ноги в идеальном состоянии и предотвращать возникновение различных инфекционных и грибковых заболеваний, но и даст великолепную возможность отдохнуть и расслабиться. Сама процедура включает: пилинг, питательные маски для кожи и ногтей, устранение эстетических проблем);

 Мужской маникюр (В последнее время жизнь все чаще заставляет нас прибегать к маникюру: работа банковских служащих, крупье в казино, бизнесмена, ведущего переговоры с деловыми партнерами, обязывает ухаживать за руками. Это располагает и при знакомстве. Да и любимому человеку будет гораздо приятнее видеть Ваши ухоженные руки);

 Аппаратный маникюр (Данный вид маникюра необходим клиентам с влажной ногтевой пластиной и проблемными ногтями (расслоение, ребристость, повреждения). Мастер аппаратного маникюра должен столь же виртуозно владеть техникой, что и мастер классического. Оборудование для аппаратного маникюра должно быть только профессиональным, что является гарантией качественного и безболезненного проведения процедуры);

 Французский маникюр (Эффект французского маникюра определяется особой технологией окрашивания, когда делается акцент на кончике ногтя обычно небольшой длины);

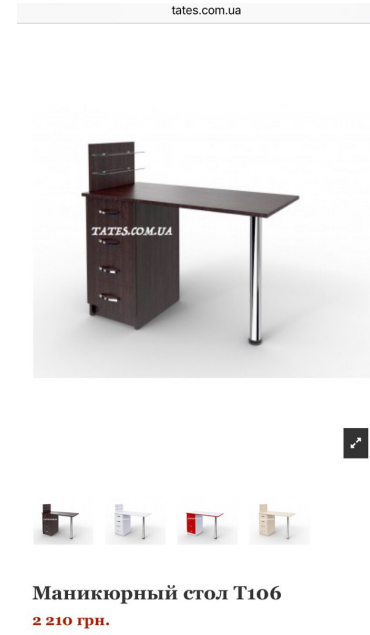
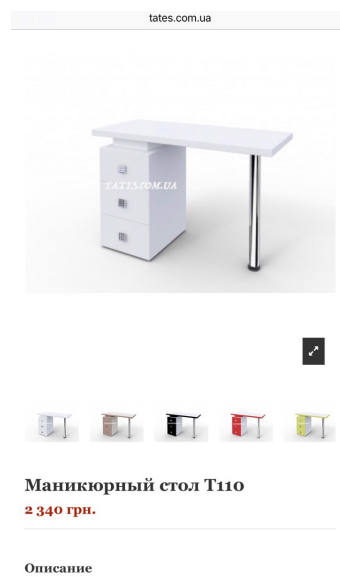
После выхода на самоокупаемость планируется вводить дополнительные услуги по направлению: педикюр, брови. Для реализации понадобится приобретение нового оборудования и материалов. Под данное направление необходимо делать отдельные просчеты. Введение новых направлений услуг увеличат посещаемость студии, в свою очередь вырастит и выручка при одинаковых постоянных затратах. Площадь помещения позволит сделать данное расширение на 2 дополнительных рабочих места.

Со временем можно добавить направление продажи косметики клиентам студии, добавление товара на сайт. Этот вид деятельности может повести прибыльность студит на 10%, но данное направление стоит рассматривать не ранее чем через 4 месяца работы. Чтобы прощупать рынок, понять самые востребованные позиции у клиентов и их готовность к приобретению.

Организация рабочего пространства:

Особенностью обустройства рабочего пространства маникюрной студии является специализированная мебель, а также оборудование которое необходимо использовать в дальнейшей работе с клиентами.

Пример рабочих столов:



2.3. Маркетинговая стратегия

Стратегия работы по продаже ориентирована на ключевые инструменты сферы услуг:

🏃, Сайт. Современный интернет ресурс. Простой и многофункциональный, он будет постоянно взаимодействовать с социальными сетями.

🏃, SEO + контекстная реклама = очень мощный инструмент в интернет продвижении своих услуг. SEO долго разгоняется, поскольку завоевать первые позиции в поисковых системах не так-то просто. Требуется постоянной подпитки, чтобы не упустить позиции. Но при грамотном подходе он станет постоянным источником самых дешевых в привлечении клиентов. Контекстная реклама в связке с актуальными реферальными программами, статьями, регистрацией в каталогах, google map будут давать более быстрый результат к выдаче.

🏃, Instagram. Эта социальная сеть создана для того чтобы делиться красивыми фотографиями, по мнению многих специалистов, это лучшая реклама для салона красоты, с точки зрения эффективности и бюджета. Реклама и развитие странички в этой социальной сети, с целью занятия ключевой позиции среди конкурентов

🏃, Внешняя реклама студии. Постеры, плакаты, банеры, указатели упрощающий путь к салону



Увеличение чистой прибыли можно достичь четырьмя путями:

- 💰 Снижение затрат салона;
- 💰 Привлечение новых клиентов;
- 💰 Введение акций на услуги;
- 💰 Сочетание всех способов.

Затраты салона практически не подлежат снижению, так как большинство из них это арендные и коммунальные платежи, уборка, от которых не отказаться. Снижение закупочной цены расходных материалов (лаков) вообще чревато уходом клиентуры. Резкое и необоснованное увеличение стоимости услуг отпугнёт как новых так и постоянных клиентов из-за большей привлекательности цены конкурентов. Постепенное увеличение стоимости услуг оправдано, мало рискованно и даже рекомендуемое решение, так как будет поднимать имидж студии.









Главным способом увеличения прибыли могут служить акции. Удобность данного маркетингового метода в возможности выбирать целевую группу: ориентир на привлечение новых клиентов, мотивация постоянных клиентов, совмещённые действия.

Цель №1 —



Прежде чем переходить непосредственно к маркетингу, необходимо предпринять текущие административные шаги для достижения главной цели -

Увеличения чистой прибыли салона в месяц:

-  Наведение общей дисциплины в студии. Необходимо, чтобы мастера и администратор знали ряд правил, принятых в салоне;
-  Работа с сайтом. Сайт важным инструментом координации между клиентами и студией. Сайт должен работать всегда и приносить клиентов 24/7
-  Введение контроля за тем, чтобы мастера не уводили клиентов из студии при увольнении, тем более во время сотрудничества со студией;
-  Наведение порядка в финансовой отчетности. Не должно быть неучтенных сумм ни в доходах, ни в расходах;
-  Корректировка цен на услуги в сторону увеличения в пределах до 10%;
-  Размещение стойки с продукцией для продаж в студии. Есть варианты сотрудничества с производителем под реализацию. Это дополнительный доход для студии и дополнительный элемент декора. Данный шаг следует делать не сразу, минимум после 6 месяцев работы. Чтобы подобрать самый востребованный товар для клиентов;
-  Активизация текущей программы лояльности для постоянных клиентов;
-  Активизация онлайн и офлайн маркетинговой активности салона. Баннеры на фасаде дома, перила улицы, различные удобные, читаемые места. Скидочные флаеры. Скидочные сайты: pokupon.ua superdeal.ua skidochnik.com.ua

Таким образом, видно, что студия намерена использовать достаточно разнообразные каналы маркетинговых коммуникаций. Nails studio будет относиться к разряду районных салонов. Это означает, что он должен быть сосредоточен на оказании качественных услуг постоянным клиентам, которые проживают в ближайших домах. Таргетинг позволит учитывать данные особенности в интранет продвижении и отвлечении нужных клиентов.

2.4. SWOT анализ проекта

SWOT-анализ — метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории:

- **S**trengths (сильные стороны),
- **W**eaknesses (слабые стороны),
- **O**pportunities (возможности),
- **T**hreats (угрозы).

Сильные (**S**) и слабые (**W**) стороны являются факторами **внутренней среды** объекта анализа, (то есть тем, на что сам объект способен повлиять); возможности (**O**) и угрозы (**T**) являются факторами **внешней среды** (то есть тем, что может повлиять на объект извне и при этом не контролируется объектом).

Сильные стороны		Слабые стороны	
Ориентир на интернет	Высокая прибыльность	Аренда	Уход клиентов за мастером
Динамичное развитие	Хорошее оборудование	Дорогостоящее оборудование, лаки	Непредвиденные расходы
Возможности		Угрозы	
Устойчивый рост спроса на услуги. Сарафанное радио + уклон в интернет продвижение	Опыт. Улучшение навыков администратора в взаимодействии салон - клиенты - мастера	Законодательство	Конкуренты
Улучшение показателей рекламы	Завоевание большей доли рынка	Спад спроса из-за нового кризиса	Потеря клиентов. Изменение потребностей и требований клиентов данного рынка

2.5. Анализ проектных рисков

Главными преимуществами Nails studio является: доступные цены (ниже чем у конкурентов); ключевые позиции в поиске интернет, что даст приток большого количества клиентов. У студии Nails есть возможность привлечь на работу квалифицированный персонал, который приведет за собой и своих клиентов. Довольные клиенты станут постоянными и также приведут в студию своих друзей.

Всегда в процессе деятельности у предприятия есть потенциальная возможность потери ресурсов, полной или частичной. Это появление нового конкурента, стихийные бедствия, кражи и неблагоприятные изменения рыночной конъюнктуры. Конечно, все предусмотреть невозможно, но некоторые моменты необходимо учесть при открытии. Например, появление новых конкурентов, уменьшение спроса на данные услуги, отсутствие клиентуры, стихийные бедствия. Основными методами снижения рисков будут мониторинг рынка, постоянный контроль расходов, резервирование средств.

Мониторинг рынка - ценовая политика всегда должна быть ниже чем у конкурентов на 10%

Контроль расходов - прозрачная политика контроля, позволяющая избежать скрытие обработанных заказов.

Резервирование средств - заключается в создании резервов ресурсов на покрытие непредвиденных расходов, за счет которых компенсируется риск, возникающий в процессе реализации планов.



3.1. Разовые затраты

Разовые затраты, которые необходимы для приобретения необходимого оборудования, мебели, техники, комплектующие. Все для обустройства студии. Материальные ценности студии, которые будут являться материальным активом. Не включает разовых вложений в ремонт, аренда последнего месяца.

Разовые затраты на открытие Nails studio

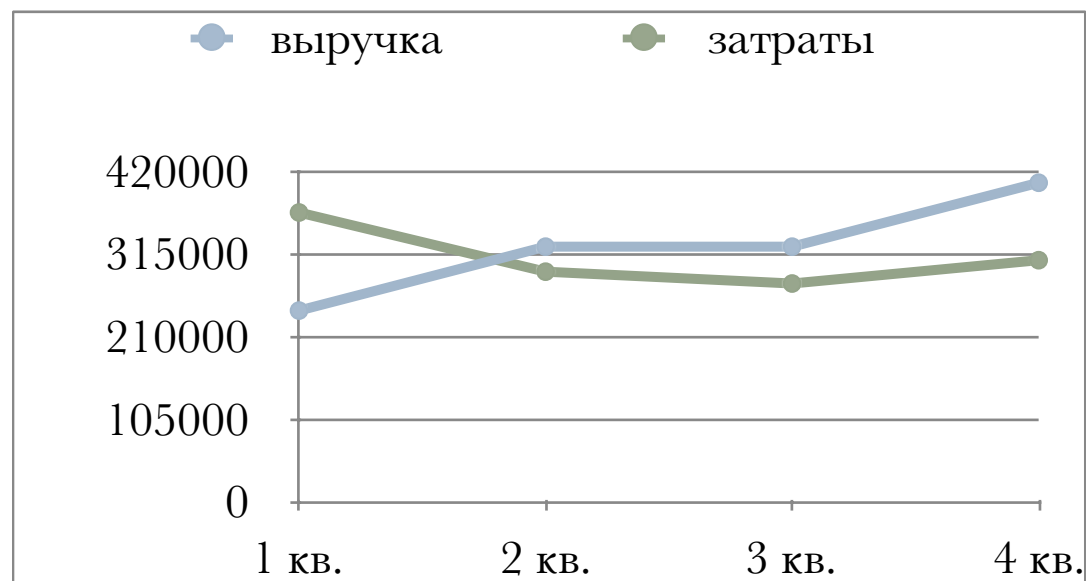
Оборудование, мебель, комплектующие	Стоимость	Количество	Итого
Рабочий стол	4000,00 ₴	3	12000,00 ₴
Надстройка, место для лаков	200,00 ₴	3	600,00 ₴
Стекло на стол	400,00 ₴	3	1200,00 ₴
Освещение	800,00 ₴	3	2400,00 ₴
Лампы для сушки	600,00 ₴	3	1800,00 ₴
Вытяжка	2000,00 ₴	3	6000,00 ₴
Стул (для клиента и мастера)	2000,00 ₴	6	12000,00 ₴
Стерилизация сухожар	2500,00 ₴	1	2500,00 ₴
Мягкий уголок для ожидания	8000,00 ₴	1	8000,00 ₴
Ресепшн	4000,00 ₴	1	4000,00 ₴
Стул для администратора	2000,00 ₴	1	2000,00 ₴
Стол для хранения оборудования	3000,00 ₴	1	3000,00 ₴
Полки для хранения косметики	400,00 ₴	3	1200,00 ₴
Стерилизация для замачивания инструмента	500,00 ₴	1	500,00 ₴
Кварцевый стерилизатор	1600,00 ₴	1	1600,00 ₴
Инструменты: пилочка, пушер, накожницы, кусачки	1600,00 ₴	3	4800,00 ₴
Принтер, рабочий телефон, канцтовары	5000,00 ₴	1	5000,00 ₴
Лаки	150,00 ₴	150	22500,00 ₴
Другое: пилочки, баф, стерилизатор для рук	1000,00 ₴	1	1000,00 ₴
Итого:			92100,00 ₴

3.2. Анализ и точка безубыточности

Точка безубыточности

Как видно из Таблицы выход на самоокупаемость начнётся с 4 месяца работы студии, 2 квартал уже будет работать на прибыль. Увеличение клиентов планируется во 2, 4 квартале. По итогу года работы чистая прибыль составит 52250 грн. Эту сумму планируется частично погасить в счёт погашения инвестиционных средств 70% (36575 грн.), остальные 30% (25600 грн.) в качестве дивидендов акционерам студии. В согласованной пропорции 50/50%. В данной модели после первого года работы чистая прибыль составит 392600 грн. Из них 363425 в счёт инвестиционных средств. 29175 грн. акционерам в пропорции 50/50%

Полная окупаемость проекта 12 месяцев.

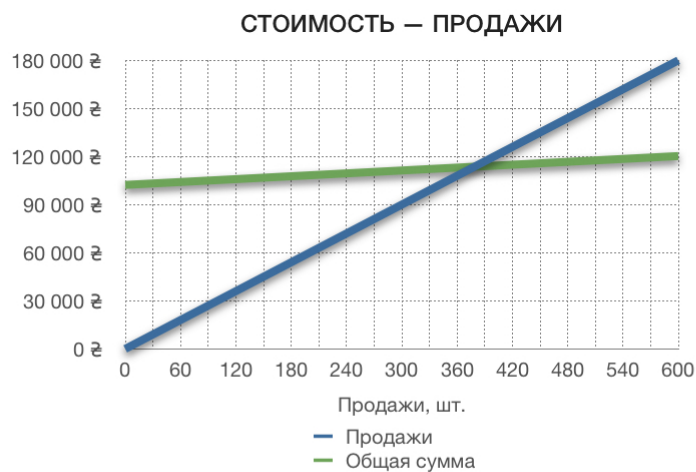


Анализ безубыточности

Анализ безубыточности

Определение точки безубыточности для услуг ногтевого бизнеса, маникюр и другие услуги студии Nails Studio: количество единиц, которое нужно продать, чтобы доходы покрыли расходы.

Фиксированные расходы	102 300 ₴
Переменная стоимости за шт.	30 ₴
Цена за единицу	300 ₴
Прирост единиц	30
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	379



ПРОДАНО, ШТ.	ПРОДАЖИ	ОБЩАЯ СУММА	ДОХОД/ УБЫТОК
0	0 ₴	102 300 ₴	-102 300 ₴
30	9 000 ₴	103 200 ₴	-94 200 ₴
60	18 000 ₴	104 100 ₴	-86 100 ₴
90	27 000 ₴	105 000 ₴	-78 000 ₴
120	36 000 ₴	105 900 ₴	-69 900 ₴
150	45 000 ₴	106 800 ₴	-61 800 ₴
180	54 000 ₴	107 700 ₴	-53 700 ₴
210	63 000 ₴	108 600 ₴	-45 600 ₴
240	72 000 ₴	109 500 ₴	-37 500 ₴
270	81 000 ₴	110 400 ₴	-29 400 ₴
300	90 000 ₴	111 300 ₴	-21 300 ₴
330	99 000 ₴	112 200 ₴	-13 200 ₴
360	108 000 ₴	113 100 ₴	-5 100 ₴
390	117 000 ₴	114 000 ₴	3 000 ₴
420	126 000 ₴	114 900 ₴	11 100 ₴
450	135 000 ₴	115 800 ₴	19 200 ₴
480	144 000 ₴	116 700 ₴	27 300 ₴
510	153 000 ₴	117 600 ₴	35 400 ₴
540	162 000 ₴	118 500 ₴	43 500 ₴
570	171 000 ₴	119 400 ₴	51 600 ₴
600	180 000 ₴	120 300 ₴	59 700 ₴

3.3. Прибыль и убытки

В данном разделе будет построен прогнозный отчет о прибылях и убытках студии на первый год.

Прогноз выручки:

Средний чек клиента 300 грн. Три рабочих стола при средней дневной загрузке 3 клиента в день. Студия работает без выходных. 30 рабочих дней это 81000 грн выручки. Данные показатели достигаются очень быстро. Анализ спроса данных услуг на рынке доказывает что загрузка произойдет очень быстро. Начиная с 4 месяца работы этот показатель планируется увеличить до 108000 грн. **Точка безубыточности избрана на графике** на пересечении линии валовых затрат с линией выручки. В этот момент предприятие покрывает все затраты и получает нулевую прибыль, начиная со 2 квартала.

Прогноз затрат:

Ежедневная работа студии при загрузке 3 рабочих мест требует арендуемую площадь, размером около 30 кв.м. Обязательное условие наличие сан узла с подачей горячей воды. На рынке есть много предложений подходящих под данные критерии. Средняя стоимость арендной ставки 10000 грн в месяц, коммунальные платежи в среднем 4000 грн в месяц. На рынке аренды присутствуют предложения в диапазоне 14000 грн, но они уже включают оплату коммунальных услуг. Важно в любом подобранном варианте не забывать про торг. Предложений об аренде больше чем клиентов на съем.

Варианты помещения (район Подол, Оболонском):

<https://100realty.ua/object/374219967>

<https://100realty.ua/object/420391155>

<https://100realty.ua/object/374357715>

<https://100realty.ua/object/373974567>

<https://100realty.ua/object/374335890>

Затраты на сайт включают разовые затраты на разработку интернет ресурса: 10000 грн; разовую поисковую оптимизацию и регистрацию во всех каталогах, чтобы сайт стал виден 10000 грн. Ежемесячный рекламный бюджет, включающий раскрутку соц страничек таких как Instagram 5000 грн.

Ежемесячная зарплата мастера при средней загрузке составит: 8100 грн. (81000 грн минус 40 % мастеру равно 32400 грн и разделить на 4 мастера в штате), при загрузке с 2 квартала работы зарплата одного мастера составит 10800 грн, с 4 квартала тоже повысится.

Форма налогообложения планируется ЧП, единый налог, третья группа. Позволяет получать выручку от 1,5 млн в год. Один налог от любого прихода средств 5%, обналичка или вывод средств на любую банковскую карту 2%. Сумарно в расчет заложены максимальные налоги 7%

Прогнозируемый поквартальный отчет о прибылях и убытках салона:

	Всего	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Средства инвестора	400000,00 ₴				
Выручка от оказания услуг	1296000,00 ₴	243000,00 ₴	324000,00 ₴	324000,00 ₴	405000,00 ₴
Итого:	1696000,00 ₴	243000,00 ₴	324000,00 ₴	324000,00 ₴	405000,00 ₴
Затраты					
Аренда	130000,00 ₴	40000,00 ₴	30000,00 ₴	30000,00 ₴	30000,00 ₴
Ком услуги	48000,00 ₴	12000,00 ₴	12000,00 ₴	12000,00 ₴	12000,00 ₴
Сайт, создание, реклама	75000,00 ₴	30000,00 ₴	15000,00 ₴	15000,00 ₴	15000,00 ₴
Зарплата мастеров	518400,00 ₴	97200,00 ₴	129600,00 ₴	129600,00 ₴	162000,00 ₴
Зарплата администратор	60000,00 ₴	15000,00 ₴	15000,00 ₴	15000,00 ₴	15000,00 ₴
Зарплата CEO	36000,00 ₴	9000,00 ₴	9000,00 ₴	9000,00 ₴	9000,00 ₴
Налоги	90720,00 ₴	17010,00 ₴	22680,00 ₴	22680,00 ₴	28350,00 ₴
Ремонт	20000,00 ₴	20000,00 ₴			
Оборудование	119100,00 ₴	92100,00 ₴	9000,00 ₴	9000,00 ₴	9000,00 ₴
Расходные материалы	129600,00 ₴	24300,00 ₴	32400,00 ₴	32400,00 ₴	40500,00 ₴
Прочие затраты	40000,00 ₴	10000,00 ₴	10000,00 ₴	10000,00 ₴	10000,00 ₴
Итого затрат	1170820,00 ₴	367300,00 ₴	292300,00 ₴	277300,00 ₴	306850,00 ₴
Прибыль	52250,00 ₴	-124300,00 ₴	31700,00 ₴	46700,00 ₴	98150,00 ₴

3.4. Резюме проекта

Основные показатели проекта

Объём инвестиций по проекту: 400 000 грн.

Период окупаемости, возврат инвестиционных средств: проект окупиться через 12 месяцев после запуска

Выход на самоокупаемость: 3 месяца

Показатели прибыльности: 1 год - 41%; 2 год - 78%; 3 год - 75%