

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Магнитогорский государственный технический университет
им. Г.И. Носова»

БИЗНЕС ПЛАН

САЛОН КРАСОТЫ

Технологическое предпринимательство

Выполнили студенты гр. ГД 16-4:
Андреева О.С., Естауова Ж.К.,
Янтурина Л.Н., Мигранова Э.Н.



Магнитогорск, 2019



Состав бизнес команды

№	Роли в проекте	Обоснование
1	<i>Собственник</i>	Основатель и главный инвестор проекта
2	<i>Директор</i>	Хороший управленец и специалист
3	<i>Руководитель отдела маркетинга</i>	Обладает навыками копирайтинга, имеет опыт организации мероприятий
4	<i>Руководитель отдела работы с клиентами</i>	Коммуникабельность, умение составления стратегии поиска новых клиентов



1. Андреева
Оксана Сергеевна



2. Естауова Жансая
Куанышевна



3. Янтурина Линара
Нуршатовна



4. Мигранова Элина
Наилевна



Бизнес план по модели Остервальдера



- ❖ Поставщики профессиональной продукции и оборудования;
- ❖ Арендодатель;
- ❖ «Мир париков».



- ❖ Стрижка ;
- ❖ Маникюр;
- ❖ Педикюр;
- ❖ Услуги косметолога.



- ❖ Обучение клиентов с дальнейшей выдачей сертификатов ;
- ❖ Наведение эстетической красоты ;
- ❖ Повышение квалификации персонала.



- ❖ Комплекс приемов по оказанию косметического обслуживания мужчин и женщин.



- ❖ Обслуживание клиентов различного возраста, пола и социального статуса ;
- ❖ Оказание качественных услуг по конкурентоспособной цене.



❖ ИП Андреева



- ❖ Реклама

❖ Необходимое количество финансов: 282 750 руб.

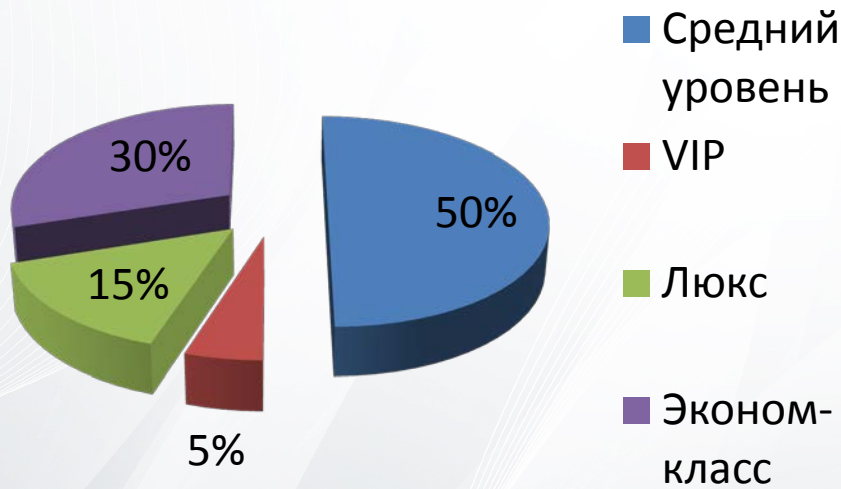


❖ 171 000 руб. в месяц чистого дохода



Салонный бизнес

Объем рынка сегментов индустрии



Салонный бизнес

быстрорастущее направление. Данный салон находится в спальном районе, в шаговой доступности от домов. Его удобно посещать как после работы, так и в выходные. В помещении уютная, теплая атмосфера.

Основные цели и факторы успеха проекта:

- ✓ получить прибыль от деятельности;
- ✓ параллельно появлению новых технологий расширять спектр предлагаемых услуг;
- ✓ обеспечить мастерам высокую и стабильную заработную плату;
- ✓ сохранение сплоченного коллектива, создание и поддержка доверия между сотрудником и клиентом;
- ✓ стать лучшими в сфере салонного бизнеса;
- ✓ внедрение своих услуг в другие регионы.

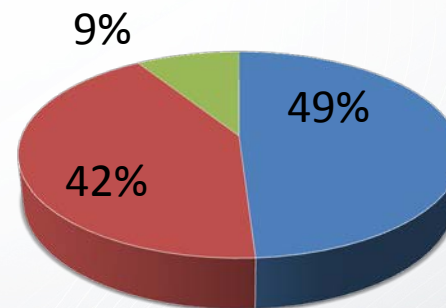


Целевая аудитория

К потенциальной ЦА можно отнести всех людей, у которых возникает потребность посещать салон красоты от случая к случаю. Большинство же остальных услуг рассчитаны на женщин, возраст которых от 27 до 45 лет.

Распределение аудитории по причинам посещения салона

■ Цена ■ Месторасположение ■ Другие причины



- **СУММА ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СОСТАВЛЯЕТ 945 000 РУБ.**
- **ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ДОСТИГАЕТСЯ НА ВТОРОЙ МЕСЯЦ РАБОТЫ.**
- **СРОК ОКУПАЕМОСТИ СОСТАВЛЯЕТ 10 МЕСЯЦЕВ.**
- **СРЕДНЯЯ ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ ПРИБЫЛЬ 1-ОГО ГОДА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 127 600 РУБ.**



Основные аспекты

Требования к помещению

Для открытия парикмахерской необходимо найти помещение площадью от 30 до 100 кв.м. Также плюсом будет нахождение рядом, в пределах 300 м, так называемых «якорей» — источников трафика



Оборудование и косметика

Требования к поставщикам достаточно универсальны. Их можно выделить в несколько основных принципов:

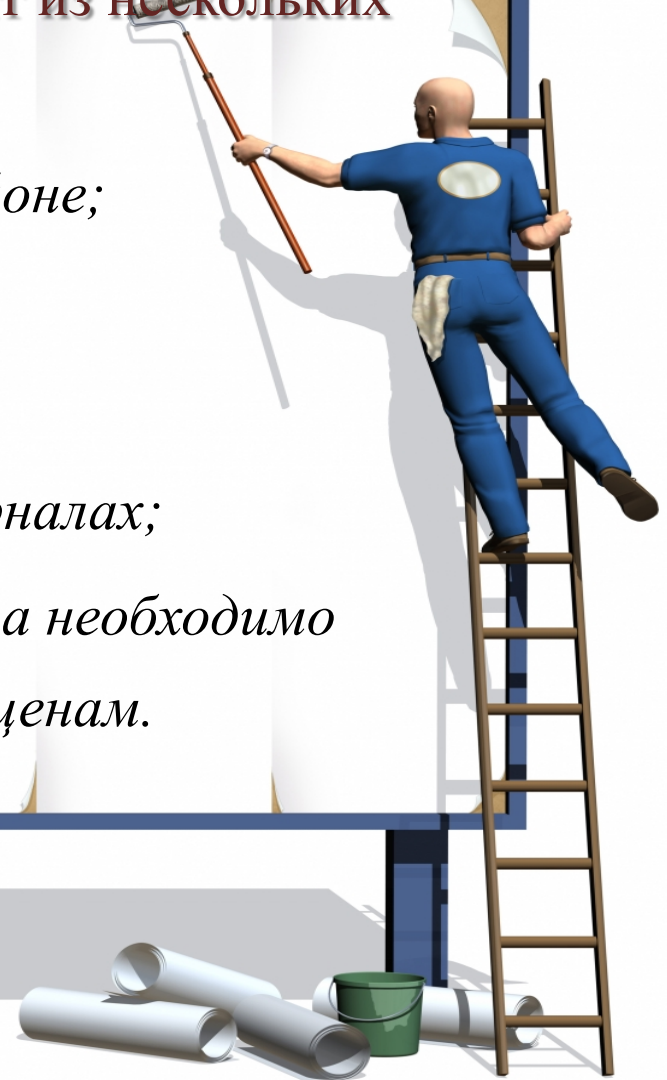
- ❖ Доставка до места;
- ❖ Сборка оборудования на месте;
- ❖ Наличие гарантийного срока обслуживания;
- ❖ Наличие комплектующих к оборудованию и инструментам;
- ❖ Выгодное предложение по соотношению «цена-качество».



Продажи и маркетинг

План раскрутки салона красоты состоит из нескольких этапов:

- *Салон находится в спальном районе;*
 - *Предоставление скидок;*
 - *Реклама в интернете;*
 - *Реклама в местных глянцевах журналах;*
- *В один из будних дней посетителям салона необходимо оказывать услуги по сниженным ценам.*





Финансовый план открытия салона

Затраты на организацию бизнеса, руб.	
Регистрация юр. лица	10 000
Оборудование и расходные материалы итого, в т.ч.	400 000
Санитарно-эпидемиологическая документация	35 000
Ремонт	380 000
Маркетинговые расходы	120 000
Итого	945 000

Для создания салона красоты **потребуется: 945 000 руб.!**



Факторы риска

- Повышение сырьевой себестоимости
- Изменение модных трендов, появление новых технологий и косметических методик
- Текучка и низкий уровень компетенции персонала, недостаток профильных специалистов.

Возможности



Высокий спрос на предлагаемые услуги



Положительная оценка потребителей



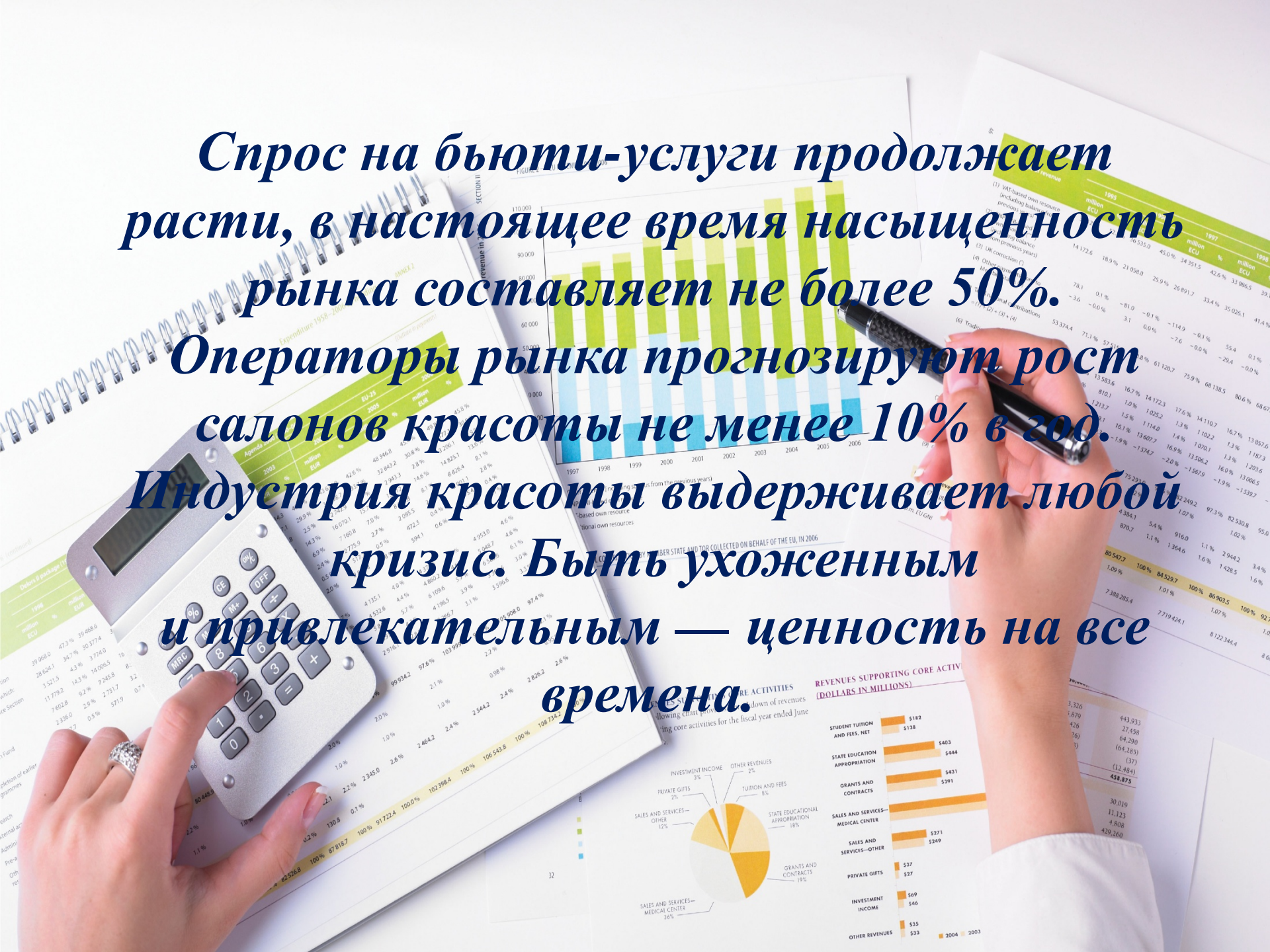
Большое количество поставщиков



Курсы по повышению квалификации работников



Спрос на бьюти-услуги продолжает расти, в настоящее время насыщенность рынка составляет не более 50%. Операторы рынка прогнозируют рост салонов красоты не менее 10% в год. Индустрия красоты выдерживает любой кризис. Быть ухоженным и привлекательным — ценность на все времена.



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

