

Введение

К видам услуг первой необходимости, спрос на которые не изменяется в зависимости от экономической ситуации, относятся услуги салона красоты. При ценах на услуги оказываемых салоном красоты, адекватных доходам потребителей, спрос на них не изменится, а в ситуации увеличения цен у конкурентов произойдет перераспределение потребительского потока в сторону увеличения салонов эконом-класса.

Выбор потребителями того или иного салона зависит в первую очередь от качества услуг, а значит от мастерства работников. Стратегия развития нового салона красоты в г. Юрга в условиях кризиса ориентирована на использование уже существующей клиентской базы мастеров, работающих в других салонах.

Объектом исследования данной работы является процесс организации салона в г. Юрге. Предмет исследования – планирование создания салона.

Целью работы является

Работа имеет прикладной характер, обладает практической новизной и практической значимостью. Автор работы является инициатором организации салона красоты и планирует участвовать в конкурсе на получение гранта для его открытия.

1 Обзор литературы

1.1 Обзор общих рекомендаций при открытии салона красоты

В сети интернет находится, помещения, его отделки и дизайна, к выбору оборудования и инструментов, сотрудников. Инструкции содержат сведения о том, в какой последовательности получать разрешительные документы, как провести рекламную кампанию, а также.

1 Выбор уровня класса салона красоты: эконом-класс, бизнес-класс, и VIP-класс. В таблице 1 приведены их характеристики.

Таблица 1 – Характеристики классов салонов красоты

Хар-ки	Эконом-класс	Бизнес-класс	VIP-класс
Расположение	Спальные районы в местах массового потока людей, таких как торговые центры, рынки и т.п.	Центральные или спальные районы недалеко от бизнес-центров, фитнес-клубов и ресторанов	Престижные дорогие районы
Парковка	Не требуется	Возможность припарковаться на общественной парковке или у тротуара	Собственная парковка
Фасад	Минимальные требования	Опрятный и аккуратный внешний вид	Качественное оформление и дорогая отделка
Интерьер	Чисто и аккуратно, никаких лишних трат	Качественный ремонт, но не выходящий за рамки необходимого	Дорогой ремонт, подчеркивающий высокий статус клиентов

Продолжение таблицы 1			
Хар-ки	Эконом-класс	Бизнес-класс	VIP-класс
Персонал	Профессиональные парикмахеры и мастера маникюра	Высококласные специалисты	Известные мастера экстра-класса
Сервис	Минимально необходимый уровень	Стандартный уровень: запись по телефону, встреча клиента, предложение чая или кофе и т.п.	Высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к каждому клиенту
Загруженность предприятия	50-70%	30-50%	10-30%

2 усредненной статистики: на каждую тысячу населения требуется одна парикмахерская [5].

4 При регистрации ИП или ООО потребуются коды ОКВЭД:

код 93.02 – «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты» (Этот код дает возможность оказывать такие услуги как стрижка, окрашивание, укладка, завивка, маникюр, педикюр, макияж и т.п.);

код 52.33 – Розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами” и косметические средств и товаров для ухода).

6 Необходимость получения санитарно-эпидемиологического заключения (СЭЗ) от Роспотребнадзора. При этом основными санитарными требованиями к салонам красоты являются:

- салон может располагаться как в отдельно стоящем строении, так и в общественном или жилом здании;

- запрещается размещать салоны в подвальных, а также цокольных помещениях, если уровень пола ниже тротуара на 0,5 метров и высота потолка менее 2,7 метров;
- высота потолков должна составлять не менее 3 метров. Допускается высота 2,7 метров в случае, если в помещении располагается не более трех рабочих мест;
- рабочий зал должен иметь естественный источник освещения;
- все отделочные материалы должны легко поддаваться чистке и дезинфекции;
- использовать ковровое покрытие допускается только в коридоре, холле или зале ожидания;
- система вентиляции должна быть автономной и изолированной;
- площадь зала ожидания и гардероба должна быть не менее 6 кв. метров. В том случае, если салон имеет от трех до десяти рабочих мест, площадь должна составлять 1,5 метра на каждое место;
- минимальный размер парикмахерского зала 15 кв. метров. Если рабочих мест в зале более одного, то площадь должна составлять 6-8 кв. метров на каждое место.
- услуги маникюра должны оказываться в отдельном кабинете площадью не менее 6 кв. метров. Если рабочих мест в зале не более трех, допускается размещение одного специалиста по маникюру в том же помещении при условии наличия дополнительных 6 кв. метров;
- работники должны проходить периодические медицинские осмотры;
- влажная уборка должна проводиться не менее двух раз в день.

7 Получение акта Роспотребнадзора.

8 Кадровый состав для небольшой парикмахерской: 2-4 мастера; 1 администратор; 1 бухгалтер; 1 уборщица.

парикмахерские кресла; мойка для волос с креслом; сушуар; зеркала; кресло для педикюра, стол и стул для маникюра; инструменты: ножницы, машинки для стрижки, бритвы, расчески, лаки набор для маникюра и педикюра и т.п.; полотенца, накидки; профессиональные косметические средства; мебель: стол, тумбочки, вешалка, стулья; компьютер.

1.1 В наличии должен быть комплект нормативно-правовых документов (ФЗ, Постановления, СанПин и др.).

1.2 Обзор нормативных требований к услугам салона красоты

При решении руководства провести добровольную сертификацию, проверка осуществляется на соответствие ГОСТ Р 51142-98 [8] и Правилам бытового обслуживания населения в Российской Федерации [9].

В соответствии с Федеральным законом «О санитарном благополучии населения» [10] для открытия нового салона красоты необходимо получить санитарно-эпидемиологическое заключение (СЭЗ), Комплект документов, необходимый для предоставления в санитарно-эпидемиологическую службу должен соответствовать требованиям Приказа Услуга предоставляется бесплатно. Для подачи комплекта документов на территории Юргинского городского округа можно обратиться в Многофункциональный Центр предоставления государственных и муниципальных услуг в г. Юрге и Юргинском районе.

В комплект документов для получения СЭЗ для салона красоты входят:

1 Программа производственного контроля (ППК).

- 2 Договор на дератизацию и дезинсекцию помещений.
- 3 Договор на стирку белья и спецодежды.
- 4 Договор на проведение очистки и дезинфекции систем вентиляции и кондиционирования.
- 5 Договор на контроль работы стерилизующей аппаратуры.
- 6 Договор на проведение лабораторных и инструментальных исследований.
- 7 Договор на вывоз твердых бытовых отходов (ТБО).

- 10 Договор на проведение периодических медицинских осмотров сотрудников.
- 11 Книга учета получения и расходования дезинфицирующих средств.
- 12 Санитарные книжки персонала.

На основании статей 6 и] организациям необходимо заполнять и регистрировать Декларацию пожарной безопасности в органе Министерства РФ по делам ГО и ЧС. Для регистрации Декларации необходимо подготовить пакет документов, в который входит:

1 Инструкция по пожарной безопасности, разработанная в соответствии с «Правилами противопожарного режима в РФ», утвержденными Постановлением Правительства РФ от 25.04.2012г. №390 «О противопожарном режиме».

2 Цветная инструкция для размещения в помещениях салонов (формат А3) для печати на любых цветных принтерах (требования п.2 гл.1 Правил противопожарного режима в РФ 2012г., ФЗ №69 «О пожарной безопасности», ст. 25).

» [17], стоимость патента для парикмахерских услуг вычисляется по формуле 1:

$$СП=100*(N+1)*6\%, \quad (1)$$

где N – средняя численность наемных работников.

Таким образом, минимальная стоимость патента. При найме одного ил двух сотрудников, стоимость патента рублей в год соответственно. Налог по патентной системе можно уплачивать один раз в год одной суммой.

в Кемеровской области и Юргинского муниципального образования; изучения потребностей целевой аудитории в планируемом районе организации салона (воинская часть г. Юрги); требований к разработке бизнес-плана Фонда поддержки малого предпринимательства.

Планируется открытие салона красоты эконом-класса, на территории воинской части города, где сосредоточен в основном частный сектор. Планируется привлечение опытных парикмахеров, мастеров – универсалов, с имеющейся клиентской базой, работающих в этой же части города, в количестве двух человек. Помещение планируется арендовать общей площадью 20м², что соответственно избавляет от необходимости получать разрешение в Роспотребнадзоре. В этом случае эта обязанность относится к сфере ответственности арендодателя.

потенциальной доли рынка

В г. Юрга по официальным данным зарегистрировано 35 салонов красоты с разным классом обслуживания [18]. Исходя из усредненных статистических данных [5], что на одну тысячу населения требуется один салон красоты, рынок услуг салонов в г. Юрга занят только на 40%, причем 90% из них сосредоточены в центре города.

Планируемый район организации салона – в/ч города Юрги представляет собой застройку индивидуальными жилыми домами, а так же многоквартирными домами, расположенными вдоль трассы Юрга-Кемерово. Центр района находится непосредственно на территории жилого комплекса (ул. Тургенева), где сосредоточены продуктовые и

хозяйственные магазины, отделение Сбербанка, аптека, парикмахерская - конкурент, остановка общественного транспорта и такси. Улицы, расположенные в в/ч города: Тургенева, Орловская, Мстеровая насчитывают свыше 1500 домов. Взяв за основу среднестатистическую величину состава семьи в России Кемеровской области в размере 3-х человек [19], произведем оценку количества потенциальных клиентов.

После выполненных расчетов, можно сделать вывод о том, что в исследуемом районе проживают порядка 4500 человек. Исключим из их числа тех, кто не будет пользоваться услугами нашего салона – это дети от 0 до 3 лет и взрослые старше 70 лет. Учитывая статистические данные населения РФ по возрасту в сельской местности [20]: дети от 0 до 3 лет составляют 5,6% от населения сельской местности и взрослые старше 70 лет – 10,2%, определим потенциальный объем потребителей услуг салона в районе: $4500 - (4500 * 5,6\%) - (4500 * 10,2\%) \approx 3790$ человек.

Далее, для составления более точного прогноза объема рынка, услуг салона красоты в в/ч города Юрги.

Таблица 2 –

Признак сегментирования	1 сегмент потребителей - основной		2 сегмент потребителей	
	Мужчины	Женщины	Дети, подростки	Пенсионеры
Возраст	18-60	18-55	4-17	Не имеет значения
Семейное положение	не имеет значения	не имеет значения	-	
Доход на 1-го члена семьи	10000	10000	10000	7000
Род занятий	учащийся/рабочий/служащий	Учащиеся/ рабочие/ служащие/ в декретном отпуске	учащиеся	безработные
Мотивация покупки	Качество, цена	Качество, цена, сервис	Качество, цена	цена
Повод для приобретения услуги	Традиционная специально приуроченная к мероприятию	Обычная покупка, покупка, специально приуроченная к мероприятию	Обычная покупка	Обычная покупка
Частота потребления,	1	1	0,5	0,5

в месяц				
Место потребления	Район проживания	Место работы, район проживания	район учебы	Район проживания

Приблизительная оценка количества потенциальных потребителей по сегментам проведена с учетом данных Федеральной службы государственной статистики по полу и возрасту, а также по уровню доходов [20,21].

Таблица 3 – Оценка объема сегментов рынка

Сегменты рынка	% населения	Численность сегмента в исследуемом районе, чел.	% населения по уровню указанного дохода	Кол-во потребителей в исследуемом районе, чел.	Кол-во потр-ей в месяц с учетом частоты потребления
Мужчины 18-60 лет	30,54	1374	70,4	967	967
Женщины 18-55 лет	22,56	1015		714	714
Дети, подростки	16,85	758		535	267
Пенсионеры	13,40	603	85	512	256
ИТОГО	83,35	3750		2728	2204

На территории в/ч города Юрги расположены две парикмахерские. Одна парикмахерская находится в одном из торговых павильонов в/ч – парикмахерская «Светлана». Вторая парикмахерская «Прелесть». Сравнительный анализ парикмахерских приведен в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительный анализ конкурентов

Параметры сравнения	Парикмахерская «Светлана»	Парикмахерская «Прелесть»
Кол-во мастеров и их	4	2

квалификация	универсалы	универсалы
Кол-во рабочих мест	2	1
Площадь помещения	15 м ²	15 м ²
Время работы пн.-суб. воскресенье	9.00-19.00 9.00-17.00	9.00 – 19.00 --
График работы мастеров	Посменный, смена – 5ч	Посменный, смена – 5ч
Выходные	нет	Воскресенье
Стоимость услуг	Муж. стрижки от 100 р Женские стрижки от 250 руб.	Мужские стрижки от 100 р Женские стрижки – 250-350 руб.
Наличие очередей	нет	постоянно
Приблизительный объем услуг в месяц	600-650	400-500
Приблизительный доход, руб. в месяц	110000 – 150000	90000 – 125000
Зарплата мастеров (% от стоимости услуги)	30	30
Количество видов услуг	15	18
Предварительная запись	есть	есть
Дополнительный сервис	журналы	Телевизор, журналы
Удобство расположения (по шкале от 1 до 10)	8	8
Применяемые материалы и технологии	Профессиональная косметика эконом-класса	Профессиональная косметика эконом- класса
Среднее время оказания 1 услуги	30 мин	30 мин

Учитывая временные трудозатраты на одного клиента, максимальная пропускная способность одного мастера – 10 услуг за смену, или 225 – 250 услуг в месяц. Следовательно, при работе двух мастеров в парикмахерской «Прелесть» с учетом выходного дня, максимальная пропускная способность парикмахерской равна 450-500 услуг в месяц, что составляет 17% от потенциального объема рынка. При работе четырех мастеров в парикмахерской «Светлана», с учетом отсутствия выходных дней, максимальная пропускная способность 1000-1100 услуг в месяц. При наличии двух парикмахерских в районе, с учетом максимальной загрузки мастеров, максимальный объем оказываемых услуг равен

1550-1600 услуг, что составляет 72% от потенциального рынка ($1600/2204=72\%$). Следовательно, у нового салона есть целевая аудитория объемом 28%, что составляет примерно 800 человек в месяц ($2728*28\%$), из которых 500 человек относятся к основному сегменту с частотой потребления услуги один раз в месяц и 300 человек ко второму сегменту рынка с частотой потребления услуги один раз в два месяца.

Таким образом, потенциальная емкость рынка нового салона составит 650 услуг в месяц, или 190000 рублей в денежном выражении при средней цене на услуги 260 рублей.

3.2 Выбор исходных данных для организации салона

Оптимальным вариантом основных параметров нового салона будет организация салона в центре района рядом с остановкой общественного транспорта. Начинать работу лучше с одним рабочим местом и двумя мастерами-универсалами, с ценами не выше чем у конкурентов, с отличным от конкурентов графиком работы: рабочий день с 10.00 до 20.00, выходной понедельник. Для одного рабочего места площадь помещения должна быть не менее 15м^2 с учетом площади гардеробной и зала ожидания (примерная схема помещения и использования площадей приведена в Приложении Б). Помещение планируется арендовать, и оно должно быть расположено на первом этаже здания (жилого дома или торгового центра).

Подходящими помещениями являются:

– помещение в торговом центре «Звезда» по адресу ул. Тургенева 40, который расположен на территории в/ч рядом с остановкой общественного транспорта, напротив отделения Сбербанка, в соседнем здании от парикмахерской «Светлана»;

- помещение в здании недалеко от остановки общественного транспорта, и торгового центра «Мария-Ра», в здании которого находится парикмахерская «Прелесть»;

- патентная система, налоговая ставка 6%, налогооблагаемая база 100 000 рублей на одного сотрудника.

Применение патентной системы налогообложения.

Мастера будут привлечены на работу в салоне, как наемные работники, на основе по гражданско-правового договора. Налоговым агентом по уплате НДФЛ с дохода нанятых сотрудников, будет выступать индивидуальный предприниматель. Плановый фонд заработная платы мастеров

Планируется привлечь мастера – универсала, работающего у конкурента в парикмахерской «Прелесть» с его существующей базой клиентов. Желание мастера сменить место работы связано с малой процентной долей доходов. Второго мастера планируется найти на рынке труда с помощью центра занятости населения и объявлений в городских средствах массовой информации.

Набор оказываемых услуг в начале работы будет минимальным, соответствующем эконо-классу салона красоты:

- стрижки;
- покраска;
- модельные стрижки;
- создание причёсок;
- маникюр.

В случае успешного развития салона красоты расширить объем оказываемых услуг за счет второго рабочего места и приема на работу еще двух мастеров, а также расширить ассортимент предлагаемых услуг – косметология и

коррекция и наращивание ресниц. С учетом возможного расширения предусмотреть возможность расширения занимаемой площади на 6м².

4 салона включает пять крупных этапов работ: ремонтные работы в помещении, оборудование рабочей и подсобной зоны, подбор кадров и регистрация организации, получение разрешения Роспотребнадзора и рекламная кампания.

Ремонтные работы в помещении предполагают: разработку планировки и дизайна помещения, возведение перегородок, подведение горячего и холодного водоснабжения, канализации, монтаж освещения, отделочные работы.

Оборудование рабочей и подсобной зоны предполагает подбор необходимого оборудования, покупку и его установку.

Подбор кадров представляет собой приглашение на работу мастера из парикмахерской-конкурента и поиск второго мастера посредством объявлений в бегущей строке на телевидении и в Юргинских газетах. Регистрация России и в Фонде социального страхования РФ в качестве работодателя.

Разработка пакета документов должна начинаться с изучения требований к помещению со стороны Роспотребнадзора и Роспотребнадзора, которые необходимо учесть при проектировании ремонтных работ. Несмотря на то, что получение разрешения Роспотребнадзора является ответственностью арендодателя в случае аренды помещения, оно должно соответствовать нормативным требованиям, приведенным в разделе 1 настоящей работы. Получение разрешений предполагает подготовку документов, рассмотрение их в контролирующих службах, посещение салона уполномоченными представителями этих служб и получение разрешений.

Рекламная кампания представляет собой разработку и размещение рекламных материалов.

Получение разрешения Роспотребнадзора требует заключения большого количества договоров с разными обслуживающими организациями. В таблице 6 приведен перечень необходимых договоров и организации, с которыми необходимо их заключить.

Таблица 6 – Перечень обслуживающих организаций

Документ	Обслуживающая организация в г. Юрге	Адрес
Договор на дератизацию и дезинсекцию помещений	Отдел профдезинфекции ООО «УК «Коммунальщик-ю»	Ул. Достоевского 11
Договор на стирку белья и спецодежды	Прачечная МП «Лотус»	Ул. Леонова 17
Договор на проведение очистки и дезинфекции систем вентиляции и кондиционирования	ООО «Юргинская промвентиляция»	Ул. Шоссейная 3а
Договор на контроль работы стерилизующей аппаратуры	Прибороремонтное предприятие «Стандарт-с»	Ул. Шоссейная 14
Договор на проведение лабораторных и инструментальных исследований	Центр гигиены и эпидемиологии в КО в г. Юрге и Юргинском районе	Ул. Московская 40
Договор на вывоз твердых бытовых отходов (ТБО)	ООО «УК «Коммунальщик-ю»	Ул. Шоссейная 12
Договор на вывоз и утилизацию волос		
Договор на вывоз и утилизацию		
Договор на проведение периодических медицинских осмотров сотрудников	БИО-Мед, поликлиника профилактической медицины	Ул. Заводская 15

своего салона к открытию. Затраты, возникающие при разработке и заключении договоров учтены в плане инвестиционных затрат.

4.2 План оказания услуги

Ассортимент услуг на начальном этапе работ будет минимальным, с последующим расширением при успешном развитии салона. В первый год деятельности цены на услуги в салоне будут установлены на уровне среднерыночных, в таком размере, чтобы не превышать цен конкурентов. План по ценам на услуги приведен в таблице 7.

Таблица 7 – Прайс на услуги

Большое влияние на объем предоставляемых услуг влияет график работы салона и график работы самих мастеров. График работы салона предлагается сделать отличным от конкурентов, а именно, перенести выходной день на понедельник, субботу сделать полным рабочим днем, воскресенье неполным рабочими дням. Работа мастеров относится к работе с вредными условиями труда, поэтому в соответствии с ТК РФ максимальная рабочая неделя равна 30ч, а максимальный рабочий день составляет 6ч [24]. График работы мастеров – двухнедельный, с четными и нечетными неделями, рабочий день составляет 5ч, 5 рабочих дней на одной неделе и 6 рабочих дней на другой неделе. Суммарное рабочее время в неделю составляет 25ч и 30ч соответственно. План графиков работы салона и мастеров приведены в таблицах 8 и 9 соответственно.

Таблица 8 – План графика работы салона

понедельник	вторник	среда	четверг	пятница	суббота	воскресенье
Выходной	10.00-20.00					11.00-16.00

Таблица 9 – План графика работы мастеров

неделя	мастер	пн	вт	ср	чт	пт	суб	Вс
Четн.	1-ый мастер	Вых.	15.00-20.00	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	Вых.
	2-ой мастер	Вых.	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	10.00-15.00	11.00-16.00

Нечетн.	1-ый мастер	Вых.	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	10.00-15.00	11.00-16.00
	2-ой мастер	Вых.	15.00-20.00	10.00-15.00	10.00-15.00	15.00-20.00	15.00-20.00	Вых.

Примерный план оказания услуг основан на данных, полученных от мастера парикмахера, работающего в парикмахерской «Прелесть» и проведен в таблице 10. Стрижки объединены в группы без разбивки по длине волос, цены на стрижки и прически указаны вместе с мытьем головы и сушкой волос.

Таблица 10 – План оказания услуг

Услуга	Среднемесячный объем, шт	Средняя цена по услуге, руб.	Доход-план в месяц, руб.
Простая стрижка	130	210	27300
Модельная стрижка	70	310	21700
Креативная стрижка	15	410	6150
Стрижка челки	20	50	1000
Вечерняя укладка	15	700	10500
Хим. завивка	5	500	2500
Окрашивание	30	300	9000
Мужские стрижки	150	230	34500
Графический рисунок	5	280	1400
Стрижка усов	20	50	1000
Стрижка бороды	20	50	1000
Стрижка волос в ушах, бровей	20	20	400
Маникюр	200	300	6000
Педикюр	100	500	5000
Покраска ногтей	200	100	2000

.

на максимальной пропускной способности парикмахерской, т.е. мастера постоянно заняты и все потребители приходят вовремя. Среднее время оказания одной услуги 30 минут, время работы одного парикмахера в смену 5ч,

парикмахерской – 10 часов. В неделю парикмахерская будет работать 5 дней по 10ч и один день 5ч, тогда время работы парикмахерской в неделю будет 55ч. Таким образом, в месяц максимальное количество услуг, которое может оказать парикмахерская, составит: $55ч \cdot 4недели \cdot 2услуги/час = 440$ услуг в месяц.

уйдет к конкурентам, которые расширятся, или появится еще один конкурент, снизится покупательская способность потребителей. услуг может оказаться в два раза меньше, чем при оптимистическом сценарии и составить 220 услуг в месяц.

: один из парикмахеров планирует сменить место работы и перейти в новую парикмахерскую, тем самым обеспечить ее клиентской базой и создать временные трудности в конкурентной парикмахерской. Кроме того, у одного из конкурентов образуются постоянные очереди, что говорит о превышении спроса над предложением. В этом случае количество услуг может быть средним значением между оптимистическим и реалистическим сценарием: $(440+220)/2=330$ услуг в месяц.

Пессимистический	260	$220у. \cdot 260руб. = 57200руб.$
Реалистический	260	$330у. \cdot 260руб. = 85800руб.$

4.3

Рисунок 2 — Организационная структура

Таблица 12 — Кадровый состав и функции

Должность	Функции
-----------	---------

	—
Парикмахер-универсал – 2 чел.,	— осуществление парикмахерской деятельности — маникюр — обеспечение чистоты на рабочих местах — ежедневная дезинфекция рабочих инструментов — ежедневная дезинфекция помещения — сухая и влажная уборка помещения по графику

Квалификационные требования к парикмахеру: профессиональное образование, знание свойств кожи головы, строения волос, знание химических составов красок и их воздействия на организм человека. Требования к личным качества мастера: ответственность, креативность, художественный вкус, терпение, стрессоустойчивость, коммуникабельность, тактичность, аккуратность, обаяние.

4.4 План рекламы

Реализация рекламных мероприятий представляет собой подготовку рекламных материалов, их распространение, организацию рекламной акции при открытии салона.

1 Овальный штендер с карманами – небольшой рекламный щит, одно- или двусторонний, выполненный в виде раскладного "домика", размером 0,61х1,22м, который будет выставляться ежедневно непосредственно возле салона. На

штендере будет представлена информация об услугах, акциях, ценах, также будет предусмотрена возможность постоянного обновления информации.

2 Вывеска над входом в здание, где будет расположен салон, размером 0,4х1,5м, с ярким оформлением названия «Визит-ка» – для заметного обозначения места ее нахождения.

3 Визитки с номером телефона салона и видами услуг.

4 Информационные листовки об открытии, на которых будет информация о смене места работы мастера с ее фотографией, контактные данные салона красоты, информация о дате открытия салона и об акции в честь открытия – подарки клиентам. Листовки будут распространены по почтовым ящикам всех домов района за неделю до открытия.

5 Открытие будет назначено на выходной день – субботу, с целью привлечения как можно большего числа клиентов. Рекламная акция при открытии салона – подарки всем клиентам в день открытия: наборы по уходу за волосами и конфеты.

Рекламные мероприятия и их периодичность приведена в таблице 13, бюджет рекламной кампании приведен в разделе 5 «Финансовый менеджмент, ресурсоэффективность и ресурсосбережение».

Обновление уличного штендера	По мере появления новой информации для штендера	Директор
Оформление вывески	Один раз перед открытием	РИА «Крафт»
Изготовление визиток	Перед открытием и по мере расхода, примерно 1 раз в квартал	РИА «Крафт»
Распространение информационных листовок	Перед открытием и 1 раз в месяц в течение 6-ти месяцев	Директор
Рекламные акции	В день открытия и далее к праздникам: Новый год, 1 сентября, 8 марта, 23 февраля	Директор, мастера

5 Финансовый

Таблица 14 — Расчет инвестиционных затрат

Статья затрат	Сумма, руб.
1 Материалы, из них для:	65 000
перегородок,	20 000
системы водоснабжения и канализации,	5 000
системы освещения	10 000
системы вентиляции,	10 000
косметического ремонта	20 000
2 Услуги по ремонтным работам	25 000
3 Оборудование для парикмахерской, из них:	51 000
зеркало,	1500
полка универсальная,	1000
парикмахерское кресло,	3000
шкаф для одежды,	5000
вешалка для одежды клиентов,	2500
3 стула для ожидания,	3000
раковина – мойка с креслом,	20 000
ножницы, машинки для стрижки, расчёски, фены (по 2 шт. каждого наименования);	10 000
лаки, шампуни, кондиционеры и т.д. (из расчета на 2 месяца работы),	5000
ведра, совок с крышкой, метла, швабра, тряпки для влажной уборки,	3000
дезинфицирующие средства	3000
кварцевая лампа	3000
4 Доставка оборудования, разгрузка, установка	15 000
5 Размещение объявления о поиске мастеров в газетах Резонанс-Ю, Рекламный Вестник, Новая газета	1200
6 Госпошлина за регистрацию в ФНС	800
7 Транспортные расходы на заключение договоров с обслуживающими организациями	1000
8 Изготовление рекламных материалов, из них:	19 000
овальный штендер с карманами	3000
вывеска	6000
визитки и листовки	2000

подарки (15 наборов шампунь + кондиционер + лечебное масло для волос, 10 коробок конфет «DAV»)	8000
9 Распространение листовок по почтовым ящикам	4000
Итого	182 000

Закупка материалов для ремонта	25000	20000	20000			65000
Ремонт помещения силами сторонних организаций	15000	10000				25000
Закупка оборудования			51000			51000
Установка оборудования			15000			15000
Размещение объявлений			1200			1200
Регистрация предприятия. Получение разрешающих документов			800+ 1000			1800

- коммунальные услуги включают оплату электроэнергии, холодного и горячего водоснабжения по счетчикам, канализации;
- административные расходы содержат оплату интернета, сотовой связи, транспортные расходы на доставку материалов и составляют 20% от зарплаты руководителя;
- содержание основного оборудования составляет 1,5% от постоянных издержек;
- : зарплату мастеров (с учетом НДФЛ 13%) 32% от выработки мастера; начисления на заработную плату мастеров в размере 20% от фонда их заработной платы; заработная п условиях патентной системы налогообложения;
- налоги по патентной системе налогообложения;
- материалы с расчетом закупки один раз в месяц.

Таблица 16 – Расчет затрат

В Приложении В приведен также расчет дохода, ежемесячной прибыли и прибыли нарастающим итогом для трех сценариев развития салона: реалистический (таблица В.1), оптимистический (таблица В.2), пессимистический (таблица В.3). Расчет осуществлен с учетом плавного выхода на плановую мощность для всех сценариев развития услуг на три года сценария выход на плановую мощность в 220 услуг запланирован на 5 месяцев. При таком объеме услуг и приведенных после открытия слона.

, что окупаемость проекта возможна только через 60 лет, поэтому в этом случае проект следует закрыть, либо пересматривать концепцию проекта. Пересмотр концепции проекта предполагает: изменение местонахождения слона – перенос бизнеса в центр города, где выделенный сегмент рынка больше, спрос и потребительская способность выше; увеличение ассортимента услуг салон; открытие дополнительного бизнеса на площади салон – продажа средств по уходу за волосами; увеличение количества рабочих мест; оформление мастеров как индивидуальных предпринимателей для сокращения выплат по налогам на заработную плату.

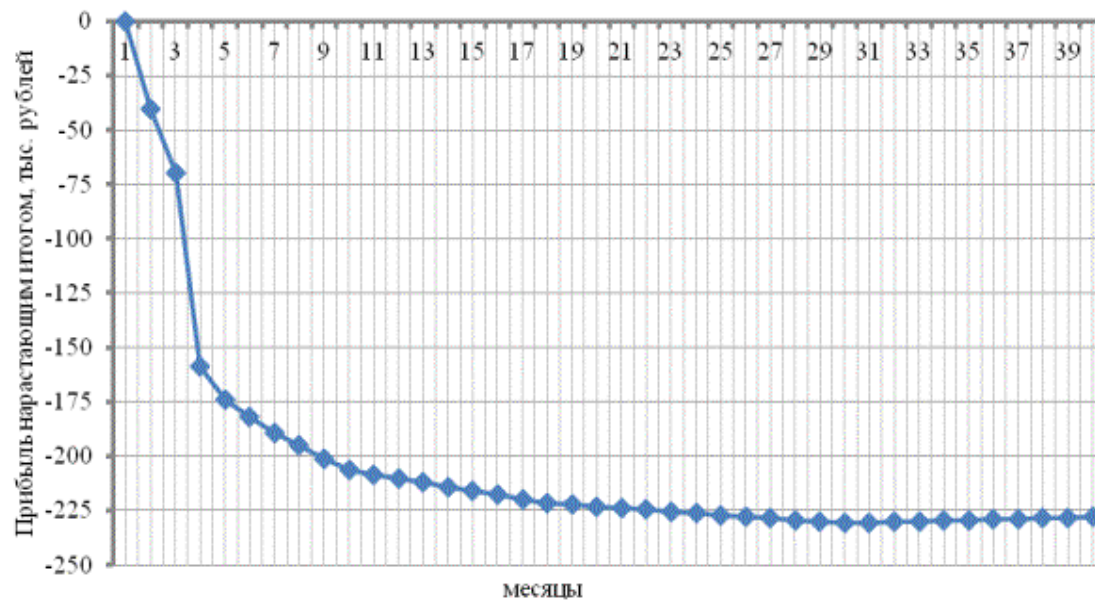


Рисунок 3 — Расчет срока окупаемости для пессимистического сценария

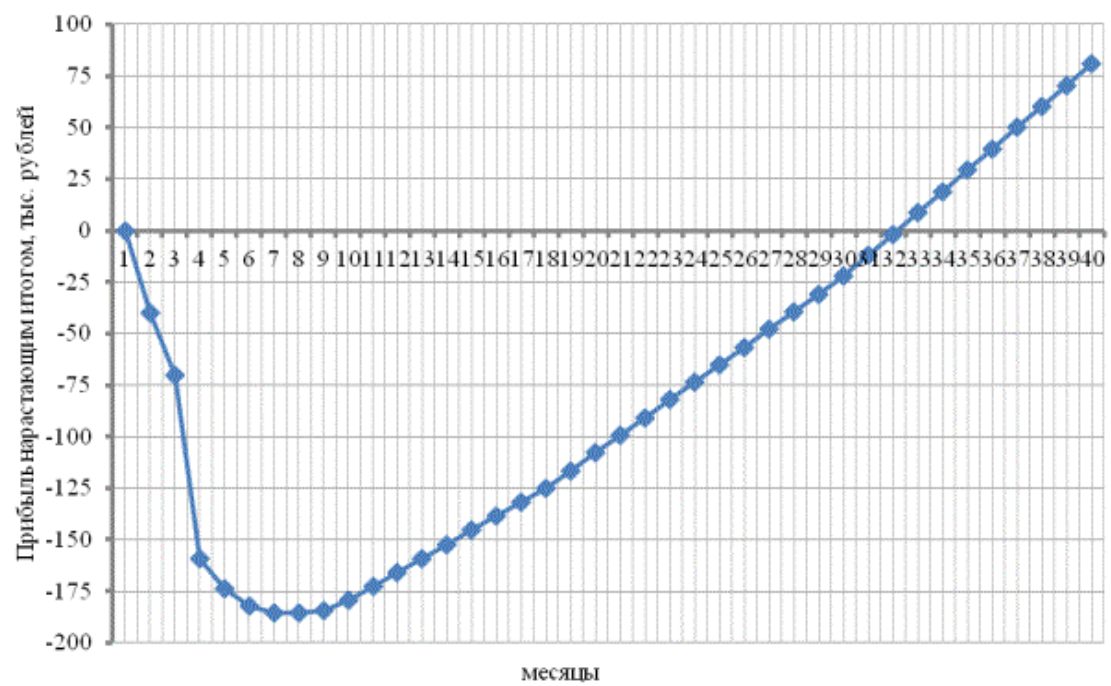
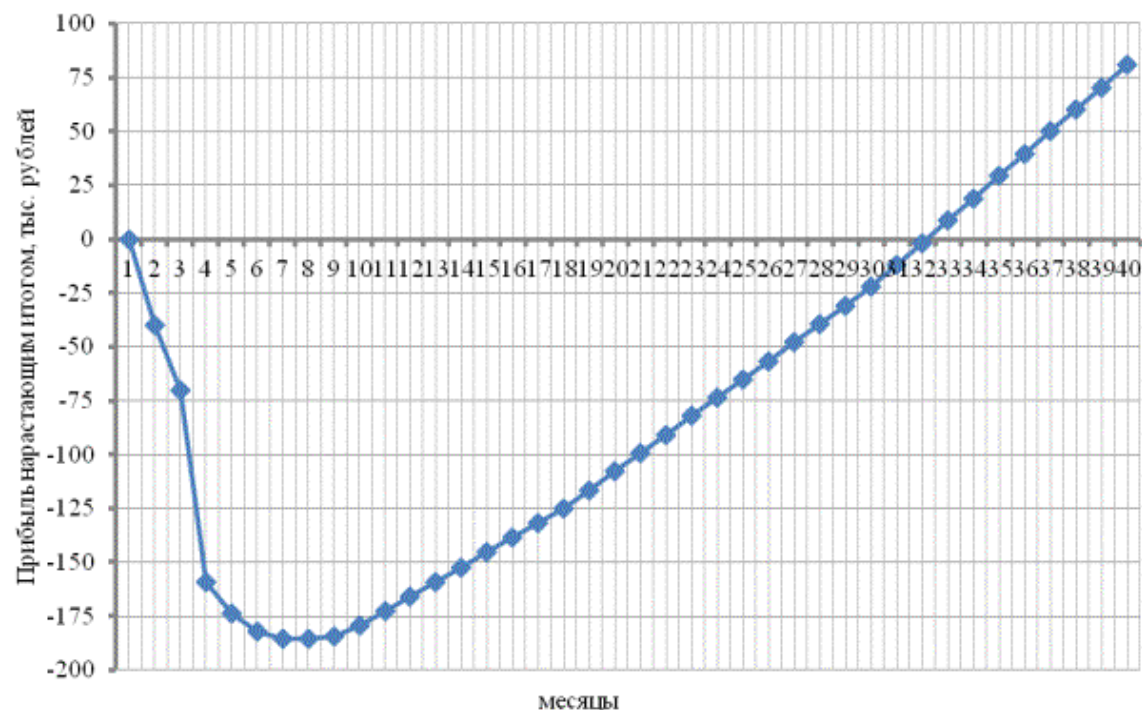


Рисунок 4 — Расчет срока окупаемости для оптимистического сценария



виде грантовой поддержки начинающим субъектам малого предпринимательства, по программе поддержки малого предпринимательства в г. Юрге, в соответствии с правилами конкурса [25]. Конкурсная программа предусмотрена в рамках муниципальной долгосрочной целевой программы «Поддержка и развитие малого предпринимательства в Юргинском городском округе» на 2014-2016 годы», утвержденной постановлением Администрации города Юрги от 29.11.2013 № 2017 [26]. Одним из приоритетных направлений поддержки является бытовое обслуживание населения, а среди приоритетных групп получателей выделены выпускники высших учебных заведений. К участию в конкурсе допускаются начинающие субъекты малого предпринимательства, государственная регистрация которых состоялась не позднее 1 года до даты подачи конкурсной документации.

Условия финансирования по конкурсной программе: минимум 15% от суммы инвестиций должен вложить ИП, 85% – Фонд поддержки, но не более 300 тысяч рублей.

Для открытия салона требуется 182000 рублей. Таким образом, ИП должен вложить минимум 28000 рублей, а заявка в Фонд поддержки должна быть на сумму 154000 рублей.

В случае отказа грантовой поддержки предусмотрен вариант поиска частных заемных средств, без участия банка, (родители, знакомые, друзья) в размере 150000 рублей на 3 года, под 10% в год (сумма выплат долга с процентами составляет 195000 рублей). Начало выплаты долга планируется из полученной прибыли после выхода на плановую мощность – через 5 месяцев после открытия, т.е. через 9 месяцев после займа. Срок выплаты полного долга составит 28 месяцев. Ежемесячный платеж составит 7000 рублей (6800 рублей – прибыль и 200 рублей из зарплаты предпринимателя).

Риски	Экономическая оценка	Причины рисков	Антирисковые мероприятия
Низкая рентабельность/отсутствие рентабельности	Сумма инвестиций 180000руб	<i>Внешние условия:</i>	
		Экономический кризис, который может повлечь остановку крупных предприятий города, снизить покупательскую способность, повысить цены на материалы, аренду и ком-ые платежи, что приведет к потере конкурентоспособности салона	- зарегистрировать мастеров как ИП, тем самым снизить расходы за счет начислений на заработную плату, налогов по патентной системе; - временно снизить процент з\пл мастеров до 25% - закупать материалы российских производителей
		Форс-мажорные обстоятельства (стихийные бедствия, военные действия, революция, природные катаклизмы и др.)	- оформить страховку.

		<i>Исполнители:</i>	
Риски	Экономическая оценка	Причины рисков	Антирисковые мероприятия
		Невозможность осуществления проекта исполнителями по состоянию здоровья	- внимательное отношение к своему здоровью и здоровью сотрудников; - занятие спортом; - соблюдение всех правил безопасности
Увеличение срока окупаемости	В случае грантовой поддержки объем вложенных инвестиций ИП – 28000 руб.	<i>Исполнители:</i>	
			- найти новых мастеров - обучить мастеров - вести книгу отзывов и предложений
			- ввести прямую мотивацию на оптимальную скорость работы - контролировать работу администратора - составлять план работы парикмахерской, вести анализ плановых показателей
		<i>Клиенты:</i>	
		Снижение платежеспособности, следовательно снижение объемов услуг и прибыли парикмахерской	

: 60%

– отзыв прав на ведение деятельности контролирующими органами: 20%.

показатели по трем сценариям развития:

%.

В качестве инвестиций предусмотрены грантовые средства по Юргинской городской программе поддержки начинающих предпринимателей, в рамках которой планируется запросить 154000 рублей, и 28000 рублей вложить

собственных средств. В случае отказа в получении грантовой поддержки предусмотрен поиск частных заемных средств в размере 150000 рублей под 10% годовых с ежемесячной выплатой долга в размере 7000 рублей, с полным погашением долга по истечению трех лет.

налоговых и ю салона красоты.

Таблица А.1

Мероприятия	Сроки, 2016 год	Требуемые ресурсы	Бюджет, руб.	Ответственный
1 этап. Ремонт помещения	01.07.-30.09.		90 000	ИП
1.1 изучение требований к помещениям салона красоты	01.07.-31.07.	Интернет, сотовая связь	500	
1.2 разработка планировки и дизайна помещения		компьютер		
1.3 возведение перегородок	01.08.-15.09.	Стройматериалы, рабочая сила	20 000	
1.4 монтаж вентиляции			14 500	
1.5 подведение горячего и холодного водоснабжения, канализации			10 000	
1.6 монтаж электропроводки и освещения			15 000	
1.7 отделочные работы	10.09.-30.09		30 000	
2 этап. Оборудование помещения	01.09.-30.09.		66 000	ИП
2.1 подбор необходимого оборудования		Интернет	500	
2.2 покупка и установка оборудования		Денежные средства, автомобиль, рабочая сила	59 500	
3 этап. Подбор кадров и регистрация организации	01.09.-30.09.		2000	
3.1 подбор кадров		Сотовая связь, интернет	1 200	ИП
3.2 регистрация в ФНС			800	ИП, ФНС

Приложение А
(обязательное)

План подготовки к открытию салона красоты

3.3 постановка на учет в ПФР в течение 30 дней и ФСС в течение 10 дней с момента заключения трудового договора, в качестве работодателя			-	ИП, ПФР, ФСС
4 этап. Получение разрешений Роспотребнадзора	15.09.-30.10.		1000	
4.1 разработка документов	15.09.-30.09	интернет	-	ИП
4.2 заключение договоров с обслуживающими и снабжающими организациями		Сведения от Роспотребнадзора, автомобиль, компьютер, принтер, бумага	1000	ИП, «Профдезинфекция», Прачечная МП «Лотус», ООО «Юргинская промвентиляция», прибороремонтное предприятие «Сандарт-с», Центр гигиены и эпидемиологии, БИО-Мед, ООО «УК «Коммнуальщик-ю»
4.3 подача заявок на получение разрешений	01.10.-30.10		-	ИП
4.4 процедура проверок со стороны Роспотребнадзора			-	Роспотребнадзор
4.5 получение разрешений			-	ИП, Роспотребнадзор
5 этап. Рекламная кампания и открытие	15.10.-15.11.		23000	
4.1 разработка рекламных материалов (визитки, штендер, вывеска, листовки для почтовых ящиков)	15.10.-30.10.	Компьютер	14000	ИП, Рекламно-информационное агентство «Крафт»

4.2 размещение и распространение рекламных материалов	25.10.-15.11.	автомобиль	1000	ИП
4.3 разработка графика работы мастеров	01.11.-05.11	компьютер	-	ИП, мастера
4.4 рекламная акция при открытии салона	15.11.		8000	ИП, мастера
ИТОГО	01.07.-15.11		182 000	

Таблица В.1 Расчет показателей для реалистического сценария

месяца	Показатели			постоянные издержки					переменные издержки			общие издержки	прибыль	прибыль нарастающим итогом
	кол-во услуг, шт.	средняя цена, руб.	оборот в месяц, руб.	аренда	ком-ые платежи	амортизация, 100%	административные расходы (20% от зарплаты рук-ля)	содержание оборудования (1,5% от постоянных затрат)	материалы	зарплата + начисления на з\пл	налоги по системе "патент"			
0												0	0	0
1												40000	- 40000	-40000
2												40000	- 30000	-70000
3												89000	- 89000	-159000
4												15000	- 15000	-174000
5												8000	-8000	-182000
6	150	260,00	39000	10000	1600	833	2340	222	0	25974	1500	42469	-3469	-185469
7	200	260,00	52000	10000	1600	833	3120	233	0	34632	1500	51918	82	-185387
8	250	260,00	65000	10000	1600	833	3900	245	2500	43290	1500	63868	1132	-184255
9	300	260,00	78000	10000	1600	833	4680	257	2500	51948	1500	73318	4682	-179573
10	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-172760
11	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-165948
12	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-159135
13	330	260,00	85800	10000	1600	833	5148	264	2500	57143	1500	78988	6812	-152323

Расчет издержек и прибыли

(обязательное)

Приложение В

Продолжение таблицы В.3

20	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-223910
21	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-224695
22	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-225480
23	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-226265
24	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-227050
25	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-227835
26	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-228621
27	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-229406
28	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-230191
29	220	280,00	61600	10000	1 650,00	833	4620	257	2500	41026	1500	62385	-785	-230976
30	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230677
31	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230378
32	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-230080
33	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229781
34	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229482
35	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-229183
36	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228885
37	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228586
38	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-228287
39	220	300,00	66000	10000	1 700,00	833	4950	262	2500	43956	1500	65701	299	-227988