



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА КРАСОТЫ (с финансовой моделью)



МОСКВА 2011

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана салона красоты проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российской индустрии красоты в последующие годы.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия салона красоты;
- обоснование экономической эффективности открытия салона красоты;
- разработка поэтапного плана создания и развития салона красоты.

Описание проекта:

- месторасположение: Юго-Западном АО Москвы;
- близость к станции метро;
- хорошая транспортная доступность;
- близость к пешеходным потокам;
- наличие удобной парковки;
- общая площадь - *** кв.м.

Зоны салона красоты:

парикмахерский зал;
солярий;
кабинет косметолога;
кабинет маникюра;
кабинет массажа.

Направления деятельности:

парикмахерские услуги;
маникюр, педикюр;
косметологические услуги;
массаж;
пилинг;
солярий;
обертывание;
мезотерапия;
продажа косметических средств.

Стоимость услуг:

парикмахерские услуги – *** руб.;
маникюр, педикюр – *** руб.;
косметологические услуги – *** руб.;
массаж – *** руб.;
пилинг – *** руб.;
солярий – *** руб.;
обертывание – *** руб.;
мезотерапия – *** руб.;
продажа косметических средств – *** руб..

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - *** млн руб.
Чистый доход (NCF) - *** млн руб.
Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.
Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов
Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** кварталов
Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб. / квартал

Выдержки из исследования:

Объем рынка парикмахерских услуг в 2010 году в России составил *** млрд руб. Темп прироста за последний год был на уровне ***, в то время как в предыдущие годы этот показатель был заметно выше (***-**%).

Нужно отметить, что около **% дневной выручки парикмахерских не проходит через кассу, так называемые «серые операции». Таким образом, объем рынка парикмахерских в 2010 году в России мог составлять свыше *** млрд руб.

Рентабельность продаж парикмахерских услуг и салонов красоты в 2008-2009 гг. была отрицательной, в 2009 году она составила **%. В 2010 году ситуация изменилась в лучшую сторону, рентабельность деятельности парикмахерских и салонов красоты оценивалась в **%, в 2007 году данный показатель достигал **%.

Однако официальная статистика приводит противоречащие данные. В 2010 году, по данным Росстата произошло *** объема московского рынка парикмахерских услуг и салонов красоты на **%. Общий объем рынка был равен *** млрд руб. в 2009 данный показатель находился на уровне *** млрд руб.

В среднем по России стоимость модельной женской стрижки в 2010 году составляла *** руб./стрижку, что на **% больше аналогичного показателя предыдущего года, когда стоимость услуги составляла *** руб./стрижку.

На оборудование для кабинета косметолога и на оборудование для аппаратной косметологии приходится по **% всех расходов. Оборудование для парикмахерского зала и оборудование кабинета маникюра и педикюра занимает по **% расходов, оборудование зала для гостей – **%.

Основная часть доходов (**%) салона красоты приходится *** услуги. **% занимают поступления от ***терапии. На такие статьи поступлений как маникюр, косметологические услуги, обертывание приходится по **%. *** часть поступлений занимает массаж.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 2.1. Концепция салона красоты
- 2.2. Спектр услуг салона красоты
- 2.3. Документы для открытия салона красоты

3. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Объект исследования

Классификация салонов красоты

Услуги салонов красоты

- 4.2. Объем российского рынка парикмахерских услуг и салонов красоты

Динамика объема и структура рынка

Показатели рынка парикмахерских и салонов красоты

- 4.3. Рынок парикмахерских услуг и салонов красоты Москвы

- 4.4. Основные игроки на московском рынке салонов красоты

Персона

Монэ

Alessandro

Студия Александра Тодчука

- 4.5. Рынок парикмахерских услуг и салонов красоты Санкт-Петербурга

- 4.6. Анализ цен на рынке салонных и парикмахерских услуг

Цены на женскую стрижку

Цены на мужскую стрижку

4.7. Факторы, влияющие на рынок

Государственное регулирование рынка

Внутренние кризисы в салонах красоты

4.8. Потребительские предпочтения на рынке парикмахерских и салонов красоты

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

5.1. Дизайн салона красоты

5.2. Ценовая политика салона красоты

5.3. Рекламная стратегия салона красоты

5.4. Маркетинговые стратегии салонов красоты

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

6.1. Расположение салона красоты

6.2. Аренда помещения для салона красоты

6.3. Структура использования площадей салона красоты

6.4. Необходимое оборудование для салона красоты

6.5. Кадровое обеспечение

Состав персонала

Должностные обязанности персонала

6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

7.2. Доходы салона красоты

7.3. Расходы салона красоты

7.4. Система налогообложения

7.5. Отчет о прибылях и убытках

7.6. Отчет о движении денежных средств

7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Методика оценки эффективности проекта

8.2. Чистый доход (NCF)

8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

8.4. Срок окупаемости (PB)

8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

8.6. Индекс прибыльности (PI)

8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

8.8. Точка безубыточности (BEP)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ САЛОНА КРАСОТЫ

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика объема рынка парикмахерских услуг и салонов красоты в России в 2005-2010 гг., млрд руб.

График 2. Динамика выручки парикмахерских и салонов красоты в России в 2005-2010 гг., млн руб.

График 3. Динамика рентабельности парикмахерских услуг и салонов красоты в 2005-2010 гг., %

График 4. Динамика объема рынка парикмахерских услуг и салонов красоты в Москве в 2005-2010 гг., млрд руб.

График 5. Динамика объема рынка парикмахерских услуг и салонов красоты в Санкт-Петербурге в 2005-2010 гг., млрд руб.

График 6. Динамика средних розничных цен на женскую стрижку в РФ в 2007-2010 гг., руб./стрижку

График 7. Средняя стоимость женской стрижки в крупнейших регионах РФ в июле 2010, 2011 гг., руб./стрижку

График 8. Динамика средних розничных цен на мужскую стрижку в РФ в 2007-2010 гг., руб./стрижку

График 9. Средняя стоимость мужской стрижки в крупнейших регионах РФ в июле 2010, 2011 гг. руб/стрижку

График 10. Распределение посетителей салонов красоты по возрасту, %

График 11. Наиболее популярные услуги салонов красоты, %

График 12. Критерии выбора салона красоты потребителями, %

График 13. Динамика инвестиционных вложений в проект салона красоты, тыс. руб.

График 14. Загрузка салона красоты, %

График 15. Динамика количества клиентов по видам поступлений салона красоты, чел.

График 16. Динамика выручки салона красоты, тыс. руб.

График 17. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения салона красоты, тыс. руб.

График 18. Динамика чистой прибыли салона красоты, тыс. руб.

График 19. Движение денежных потоков салона красоты, тыс. руб.

График 20. Остаток денежных средств на счету салона красоты, тыс. руб.

График 21. Чистый доход (NCF) салона красоты, тыс. руб.

График 22. Чистый дисконтированный доход (NPV) салона красоты, тыс. руб.

График 23. Точка безубыточности салона красоты, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура рынка парикмахерских услуг и салонов красоты по федеральным округам РФ в 2010 году, %

Диаграмма 2. Региональная структура рынка парикмахерских услуг и салонов красоты в 2010 году, %

Диаграмма 3. Сегментация посетителей салонов красоты по полу, %

Диаграмма 4. Структура использования площадей салона красоты, %

Диаграмма 5. Структура затрат на оборудование для салона красоты, %

Диаграмма 6. Структура ФОТ по видам персонала салона красоты, %

Диаграмма 7. Структура инвестиционных вложений в проект салона красоты, %

Диаграмма 8. Структура выручки по видам услуг салона красоты, %

Диаграмма 9. Структура текущих расходов салона красоты, %

Диаграмма 10. Структура себестоимости услуг салона красоты, %

Диаграмма 11. Структура налоговых выплат салона красоты, %

Список схем:

Схема 1. Расположение помещений салона красоты

Список таблиц:

Таблица 1. Площади помещений салона красоты, кв. м.

Таблица 2. Оборудование для кабинета косметологии

Таблица 3. Оборудование для аппаратной косметологии

Таблица 4. Оборудование для парикмахерского зала

Таблица 5. Оборудование для кабинета массажа

Таблица 6. Оборудование кабинета маникюра и педикюра

Таблица 7. Персонал салона красоты, чел.

Таблица 8. Инвестиционные затраты по проекту салона красоты, тыс. руб.

Таблица 9. Параметры поступлений салона красоты, ед.

Таблица 10. Параметры поступлений салона красоты, тыс. руб.

Таблица 11. Параметры салона красоты

Таблица 12. Динамика поступлений салона красоты, тыс. руб.

Таблица 13. Стоимость аренды помещения, тыс. руб.

Таблица 14. Параметры текущих затрат

Таблица 15. Налоговые выплаты салона красоты, тыс. руб.

Таблица 16. Отчет о прибылях и убытках, тыс. руб.

Таблица 17. Отчет о движении денежных средств, тыс. руб.

Таблица 18. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 19. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 20. Расчет точки безубыточности салона красоты, %

Таблица 21. Показатели эффективности проекта

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозирований.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «MAXIM», «Партнер: мясопереработка», «Мое дело. Магазин», «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Ценовик», «РБК daily», «Unipack.Ru» и пр.







**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**