

БИЗНЕС-ПЛАН ДЕТСКОЙ ПАРИКМАХЕРСКОЙ



СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме проекта.....	3
2. Описание отрасли и компании.....	4
3. Описание услуг.....	6
4. Продажи и маркетинг	8
5. План производства	9
6. Организационный план	12
7. Финансовый план.....	12
8. Оценка эффективности проекта	13
9. Риски и гарантии	14

1. Резюме проекта

Целью настоящего проекта является открытие детской парикмахерской в городе с населением более 1 млн. человек для удовлетворения потребностей маленьких горожан в парикмахерских услугах. Клиентами парикмахерской станут дети возрастом от 1 года до 14 лет, а также их родители, желающие подстричься вместе с ребенком. В число основных услуг детской парикмахерской войдут:

- стандартные стрижки для девочек и мальчиков;
- модельные стрижки;
- креативные стрижки;
- стрижки младенцев;
- фигурный выстриг;
- аквагрим;
- детский маникюр;
- детский макияж;
- прокол ушей.

Преимуществом проекта по сравнению с традиционными парикмахерскими является узкая специализация, которая подразумевает более высокий уровень сервиса для детей, подготовленный персонал, умеющий работать с капризными клиентами, адаптированный формат и оформление, позволяющий детям связывать поход в парикмахерскую с увлекательным и веселым времяпрепровождением.

Инвестиции в проект «Детская парикмахерская» составят 1 103 000 руб. Для реализации проекта будут привлечены собственные денежные средства. Срок окупаемости - 20 месяцев. Выход на плановый объем продаж запланирован на 3 месяц работы.

Ключевые финансовые показатели проекта:

- > Ставка дисконтирования - 18%
- > Чистая приведенная стоимость (NPV) - 1 159 559 руб.
- > Чистая прибыль проекта* - 40 000 - 120 000 руб.
- > Рентабельность продаж - 7,46%
- > Срок окупаемости (PP) - 20 мес.
- > Дисконтированный срок окупаемости (DPP) - 22 мес.
- > Индекс прибыльности (PI) - 1,05%

2. Описание отрасли и компании

Детские парикмахерские представляют собой одну из новых ниш на рынке услуг парикмахерских и салонов красоты. В отличие от традиционных салонов они специализируются на оказании услуг детям. Появление нового формата во многом объясняется изменением потребительского поведения. С ростом благосостояния населения у многих россиян, проживающих в крупных городах, появилась потребность в специалистах, умеющих качественно работать с детьми. Времени на воспитание чада из-за плотного графика у таких родителей становится все меньше, поэтому поход в парикмахерскую нередко сопровождается «трагедией» и стрессом для ребенка. При этом нервничает и сам парикмахер. Нормально работать, когда ребенок постоянно дергается, кричит или плачет, не только трудно, но и опасно для самого малыша.

Формат детской парикмахерской появился словно в ответ на запросы родителей. Главные его отличия - это атмосфера, адаптированная для детей, и специалисты, обученные работе с маленькими клиентами. Процесс оказания услуг в таких салонах приобретает формат игры. В процессе стрижки внимание ребенка сосредоточено на чем угодно, кроме ножниц и машинок. Красочный дизайн, сказочные кресла, игрушки, телевизоры с мультфильмами, добрые парикмахеры-няни в веселых фартуках, - все в

таких салонах нацелено на то, чтобы ребенку было весело и не страшно. Более того, ассортимент услуг для детей здесь гораздо шире, чем в обычных салонах. Как правило, в него входят аквагрим, нанесение смывающихся тату, всевозможные стрижки для утренников и многое другое. Наценка в силу формата в детских парикмахерских, несколько выше, чем в рядовых салонах либо сопоставима с ними. Чтобы не ограничивать свою аудиторию исключительно детьми, парикмахерские оказывают услуги и для родителей. Последние нередко соглашаются на стрижку пока ждут ребенка.

С точностью определить количество специализированных детских парикмахерских в России довольно затруднительно, так как отдельная статистика по этому направлению не ведется. Можно лишь утверждать, что игроков, имеющих в своих руках подавляющую долю рынка, не имеется. В стране имеются лишь две крупные сети, в составе которых более 100 детских парикмахерских. Что же касается рынка парикмахерских услуг и салонов красоты в целом, то по данным BusinesStat, в 2017 года в натуральном выражении его объем оценивался в 160 млн. услуг. По прогнозам на 2018-2019 гг. этот показатель сократится до 144 млн. услуг из-за уменьшения числа потребителей услуг, сокращения салонов красоты и парикмахерских из-за роста налогов и повышения арендной платы. При этом из-за повышения цен стоимостный объем рынка продолжит расти и в 2019 году составит 103,1 млрд. руб. (в 2017 году оборот рынка оценивался на уровне 92,5 млрд. руб.).

Целью настоящего проекта является открытие детской парикмахерской в городе с населением более 1 млн. человек для удовлетворения потребностей маленьких горожан в парикмахерских услугах. Клиентами парикмахерской станут дети возрастом от 1 года до 14 лет, а также их родители, желающие подстричься вместе с ребенком. По сравнению с традиционными парикмахерскими проект отличается более

узкая специализация, которая подразумевает более высокий уровень сервиса для детей, специально подготовленный и обученный персонал, умеющий работать с маленькими клиентами, адаптированный формат и оформление, позволяющие детям связывать поход в парикмахерскую с увлекательным и веселым времяпрепровождением.

Местом расположения детской парикмахерской станет центральная часть крупного района города. Заведение разместится в арендованном помещении, на первой линии домов, вблизи от остановок общественного транспорта, торговых точек и больших пешеходных потоков. Площадь помещения составит 40 кв. метров.

Новая фирма будет организована как индивидуальное предпринимательство. В качестве формы налогообложения будет выбрано упрощенная система (УСН 15%). Руководство проектом будет осуществлять собственник. В штат фирмы войдут детские парикмахеры и специалист по макияжу и маникюру. Ведение бухгалтерии и услуги охраны будут переданы сторонним специализированным организациям. Код по классификатору ОКВЭД - 93.02 Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты.

3. Описание услуг

Детская парикмахерская будет предоставлять услуги для детей возрастом от 1 года до 14 лет. В перечень войдут как стандартные, так и модельные стрижки для девочек и мальчиков. Кроме того, клиенты парикмахерской смогут воспользоваться услугами для малышей («Первая стрижка в жизни»), заказать детский маникюр, педикюр, подготовить ребенка к празднику (аквагрим, тату). Дополнит перечень услуг

возможность обслуживания родителей. Подробнее о предоставляемых услугах см. Табл. 1.

Таблица 1. Перечень услуг

№	Наименование	Описание	Стоимость, руб.
1	Детская стрижка простая	Детская стрижка простая	350
2	Детская стрижка модельная для коротких и средних волос	Детская стрижка модельная (волосы до 30 см)	400
3	Детская стрижка модельная для длинных волос	Детская стрижка модельная (волосы от 30 см)	500
4	Детская стрижка праздничная	Детская стрижка праздничная с использованием лака, украшений, цветной туши	600-1300
5	Первая стрижка в жизни	Первая стрижка в жизни	600
6	Взрослая стрижка простая	Взрослая стрижка простая	350
7	Взрослая стрижка модельная для коротких и средних волос	Взрослая стрижка модельная (волосы до 30 см)	450
8	Взрослая стрижка модельная для длинных волос	Взрослая стрижка модельная (волосы от 30 см)	550
9	Стрижка под машинку	Стрижка под машинку	250
10	Стрижка кончиков	Стрижка кончиков	250
11	Оформление челки	Оформление челки	100
12	Прическа с косами простая	Прическа с косами простая	100
13	Прическа с фигурными косами	Прическа с фигурными косами. Цена в зависимости от сложности стрижки	350-650
14	Фигурный выстриг простой	Фигурный выстриг простой. Цена в составе стрижки или отдельно.	50-100
15	Фигурный выстриг сложный	Фигурный выстриг сложный Цена в составе стрижки или отдельно.	100-200
16	Мытье головы	Мытье головы	100
17	Глиттер-тату	Нанесение временной татуировки (глиттер- тату)	200
18	Детский макияж	Детский макияж	250
19	Детский маникюр	Детский маникюр (гигиенический, с покрытием, нанесением детского лака)	300-600
20	Аквагрим	Создание праздничного образа с помощью аквагрима	150
21	Прокол ушей	Прокол ушей системой 75	990

Прохождения лицензирования для оказания описанных услуг не потребуется, достаточно пройти процедуру сертификации. Парикмахерской необходимо встать на учет в налоговый орган, также деятельность потребуется согласовать с пожарной службой и СЭС заключить договор на вывоз мусора.

4. Продажи и маркетинг

Целевой аудиторией детской парикмахерской станут дети возрастом от 1 года до 9 лет и подростки возрастом до 14 лет, проживающие на территории района города с населением 115 тыс. человек. Учитывая данные недавнего опроса, проведенного «Левада-центром», согласно которому парикмахерские никогда не посещают 12% россиян, общее число клиентов, заинтересованных в услугах парикмахерских составит около 101 тыс. человек. Учитывая же среднероссийские показатели по возрастному составу, на детскую аудиторию возрастом от 1 года до 14 лет придется около 13-15%, то есть примерно 14 тыс. человек. Если принять во внимание тот факт, что при этом около 65% посещают парикмахерскую 1 раз в 2-3 месяца, а 35% - 1-3 раза в месяц и за каждое посещение оставляет в среднем 350 рублей, то емкость рынка составит около 80 млн. руб. в год. Учитывая, что специализированных парикмахерских для детей в районе не представлено, развитие рассматриваемого направления в данном районе представляется перспективным.

Информация об открытии детской парикмахерской будет донесена до местных жителей еще до начала работы. Для этого будут использованы красочные раздаточные материалы и приглашения на открытие. В день открытия парикмахерской будет проведен детский праздник с привлечением аниматоров. Маленькие клиенты смогут поучаствовать в конкурсах, сделать модную стрижку со скидкой, бесплатно сделать

аквагрим или глиттер-тату или пройти мастер-класс по косоплетнию. Родители же более подробно узнают об услугах, установят личный контакт со специалистами парикмахерской.

Для парикмахерской будет разработан фирменный знак и название, которые будут размещены на наружной вывеске, обыграны в интерьере и использованы в униформе сотрудников. Кроме этого, будет разработан яркий и позитивный сайт, с помощью которого все желающие смогут узнать нужную информацию об услугах и ценах.

5. План производства

Для открытия детской парикмахерской будет арендовано помещение бывшего салона красоты площадью 40 кв. метров. Помещение потребует создания нового дизайна интерьера, адаптированного для детей. Стоимость ремонтных работ составит 400 тыс. руб. из расчета 10 тыс. руб. за кв. м. Оборудование парикмахерской обойдется в 323 тыс. руб. Подробный перечень необходимого приведен в Табл. 2

Таблица 2. Затраты на оборудование

№	Наименование	Цена, руб.	Кол-во, шт.	Стоимость, руб.
1	Плазменный телевизор со встроенным DVD-проигрывателем	30 000	2	60 000
2	Игровой уголок	25 000	1	25 000
3	Комплект парикмахерских инструментов	6 000	4	24 000
4	Стол	11 000	2	22 000

5	Детское парикмахерское кресло («Автомобиль») с подъемным механизмом	22 000	1	22 000
6	Униформа сотрудников	4 000	5	20 000
7	Вывеска на фасад	20 000	1	20 000
8	Предметы интерьера, игрушки	20 000	1	20 000
9	Детское парикмахерское кресло («Мотоцикл») с подъемным механизмом	18 500	1	18 500
10	Парикмахерская тележка	9 000	2	18 000
11	Рабочее место парикмахера с зеркалом	16 000	1	16 000
12	Маникюрная стойка	10 000	1	10 000
13	Детское парикмахерское кресло («Заяц»)с подъемным механизмом	9 500	1	9 500
14	Диван для посетителей	9 000	1	9 000
15	Кресло парикмахерское	7 000	1	7 000
16	Мойка	3 000	1	3 000
17	Фен	2 500	2	5 000
18	Полка настенная	500	4	2 000
19	Вешалка	2 000	1	2 000
20	Прочее	10 000	1	10 000
Итого:				323 000

Помимо приведенного перечня понадобятся некоторые расходные материалы, например, детская косметика.

В штат детской парикмахерской войдет 5 сотрудников: 4 парикмахера, работающих в сменном режиме и мастер маникюра, принимающий по записи 5 дней в неделю. Штатное расписание и фонд оплаты труда сотрудников приведены в Табл. 3. Перед открытием салона все сотрудники пройдут курс

обучения, включающий занятия по парикмахерскому искусству, особенностях работы с детьми.

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

№	Должность	Кол-во, чел.	ФОТ, руб.
1	Парикмахер-универсал	4	120 000
2	Мастер маникюра	1	24 000
Итого:			144 000
Отчисления:			43200
Итого с отчислениями:			187200

В расходы основного периода работы парикмахерской войдет арендная плата (30 тыс. руб.), заработная плата сотрудникам вместе с отчислениями, коммунальные услуги, электроэнергия, ведение бухгалтерии, реклама, охранные услуги, услуги по вывозу мусора и прочее.

При 11-часовом рабочем дне один парикмахер может обслужить до 15-20 клиентов. Учитывая средний чек парикмахерской в размере 400 руб., максимальная выручка в месяц при ежедневной работе 2 сотрудников составит 480 тыс. руб. Однако такие показатели достижимы только в хорошо известных парикмахерских, имеющих постоянную базу клиентов. В нашем случае плановым показателем загрузки, который планируется достигнуть в первые три месяца работы, составит 20 человек в день (на всех сотрудников), в течение года - 30 человек в день. Для увеличения прибыли парикмахерской клиентам будут предлагаться услуги детского макияжа, маникюра, аквагрима, блеск-тату и т.д.

6. Организационный план

Организационно-правовой формой бизнеса будет ИП. Срок запуска детской парикмахерской с учетом регистрации и оформления, проведения ремонта, закупки и доставки оборудования, наймом персонала и прохождением курса обучения составит 3 месяца. Руководить парикмахерской будет предприниматель, выступая в роли главного лица фирмы и управляющего. Он занимается организацией работы основного персонала, наймом и увольнением сотрудников, контролирует трудовую дисциплину, ведет внутреннюю документацию, определяет политику маркетингового продвижения, осуществляет переговоры с арендодателем и разрешает спорные вопросы при работе с клиентами. Парикмахеры и специалист по маникюру осуществляют запись на услуги, занимаются выполнением заказов, производят расчет с клиентами. Прочие обязанности, не связанные с извлечением прибыли (бухгалтерия, охрана), переданы сторонним организациям.

7. Финансовый план

Инвестиции в открытие детской парикмахерской составят 1 103 000 руб. Источником инвестиций станут собственные денежные средства. В Табл. 4 приведены статьи стартовых затрат.

Таблица 4. Инвестиционные затраты

№	Статья затрат	Сумма, руб.
Вложения в недвижимость		
1	Ремонт помещения	400 000
Оборудование помещения		

2	Закупка оборудования	323 000
Нематериальные активы		
3	Создание сайта	60 000
4	Процедуры регистрации и оформления	20 000
5	Стартовая рекламная кампания	50 000
Оборотные средства		
6	Оборотные средства	250 000
Итого:		1 103 000

8. Оценка эффективности проекта

Срок окупаемости парикмахерской составит 20 мес. При достижении показателей парикмахерская способна приносить прибыль до 100-120 тыс. руб. В Табл. 5 представлены ключевые показатели эффективности проекта.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта

№	Показатель	Значение
1	Ставка дисконтирования, %	18
2	Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	1 159 559
3	Чистая прибыль проекта*, руб.	40 000 - 120 000
4	Рентабельность продаж, %	7,46
5	Срок окупаемости (PP), мес.	20
6	Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22

7	Индекс прибыльности (PI)%	1,05
---	---------------------------	------

9. Риски и гарантии

Проект «Детская парикмахерская» характеризуется низким уровнем стартовых вложений и относительной простотой организации. Однако из-за новизны формата присутствуют определенные риски по низкой рентабельности бизнеса, связанные как с узкой специализацией, так и с другими причинами. Подробнее о рисках см. в Табл. 6.

Таблица 6. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

№	Риск	Вероятность наступления	Степень тяжести последствий	Меры по предотвращению
1	Низкая рентабельность	средняя	средняя	Проведение активной работы по привлечению клиентов и формированию базы, высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к клиенту, широкий спектр дополнительных услуг
2	Появление конкурентов подобного формата	низкая	средняя	Повышение лояльности клиентов, расширение спектра услуг, изменение цен на некоторые услуги без негативных последствий для спроса
3	Формирование негативного образа о парикмахерской	низкая	высокая	Найм профессиональных парикмахеров, прохождение обучения, работа над изучением потребительских предпочтений, использование маркетинговых инструментов, имиджевой рекламы

4	Непредвиденное повышение арендной платы	низкая	низкая	Заключение долгосрочного договора аренды в рублях, заблаговременное обсуждение всех его условий
5	Чрезвычайная ситуация или природный катаклизм	низкая	высокая	Использование пожарно-охранной сигнализации, следование техники безопасности