

БИЗНЕС - ПРОЕКТ

соискателя на получение гранта на создание собственного дела
«РАСШИРЕНИЕ УСЛУГ САЛОНА КРАСОТЫ»

1. Общая информация

Таблица 1.1. - Общая информация о бизнес-проекте

Наименование бизнес-проекта	Бизнес-проект «Расширение услуг салона красоты»
Ф.И.О. соискателя	...
Ф.И.О. индивидуального предпринимателя	...
Организационно-правовая форма нового малого предприятия	Индивидуальный предприниматель
Дата составления бизнес-проекта	июнь 2012 г.
Срок реализации бизнес-проекта	24 месяца
Планируемый период от начала реализации бизнес-проекта до получения первой выручки за продукцию/услуги	30 календарных дней (1 месяц)
Срок окупаемости бизнес-проекта	9 месяцев
Система налогообложения, применяемая соискателем	Упрощенная система налогообложения ...
Планируемый объём платежей в бюджет Ярославской области и внебюджетные фонды, нарастающим итогом за весь период реализации бизнес-проекта	... руб.
Предполагаемое число создаваемых рабочих мест	... новых рабочих места

Таблица 1.2. - Сумма инвестиций в бизнес-проект

Источники инвестиций	Сумма, руб.
Всего, в том числе	351 800
• собственные средства	51 800
• средства гранта	300 000
• привлеченные средства	-

2. Конъюнктура и перспективы развития рынка

2.1. Анализ современного состояния и перспектив развития рынка

В настоящее время российский рынок бытовых услуг выходит на качественно новый уровень. В 2012 году объем рынка бытовых услуг в России оценивался в _____ млн. долларов США (по данным игроков рынка). Интенсивному развитию организаций бытового обслуживания способствует все возрастающий спрос на бытовые услуги, как со стороны корпоративных клиентов - банков, офисных и торговых центров, так и со стороны частных лиц.

...

Интенсивному развитию организаций бытового обслуживания способствует _____.

Ярославский рынок бытовых услуг

В 2012 году объем рынка бытовых услуг города Ярославля оценивался в _____ млн. долларов США (по данным экспертов).

Рынок косметических услуг в Ярославле в 2012 году представлен _____ предприятиями, салонами красоты и другими компаниями, оказывающими аналогичные услуги.

...

Вывод: Рынок косметических услуг является активно развивающимся рынком.

...

2.2. Основные потребительские группы и их территориальное расположение

Основными потребительскими группами салона красоты являются _____.

...

2.3. Оценка потенциального объема и конъюнктуры рынка услуг, в том числе краткий анализ конкурентоспособности услуг

Потенциальный объем рынка салона красоты по данному бизнес-плану состоит из..... и

может достигать объемов втыс.рублей в год.

...

Преимущества услуг салона ИП _____

Основными преимуществами салона красоты _____ перед конкурентами будут:

...

2.4. Перечень основных (потенциальных) конкурентов, их влияние на рынке, в том числе производителей аналогов или функционально заменяющей продукции

Потенциальные конкуренты салона красоты _____ - это компании, оказывающие аналогичные услуги (таблица 2.1.).

Таблица 2.1. – Конкуренты салона красоты _____

Наименование конкурента, его местонахождение	Сильные стороны	Слабые стороны

...

2.5. Способы преодоления конкуренции

Основными конкурентными преимуществами салона красоты _____ по данному виду услуг предусматриваются следующие:

...

Вывод: На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что _____.

_____.

3. Описание услуг (работ)

3.1. Основные характеристики услуг (работ)

Основное направление деятельности салона красоты _____ – предоставление косметических услуг. В настоящее время в салоне предоставляются услуги парикмахера, работает солярий.

В рамках проекта планируется открыть маникюрный и педикюрный кабинеты. Клиентами салона будут как женщины, так и мужчины.

Таблица 3.1. - Планируемая номенклатура услуг по проекту:

№ п/п	Наименование услуг (работ)	Функциональное назначение, основные потребительские качества и параметры услуг (работ),
1.	Маникюр	«Ногтевой сервис» включает весь спектр процедур и манипуляций по уходу за ногтями рук, ног, а также за кистями рук и ступнями. Услуги включают в себя: ...
2.	Педикюр	

...

Наличие лицензируемых видов деятельности	Не требуется
Защищенность продукции патентами и товарными знаками	Не требуется

3.2. Сравнительный анализ основных характеристик аналогичных и конкурирующих (замещающих) видов услуг

Как отмечалось ранее, на рынке работает значительное количество компаний и ИП, оказывающих косметические услуги.

...

Вывод: обладая опытом работы на рынке косметических услуг, качественным подбором высококвалифицированного персонала, наработанной клиентской базой и положительными рекомендациями потребителей, бизнес-проект

4. Маркетинг и продвижение услуг

4.1. Обоснование рыночной ниши услуг: характеристика целевых рынков и поведения потребителей, трудности выхода на целевые рынки

Трудностями выхода на рынок по данному проекту можно считать следующие:....

...

4.2. Характеристика ценообразования соискателя

Цены на услуги по проекту установлены ниже на 15-20% среднерыночного уровня в г. Ярославле. Сопоставление цен и стоимости на свои услуги и услуги конкурентов в табл. 4.1.

Таблица 4.1. - Цены на косметических услуги конкурирующих салонов в сравнении с ИП

Наименование услуги	Цена (рублей) ¹			
	ИП _____			
Маникюр, в т.ч. женский				
мужской				
Педикюр, в т.ч. женский				
мужской				
Наращивание ногтей				

По всем представленным видам услуг салон красоты _____ предлагает потребителям цены ниже, чем у конкурентов с сохранением качества выполняемых услуг (рис. 2.).

Рисунок 2. Сравнительная диаграмма цен салона красоты _____ с другими конкурентами

4.3. Тактика реализации услуг

Методы реализации услуг

Услуги салона красоты будут оказываться посредством _____.

Способы продвижения услуг на рынок

Продвигать услуги _____ будет с помощью размещения рекламы в печатных СМИ. Кроме того,

...

4.4. Политика послепродажного обслуживания и предоставления гарантий

Гарантией качества выполняемых услуг салона красоты будет служить _____.

¹ Цены приведены на базовый вид (комплекс) услуг

5. Организационный план

5.1. Место реализации бизнес-проекта, его особенности

Таблица 5.1. – Характеристика места реализации бизнес-проекта

Место реализации бизнес-проекта	г. Ярославль, ...
Обеспеченность транспортной, инженерной, социальной инфраструктурой	Высокая обеспеченность транспортной, инженерной инфраструктурой
Наличие площадей и их размер	Для размещения маникюрного и педикюрного кабинета арендовано помещение площадью
Состояние площадей	Помещение расположено ...
Доступность площадей для покупателей	Выгодное месторасположение
Наличие в собственности соискателя площадей для реализации проекта	Отсутствуют
Собственник арендуемых помещений	...
Наличие договоренности на аренду необходимых помещений	Заключен договор аренды от _____ № _____ с собственником помещения _____

5.2. Затраты, необходимые для начала предпринимательской деятельности

Инвестиционные затраты в основном связаны с приобретением профессионального инструмента и оборудования.

Таблица 5.2. – Инвестиционный план

№	Название	Количество, шт.	Стоимость, руб.	Сумма, руб.
	Основные средства			
1.	Педикюрное кресло			
2.	Маникюрный стол			
3.	Ванна для педикюра			
4.	Стерилизатор			
5.	Стерилизатор			
6.	Аппарат для педикюра			
7.	Аппарат для маникюра			
8.	Аппарат для парафинотерапии			
	ИТОГО ПО ПРОЕКТУ:			
	за счет стартового пособия (гранта)			
	за счет собственных средств			

...

5.3. Оценка потребности бизнес-проекта в персонале

Проект планирует организацию 5-и новых рабочих мест.

...

Таблица 5.3. - Планируемая численность и заработная плата персонала

№ п/п	Должность (профессия)	Численность (человек)	Зарботная плата в месяц (рублей)	Итого заработная плата в год (рублей)
1.	Руководитель	1		
2.	Мастер-универсал	3		
3.	Администратор	1		
Итого		5		

...

5.4. Постоянные расходы на реализацию бизнес-проекта

На первоначальных этапах работы салона операционные расходы будут финансироваться за счет собственных средств ИП.

Таблица 5.4. - Расчёт постоянных ежемесячных расходов

№ п/п	Перечень расходов	Единица измерения	Количество	Цена (рублей)	Сумма (рублей)
1.	Арендная плата				
	Коммунальные расходы				
2.	Телефон (стационарный)				
3.	Канцелярские расходы				
4.	Реклама: - журнал «Аб», - журнал «Элитный квартал», - справочная «Кегелес центр», - визитки, листовки				
5.	Расходные материалы (крема, масла, лаки, материалы для наращивания ногтей и др.)				
6.	Расходы на охрану (пультовая, пожарная охрана)				
	ИТОГО:				

Проектом предусмотрены и другие расходы:

...

Основные средства в ходе проекта будут амортизироваться линейным способом (таблица 5.5).

Таблица 5.5. - Расчёт амортизационных отчислений

№ п/п	Перечень основных средств, подлежащих амортизации	Стоимость (рублей)	Полезный срок эксплуатации, лет	Норма амортизации в месяц, %	Методика расчета	Сумма амортизационных отчислений в месяц (рублей)
1.	Педикюрное кресло					
2.	Маникюрный стол					
3.	Стерилизатор					
4.	Аппарат для педикюра					
5.	Аппарат для маникюра					
Итого ежемесячно						

6. Финансовый план и оценка эффективности проекта

6.1. Бюджет доходов (выручки) соискателя

Программа реализации услуг салона красоты _____ рассчитана с учетом наработанной клиентской базы руководителя и сотрудников компании.

Вводные данные по проекту:

...

Бюджет доходов салона красоты по годам представлен в таблице 6.1.

Таблица 6.1. – Программа реализации услуг на 2012 г.

Наименование услуг	цена реализации (рублей)	2012 год									
		Объем реализации услуг, единиц					Выручка от реализации услуг, рублей				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год
Маникюр											
Педикюр											
Наращивание ногтей											
Итого											

Продолжение таблицы 6.1. - Программа реализации услуг на 2013 г.

Наименование услуг	цена реализации (рублей)	2013 год									
		Объем реализации услуг, единиц					Выручка от реализации услуг, рублей				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год
Маникюр											
Педикюр											
Наращивание ногтей											
Итого											

Продолжение таблицы 6.1. Программа реализации услуг на 2014 г.

Наименование услуг	цена реализации (рублей)	2014 год									
		Объем реализации услуг, единиц					Выручка от реализации услуг, рублей				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	год
Маникюр											
Педикюр											
Наращивание ногтей											
Итого											

6.2. Бюджет расходов соискателя

Бюджет расходов представлен поквартально в таблице 6.2. Переменных расходов по проекту не предусмотрено.

Таблица 6.2. – Бюджет расходов

№ п/п	Наименование	2012 г.				2012 год	2013 г.				2013 год	2014 г.				2014 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв. июль, август	4 кв.	
1.	Переменные расходы															
2.	Постоянные расходы															
2.1.	Амортизация															
2.2.	Арендная плата															
	Коммунальные расходы															
2.3.	Фонд оплаты труда															
2.4.	Страховые взносы (с сотрудников)															
2.5.	Страховые взносы с ИП															
2.6.	Обяз.соц. страхование от несчаст.случаев на производстве															
2.7.	Телефон															
2.8.	Канцелярские расходы															
2.9.	Реклама															
2.10.	Расходные материалы															
2.11.	Расходы на охрану															
2.12.	Спец.одежда															
2.13.	Обучение персонала															

6.3. Бюджет налоговых платежей

В соответствии с российским законодательством салон красоты _____ будет применять упрощенную систему налогообложения: 15% доходы минус расходы. Бюджет налоговых платежей представлен в таблице 6.3.

Таблица 6.3. - Бюджет налоговых платежей (рублей)

№ п/п	Наименование	2012 г.				2012 год	2013 г.				2013 год	2014 г.				2014 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1.	Налог на доход															
1.1.	Налогооблагаемая база (доходы за минусом расходов)															
1.2.	Налоговая ставка															
1.3	Сумма налога															
ИТОГО налоговых платежей																

6.4. Финансовый план

Таблица 6.4. – Финансовый план (рублей)

№ п/п	Наименование	2012 г.				2012 год	2013 г.				2013 год	2014 г.				2014 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв. июль, август	4кв.	
1.	Выручка от реализации															
2.	Себестоимость продукции (п.2.1+2.2)															
2.1.	Переменные расходы															
2.2.	Постоянные расходы															
3.	Налоги															
4.	Чистая прибыль (п.1-п.2-п.3)															

7. Оценка эффективности и готовности бизнес-проекта

Таблица 7.1. - Расчет срока окупаемости бизнес-проекта

№ п/п	Показатели	2012 г.				2012 год	2013 г.				2013 год
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1.	Чистая прибыль										
2.	Амортизация										
3.	Инвестиции по проекту										
4.	Остаток (п.1+п.2-п.3)										
5.	Период окупаемости										

Срок окупаемости проекта – – 9 месяцев.

Проведенный анализ состояния рынка, анализ расходов и доходов по проекту, рассчитанный срок окупаемости, готовность проекта позволяет сделать вывод о том, что данный проект может быть реализован при выполнении условий проекта.

_____ / _____
 (подпись) (расшифровка подписи)

 (дата)

