

БИЗНЕС-ПЛАН

Предпринимательская деятельность без образования юридического лица

Суть предлагаемого проекта:

«Оказание услуг по маникюру, наращиванию ногтей, услуг парикмахера,
поставке материала для мастеров по маникюру, парикмахеров»

Стоимость проекта: **78900 руб.**

г. _____ 2009 г.

Резюме

Ухоженная голова, хорошая стрижка, безупречный маникюр, уникальный дизайн - важные составляющие внешнего вида. На мой взгляд, самый лучший способ заработать на вечном стремлении человека выглядеть «на 100%». Постепенно и в нашем городе прекратили свою деятельность нерентабельные парикмахерские, которые имели в штате специалистов по маникюру, парикмахеров. Я предполагаю выделить свой салон, в первую очередь (низкой ценовой политикой, что в данной ситуации вполне актуально) и применением натуральных, щадящих средств, но доступных. Обязательно качественным обслуживанием и тёплым, позитивным приёмом.

В дальнейшем планирую привлечь клиентов именно к своему салону, наличием витрины, а именно продажей профессиональных средств клиентам, что в нашем городе не практикуется.

Продажа в салоне как дополнительный заработок, по данным американской статистики до 40% прибыли салон получает от продажи таких препаратов, т. к. в домашних условиях тоже надо ухаживать, если клиент не купит в салоне, купит в другом месте, и не всегда это будет качественный товар. Так же планирую в дальнейшем, открыть комнату загара, взяв кредит, в будущем как индивидуальный предприниматель, в Сбербанке по специальной программе «Поддержка малого бизнеса». Идея возникла недавно. Решила, позагорать и не получилось, очередь 10 человек, оказалось в нашем городе один солярий.

Считаю не малым преимуществом, нашего салона, наличия такой услуги, как парафинотерапия (маникюр), в _____, данная услуга отсутствует. А ведь это, прекрасное увлажнение рук, восстановление водного баланса, вывод токсинов, восстановление и заживление тканей, снижение болевых ощущений при нарушениях опорно-двигательной системы. Процедура может быть терапевтической с применением парафина с

отдушками эвкалипта, ментола, и просто без отдушек, или маслами кокоса, персиковым маслом, витаминами.

Не малым спросом в нашем салоне будет пользоваться, услуга по подбору причёсок и макияжа, с помощью компьютера, цифрового фотоаппарата и специальной программы Cosmopolitan (приобретённого мною), что так же не практикуется в нашем городе. Программа по своей сути уникальна, позволяет экономить время, деньги, красоту и здоровье волос, так как позволяет избежать многочисленных окрашиваний «во все цвета радуги», выдаёт сразу подходящий вариант, советы по уходу. Дополнительная, современная услуга по подбору причёски на компьютере, при этом бесплатная фотография на принтере, по которой тут же в салоне сделают причёску. Фотоснимок клиент заберёт с собой, чтобы потом по нему его стригли в дальнейшем, приятный сюрприз для драгоценного клиента, наиболее подходящий макияж, а так же советы по нанесению макияжа, которые так же будут распечатываться бесплатно.

Планирую создать обстановку уюта, чтобы привлечь клиентов именно в наш салон, предлагать бесплатно выпить чашечку чая, кофе. Все убытки, связанные с данной привилегией, так же с низкой ценовой политикой, компенсируются более большим потоком клиентов, чем в других салонах, за счёт рекламы, качественного и добродушного обслуживания, индивидуального подхода к каждому клиенту.

Сейчас поставкой материала в _____, для мастеров маникюра и парикмахеров, занимается один человек, мастера жалуются на очень долгую доставку, вследствие чего теряют клиентов и работу. Я планирую брать под реализацию материалы и аксессуары, работать с профессиональными и качественными фирмами, такими как: Orly, Profi, Антураж. Центральные офисы этих фирм находятся в г. Красноярске. Отправляю заказ по эл. почте и в течении двух дней получаю заказ на почте, доставляю мастерам, работаю сама данным материалом и обеспечиваю

качественным и доступным материалом парикмахера, работающего в нашем салоне. В настоящее время, в г. _____ существует реальная потребность в данном виде услуг.

Данный бизнес-план формулирует стратегию и тактику индивидуальной предпринимательской деятельности по оказанию услуг населению по маникюру, наращиванию ногтей, парикмахерских услуг и поставку материала для мастеров. Основной тактикой будет являться качественное, доброжелательное обслуживание клиентов, низкая ценовая политика, перечень услуг не доступных ранее в нашем городе и многочисленные рекламные компании.

Рынок, в данной сфере услуг весьма свободен, так как ценовая политика не соответствует потенциальным финансовым возможностям населения г. _____. Соответственно прогноз спроса велик.
(Таблица №1) Объем оказанных услуг (Таблица №2)

Бизнес-план предназначен для предоставления на экспертный совет и ознакомления потенциальных партнеров со спецификой деятельности предпринимателя и перспективами развития данной деятельности.

Описание услуги

Предоставление услуг по маникюру, наращиванию ногтей, услуг парикмахера и компьютерный подбор причёски.

Конкурентоспособность велика, т.к. цены на данный вид услуг у конкурентов весьма высоки (Таблица №1).

Помещение для салона соответствует правилам безопасности и санитарным нормам. Имеется вентиляция, препараты планируется держать в закрытом состоянии, все препараты профессиональны и будут иметь маркировку, имеется аптечка и знание оказания первой помощи при несчастных случаях, так же имеется аптечка «Анти-ВИЧ».

Поставкой материалов планирую заниматься сама, через фирмы Orly, Profi, Антураж, заявки делать по эл. почте, материал получать на почте, заявки поставщик выполняет в течении 2-х дней.

Сфера удовлетворяемых потребностей преимущественно отлична от предлагающихся на рынке аналогов, потому как перечень услуг в нашем салоне шире и соответственно уровень цены так же ниже. Слабых сторон не имеется (Таблица №1). Группа клиентов различна.

Арендуемое помещение находится в гостинице «Заря».

Исследование и анализ рынка

Пользоваться услугами нашего салона будут клиенты с разными уровнями доходов.

Анализ конкурентов и перечня услуг

Таблица 1. Наиболее востребованные парикмахерские, салоны

Наименование услуги	Салон Юпитер (цена руб.)	Салон Гламур (цена руб.)	Парикмахерская Снежинка (цена руб.)	Мой салон (цена руб.)
1. Женская стрижка	150	140	120	100
2. Мужская стрижка	100	120	90	80
3. Детская стрижка	80	100	80	60
4. Покраска волос	400–2000	400–2000	300–1500	250–1000
5. Мелирование	500–1800	500–1600	450–1600	400–1500
6. Долговременная укладка	600–2000	800–2200	700–2000	600–1800
7. Химическая завивка	300–600	300–600	350–600	300–500
8. Лечение волос профессиональными средствами	-	-	-	50–120
9. Плетение косичек	-	-	-	80–600
10. Укладка феном, профессиональными средствами	150–800	200–800	150–500	120–450
11. Сушка феном	80	80	60	50
12. Маникюр обрезной	100	150	150	100
13. Горячий маникюр	220	250	-	200
14. Горячий маникюр (парафинотерапия)	-	-	-	250
15. Сухой маникюр	250	300	250	200
16. Европейский маникюр (смешанный тип)	250	300	220	200
17. Детский маникюр	150	150	100	60
18. Мужской маникюр	200	180	180	150
19. SPA маникюр	-	600	-	500
20. Массаж кистей рук	20	20	20	бесплатно
21. Покрытие лаком	50–250	100–250	50–250	40–200
22. Лечение ногтей профессиональными средствами	-	-	-	50–150
23. Наращивание ногтей типсы	1000	1200	1000	500
24. Наращивание ногтей на формах	1200	1400	1000	600

25. <i>Наращивание ногтей биогелем</i>	-	-	-	1000
26. <i>Экспресс-наращивание гель-пудрой</i>	-	-	-	800
27. <i>Дизайн ногтей</i>	100–500	200–600	100–400	50–200
28. <i>Коррекция ногтей</i>	600	700	500	300
29. <i>Ремонт ногтей</i>	50–120	100–140	50–100	50–100
30. <i>Пирсинг ногтей</i>	-	-	-	50
31. <i>Компьютерный подбор причёски</i>	-	-	-	100

Оценка финансового состояния клиентов довольно высока, тем не менее ввиду сокращений и повышение цен на продовольствие, не каждый сможет позволить себе воспользоваться услугами салонов, наш салон по ценовой политики, будет доступен каждому.

Служащие Городской Администрации (руководящие должности, секретари и т.д.) – уровень дохода 7000–18000 рублей.

Работники офисов гостиницы «Заря» – уровень дохода 6000–12000 рублей

Служащие Городского Суда (секретари, судьи и т.д.) – уровень дохода 6000–23000 рублей.

Учителя, воспитатели, работники культуры и образования – 3000–13000 рублей.

Работники магазинов – 4000–9000 рублей.

Пенсионеры – 2000–8000 рублей.

Так как мой салон мелкий бизнес я ограничилась прикидками, опирающимися на собственный профессиональный опыт в области оказания данного вида услуг, а именно как мастер по маникюру и наращиванию, парикмахерские услуги рассчитаны с помощью квалифицированного парикмахера-универсала. **Планируемый график работы:**

с 10.00 до 19.00, обед с 12.00 до 12.30,

выходные дни суббота, воскресенье с 10 до 18.00, без перерыва
расчёт произведён на 30 рабочих дней, объём часов работы:
в неделю 58,5 часов
234 часа в месяц
Объём услуг
Сумма выручки

Таблица 2

Наименование услуги	Время выполнения (мин.)	Кол-во услуг в день	Кол-во услуг в месяц	Стоимость услуги (руб.)	Итого в день (руб.)	Итого в месяц (руб.)
<i>Женская стрижка</i>	30	3	90	100	300	9000
<i>Мужская стрижка</i>	30	4	120	80	320	9600
<i>Детская стрижка</i>	20	1	30	60	60	1800
<i>Покраска волос</i>	90		10	250–1000		2500–10000
<i>Лечение волос профессиональными средствами</i>	10	2	60	50–120	100–240	3000–7200
<i>Плетение косичек</i>	60		10	80–600		800–6000
<i>Сушка феном</i>	20	3	90	50	150	4500
<i>Маникюр обрезной</i>	40	1	30	100	100	3000
<i>Горячий маникюр (парафинотерапия)</i>	60	1	30	250	250	7500
<i>Сухой маникюр</i>	30	1	30	200	200	6000
<i>Лечение ногтей профессиональными средствами</i>	10	1	30	50–150	50–150	1500–4500
<i>Наращивание ногтей биогелем</i>	60		5–6	1000		5000–6000
<i>Экспресс-наращивание гелем пудрой</i>	60		5–6	800		4000–4800
<i>Пирсинг ногтей</i>	5	1	30	50	50	1500
<i>Компьютерный подбор причёски</i>	10	3	30	100	300	9000
Итого в день (руб.)					1880–2120	

Итого в месяц (руб.)	68700–90400
----------------------	-------------

Прошу заметить, наращивание, покраска волос, плетение косичек не рассчитано в выручке в день, а суммировано с выручкой в месяц.

План маркетинга

Арендовать кабинет для вышеперечисленных услуг планируется в здании гостиницы «Заря». Место для ведения бизнеса, на мой взгляд, будет удачным, т. к.:

1. Находится в центре города.
2. Соседствует со зданием городского суда, Домом Культуры, магазинами. Рядом школы, городская Администрация.
3. В гостинице есть многочисленные офисы, сауна, что предполагает постоянный приток клиентов.

Стимулирование сбыта

Для того чтобы привлечь клиентов именно в наш салон, я планирую использовать:

- Рекламу в газетах (существуют бесплатные объявления)
- Рекламу в газетах (отзывы клиентов)
- Рекламу на радио (можно получить существенные скидки, в обмен на скидки в нашем салоне, следовательно дополнительный приток постоянных клиентов)
- Реклама на ТВ (ролик имею возможность изготовить сама, при наличии определённого опыта)
- Обмен визитками (я предлагаю владельцу такси взять их визитки, которыми воспользуются мои клиенты, а их воспользуются мои клиенты)

- Изготовление рекламных визиток, буклетов, календарей (имею определённый опыт в данном виде услуг)
- За неделю до открытия салона провести рекламную кампанию, с привлечением выше перечисленных способов.
- После открытия салона скидка 20% на все виды услуг до определённой даты (следствие, дополнительный приток постоянных клиентов)
- Постоянным клиентам, планирую изготовить привлекательные VIP-карты, позволяющие получать скидки на все виды услуг до 10%.

Производственный план

В специально оборудованном кабинете планирую организовать предварительную запись клиентов на прием в удобное для них время. При этом они будут ориентироваться на рекламные объявления, отзывы и рекомендации, которые планирую опубликовывать, в рекламных целях, в газете. В назначенное время клиент приходит в кабинет для получения услуг, знакомится с прейскурантом цен по маникюру, наращиванию ногтей, услугами парикмахера. Возможно клиент захочет подобрать стрижку, макияж или цвет волос на компьютере. Так же планирую собирать заявки у мастеров, оформлять их по электронной почте, забирать материал на почте и доставлять. Так же пользоваться самой и предоставлять парикмахеру.

Виды планируемых услуг

Основной вид предлагаемых услуг – **маникюр**.

Требуемая квалификация персонала мастер маникюра имеется. Трудоемкость процесса так же указана в Таблице №2, необходимые материалы и инструменты, себестоимость в Таблице №3

- Ремонт ногтей – 10–20 минут
- Обрезной маникюр – 40 минут
- Горячий маникюр- 1 час

- Горячий маникюр (парафинотерапия) – 1 час
- Сухой маникюр – 30 минут
- Европейский маникюр (смешанный тип) – 35 минут
- Мужской маникюр – 40 минут
- Детский маникюр – 20 минут
- SPA маникюр- 1 час
- Массаж кистей рук- 5 минут
- Лечение ногтей профессиональными средствами – 10 минут
- Покрытие лаком – 5–10 минут
- Дизайн ногтей по желанию клиента – 10–25 минут
- Пирсинг ногтей- 5 минут

Предполагается, что маникюр будет наиболее востребованным, так же парафинотерапия, лечение ногтей, укрепление натуральными средствами, пирсинг ногтей, декоративная роспись, арт-дизайн.

Наращивание ногтей – услуга в наше время очень распространённая, если подойти к ней стандартно, я планирую акцентировать внимание на укреплении собственных ногтей щадящими гелями не повреждающими натуральный ноготь и его структуру.

Трудоёмкость процесса так же указана в Таблице №2, необходимые материалы и оборудование, себестоимость в Таблице №3

Требуемая квалификация персонала наращивание ногтей, имеется.

- Наращивание ногтей на формах – 2,5 часа
- Наращивание ногтей типсы – 2,5 часа
- Наращивание ногтей биогелем- 1 час
- Экспресс наращивание гель-пудрой- 1 час
- Коррекция ногтей – 30–140 минут
- Дизайн ногтей – 10–25 минут
- Ремонт ногтей – 10–20 минут

Компьютерный подбор, стрижки, окраски волос, макияжа – очень понравится клиентам, нам потребуется лишь сфотографировать клиента, поместить его фото в компьютер и выбрать вместе с клиентом понравившуюся причёску, вследствие довольный клиент, с имиджем, который возможно искал не один год, портя время, деньги и волосы.

Трудоёмкость процесса указана в Таблице №2, необходимые материалы и оборудование, куплены за счёт собственных средств.

Требуемая квалификация персонала Оператор ЭВМ, имеется.

Парикмахерские услуги – без этой процедуры не может обойтись не одна женщина, мужчина, а ребёнок приходящий в салон с мамой, уже потенциальный клиент, ведь какая девочка смотря на то как маме красят ногти, не захочет себе такие же, для этого существует детский маникюр и красочный детский дизайн.

Трудоёмкость процесса указана так же в Таблице №2, необходимые материалы и оборудование, себестоимость, указаны в Таблице №3

Требуемая квалификация персонала парикмахер-универсал.

- Женская, мужская, детская стрижка – 20–30 минут

- Покраска волос – 1,5 часа
- Химическая завивка волос – 1,5 часа
- Долговременная укладка волос – 1,5 часа
- Мелирование, тонирование – 1,5- 2 часа
- Лечение волос профессиональными средствами – 10 минут
- Сушка феном – 20 минут
- Укладка феном с помощью профессиональных средств – 30–60 минут
- Плетение косичек- 1 час

После оказания услуг клиенту выдается квитанция, где указана цена, исчисляемая из стоимости и количества единиц услуг, включая затраты на обслуживание.

Поставкой материалов будет выступать 3 фирмы, как основные Orly, Profi, Антураж, срок доставки 2 дня.

Потребность в оборудовании и других технических средствах, материалах

Таблица 3 Себестоимость

	Наименование оборудования, технических средств	Срок службы	Способ получения	Срок поставки	Цена за ед, руб.	Кол-во	Стоимость оборудования
1.	<i>Кресло для клиента парикмахера, мастера маникюра, клиента мастера маникюра</i>	2 года	Изготовление по заказу	7 дней	800,00	3	2400,00
2.	<i>Зеркало-тумба для парикмахера</i>	2 года	Изготовление по заказу	7 дней	4000,00	1	4000,00
3.	<i>Стол для мастера по маникюру</i>	2 года	Изготовление по заказу	7 дней	3000,00	1	3000,00
4.	<i>Фен для парикмахера</i>	2 года	Покупка	2 дня	3500,00	1	3500,00

5.	<i>Ножницы</i>	1 год	Покупка	2 дня	1200,00	2	2400,00
6.	<i>Машинка для подстрижки</i>	2 года	Покупка	2 дня	2000,00	1	2000,00
7.	<i>Расчёска</i>	1 год	Покупка	2 дня	120,00	3	360,00
8.	<i>Расчёска</i>	1 год	Покупка	2 дня	220,00	2	440,00
9.	<i>Лак, пенка, мусс, воск для волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	135,00	4	540,00
10.	<i>Шампунь, бальзам для волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	150,00	2	300,00
11.	<i>Зажимы для волос</i>	1 год	Покупка	2 дня	40,00	5	200,00
12.	<i>Фольга для мелирования волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	250,00	2	500,00
13.	<i>Красящий порошок для мелирования и осветления волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	300,00	1	300,00
14.	<i>Краска профессиональная для окрашивания волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	98,00	20	1960,00
15.	<i>Перчатки для окрашивания волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	25,00	2	50,00
16.	<i>Состав для химической завивки волос</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	325,00	2	325,00
17.	<i>Посуда для окраски, завивки волос</i>	1 год	Покупка	2 дня	115,00	2	230,00
18.	<i>Плойка для завивки волос</i>	2 года	Покупка	2 дня	1250,00	1	1250,00
19.	<i>Лампа для наращивания</i>	2 года	Покупка	2 дня	2100,00	1	2100,00
20.	<i>Лампа освещения</i>	1 год	Покупка	2 дня	800,00	1	800,00
21.	<i>Сушилка для ногтей</i>	2 года	Покупка	2 дня	890,00	1	890,00
22.	<i>Халаты</i>	2 года	Покупка	2 дня	600,00	2	1200,00

23.	<i>Парафиновая ванна</i>	2 года	Покупка	2 дня	4030,00	1	4030,00
24	<i>Стерилизатор</i>	2 года	Покупка	2 дня	1800,00	1	1800,00
25	<i>Гель для наращивания</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	1560,00	2	3120,00
26	<i>Цветные гели (набор)</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	3850,00	1	3850,00
27	<i>Типсы набор</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	1300,00	1	1300,00
28	<i>Клей для типс</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	250,00	1	250,00
29	<i>Формы</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	360,00	1	360,00
30	<i>Декоративный материал для дизайна</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	190,00	10	1900,00
31	<i>Кисточки</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	160,00	2	320,00
32	<i>Пилки</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	120,00	2	240,00
33	<i>Пилки</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	100,00	2	200,00
34	<i>Базовый гель для покрытия</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	480,00	1	480,00
35	<i>Шёлк</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	200,00	1	200,00
36	<i>Морская соль</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	30,00	2	60,00
37	<i>Жидкое мыло дезинфицирующее</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	98,00	1	98,00
38	<i>Парафин</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	600,00	2	1200,00
39	<i>Препарат для растворения кутикулы</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	350,00	1	350,00
40	<i>Масло для размягчения кутикулы</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	150,00	1	150,00
41	<i>Препараты для укрепления ногтевой пластины</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	189,00	3	567,00
42	<i>Нетканые салфетки</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	160,00	1	160,00
43	<i>Лак</i>	1 месяц	Покупка	2 дня	56,00	20	1120,00
Итого:						50500,00	
Итого материалы в месяц:						19850,00	

Срок службы материалов и оборудования в Таблице №3, так же рассчитаны исходя из собственного опыта.

Таблица 4. Потребность в оборудовании и других технических средствах

	Наименование оборудования, технических средств	Цена за ед, руб.	Способ получения	Общая стоимость руб.
1.	<i>Регистрация предпринимательской деятельности</i>	600,00	Центр занятости	600,00
2.	<i>Ремонт арендуемого помещения</i>	5900,00	Собственные средства	5900,00
3.	<i>Потребность в оборудовании и других технических средствах, материалах.</i>	50500,00	Центр занятости	50500,00
4.	<i>Реклама до открытия салона</i>	4200,00	Центр занятости	4200,00
4.	<i>Компьютер для подбора причёсок, макияжа</i>	14200,00	Собственные средства	14200,00
5.	<i>Аренда помещения</i>	3500,00	Центр занятости	3500,00
	Всего			78900,00

Организационный план

Сведения о предпринимателе:

Митусова Светлана Владимировна, 1985 г.р.

Проживает: г. _____, ул. Арбузова, д. 90, кв. 30.

Телефон: 8-923-289-11-99

Паспорт: серия – 0405, №026219

Образование: средне специальное, свидетельство об окончании курсов:

Мастер маникюра ООО Учебный центр «Класс» Лицензия Г-654128

г. Ачинск от 20.08.2004 г.

Оператор ЭВМ, делопроизводство Свидетельство №1172

ООО «Бизнес-Центр», выдано 6.06.2008 г.

Опыт работы мастера маникюра и наращивания 5 лет, не официально.

В настоящее время, планирую начать работу с реализации бизнес-плана самостоятельно, при наличии опыта работы с компьютером, мастера по маникюру и наращиванию, с привлечением квалифицированного парикмахера-универсала, с необходимым опытом работы. Характер работы постоянный. Твёрдый оклад-12000 рублей.

График работы: с 10.00 до 19.00, обед с 12.00 до 12.30, суббота, воскресенье с 10.00 до 18.00, без перерыва.

Вопрос аренды помещения с Администрацией решен. Мною проведен ремонт кабинета, санитарные и пожарные нормы соблюдены.

Свой бизнес я планирую зарегистрировать в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица, поскольку это проще в смысле финансового и налогового учета, которые можно вести самостоятельно без привлечения бухгалтера.

Оценка риска

Считаю, что в ближайшем будущем мой бизнес будет застрахован тем, что в городе услуг парикмахера, а так же по маникюру, наращиванию ногтей оказывают не совсем по приемлемой цене, не каждый сейчас может себе позволить наростить ногти за 1000 рублей, хотя я такую услугу планирую предлагать за 600 рублей.

Полагаю, что 595–597 заказов по разным видам услуг ежемесячно я буду иметь (вместе с услугами парикмахера).

Так же потерь из-за не своевременной доставки материалов возникнуть не должно так как, планирую контролировать этот процесс сама. Качество материалов так же весьма высоко, материалы профессиональные, большинство материалов щадящие и безвредные.

Финансовый план

Источники средств

С моей стороны – 20100 рублей уже вложены в дело. Приобретены для работы: компьютер на общую сумму – 14200 рублей. На ремонт помещения затрачено – 5900 рублей.

Со стороны центра занятости – предполагается выделение субсидия в размере 58800 рублей на приобретение мебели и оборудования, материалов, аппаратов, белья, инструментов, рекламы, оплаты аренды и регистрации индивидуального предпринимателя.

Таблица 5 Расходы по субсидии на организацию предпринимательской деятельности

<i>N n/n</i>	<i>Наименование расходов</i>	<i>Количество, единиц</i>	<i>Цена за 1 единицу, рублей</i>	<i>Сумма, рублей</i>	<i>Примечание</i>
<i>Субсидия на организацию предпринимательской деятельности</i>					
1	<i>Регистрация предпринимательской деятельности</i>	<i>Центр занятости</i>		<i>600,00</i>	
2	<i>Потребность в оборудовании и других технических средствах, материалах.</i>		<i>50500,00</i>		
3	<i>Реклама до открытия салона</i>		<i>4200,00</i>		
4	<i>Аренда помещения</i>		<i>3500,00</i>		
	Итого:		58800		

План доходов

Исходя из предполагаемого объема услуг, планируется получение ежемесячного дохода от 28200 до 49900 рублей. (Таблица №7)

Таблица 6. План ежемесячных расходов

1. Оплата аренды помещения	3500,00
2. Оплата электроэнергии	200,00
3. Приобретение материалов для маникюра, наращивания, парикмахера-универсала	19850,00
4. Хоз.расходы	150,00
5. Зарплата парикмахера-универсала	12000,00
6. Реклама (отзывы клиентов, в газете) 1 раз в месяц	1000,00
7. Реклама (визитки, буклеты) 1 раз в месяц	800,00
8. Рекламный ролик по ТВ 4 раза в месяц	1200,00
9. Реклама радио 6 раз в месяц	1200,00
10. Кофе, чай клиентам	600,00

Итого: ежемесячные расходы составят 40500 руб.

Самоокупаемость и рентабельность

Расчет показывает, что выбранная мною деятельность позволит получать доход и компенсировать все планируемые расходы, а также иметь возможность получать заработную плату, создавать основу для улучшения качества услуг, расширения перечня услуг.

Первый месяц все рабочее время будет уходить на решение организационных вопросов. Частично мероприятия (см. таблицу №5) оплачиваются за счет субсидии 58800 руб. и собственных средств 20100 руб. (Таблица №4), поэтому зарплаты первый месяц не предполагается. В дальнейшем моя заработная плата в среднем составит 28200–49900 (при максимальном объеме услуг), парикмахера-универсала-12000 рублей.