

Бизнес-план детской парикмахерской

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

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), руб.	1 159 559
Чистая прибыль проекта, руб.	40 000-120 000
Рентабельность продаж, %	7,46
Срок окупаемости (PP), мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
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 BusinessStat, в 2014 года в натуральном выражении его объем оценивался в 160 млн. услуг. По прогнозам на 2015-2016 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 2016 году составит 103,1 млрд. руб. (в 2014 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 узкой специализацией, 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 с населением 115 тыс. жителей. 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.
Детская стрижка простая	Детская стрижка простая	350
Детская стрижка модельная для коротких и средних волос	Детская стрижка модельная (волосы до 30 см)	400
Детская стрижка модельная для длинных волос	Детская стрижка модельная (волосы от 30 см)	500
Детская стрижка праздничная	Детская стрижка праздничная с использованием лака, украшений, цветной туши	600-1 300
Первая стрижка в жизни	Первая стрижка в жизни	600
Взрослая стрижка простая	Взрослая стрижка простая	350
Взрослая стрижка модельная для коротких и средних волос	Взрослая стрижка модельная (волосы до 30 см)	450
Взрослая стрижка модельная для длинных волос	Взрослая стрижка модельная (волосы от 30 см)	550
Стрижка под машинку	Стрижка под машинку	250
Стрижка кончиков	Стрижка кончиков	250
Оформление челки	Оформление челки	100
Прическа с косами простая	Прическа с косами простая	100
Прическа с фигурными косами	Прическа с фигурными косами. Цена в зависимости от сложности стрижки	350-650
Фигурный выстриг простой	Фигурный выстриг простой. Цена в составе стрижки или отдельно	50-100
Фигурный выстриг сложный	Фигурный выстриг сложный Цена в составе стрижки или отдельно	100-200
Мытье головы	Мытье головы	100
Глиттер-тату	Нанесение временной татуировки (глиттер-тату)	200
Детский макияж	Детский макияж	250
Детский маникюр	Детский маникюр (гигиенический, с покрытием, нанесением детского лака)	300-600
Аквагрим	Создание праздничного образа с помощью аквагрима	150
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 косоплетению. 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.
Плазменный телевизор со встроенным DVD-проигрывателем	30 000	2	60 000
Игровой уголок	25 000	1	25 000
Комплект парикмахерских инструментов	6 000	4	24 000
Стол	11 000	2	22 000
Детское парикмахерское кресло («Автомобиль») с подъемным механизмом	22 000	1	22 000
Униформа сотрудников	4 000	5	20 000
Вывеска на фасад	20 000	1	20 000
Предметы интерьера, игрушки	20 000	1	20 000
Детское парикмахерское кресло («Мотоцикл») с подъемным механизмом	18 500	1	18 500
Парикмахерская тележка	9 000	2	18 000
Рабочее место парикмахера с зеркалом	16 000	1	16 000
Маникюрная стойка	10 000	1	10 000
Детское парикмахерское кресло («Заяц»)с подъемным механизмом	9 500	1	9 500
Диван для посетителей	9 000	1	9 000
Кресло парикмахерское	7 000	1	7 000
Мойка	3 000	1	3 000
Фен	2 500	2	5 000
Полка настенная	500	4	2 000
Вешалка	2 000	1	2 000
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.
Парикмахер-универсал	4	120 000
Мастер маникюра	1	24 000
Итого:		144 000
Отчисления:		43 200
Итого с отчислениями:		187 200

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. Данные по прогнозируемой выручке и прибыли, а также переменным и постоянным расходам приводятся в Приложении 1.

Таблица 4. Инвестиционные затраты

Статья затрат	Сумма, руб.
Ремонт помещения	400 000
Закупка оборудования	323 000
Создание сайта	60 000
Процедуры регистрации и оформления	20 000
Стартовая рекламная кампания	50 000
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
Ставка дисконтирования, %	18
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	1 159 559
Чистая прибыль проекта, руб.	40 000-120 000
Рентабельность продаж, %	7,46
Срок окупаемости (PP), мес.	20
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	22
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
Низкая рентабельность	средняя	средняя	Проведение активной работы по привлечению клиентов и формированию базы, высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к клиенту, широкий спектр дополнительных услуг
Появление конкурентов подобного формата	низкая	средняя	Повышение лояльности клиентов, расширение спектра услуг, изменение цен на некоторые услуги без негативных последствий для спроса
Формирование негативного образа о парикмахерской	низкая	высокая	Найм профессиональных парикмахеров, прохождение обучения, работа над изучением потребительских предпочтений, использование маркетинговых инструментов, имиджевой рекламы
Непредвиденное повышение арендной платы	низкая	низкая	Заключение долгосрочного договора аренды в рублях, заблаговременное обсуждение всех его условий
Чрезвычайная ситуация или природный катаклизм	низкая	высокая	Использование пожарно-охранной сигнализации, следование техники безопасности

10. Приложения

Приложение 1

Основные финансовые показатели проекта в трехлетней перспективе

	Год 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Инвестиции в оборотные средства	250 000											
Выручка, руб.	97 280	143 488	243 200	243 200	265 088	274 816	284 544	291 840	316 160	325 888	345 344	362 368
Переменные затраты, руб.	2 432	3 587	6 080	6 080	6 627	6 870	7 114	7 296	7 904	8 147	8 634	9 059
Постоянные затраты, руб.	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800
ФОТ (с отчислениями), руб.	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	0	0	125	125	3 326	4 749	6 171	7 238	10 795	12 218	15 063	17 553
Чистая прибыль	-141 440	-96 387	707	707	18 847	26 909	34 971	41 018	61 173	69 235	85 359	99 468
Прибыло ДС	97 280	143 488	243 200	243 200	265 088	274 816	284 544	291 840	316 160	325 888	345 344	362 368
Выбыло ДС	238 720	239 875	242 493	242 493	246 241	247 907	249 573	250 822	254 987	256 653	259 985	262 900
Денежный поток (CF)	108 560	-96 387	707	707	18 847	26 909	34 971	41 018	61 173	69 235	85 359	99 468
Денежный поток НИ	108 560	12 173	12 880	13 587	32 434	59 343	94 314	135 332	196 504	265 739	351 098	450 566

	Год 2											
	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800
Переменные затраты, руб.	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120	9 120
Постоянные затраты, руб.	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800
ФОТ (с отчислениями), руб.	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909	17 909
Чистая прибыль	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483
Прибыло ДС	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800	364 800
Выбыло ДС	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317	263 317
Денежный поток (CF)	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483	101 483
Денежный поток НИ	552 049	653 532	755 016	856 499	957 982	1 059 465	1 160 948	1 262 432	1 363 915	1 465 398	1 566 881	1 668 364

	Год 3											
	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
Инвестиции в оборотные средства												
Выручка, руб.	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120
Переменные затраты, руб.	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728	9 728
Постоянные затраты, руб.	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800	48 800
ФОТ (с отчислениями), руб.	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488	187 488
Аннуитетный платеж по кредиту, руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Налог УСН 15%	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466	21 466
Чистая прибыль	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638
Прибыло ДС	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120	389 120
Выбыло ДС	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482	267 482
Денежный поток (CF)	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638	121 638
Денежный поток НИ	1 790 003	1 911 641	2 033 280	2 154 918	2 276 556	2 398 195	2 519 833	2 641 472	2 763 110	2 884 748	3 006 387	3 128 025

Материал <http://www.openbusiness.ru/>