**Утверждаю:**

**«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_ года**

 **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)**

 подпись / расшифровка

**БИЗНЕС-ПЛАН**

**по оказанию населению услуг ногтевого сервиса**

п. Вейделевка 202\_ год.

 Оглавление

[1. Резюме 3](#_Toc30193)

[2. Описание проекта 3](#_Toc30194)

[3. Перспективы развития собственного бизнеса 4](#_Toc30195)

[4. Риск-менеджмент 4](#_Toc30196)

[5. План объема продаж и выручка 5](#_Toc30197)

[6. Организационный план 5](#_Toc30198)

[7. Финансовая структура проекта 6](#_Toc30199)

[8**.** Финансовый план 7](#_Toc30200)

# Резюме.

Основная информация о предприятии:

* наименование инициатора проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_
* адрес инициатора проекта: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* контакный телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* вид деятельности: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Краткое резюме инициатора проекта:

* Ф.И.О.: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* дата рождения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* образование: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* паспортные данные: серия \_\_\_№ \_\_\_\_ выдан \_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

# Описание проекта.

Адрес ведения деятельности:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В связи с большой конкуренцией в данной сфере, занятость в течение рабочего дня неполная, и соответственно доход от парикмахерской небольшой и не позволяет моей семье иметь среднедушевой доход выше прожиточного минимума. Помещение, которое я арендую, позволяет разнообразить мою деятельность и оборудовать место для услуг ногтевого сервиса (маникюр и педикюр).

График работы: \_\_\_ дней в неделю, с \_\_ до \_\_\_ (с перерывом на обед 1 час) общее количество часов в неделю – \_\_ часов

Проект будет инвестироваться частично за собственные средства (\_\_\_руб.), частично за счет средств, полученных от соц. контракта (\_\_\_\_ руб.)

Целью настоящего проекта является оказание качественных услуг в сфере ногтевого сервиса населению по доступным ценам. Услуги ногтевого сервиса в наше время стали стремительно развиваться и преобладать над технологиями по уходу за ногтями прошлых лет. Приводить свои ногти в порядок сейчас так же естественно, как и потребность в еде. Мужчины и женщины стали более внимательными к своей красоте, стремление к совершенству, к тому, чтобы подчеркнуть свою индивидуальность стало более актуальным и значимым сейчас. В современном обществе считается не приличным появляться без маникюра, педикюра, ухоженного лица и прически, а в домашних условиях добиться желаемого результата сложно и не всегда получается, так как хотелось бы, да и немаловажным фактором является экономия времени, сил и получение позитивных эмоций. Целевая аудитория: 97% женщин в возрасте от 15 до 65 лет, 3% - мужчины. В настоящее время, услуги в сфере ногтевого сервиса (маникюр, педикюр, наращивание ногтей) перестали быть признаком принадлежности к определенной социальной группе.

К основным преимуществам открытия данного бизнеса относятся:

* Высокая актуальность на маникюрные услуги
* Отсутствие высоких капитальных вложений
* Высокая рентабельность бизнеса
* Высокий спрос и отсутствие сезонности

Кстати говоря, по оценкам экспертов - 60% всех услуг салонов красоты приходиться именно на ногтевой сервис.

# Перспективы развития собственного дела

Услуги ногтевого сервиса относят к деятельности салонов красоты. Данный вид бизнеса предоставляет перечень услуг по уходу за ногтями рук и ног. На этапе открытия бизнеса планируется стандартный набор услуг, который включает в себя:

* Различные виды маникюров
* Педикюр
* Наращивание ногтей
* Моделирование и укрепление ногтей

В целом перечень услуг полностью зависит от наличия оборудования, фантазии и возможностей мастера.

После наработки базы постоянных клиентов, возможно увеличение дополнительных штатных единиц.

# Риск-менеджмент

Риски есть при открытии любого бизнеса. В данном случае различают внешние и внутренние.

К внешним рискам, негативно влияющим на успешную реализацию проекта в области ногтевого сервиса, относят:

* высокий уровень конкуренции, поэтому при выборе месторасположения я выделила особое внимание. Территориальная расположенность в центре поселка, наличие большой парковочной зоны, большой человекопоток, наличие в шаговой доступности жизненно важных объектов (Сбербанк, вещевой рынок, сети магазинов, аптек и т.д.)
* неплатежеспособность населения в результате экономических изменений. Этот риск преодолевается с помощью гибкой ценовой политики, предоставления качественных услуг по доступной стоимости, наличие акций и скидок.
* снижение прибыли в случае смены помещения. Для того, чтобы снизить подобный риск, заключается долгосрочный договор аренды с надежными партнерами.

 Существуют и некоторые внутренние риски, такие как недобросовестность и чистоплотность персонала, потеря клиентов. Но эти риски на начальном этапе развития бизнеса исключены, так как оказание всех предоставляемых услуг, будут реализованы силами инициатора проекта.

# План объема продаж и выручка

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование услуги** | **202\_ год** | **202\_ год** |
| **Цена, руб.** | **Кол-во** | **Доход** | **Цена, руб.** | **Кол-во** | **Доход** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
|   | **Итого** |   |  |  |  |  |  |

Стоимость услуг складывается из себестоимости материалов, плюс наценка за выполненные работы. Наценка первый год будет составлять 25%, с учетом привлечения клиентов низкой стоимостью на услуги, а также наработки своей клиентской базы. Что гораздо привлекательнее, чем у имеющихся конкурентов. В дальнейшем наценку постепенно планируется вывести на среднерыночный уровень, что соответствует 50%.

Одна процедура длится 2-4 часа, следовательно, в день мастер маникюра сможет принять до двух-четырёх человек со средним чеком 850 рублей. Таким образом, месячный заработок составит 40-60 тыс. рублей, что позволит окупить вложенные средства за 6 месяцев работы.

Чтобы поддержать доходность бизнеса и способствовать его развитию следует постоянно работать над повышением своей квалификации, расширять перечень услуг, использовать новинки средств и передовое оборудование.

# Организационный план

**Таблица 6.1** — Ответственные исполнители по видам работ

|  |  |
| --- | --- |
| Виды работ  | Исполнители  |
| Поиск клиентов (реклама)  | ИП(самозанятый)  |
| Поставка материалов  | ИП(самозанятый)  |
| Оказание услуги  | ИП(самозанятый)  |
| Общее руководство  | ИП(самозанятый)  |
| Ведение бухгалтерского учета  | ИП(самозанятый)  |

Данный вид бизнеса на начальной стадии не требует большого штата сотрудников, и все работы может выполнять один человек, который имеет необходимые знания и навыки для оказания услуг в сфере ногтевого сервиса.

Ведение бухгалтерского учета не представляет сложности, т.к. вся бухгалтерия ведется в мобильном приложении «Мой налог».

# Финансовая структура проекта.

**Таблица 7.1**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№**  | **Источники финансирования**  | **Объем финансирования, руб.**  |
| 1  | Единовременная государственная социальная помощь – социальный контракт  |  |
| 2  | Собственные средства  |  |
|   | **ИТОГО:**  |  |

 Для выполнения данного вида деятельности планируется осуществить следующие затраты:

**Таблица 7.2 — Инвестиционный план на 2023** **гг.,**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование затрат**  | **Ед. изм.**  | **Кол - во**  | **Цена, руб.**  | **Средства соц. контракта, руб.**  | **Собств. средства, руб.**  | **Общая стоимость, руб.**  |
| **1** |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Итого**  |  |  |  |  |  |  |

# Финансовый план

**Таблица 8.2 — План доходов и расходов, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Сумма, тыс.руб.** |
| **202\_** | **202\_** |
| Доход от оказанной услуги (в т. ч. средства соц. контракта в 202\_ году) |  |  |
| Затраты, в т.ч.: |  |  |
| Покупка материалов: в т.ч. |  |  |
| *Собственные средства* |  |  |
| *Средства соц. контракта* |  |  |
| Аренда, коммунальные платежи (эектроэнергия, водоснабжение) |  |  |
| Заработная плата  |  |  |
| Кол-во постоянных рабочих мест, шт. |  |  |
| Отчисления в МРИ ФНС, ПФ РФ и внебюджетные фонды |  |  |
| Прочие расходы |  |  |
| Прибыль: |  |  |

Исходя из данных таблицы 8.2, прибыль к концу 202\_ года будет составлять \_\_ тыс. руб., а вложенных средств – \_\_\_\_\_ р.

Рентабельность проекта в 202\_ году составляет \_\_ %. В 202\_ году рентабельность увеличивается и составляет \_\_\_ %.

Подтверждаю достоверность сведений, предоставленных в бизнес-плане.

«\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 202\_\_ г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_