Рівненський центр професійної технічної освіти державної служби зайнятості

Бізнес-план

Тема: Перукарські послуги

Розробник

Федорович Марина Володимирівна

м. Сарни вул. Широка 34/ 5

тел. 3-23-42

5.07.2010 р.

Сарни

2010

**Зміст**

Резюме

1 Характеристика бізнес-ідеї

2 Цілі

3 Ринок та конкуренція

4 Стратегія маркетингу

5 Виробничий план

6 Організація та управління

7 Фінансовий план

8 Інвестиційний план

9 Оцінка ризиків і страхування

**Резюме**

Сучасний розвиток тенденцій не міг не знайти свого відображення у зміні попиту населення. Одним з яскравим прикладом є попит на перукарські послуги. В даний час тенденції ринку підтверджують доцільність надання перукарських послуг оскільки попит перевищує пропозицію. Основними послугами які я буду надавати населенню: стрижка жіноча, чоловіча, укладка, мелірування волосся та інше.

Особливістю послуг є її оперативність, якість та задоволення клієнта.

Гарна зачіска є невід’ємною частиною іміджу кожної людини, засобом її самовираження. Проте, на сьогодні дуже мало перукарень, які надають дійсно якісні послуги по оформленню зачісок.

Метою даного бізнес-плану є надання перукарських послуг в м.Сарни та Сарненського району.

Перукарнею будуть надаватися високоякісні послуги за помірними цінами, буде встановлено систему знижок на даний вид послуг.

Вже на початковому етапі діяльність перукарні є ефективною і прибутковою. Середній рівень рентабельності становить 89,2%. Розрахувавши термін окупності ми очікуємо повернути вкладений капітал за 5 місяців.

Для здійснення проекту необхідно приблизно 10000 грн. стартових інвестицій. Як джерело інвестицій я розглядаю залучення власних кошті і коштів одноразової виплати Державної служби зайнятості для відкриття підприємницької діяльності. Кошти вкладені в даний бізнес проект, окупляться орієнтовно через 6 місяців підприємницької діяльності.

За перші два роки роботи планується отримати понад 23778 грн. Доходу при рівні рентабельності 89,2 %

З огляду на проведенні розрахунки і аналіз різного роду факторів і значної частки впевненості можна говорити про перспективність розглянутого бізнесу.

**1 Характеристика бізнес-ідеї**

Розвиток науково-технічного процесу сприяв тому, що в перукарському мистецтві почали відбуватися запаморочливі зміни - все нові і нові можливості в моделюванні зачісок і догляді за волоссям. Поліпшуються препарати, перукарське устаткування і інструменти.

Сучасні зачіски надзвичайно різноманітні і різноколірні. Вибір варіантів і образів зображень величезний. От гладко поголеної лисої голови до каскаду довгого волосся всіх барв веселки і виду завивок. Тому, при виборі зачіски краще спиратися на індивідуальність, враховуючи не лише не тільки модні тенденції, але і, переважно, рід діяльності, стильовий вміст гардероба і особливості особи. Кожну людину природа наділила певною гармонією рис. У кожній особі є щось своє, властиве тільки цій особі і жодному іншому. Завжди можна знайти кошти, щоб аби підкреслити цю індивідуальність, відтіняти її ще більше. І сучасний стиліст – перукар, повторюючи форми і мотиви існуючих модних зачісок, знайде деталі і контури, які зроблять зачіску відповідною до вашої особи і образу.

Актуальність даної вибраної теми полягає у загальному поширенні даної сфери послуг у місті Сарни. Тому дуже важливо економічно обґрунтувати та розрахувати, яка продуктивність праці буде в результаті виробничого процесу, та чи рентабельно займатися саме цією сферою діяльності.

Ціллю моєї роботи є розгляд Сарненського району міста Сарни та виявлення перспектив подальшого розвитку для діяльності.

В своїй подальшій діяльності я планую надавати такі послуги:

* Стрижка жіноча;
* Стрижка чоловіча;
* Фарбування волосся;
* Укладка;
* Весільна зачіска
* Мелірування волосся (різної довжини)

**2 Цілі**

Серед конкретних цілей у мене є найголовніша — отримання прибутків у кількісному вираженні це має бути не менше 24000 грн за перші 2 роки діяльності орієнтовано на сучасний рівень гривні. Завданням перших двох років є:

* вивчення специфіки підприємницької діяльності;
* створення всіх необхідних умов праці;
* розширення власної підприємницької діяльності шляхом розширення асортименту послуг.

При вдалому старті у своїй діяльності вивчатиму питання про дальший розвиток та перспективи.

**3 Ринок та конкуренти**

Перукарські послуги мають свої особливості, які необхідно врахувати:

1. Неосяжність, адже перукарські послуги неможливо побачити, спробувати до моменту їх придбання. Довіру клієнта можна укріпити, підвищуючи відчутність послуг. Для цього необхідно:

- зробити майбутню послугу реальнішого, а саме показати клієнту сучасні перукарські каталоги, журнали та інше.

- зробити майбутню послугу бажаною, а саме описати стрижку (фарбування, мелірування), її естетичні переваги;

2. Непостійність якості. Необхідно пам'ятати, що якість послуг коливається в широкому діапазоні, залежно від того, хто надає ці послуги. Один і той же майстер виконує по-різному одну й ту ж стрижку. В свою чергу клієнт завжди прагне до максимально високої якості послуг;

3.Невід'ємність послуги від її виконавця. Отже, визначивши основні особливості перукарських послуг, можна передбачити, що і ціни на них установлюються особливим чином. При визначений ціні перукарських послуг клієнти звертають увагу на такі фактори:

- затишок у салоні (якісний ремонт і обладнання);

- якість робіт (кваліфікований персонал);

- високий сервіс;

- імідж салону.

У роботі з конкурентами необхідно керуватись таким девізом "Краще гарний колега на ринку, ніж поганий конкурент". Мова йде про спілкування між керівниками салонів, оскільки воно допоможе сформувати ціни на послуги у Вашому салоні; При встановленні цін важливо, щоб вони були визнані ринком і потенційними клієнтами Тепер необхідно з'ясувати, які існують можливості для зацікавлення клієнтів цими послугами. Виникає закономірне питання: чи потрібна реклама для перукарні і яке її місце у системі просування перукарських послуг? Організовуючи новий салон, необхідно проінформувати потенційних клієнтів про свою появу на ринку. Реклама на даному етапі життєво важлива, доречно організувати цілий ряд рекламних заходів, тобто провести рекламну кампанію. Рекламна кампанія - це комплекс рекламних заходів, об'єднаних однією метою.

Слово "реклама" означає один із напрямів зусиль, направлених на просування послуг. Просування - це комплекс заходів, які дозволяють ефективніше продавати послуги клієнтам.

До комплексу заходів входять:

1. Стимулювання продажу послуг. Стимулюючи продаж у перукарні, можна використати наступні методи:

- грошове стимулювання - сезонне зниження цін чи абонементне обслуговування;

- товарне стимулювання - надання декількох видів послуг у комплексі за зниженими цінами;

- безкоштовні додаткові послуги - надання інформації про нові види послуг чи засобів догляду за волоссям, консультації, корегування іміджу.

Метою стимулювання продажу послуг є збільшення попиту на них за допомогою додаткових заохочувальних заходів.

Основними методами конкурентної боротьби вважаю: якість обслуговування клієнта, культура і цінова політика. Тому ці фактори будуть ключовими у моїй діяльності.

Чр = Об'єм наданих послуг/ річну місткість ринку · 100 %

Чр = 986 / 30000 · 100 % = 3%

**4 Маркетингова стратегія**

Для того щоб розпочати свою успішну діяльністю мені потрібно провести аналіз ринку, попиту послуг, які я буду надавати.

Ціни на всі види послуг підібрані таким чином, щоб вони були не вище ніж у конкурентів, і забезпечували мені прибуток.

Ні для кого не секрет, що сучасний ринок не мислимий без реклами. Звичайно, вона необхідна і мені. Найбільш вигідним рішенням для мене буде розклеювання плакати з написом послуг, надаваємих мною, цін і місця знаходження, а також телефоном для зв'язку. Гарна зачіска є невід’ємною частиною іміджу кожної людини, засобом її самовираження. Проте, на сьогодні дуже мало перукарень, які надають дійсно якісні послуги по оформленню зачісок.

Коли послуги будуть якісними, то буду відповідна реклама, збільшення клієнтів буде гарантовано. Якісні послуги — це великий відсоток у моїй справі. Надалі задоволені клієнти будуть постійними клієнтами моїй послуг.

Я намагатимусь концентрувати свої зусилля на клієнтах з різним рівнем доходу, та залежно від віку.

Головне в моїй діяльності завоювати постійних клієнтів, тому що вони за даними статистики надають до 80% прибутку.

Для того щоб здобути більшу кількість клієнтів я буду надавати якісні послуги, максимально приділю увагу на підвищення моєї кваліфікованої майстерності.

1. **Виробничий план**

Для надання усього спектра перукарських послуг, мені знадобиться виробниче обладнання, перелік якого наведено у таблиці.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Найменування | Кількість | Ціна | Сума |
| 1 | Фен | 1 | 600 | 600 |
| 2 | Утюжок для виправлення волосся | 1 | 400 | 400 |
| 3 | Ножиці | 2 | 50 | 100 |
| 4 | Перукарська машинка | 2 | 600 | 1200 |
| 5 | Набір розчісок | 1 | 100 | 100 |
| 6 | Набір заколок | 2 | 50 | 100 |
| 7 | Стілець | 1 | 250 | 250 |
| 8 | Стіл з джеркалом | 1 | 800 | 800 |
| 9 | Ремонт приміщення | 1 | 1500 | 1500 |
| 10 | Оренда приміщення | 1 | 700 | 700 |
| 11 | Кондиціонер | 1 | 3000 | 3000 |
| 12 | Інші витрати | 1 | 1250 | 1250 |
| Всього |  |  | 10000 |

Крім зазначеного обладнання мені також буде потрібно купувати щомісяця витратні матеріали:

* Шампуні;
* Кондиціонер для волосся;
* Відповідна література;
* Фарба для волосся
* та інше.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | найменування | кількість | ціна | сума |
| 1 | Стрижка чоловіча | 17 | 18 | 306 |
| 2 | Стрижка жіноча | 55 | 25 | 1375 |
| 3 | Мелірування волосся різної довжини | 10 | 80 | 800 |
| 4 | Фарбування волосся | 5 | 50 | 250 |
| 5 | Миття голови | 13 | 4 | 52 |
| 6 | Укладка | 5 | 20 | 100 |
| 7 | Весільна зачіска | 3 | 100 | 300 |
| 8 | Вечірня зачіска | 2 | 100 | 200 |
| 9 | Колорування волосся за сучасними технологіями | 5 | 85 | 425 |
| 10 | Стрижка диттяча | 12 | 15 | 180 |
|  | Всього |  |  | 3988 |

**6 Організація та управління**

Я зареєструюся як суб'єкт підприємницької діяльності — фізична особа. Працювати на протязі двох років планую самостійно, Наймати працівників буду після розширення.

Буду сплачувати єдиний податок в розмірі 80 грн. за місяць. Звітність та книгу обліку реалізації товару буду вести самостійно. Сплачувати податки та подавати звітність в податкову інспекцію буду у терміні визначенні законодавством України.

На послуги які я планую надавати ліцензії не потрібні.

Після двох років, коли матиму достатні прибутки, планую розширити свою діяльність і взяти найманих працівників та зареєструватись як юридична особа.

Для моєї реєстрації потрібні наступні документи.

* + 1. Заява про реєстрацію в Податковій інспекції
    2. 3 копії індифікаційного номеру
    3. Копія паспорта 1, 2, 11 сторінки
    4. Копія трудової книжки
    5. Сплата 34 грн. для реєстрації

1. **Фінансовий план**

За розрахунками в таблицях визначаємо рентабельність та точку беззбитковості.

Рд = ЧП / ВВ · 100%

де Рд — рентабельність

ЧП — чистий прибуток

ВВ — валові витрати

ВВ = ЗВ + ПВ

де ЗВ — змінні витрати

ПВ — постійні витрати

ВВ 1 рік = 2980 + 10800 = 13780

ВВ 2 рік = 1950 + 10800 = 12750

Рд 1 рік = 11298 / 13780 · 100% = 82%

Рд 2 рік = 12480 / 12750 · 100% = 97%

Знаходим точку беззбитковості

ТБ = ПВ / (Ц — ЗВ)

де ТБ — точка беззбитковості

Ц = ВД / Q

де ВД валові доходи за рік

Q — обсяг продукції за рік

Ц = 25064 / 986 = 25,41

ТБ = 10800 / (25,41 — 1,9) = 10800 /23,51= 459,37

1. **Інвестиційний план**

Для організації надання даного виду послуг необхідно здійснити певні організаційні і матеріально-технічні заходи що потребують грошових витрат. У своїй підприємницькій діяльності я планую використати власні кошти а також кошти одноразової виплати Центра Зайнятості для підприємницької діяльності (приблизно 10000грн.)

Для здійснення проекту я проаналізувала необхідні статті капіталовкладень, загальну їх суму, для закупівлі усього обладнання та техніки.

Таким чином, сума загальних стартових інвестицій становить 10000 грн, з яких 7000 грн мої власні капіталовкладення та 3000 грн. - одноразова допомога з Центра Зайнятості. Враховуючи середньомісячний чистий прибуток — 11298 ми розраховуємо термін окупності:

Ток = ( 10000 / 11298) · 12 = 10 місяців

Отже, кошти вкладенні у даний бізнес-проект окупляться орієнтовно через 10 місяців підприємницької діяльності за умови відповідності результатів діяльності прогнозним показникам.

**9 Оцінка ризиків**

В ході реалізації ідеї про надання клієнтам перукарських послуг можуть мати місце різного роду ризики. Зокрема я вважаю що найбільш актуальним для мене є ризик пов'язаний з конкуренцією. Не дивлячись на те, що вірогідність його виникнення досить велика потрібно проводити перелік профілактичних мір. Наприклад розвивати рекламу, тримати ціни не вище, ніж у конкурентів, надавати тільки високоякісні послуги. Основним ризиком для моєї діяльності є також малий обсяг надання послуг.

Ризик сильної конкуренції - імовірність цього ризику буде також мінімальною, якщо добре проробити розділ конкуренція, де повинні бути розглянуті всі конкуренти, як великі, так і дрібні. Не можна недооцінювати конкурентів. Підприємство повинно навчитися мистецтву виділятися в натовпі конкурентів, пропонуючи якісні послуги, що помітно відрізняється або високим рівнем якості при стандартному наборі параметрів, або нестандартним набором властивостей, що реально цікавлять клієнта.