**ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ «АКАДЕМИЧЕСКАЯ ГИМНАЗИЯ №56»**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГА**

XXV научно-практическая конференция старшеклассников

«Шаги в науку XXI века»

**«ПРОЕКТ ОТКРЫТИЯ САЛОНА КРАСОТЫ»**

(Экономика)

Выполнила:

ученица 10 класса «Б»

ГБОУ «Академическая гимназия №56»

Румянцева Ирина

Научный руководитель:

Коваль Е. В., учитель экономики

Санкт-Петербург, 2023

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение…………..…………………………………………………........ | 3 |
| 1. Основы создания салонного бизнеса………………………………. | 5 |
| * 1. Почему популярен салонный бизнес......................................... | 5 |
| * 1. Классификация и типы салонов ................................................ | 6 |
| 1. Разработка бизнес-проекта создания и открытия салона красоты | 8 |
| * 1. Организационная часть………………………………………... | 8 |
| * 1. Маркетинговая часть…………………………………………... | 9 |
| * 1. Инвестиционно-производственная часть…………………….. | 10 |
| Заключение……………………………………………………………….. | 16 |
| Список использованных источников ………………………………....... | 17 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Салонный бизнес – бурно развивающаяся отрасль, в которой представлены различные предприятия (салоны красоты, парикмахерские, студии нейл-дизайна, имидж-студии, студии загара, косметологические центры, клиники эстетической медицины и пр.). К этой же отрасли можно отнести различные спортивно-оздоровительные предприятия, в том числе и фитнесс-центры, а также разнообразные косметологические центры и центры по коррекции фигуры. Объектом исследования работы является сфера салона красоты. Планируя новый салон, нужно учитывать большую конкуренцию, т.к. сейчас практически везде уже есть разные бьюти-заведения. Для старта потребуется от нескольких сотен до нескольких миллионов рублей. Окупаемость, как правило, от нескольких месяцев до 1-2 лет. Концепция салона красоты зависит от ряда факторов, которые необходимо продумать на первоначальном этапе: услуги, расположение и интерьер, ценовая политика. Эти факторы определят потребность в инвестициях, необходимом количестве сотрудников и позволят разработать эффективную маркетинговую стратегию.

Салоны красоты рассчитаны на клиентов с разным уровнем достатка. Можно предоставлять услуги сегмента люкс, а можно работать в эконом-, бизнес- или премиум классах. Выбирать сферы услуг и уровень цен в соотношении с качеством необходимо, опираясь на планируемую целевую аудиторию, их доход и спрос в сфере бьюти-услуг.

Цель данного проекта: составление бизнес-плана создания салона красоты.

Задачи:

* рассмотреть виды салонов;
* выделить особенности создания и ведения салонного бизнеса;
* определить начальный капитал для создания бизнеса;
* проанализировать основные финансовые показатели будущего салона красоты и сделать прогнозы о результатах его работы.

Методы, используемые в проекте: метод анализа и синтеза; системного подхода.

Практическая ценность данного проекта состоит в том, что разработанный бизнес-проект создания салона красоты может быть взят молодыми предпринимателями на вооружение в качестве практического руководства при создании бизнеса в данной сфере.

1. **ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ САЛОННОГО БИЗНЕСА**
   1. **Почему популярен салонный бизнес**

Сегодня салоны красоты превратились в один из самых востребованных видов бизнеса – они открываются на каждом углу. Но есть большая разница между арендованным помещением, где можно работать на себя с утра до ночи, и настоящим бизнесом в бьюти-индустрии.

Почему так популярен салонный бизнес? [1]

1. в России осталось не так много ниш для выгодного инвестирования с относительно низким финансовым порогом входа.
2. услуги ухода за волосами и телом всегда будут востребованы, спрос не исчезнет.
3. это несложный бизнес для запуска и работы – все шаги давно известны, процессы регламентированы. Не составляет особого труда все изучить и избежать подавляющего большинства ошибок новичков.
4. хороший вариант семейного бизнеса. По статистике сети салонов «Персона», 90% их успешных франчайзи – семейные пары.

Кому может быть интересен салонный бизнес.

1. Инвесторам и предпринимателям

Тем, кто хочет вложить свои деньги в бизнес и быть уверенным, что они будут приносить прогнозируемую прибыль благодаря проверенной бизнес-модели.

1. Мастерам в индустрии красоты

Тем, кто уже накопил опыт работы в этой сфере и чувствует в себе решимость открыть собственный прибыльный салон.

1. Семейным парам, которые хотят открыть бизнес

Тем, кто давно задумывается о том, чтобы открыть собственный семейный бизнес. Каждый из супругов сможет проявить свои сильные стороны, подстраховать партнера и получить эффект синергии.

* 1. **Классификация салонов**

1. Типы салонов по спектру услуг:

* традиционный салон красоты, где представлен широкий спектр услуг от ухода за волосами до косметолога и массажиста;
* парикмахерская, где доступен уход за волосами;
* моносалон, где предоставляется лишь одна услуга, например, коррекция бровей или маникюр;
* салон экспресс-услуг, делающий быструю укладку или макияж;
* мужской салон красоты или исключительно женский, работающий только с мужчинами или женщинами;
* лечебно-косметологический центр, где предлагают аппаратную и эстетическую косметологию, иногда есть пластическая хирургия;
* SPA-салон, оказывающий процедуры для тела;
* студия загара, оборудованная разными соляриями.

1. Типы салонов по предполагаемой целевой аудитории:

* Эконом – минимальный перечень услуг (уход за волосами, макияж, маникюр и педикюр). Этот формат рассчитан на поточного клиента со средним доходом. Такие салоны располагаются в местах большого скопления людей (торговые и развлекательные комплексы).
* Бизнес – к классическому перечню услуг добавляется широкий спектр процедур по уходу за волосами, лицом, телом, а также услуги массажа, татуажа, солярия. Ориентированы такие салоны на средний класс и чаще располагаются в спальных районах. Основной стратегией для них является привлечение постоянных клиентов, которые проживают в прилегающем районе.
* Премиум (Элитный) – помимо стандартных услуг предоставляются уникальные процедуры на дорогостоящем оборудовании. Характеризуется высоким сервисом обслуживания. Такие салоны практически всегда находятся в центральной части (в деловых районах) и рассчитаны на клиентов со всего города.

Также существует разделение на салоны с медицинской лицензией и без неё. Салоны с медицинской лицензией имеют право на предоставление таких услуг, как:

* Лазерная эпиляция;
* Солярий;
* Косметологические услуги (коррекция дефектов кожи);
* Инъекции;
* Пирсинг.

Приведем некоторые преимущества ведения салонного бизнеса:

1. Сфера красоты постоянно развивается, спрос на услуги растет.
2. Сервисы каждый год совершенствуются, что дает возможность выделяться среди конкурентов.
3. Сфера стала привлекать мужчин, то есть потенциальная аудитория расширилась.
4. На рынке есть высококлассные специалисты и есть возможность развивать собственные кадры, посещая мастер-классы известных профессионалов.
5. Потребитель стал понимать разницу между уходом дома и косметологическими процедурами.
6. Клиенты с годами становятся постоянными, формируется собственная база лояльных потребителей.
7. **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА СОЗДАНИЯ И ОТКРЫТИЯ САЛОНА КРАСОТЫ**
   1. **Организационная часть**

**Описание фирмы и предлагаемых ею услуг**

В рамках данного бизнес-проекта рассматривается салон с классическим набором услуг. Салон получает выручку от оказания услуг и реализации товара. В салоне посменно работает 2 администратора, 3 парикмахера, 1 мастер маникюра и педикюра, brow-мастер, lash-мастер и визажист. Помимо основного персонала, в штате есть бухгалтер и уборщик. Максимальная загруженность салона в день – 33 человека, установленная норма загрузки салона – 50%, планируемая норма загрузки в месяц – 495 клиентов. Планируемый режим работы: 12 часов, без выходных.

***Предоставляемые услуги салона:***

* Стрижки и укладки
* Уходовые процедуры
* Окрашивание и тонирование
* Ногтевой сервис
* Услуги brow-мастера
* Услуги lash-мастера
* Услуги визажиста

Целевой аудиторией салона красоты являются молодые люди возрастом от 18 до 35 лет, которые составляют 70% клиентуры. Порядка 20% приходится на людей возрастом от 35 до 45 лет, еще 10% клиентов - на подростков и пожилых людей. Основными потребителями услуг салона красоты является женская часть населения (до 70%).

**Организационно-правовая база**

Выбор организационно-правовой формы салона зависит от количества лиц, принимающих решения в бизнесе. Самозанятый не может иметь наемных сотрудников, а сумма допустимого дохода в год, при использовании этого статуса, ограничена.

Пакет документов для регистрации ООО:

* заявление о регистрации ООО по форме Р11001,
* устав,
* решение единственного учредителя о создании ООО или протокол общего собрания учредителей о создании ООО,
* договор об учреждении ООО для обществ с несколькими учредителями,
* квитанция об уплате госпошлины нужна только при подаче документов сразу в налоговую или при почтовой отправке
  1. **Маркетинговая часть**

В настоящее время люди выбирают услугу не только по критерию «цена-качество», их также интересует социальное окружение, в которое они попадают.

**Маркетинговая стратегия**

Планируя рекламную кампанию, нужно опираться на анализ ЦА. Главная задача позиционирования — пробудить в людях интерес к вашему бизнесу, а не просто привлечь их скидками. Вот о чем стоит подумать:

1. *Создание сайта*

Это не только способ красиво «упаковать» всю необходимую информацию о работе салона, но и возможность сделать жизнь клиентов комфортнее. Подключив функцию онлайн-бронирования, можно [упростить процедуру записи](http://salon1c.ru/blog/kak-privlech-klientov-v-salon-krasoty/?utm_source=blog&utm_medium=23.05.2022&utm_campaign=biznes-plan-salona-krasoty-2022) к мастерам и повысить количество визитов.

2. *Продвижение в поисковых системах*

Многие люди выбирают салон красоты, руководствуясь его близостью к дому. Чем более заметным будет ваш ресурс в Яндекс и Google, тем больше уникальных посетителей удастся привлечь.

3. *Реклама в соцсетях*

Чтобы лучше понимать свою аудиторию, необходимо регулярно поддерживать взаимодействие с ней. С помощью мобильного приложения 1С:Салон красоты пользователи смогут [бронировать услуги в ВК](http://salon1c.ru/integrations/?utm_source=blog&utm_medium=23.05.2022&utm_campaign=biznes-plan-salona-krasoty-2022) и получать рекламные материалы в сообщениях.

4. *Партнерские программы*

Это могут быть компании в смежных нишах, например, косметологические клиники, или организации, не связанные с бьюти-индустрией, но пользующиеся спросом у клиентов. Если ваши посетители частые гости кофейни за углом, если смысл обменяться визитками или сделать перекрестные скидки.

5. *Сарафанное радио*

После того как вы получите первых клиентов, крайне важно продолжать поддерживать качество обслуживания на высоком уровне. В салоны часто приходят по рекомендации друзей и знакомых, поэтому не стоит недооценивать эту возможность бесплатной рекламы своих услуг.

* 1. **Инвестиционно-производственная часть**

Выбор помещения. Нужно, чтобы месторасположение было как можно более удобным для жителей и гостей города – будущих посетителей, но в то же время необходимо учитывать и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе

Месторасположения салона очень удачно со следующих позиций:

* близость к метро;
* большое
* количество жилых домов, находящихся поблизости;
* транспортная доступность;
* наличие парковки.

Продуманный дизайн интерьера — одна из главных составляющих успеха. Оформление играет одну из ключевых ролей — в салоне клиенты задерживаются надолго, поэтому помещение должно быть красивым и уютным. Также важно продумать планировку и оснащение производственных помещений. (Таблица 1)

Планируемая площадь помещения ≈ 70 м2.

Таблица 1

Площадь помещений и зон

|  |  |
| --- | --- |
| Помещения салона | Площадь, м2 |
| 1. Зона ресепшн | 10 |
| 2. Парикмахерская зона | 15 |
| 3. Зона ногтевого сервиса | 7 |
| 4. Зона макияжа, brow-мастера и lash-мастера | 10 |
| 5. Помещение для персонала (для переодевания и отдыха) | 10 |
| 6. Кабинет управляющего персонала | 5 |
| 7. Хозяйственный блок (стерилизация, хранение моющих средств) | 5 |
| 8. Туалет для персонала | 4 |
| 9. Туалет для посетителей | 4 |
| **Итого:** | **70** |

Количество необходимого к закупке оборудования будет зависеть опять же от услуг, которые планируется оказывать в салоне и от количества работающих мастеров.

Необходимое оборудование для салона приведено в таблице 2.

Таблица 2

Необходимое оборудование

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Необходимое оборудование | Количество | Цена за шт. | Сумма |
| Парикмахерская зона | | | |
| Кресло парикмахерское | 3 | 15 900 | 47 700 |
| Мойки парикмахерские | 3 | 18 000 | 54 000 |
| Зеркало с лампами | 3 | 15 000 | 45 000 |
| Стеллаж для инструментов и расходных материалов | 2 | 2 000 | 4 000 |
| Столик для инструментов | 3 | 3 000 | 9 000 |
| Набор инструмента для стрижки | 3 | 3 200 | 9 600 |
| Расческа для укладки | 3 | 900 | 2 700 |
| Фен | 3 | 3 500 | 10 500 |
| Утюжок | 3 | 5 460 | 16 380 |
| Плойка | 3 | 6 550 | 19 650 |
| Зона ногтевого сервиса | | | |
| Стол | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Стеллаж для инструментов и расходных материалов | 2 | 3 000 | 6 000 |
| Маникюрная лампа | 2 | 1 450 | 2 900 |
| Набор инструментов | 2 | 3 000 | 6 000 |
| Стерилизатор | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Лампа настольная | 2 | 1 500 | 3 000 |
| Аппарат для маникюра и педикюра | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Прочие расходные материалы |  |  | 5 000 |

План загрузки салона и среднедневная выручка приведены в таблице 3.

Таблица 3

План по загрузке салона

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Параметр/ мастер | Парикмахер | Brow-мастер | Lash-мастер | Визажист | Мастер маникюра |
| Режим работы  мастера (часов в день) | 8 | 5 | 6 | 4 | 8 |
| Среднее время обслуживания 1 клиента (часов) | 2,5 | 1 | 2 | 2 | 1,5 |
| Максимальная загруженность в день (клиентов) | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 |
| Средний чек, руб. | 3 500 | 1 500 | 2 000 | 3 000 | 2 000 |
| Выручка в день, руб | 10 500 | 7 500 | 6 000 | 6 000 | 10 000 |

Требуемые инвестиции на запуск салона приведены в таблице 4.

Таблица 4

Инвестиции на запуск салона

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Сумма, руб. |
| Регистрация ООО | 4 000 |
| Аренда помещения | 77 000 |
| Дизайн-проект помещения | 56 000 |
| Вывеска | 40 000 |
| Ремонт | 700 000 |
| Закупка оборудования | 834 112 |
| Закупка расходных средств для мастеров | 50 000 |
| Закупка товара для реализации | 50 000 |
| Поиск сотрудников | 15 000 |
| Спецодежда с логотипом салона | 15 000 |
| Маркетинг (сайт, услуги фотографа/моделей/блогеров, наполнение контентом соц. сетей) | 60 000 |
| Резерв зарплаты | 279 433 |
| Прочее (хоз.инвентарь, праздничное оформление при открытии, непредвиденные расходы) | 150 000 |

Планируемый первоначальный вклад в проект: **2 459 485 (без учёта зарплат)**

**Ежемесячные затраты, связанные с деятельностью салона, показаны в таблице 5.**

**Таблица 5**

**Ежемесячные затраты**

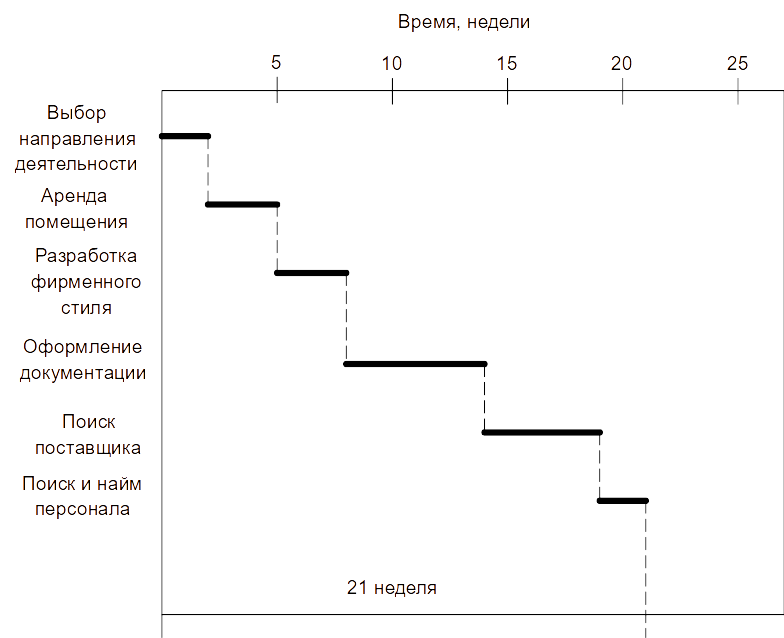
|  |  |
| --- | --- |
| ФОТ (включая отчисления) | 509 030 |
| Аренда | 81 000 |
| Коммунальные услуги | 15 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 10 000 |
| Закупка расходных материалов | 91 260 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |

Общая сумма текущих затрат составит 746290 рублей.

Определим примерное время на реализацию данного проекта, исходя из следующих условий:

1. Выбор направления деятельности – 2 недели;
2. Аренда помещения – 3 недели;
3. Разработка фирменного стиля – 3 недели;
4. Оформление документации – 6 недель;
5. Поиск поставщика – 5 недель;
6. Поиск и найм персонала – 2 недели.

Если выполнять все этапы последовательно, то общий период времени составит 21 неделю или чуть больше четырех месяцев.



Если выполнение части этапов совместить по времени, т.е. реализовывать одновременно, то время сократится до трех месяцев.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В данной работе был представлен бизнес-проект салона красоты. Цель проекта - получение прибыли от инвестиций посредством организации эффективной деятельности салона.

В данной работе было разобрано определение салонного бизнеса, а также его классификация. Был рассчитан начальный капитал для создания бизнеса, расходы по закупке оборудования и мебели, подобран штат салона, месячные инвестиции и стартовое вложение.

Планируемый первоначальный вклад в проект – **2 459 485 руб.**

Общая сумма текущих затрат составит 746290 рублей.

Планируемое время на создание и открытие салона – 21 неделя (4 месяца).

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

* 1. Открывая салон красоты: что надо знать, чтобы не обжечься [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: // [Skillbox Media](https://skillbox.ru/media/management/otkryvaya_salon_krasoty/)
  2. Регистрация ООО, самая полная инструкция [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.regberry.ru/registraciya-ooo/registraciya-ooo-samaya-polnaya-instrukciya>
  3. Классификация услуг салонов красоты [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [https://salon1c.ru/blog/biznes-plan-salona-krasoty-2022/ ?ysclid=lc0ar06pih229232625](https://salon1c.ru/blog/biznes-plan-salona-krasoty-2022/%20?ysclid=lc0ar06pih229232625)
  4. Маркетинговая стратегия для салона [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [https://www.openbusiness.ru/special/project/salon-krasoty/ raschet-finansovykh-pokazateley-salona-rasoty/?ysclid=lc0assxnnc981697673](https://www.openbusiness.ru/special/project/salon-krasoty/%20raschet-finansovykh-pokazateley-salona-rasoty/?ysclid=lc0assxnnc981697673)
  5. Как выбрать помещение под салон красоты [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.regberry.ru/registraciya-ooo/registraciya-ooo-samaya-polnaya-instrukciya>