

Бизнес-план Парикмахерской (социальное предприятие)

АКВАРЕЛЬ

Команда:

Казакова Евгения

Богуш Дарина

Каныгина Анжелика

Карапетян Эвелина

Буга Аделина

ПОЧЕМУ ИМЕННО «АКВАРЕЛЬ»?



Мы назвали нашу парикмахерскую именно так потому, что в нашем салоне люди преобразуются и становятся ярче и ещё краше, чем были, как белый лист бумаги после акварели.

«Посети Акварель - добавь в свою жизнь ярких красок»

РЕЖИМ РАБОТЫ

Праздничные дни будут немного сокращены, но работать мы не перестанем. Потому приём клиентов будет производиться с 9:00 По 18:00

режим работы

Пн

Вт

Ср с 9:00 до 20:00

Чт

Пт

Сб

Вс

с 10:00 до 19:00

ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИЯТИЮ



ВЫБРАННЫЙ НАМИ ИНТЕРЬЕРНЫЙ СТИЛЬ

Минимализм?



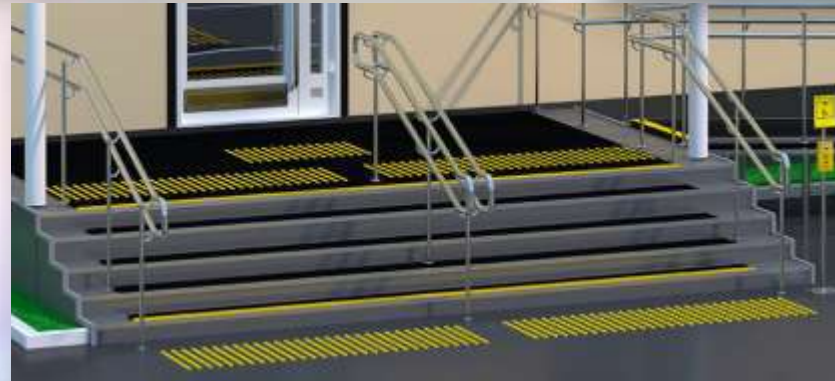
ЭКО-МИНИМАЛИЗМ

То что мы и искали!



ВЫБРАННЫЙ НАМИ ИНТЕРЬЕРНЫЙ СТИЛЬ

В салоне будут предусмотрены такие вещи, как:



НАШИ УСЛУГИ

- Социальная парикмахерская Акварель будет предоставлять для своих клиентов такие услуги, как: окрашивание,
- стрижки (как мужские, так и женские),
- оформление причёсок,
- химическая завивка,
- укладка волос,
- наращивание,
- выпрямление и
- лечебные восстановительные процедуры для волос.



нашим клиентам будут предоставляться бесплатные консультации от мастеров и советы по уходу

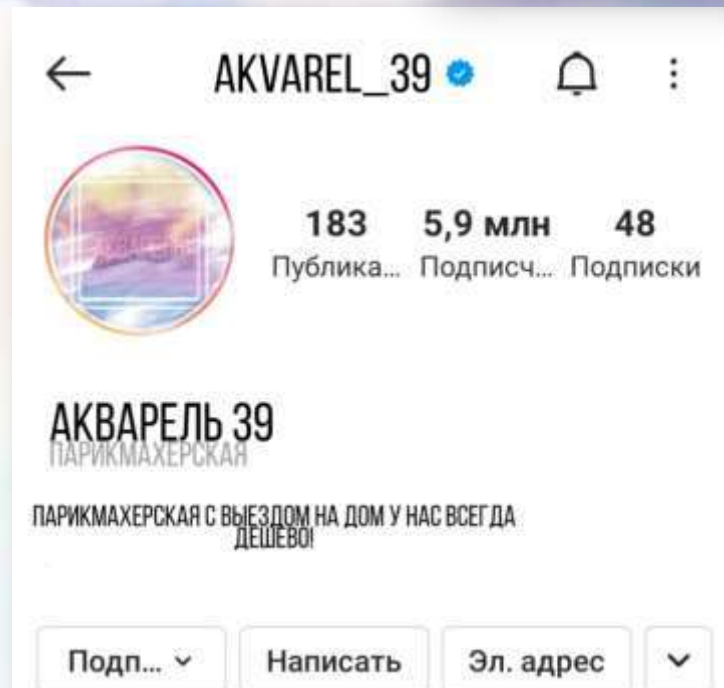
НАШИ СИСТЕМЫ СКИДОК И РЕКЛАМА



«Счастливый день»
«Первое посещение»
«Вместе с другом»
«Праздничные дни»



В в Instagram будет рассказываться о наших рабочих буднях, скидках в тот или иной день.



МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ

- Предприятие будет расположено в нежилом помещении многоэтажного жилого дома, вход в заведение которого будет осуществляться через отдельную дверь. Площадь помещения будет составлять 42 кв. м. и иметь 4 зоны: холл для посетителей, рабочая зона, санузел и бытовое помещение. Рядом будет находиться автостоянка, как для служебного, так и для клиентского автотранспорта.



НЕОБХОДИМЫЕ ЗАТРАТЫ

- Парикмахерское кресло - 5 шт – 13 800 за 1 шт – итого: 69 000р
- Парикмахерские тележки - 5 шт – 3 000 за 1 шт – итого: 15 000р
- Столик с зеркалом - 5 шт – 12 300 за 1 шт – итого: 61 500р
- Мойка - 2 шт – 31 500 за 1 шт – итого: 63 000р
- Сушуар - 2 шт – 4 500 за 1 шт – итого: 9 000р
- Столик журнальный - 1 шт – итого: 8 950р
- Стерилизатор ультрафиолетовый - 1 шт – итого: 4 500р
- Телевизор для посетителей - 1 шт – итого: 22 980р
- Парикмахерские инструменты – 5 шт – 20 000 за 1 шт – итого: 100 000р
- Оргтехника: Компьютер - 2 шт – 28 000 за 1 шт – итого: 56 000р
- Телефон – 3 шт – 8 000 за 1 шт – итого: 24 000р
- Принтер – 1 – итого: 15 000р
- Инвентарь для уборки (ведра, швабра, и т.д.) – 10 000р
- Видеонаблюдение – 1 шт – итого 20 000р
- Косметика, шампунь, лаки и. т.д – итого: 70 000р
- Автотранспорт напрокат – 1 год 2 500 р/день – 30 000р
- Итоговые затраты: 578 930 рублей



ПЛАНИРУЕМАЯ ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ



- Наша команда рассчитывает на то, что в день у нас будет около 30 Клиентов, которые в среднем будут приносить прибыль, равную примерно пятистам рублям. Отсюда появляется такая цифра, как 450000 рублей в месяц, Полученная путём умножения количества дней на примерную прибыль.

РИСКИ

риски	решение
Повышение стоимости сырья (косметические средства, инструмент)	заключить длительный договор с поставщиками, постоянный мониторинг рынка
Текучка кадрового состава за счет наработки собственной клиентской базы (мастер получил возможность привлечь постоянных клиентов и ушел в частную практику)	Создание эффективной системы контроля работы мастеров, разработка прозрачной схемы обращения и обслуживания клиентов (можно реализовать за счет дисконтных карт: клиент кладет на них деньги и потом тратит в салоне)