

БИЗНЕС-ПЛАН

БАРБЕРШОП «КРЕДО»

Команда разработчиков: Анна Коробко, Эля Лисевич, Полина Васькина, Ева Эдель, Полина Акаева, Дарья Гайдукова

АНАЛИЗ РЫНКА

БАРБЕРШОПЫ АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ С 2015 ГОДА, И НА ДАННЫЙ МОМЕНТ ЭТО ОДНО ИЗ САМЫХ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ СФЕРЫ УСЛУГ. БЛАГОДАря НИЗКОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ВЫСОКОМУ СПРОСУ ВЫЖИВАЕТ ПОРЯДКА 85% ВСЕХ Вновь ОТКРЫТЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ЭТОГО ТИПА. Основными клиентами барбершопов являются мужчины в возрасте от 25 до 45 лет с уровнем дохода не ниже среднего. Они являются активными пользователями социальных сетей, следуют моде, предпочитают комфорт и готовы платить за качественные услуги.



ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1.ДЕЛОВЫЕ МУЖЧИНЫ

2.МОЛОДЕЖЬ

3.ПОЖИЛЫЕ ЛЮДИ

4.РОДИТЕЛИ





К
КРЕДО
барбершоп

наш прайс лист



стрижки

Мужская стрижка 800

Стрижка бороды 400

Мужская стрижка
+
Стрижка бороды 1000

Стрижка машинкой
(Одна насадка) 400

Детская стрижка 500
(До 7 лет)

Юношеская стрижка 700
(от 8 до 14 лет)

Отец + сын 1100
(до 7 лет)

Отец + сын 1300
(от 8 до 14 лет)

Друг + друг 1400



Королевское бритьё 800

Стрижка усов 200

Коррекция бровей 250

Моделирование бороды (Машинка) 500

Моделирование бороды +бритьё 800





УХОД

Массаж головы 200

Скраб От 300

Черная маска От 400

Пробор + окантовка 400

Укладка 100

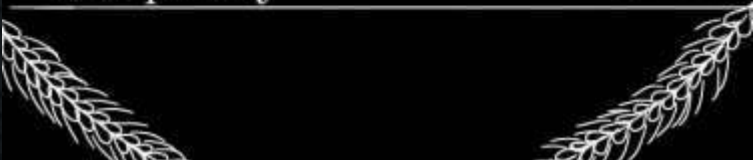
Укладка и мытьё головы 300

Бритьё головы 500

Тонирование седины (на 2-3 недели) От 800

Камуфляж седины (без учёта материала) От 1000

Хаир тату 300-600



УХОД ЗА НОГТЯМИ

Маникюр 600

Маникюр с покрытием 1000

Педикюр 1200

Педикюр с покрытием 1600



РЕКЛАМА



Logo

[Link1](#) [Link2](#) [Link3](#) [Link4](#) [Link4](#) [Link5](#)

Intro

Some introduction lines about the website or company

Featured Project Slider



Services

Services

Services

Recent Work

Recent Work

Recent Work

Twitter Feed

[Link1](#) [Link2](#) [Link3](#) [Link4](#) [Link4](#) [Link5](#)

copyright info

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Подбор персонала

Барбер особая профессия, предполагающая не только определённые профессиональные навыки, но и клиентоориентированность. При подборе потенциальных сотрудников лучше отдавать предпочтение новичкам, желающим

пройти обучение и стать профессионалами, чем тем, кто уже имеет опыт работы в

этой области. Не рекомендуется брать на работу специалистов, работавших в салонах красоты с женщинами, так как переучивать их сложнее.

Обучением барберов занимаются специальные академии, например, НП «Ремесленная палата Калининградской области», АНО ДПО «Региональный учебный центр». Средняя продолжительность курсов — от одного месяца до трёх

месяцев, стоимость зависит от уровня преподавателей и начинается от 20 000

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Оборудование
Кресло для барбершопа
Мойка для барбершопа
Тележка для оборудования
Зеркало и рабочий стол барбера
Раковина и душ
Кресло парикмахерское
Стул для мастера
Оборудование для зоны ожидания
(диван+стол+кресла)
Стойка администратора и стул
Витрины
Осветительное и звуковое оборудование
Кассовый аппарат



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

ПРИБРЕТЕНИЕ РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ПЕРЕД ОТКРЫТИЕМ БАРБЕРШОПА НУЖНО ЗАКУПИТЬ ВСЮ КОСМЕТИЧЕСКУЮ ПРОДУКЦИЮ (ШАМПУНИ, СРЕДСТВА ДЛЯ УКЛАДКИ ВОЛОС И СТАЙЛИНГА, ОКРАШИВАНИЯ), РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ОДНОРАЗОВЫЕ ПОЛОТЕНЦА, ПАРИКМАХЕРСКИЙ ИНВЕНТАРЬ, МОЮЩИЕ И ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ СРЕДСТВА). РАЗМЕСТИТЬ ПРОДУКЦИЮ МОЖНО В ВИТРИНЕ ПРИ ВХОДЕ ИЛИ НЕПОСРЕДСТВЕННО В ОСНОВНОМ ЗАЛЕ БАРБЕРШОПА, ЧТОБЫ КЛИЕНТЫ СМОГЛИ ОЗНАКОМИТЬСЯ С МАРКАМИ КОСМЕТИКИ.

ОБЩАЯ СТРУКТУРА ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ РАСХОДОВ ПРЕДСТАВЛЕНА НА ДИАГРАММЕ. ПОЧТИ 60% ПРИХОДИТСЯ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ И СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ, ЕЩЁ ПО 13% - НА АРЕНДУ ПОМЕЩЕНИЯ И ЗАКУП РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ,

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Штатная численность барбершопа

Управляющий

Администратор

Барберы

Мастер по маникюру

Уборщица

Бухгалтер

РИСКИ

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ:

НЕВЕРНОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ;

МАЛЫЙ РЕКЛАМНЫЙ БЮДЖЕТ;

ОТСУТСТВИЕ КВАЛИФИЦИРОВАННОГО ПЕРСОНАЛА;

ИЗМЕНЕНИЕ МОДЫ.

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные показатели

Первоначальные инвестиции	От 963'000 руб.
Точка безубыточности	От 2 месяцев
Срок окупаемости	От 6 месяцев
Средняя ежемесячная прибыль	От 165'000 руб.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!