

БИЗНЕС-ПЛАН ПРОЕКТА
«Открытие маникюрного кабинета»

Разработан:

Фамилия Имя Отчество

Город/населённый пункт

2022 год

ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Если у Вас появилась возможность заключить социальный контракт и получить от государства субсидию на открытие собственного дела, примите во внимание следующую информацию. Такой шанс даётся один раз в жизни и было-бы обидно ошибиться в выборе учебного заведения. Чтобы исключить такую ошибку, придерживайтесь следующих правил:

- 1) Учебный центр должен иметь лицензию на образовательную деятельность, официальный сайт и опубликованные на нём учебные программы, и другие документы организации (и это не студия или салон);
- 2) До начала обучения вас должны ознакомить с учебным планом, в котором должна присутствовать итоговая аттестация;
- 3) С вами в обязательном порядке должен быть заключен письменный договор на оказание платных образовательных услуг по профессиональному обучению;
- 4) Время вашего обучения должно быть не менее 250 академических часов;
- 5) Итогом обучения должно быть присвоение профессии "Специалист по маникюру" или "Специалист по педикюру" и выдача Свидетельства (корочки) установленного образца.
- 6) Избегайте переводов с карты на карту, у вас должен быть кассовый чек + договор;
- 7) Отдельно уточняйте кто именно будет вас обучать, стаж преподавателя, поищите его в Instagram или других соц.сетях, а также постарайтесь найти отзывы других учеников. Именно от преподавателя зависит качество и результат Вашего обучения.

Если возникнут сложности и вы не сможете найти учебный центр, соответствующий вышеперечисленным требованиям, мы будем рады провести Ваше профессиональное обучение в нашем центре в заочной форме с применением дистанционных образовательных технологий, до результата, пока он не будет виден и Вам и преподавателю. Мы гарантируем качество и результат Вашего обучения с соответствия с действующим законодательством и современными требованиями к мастерам ногтевого сервиса.

Также во многих случаях Центры соцзащиты населения необоснованно отказывают в соцконтракте, не имея на то веских причин. В этом случае вы также можете обратиться к нам и мы проконсультируем и подскажем что и как сделать, чтобы ваша мечта осуществилась.

В случае же обучения у нас мы бесплатно подготовим для вас бизнес-план и все необходимые документы.

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта – открытие маникюрного кабинета для реализации спектра маникюрных и педикюрных услуг в г. _____ . Для реализации проекта арендуется
(города, района, микрорайона, населённого пункта)
помещение в спальном районе города. Площадь помещения – _____ м². Данный маникюрный кабинет рассчитан на одно маникюрное место. Ценовой сегмент – средний. Целевая аудитория – женское и мужское население, пользующееся услугами ногтевого сервиса от 1 до 2 раз в месяц в зависимости от предпочтений и уровня дохода.

Основные преимущества маникюрного кабинета:

- актуальность бизнеса;
- отсутствие сезонности, постоянный спрос;
- не требует больших вложений.

Маникюрный бизнес имеет два основных критерия успеха: месторасположение кабинета и профессионализм мастера. Объем первоначальных вложений составляет 240.000,00 рублей. Инвестиционные затраты направлены на ремонт помещения, приобретение оборудования и мебели, первоначальную закупку расходных материалов и рекламу. Для реализации проекта будут использованы привлечённые средства в рамках социального контракта и мои собственные средства.

Чистая прибыль маникюрного кабинета при выходе на плановый объем продаж составляет около 750.000 рублей в год. В соответствии с расчетами, начальные инвестиции окупятся на одиннадцатый месяц работы. Рентабельность продаж в первый год работы составит 27,8%.

Услуги маникюра и педикюра остаются актуальными постоянно, вне зависимости от времени года. Маникюрный кабинет – именно тот вид бизнеса, который востребован и находит своих потребителей. Оценки независимых экспертов дают понимание того, что небольшой маникюрный кабинет является на сегодняшний день удачным и прибыльным вложением, особенно в отдалённых районах и населённых пунктах России.

Если же рассматривать открытие дорого салона или студии для оказания услуг ногтевого сервиса на данный момент нерентабельно, поскольку клиенты с высокими запросами и требованиями к обслуживанию нарабатываются мастером годами. Но если предлагать услуги по разумным ценам, то они безусловно будут востребованы, поскольку миграция клиентов от одного мастера к другому происходит постоянно. В дальнейшем есть вероятность открытия сети небольших салонов с более комплексными услугами.

Разработанный мною бизнес-план маникюрного кабинета оптимален с точки зрения первоначальных вложений для начала моего бизнеса.

ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

В настоящее время на российском рынке индустрии красоты наблюдается активное развитие маникюрного сервиса. В структуре спроса на услуги салонов красоты маникюрные услуги занимают почти 40%. В последние годы на рынке индустрии красоты отмечается возникновение множества узкоспециализированных салонов, акцентирующих свою деятельность именно на предоставлении маникюрных услуг. Емкость российского рынка маникюрных услуг за последние 5 лет выросла на 111% и в 2015 году составила 232 млрд. рублей. С каждым годом растет количественный объем рынка, вместе с этим повышается и цена на маникюрные услуги. Только по итогам 2015 года цены на данный вид услуг возросли на 40%.

Специалисты ожидают, что российский рынок маникюрных услуг продолжит динамично развиваться. Этому будут способствовать рост доходов населения, слабая насыщенность рынка в локальных районах, тенденции моды, развитие мировой индустрии красоты.

На сегодняшний день спрос на услуги маникюрных салонов достаточно высок. По статистике, в 2020 году доля россиянок, регулярно пользующихся услугами маникюрных салонов, составила 55%. Результаты опроса, проведенного среди 10000 респондентов, говорят о том, что 42% мастеров по маникюру обслуживают в неделю от 11 до 30 клиентов, а 23% мастеров – более 30 клиентов. Рынку маникюрного сервиса присущ высокий уровень конкуренции. Маникюрные салоны представлены в разных форматах и территории: в каждом торговом центре, в центре города, спальных районах и даже у частных мастеров на дому.

Несмотря на высокий уровень конкуренции, который наблюдается на рынке, ниша специализированных маникюрных кабинетов заполнена не до конца. Исходя из этого, можно сделать вывод о больших возможностях развития российского рынка маникюрных услуг. Стабильный спрос на маникюрные услуги сохраняется даже в условиях экономического кризиса. Согласно данным ВЦИОМ, в 2020 году только 1% женского населения заявил, что из-за повышения цен был вынужден отказаться от бьюти-процедур, в число которых входит и маникюр.

Преимущества бизнеса в сфере ногтевого сервиса:

- **актуальность бизнеса.** Культура делать маникюр в специализированных салонах пришла в Россию относительно недавно, а мода на профессиональный маникюр все прочнее закрепляется среди женского населения страны;
- **отсутствие сезонности бизнеса,** круглогодичный спрос;
- **не требует больших вложений.** Существуют несколько форматов маникюрный салон (от экономичных нэйл-баров до масштабных салонов), рассчитанных на любой бюджет;
- **не требует серьезных знаний в области бизнеса и финансов,** поэтому является подходящим вариантом стартапа для начинающих предпринимателей;
- **возможность расширения спектра услуг;**
- **базовый уровень рентабельности 20-25%.**

Основные недостатки бизнеса маникюрных кабинетов:

- **Высокий уровень конкуренции.** Несмотря на потенциально высокую емкость, конкуренция на рынке достаточно высока. Чтобы привлечь клиентов, требуется постоянно внедрять новые технологии в области ногтевого сервиса, использовать маркетинговые инструменты и формировать свою клиентскую базу;
- **Необходимость постоянного контроля уровня сервиса.** Чтобы удержать клиента, требуется постоянно поддерживать высокий уровень сервиса. Для маникюрных кабинетов не столько важен разовый визит клиента, сколько долгосрочные отношения с ним;
- **Высокие требования к профессионализму.** С каждым годом эти требования к мастеру маникюра ужесточаются: меняются профессиональные стандарты, внедряются новые технологии, появляются новые тенденции. Зачастую профессионализм мастера определяет лояльность клиента.
- **Сложности, связанные с расходным материалом.** С ростом популярности маникюрных салонов развивается рынок маникюрных принадлежностей. В связи с этим появляется огромное количество малоизвестных и не всегда качественных поставщиков. Поэтому необходимо ориентироваться в марках профессиональных товаров, чтобы закупать качественные расходники.

ОПИСАНИЕ УСЛУГ МАНИКЮРНОГО КАБИНЕТА

Ногтевой сервис относится к бизнесу салонов красоты, предоставляя узкоспециализированный перечень услуг. В маникюрном кабинете оказываются услуги по уходу за ногтями рук и ног. На сегодняшний день рынок предлагает огромное количество процедур по обработке, реставрации и наращиванию ногтей.

Стандартный набор услуг маникюрного салона:

- услуги по уходу за ногтями и кожей рук: различные виды маникюров, скрабы и маски для рук, парафинотерапия, обертывание, увлажнение, массаж и т.д.;
- моделирование и укрепление ногтей гелем, акрилом и т.д.;
- дизайн ногтей: покрытие лаком, гель-лаком с применением различных техник;

В качестве дополнительных услуг маникюрного кабинета могут выступать SPA уход, арома пиллинг, арома массаж, лечебное покрытие и другие услуги. Но на начальном этапе необходимо будет сосредоточиться на основных и самых востребованных услугах. Это позволит сэкономить на приобретении расходных материалов. По статистике, наиболее востребованным видом услуг является маникюр – его доля в общей структуре оказываемых в салоне услуг составляет 30%. Наращивание ногтей также занимает 30%. На третьем месте педикюр – 15%, наращивание ресниц, которое зачастую предлагается клиентам в качестве дополнительной услуги, занимает 13%. Остальные 12% в равных пропорциях делят между собой услуги для рук, коррекция ногтя, услуги для ног, массаж для рук, биоэпиляция и солярий.

Перечень услуг маникюрного кабинета в первоначальный период:

- маникюр без покрытия – 400 руб.
- аппаратный маникюр – 700 руб.
- покрытие лаком – 100 руб.
- покрытие гель-лаком – 500 руб.
- снятие гель-лака – 200 руб.
- дизайн (френч, рисунок, блестки, стразы) — 150 руб.
- гелевое наращивание ногтей – 1300 руб.
- коррекция ногтей – 650 руб.
- парафинотерапия рук – 250 руб.
- массаж рук – 200 руб.

Для установления точной стоимости каждого вида услуг будет проведён анализ конкурентов. Но на первом этапе будут поставлены цены немного ниже, чем у конкурентов.

ПРОДАЖИ И МАРКЕТИНГ МАНИКЮРНОГО КАБИНЕТА

Целевая аудитория маникюрного кабинета – 95% клиентов женщин, 5% мужчин. Это работающие люди, следящие за своей внешностью и пользующиеся услугами салона от 1 до 2 раз в месяц в зависимости от предпочтений и уровня дохода. Отдельная группа потенциальных клиентов – неработающее население города, в число которых входят молодые девушки, мамы в декрете, домохозяйки.

Составить более детальный портрет клиента позволят реальные данные, собранные за 6-8 месяцев постоянной работы кабинета. Представления о своих клиентах позволят мне определить возможность введения той или иной услуги, сформировать маркетинговую политику и т.д. Ведя статистику и анализируя клиентскую базу, можно выявить группы постоянных, разовых и «потерянных» клиентов, а также оценить эффективность работы каждого мастера.

Чтобы эффективно воздействовать на целевую аудиторию, необходимо разработать название, логотип кабинета и фирменный стиль. Формирование единой концепции значительно ускоряет продвижение моих услуг на рынке.

К каналам продвижения маникюрного салона относятся:

- размещение визиток в местах скопления целевой аудитории;
- создание профилей в социальных сетях ВКонтакте и Instagram;
- проведение различных акций и разработка программ лояльности;
- участие в различных профессиональных конкурсах и соревнованиях;
- использование клиентоориентированных техник: поздравление с праздниками, предоставление бонусов постоянным клиентам.

Наиболее эффективна реклама маникюрных кабинетов на интернет-ресурсах. Выбирая мастера, потенциальные клиенты предпочитают заходить в соцсети, чтобы прочитать отзывы, посмотреть примеры работ и стоимость услуг, задать вопрос. В профиле соцсети можно размещать примеры работ, полезную информацию, описание новых услуг, информацию о действующих акциях и т.д.

Для рекламы маникюрного кабинета запланировано:

- распространение визиток среди целевой аудитории (например, можно предложить парикмахерской взаимную рекламу с размещением визиток);
- создание и активное продвижение аккаунтов маникюрного кабинета в социальных сетях;
- изготовление и монтаж привлекательной вывески.

В течение рабочего дня смогу обслужить в среднем 4-5 клиентов. Средний чек на одного клиента составляет 1000 рублей. Дневная выручка составит примерно 5000 рублей.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Важным этапом успеха моего дела является прохождение мною профессионального обучения. Сейчас очень сложно найти хороших преподавателей, от которых в итоге будет зависеть качество моего обучения и его результаты. Большинство рассматриваемых мною образовательных организаций формально подходят к обучению и имеют ограниченный учебный план. Кроме того, во многих учебных центрах преподают те же ученики, которые ранее обучались в них, и очень сложно оценить их профессиональный уровень, поскольку зачастую они не выставляют своих работ в социальных сетях и нет отзывов. Немаловажным моментом является также стоимость обучения и транспортная доступность учебного центра. Для прохождения профессионального обучения мною был выбран Учебный Центр «Мастер-Профи» (ИП Милованов Д.В.), Лицензия №09402 от 18.11.2018 г.. Мой выбор был сделан исходя из следующих преимуществ:

1. Учебный центр имеет лицензию на образовательную деятельность, официальный сайт и опубликованные на нём учебные программы, а также другие документы организации, что говорит о соответствии сайта требованиям Закона об образовании в РФ;
2. Учебная программа моего обучения расширенная и соответствует **ГОСТ Р 58091-2018 «Услуги бытовые. Ногтевой сервис. Терминология, классификация и общие требования»**, включает в себя те области знаний, умений и навыков, которые я не нашла в других учебных центрах, а именно:
 - Основы финансовой грамотности и предпринимательства;
 - Анатомия, физиология рук и ногтей;
 - Заболевания рук и ногтей;
 - Санитария и гигиена;
 - Этика и культура поведения;
 - Психологические аспекты профессии;
 - Охрана труда и техника безопасности;
 - Основы дизайна ногтей;
 - Основы фотографии и её обработки;
 - Оборудование, инструменты и материалы;
 - Практическая часть: Классический маникюр, Комбинированный маникюр с покрытием под кутикулу, Аппаратный маникюр, Классический миндаль, Наращивание под лак – салонный квадрат, Коррекция без опиала, Коррекция акригелем + гель желе, Рисованный френч
 - Маркетинг и реклама;
 - Дизайн ногтей – Тонкие линии и Вензеля;
 - Развитие социальных сетей для продвижения услуг, и многое другое.

3. Моё обучение будет проводить преподаватель международного уровня, нейл-дизайнер Елена Милованова, индивидуально и до результата. Есть очень много положительных отзывов учеников об обучении, все довольны.

4. Обучение будет проходить в заочной форме с применением дистанционных образовательных технологий с последующей поддержкой наставника в течении одного года. Поддержку наставника после обучения я не нашла в других образовательных организациях.

5. По итогам обучения мне будет присвоена профессия “Специалист по маникюру”, дающая право в соответствии с действующим законодательством на оказание услуг населению. Итоговый документ

будет занесён в Федеральный реестр документов об образовании и профессиональном обучении ФИС ФРДО.

НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Сметная стоимость бизнес — плана: 240.000,00 руб.

Назначение бизнеса: Открытие маникюрного кабинета на 1 рабочее место.

Цель проекта: Оказание маникюрных услуг населению с невысоким уровнем дохода.

Источник финансирования бизнес-плана: безвозмездная субсидия, предоставленная УСЗН _____ в рамках гос. программы.

Срок реализации бизнес — плана: 12 мес.

Срок окупаемости бизнес — плана: 7 месяцев.

Финансовая составляющая бизнес-плана маникюрного кабинета.

- Профессиональное обучение профессии «Специалист по маникюру» – 29500 руб.
- Аренда помещения – _____ руб./месяц
- Ремонт помещения - _____ руб.
- Оборудование помещения – _____ руб.

Оборудование предлагают многие компании, оно значительно отличается по цене и качеству. Поэтому я буду выбирать наиболее приемлемый вариант, следовательно, и затраты в этом случае могут существенно отличаться. Оборудование включает в себя: стол, стулья, лампа, инструменты, стол для инструментов, и т.п.

- **Расходные материалы** (лаки для ногтей, ватные диски, сушилка для ногтей, крема для рук, ванночки, баночки, подушечка под руки, полотенца, и т.п.) – _____ руб.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

1. Регистрация деятельности в налоговой инспекции;
2. Прохождение профессионального обучения;
3. Заключение договора аренды помещения;
4. Разработка политики ценообразования (расчет себестоимости услуг, поиск поставщиков оборудования, расходных материалов);
5. Поиск и закупка необходимого оборудования, инструментов и материалов;
6. Косметический ремонт и дооборудование помещения;
7. Оборудование помещения.

ОБРАЗЕЦ

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

1. Источники финансирования — я и Центр занятости.
2. Финансовые результаты — реализация бизнес — плана (на год)

Квартал	Планируемый доход	Чистая прибыль	Баланс
1			
2			
3			
4			

3. Срок окупаемости — 11 месяцев

4. Сметная стоимость:

Расход на закупку необходимого оборудования	
Оплата аренды и коммунальные платежи	
Затраты на открытие предпринимательской деятельности	
Расход на рекламу	
Транспортные расходы, услуги связи	
Ремонт помещения	
Непредвиденные расходы	
Всего:	

ВЫВОДЫ

Таким образом, маникюрный бизнес будет не только способствовать тому, чтобы девушки в нашем населённом пункте получали качественные услуги ногтевого сервиса, но и принесет планируемый доход, так как каждый клиент, довольный маникюрными услугами будет приходить ко мне регулярно. И, главное, конкуренция в этом сегменте не такая уж и сильная, потому что возможности в моей идее бизнеса не ограничены.

ОБРАЗЕЦ