


Бизнес-план парикмахерской

 Этот пример готового бизнес-плана парикмахерской **выполнен не нашей компанией**. Чужие готовые бизнес-планы не могут быть успешно использованы ни для открытия реального бизнеса, ни для получения инвестиций. Если вам нужно составить реальный бизнес-план парикмахерской, рекомендуем ознакомиться с

- разделом ["Как заказать бизнес-план?"](#),
- видеозаписями плейлиста ["Бизнес-планирование"](#) на нашем канале **Youtube**,
- [бизнес-планом салона красоты](#), разработанным компанией "Питер-Консалт".

Содержание бизнес-плана парикмахерской:

1. Краткий инвестиционный меморандум
2. Описание бизнеса, продукта или услуги
3. [Описание рынка сбыта](#)
4. [Продажи и маркетинг](#)
5. План производства
6. [Организационная структура](#)
7. [Финансовый план проекта](#)

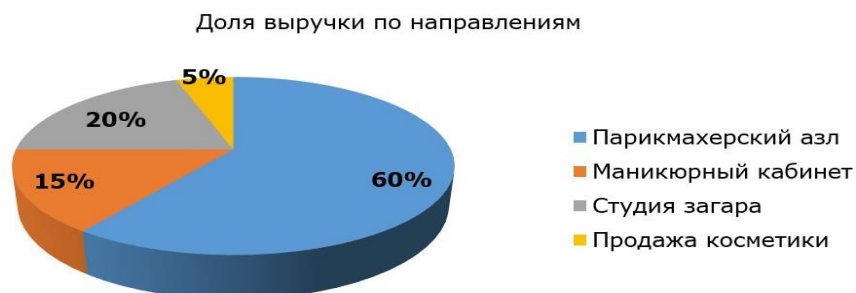
Краткий инвестиционный меморандум

Парикмахерская — это небольшой салон «эконом-класса», расположенный преимущественно в жилых («спальных») районах города и ориентированный прежде всего на жителей близлежащих домов.

Клиенты салонов — люди с низким и средним уровнем доходов, ценящие своё время и деньги, а также желающие получить достойный уровень обслуживания.

Ассортиментная матрица парикмахерских представлена 4-мя направлениями услуг:

- Парикмахерский зал.
- Маникюрный кабинет.
- Студия загара.
- Продажа косметики.



Бизнес-план парикмахерской

Размер целевого рынка парикмахерской — 24% от общего числа потенциальных клиентов (жителей города).

Основной принцип **ценообразования** салона-парикмахерской заключается в подстройке цены под минимальную цену конкурентов (исходя из данных конкурентного анализа).

Продвижение парикмахерской проводится через акции — ценовые, по увеличению среднего чека и посредством программы лояльности «6-я стрижка бесплатно».

Необходимый персонал:

- Администратор,
- Четыре мастера-универсала,
- Маникюрист,
- Уборщица.

Инвестиции

Данный бизнес-план предусматривает расчёты по открытию салона-парикмахерской в помещении 40 кв. м по арендной ставке в 750 руб./кв. м, с четырьмя работающими парикмахерами и одним маникюристом.

- Сумма первоначальных инвестиций — 1 258 000 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 73 000 рублей;
- Срок окупаемости — 19 месяцев;
- Точка безубыточности — 3 месяца;
- Рентабельность продаж — 17%.

Описание бизнеса, продукта или услуги

В парикмахерской оказываются услуги по четырём направлениям:

- услуги парикмахерского зала,
- услуги маникюрного кабинета,
- услуги студии загара,
- продажа косметики.

Конкурентные преимущества парикмахерской:

Красиво: Гарантия удовлетворённости клиента полученным результатом и оказанной услугой за счёт высокого профессионализма мастеров и широкого ассортимента современных салонных услуг.

Близко: Шаговая доступность салона к месту жительства потенциального клиента или по пути с работы домой.

Выгодно: Приходя в салон клиент получает достойное обслуживание, качественную услугу в приятной атмосфере с уютным интерьером. В то же время клиент не переплачивает за создание благоприятного окружения, цены на услуги остаются доступными.

Бизнес-план парикмахерской

Время работы заведения: 10:00-21:00 ежедневно, прием ведется по записи.

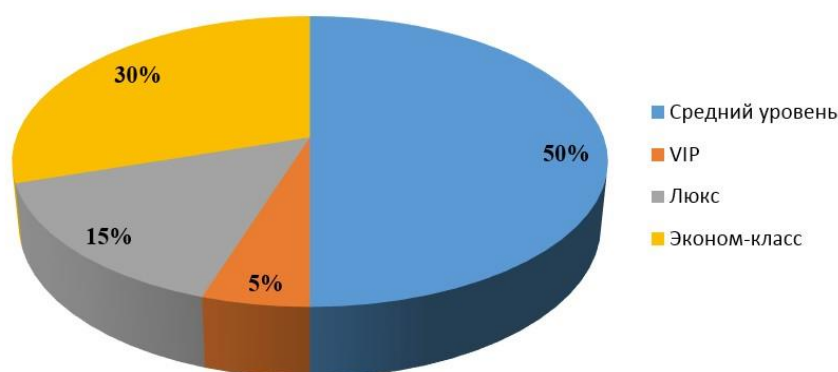
Описание рынка сбыта

Парикмахерские услуги входят в перечень бытовых услуг, наиболее востребованных среди населения. Бизнес в данной сфере является одним из самых массовых по количеству задействованных субъектов малого предпринимательства.

Следовательно, за счёт количества предприятий и массового спроса на услуги сегмент салонного бизнеса занимает одну из лидирующих позиций по объёму выручки среди других сегментов сферы бытовых услуг.

Как и любая другая отрасль бизнеса, сфера парикмахерских также имеет своё разделение на сегменты согласно ценообразованию и качеству оказываемых услуг.

Объем рынка сегментов индустрии



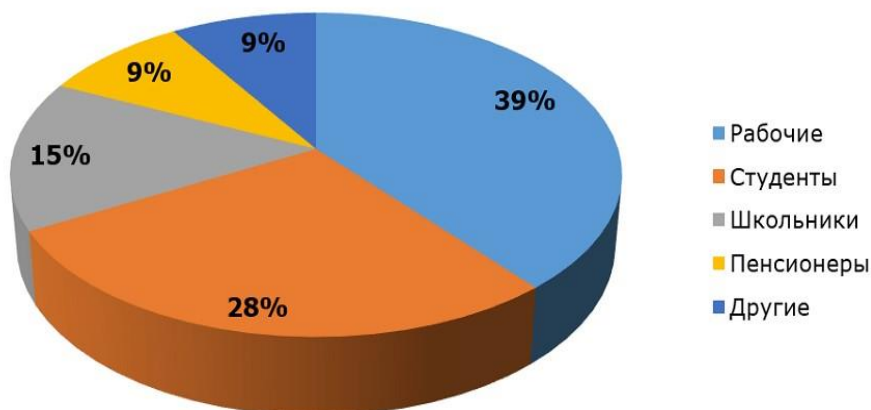
На сегодняшний день наиболее перспективным сегментом считается средний уровень, ориентированный на целевую группу населения с доходом до 30 тыс. рублей. Именно эта группа является наиболее массовой. Для данной группы населения наиболее востребованным форматом является концепция парикмахерской, предоставляющей широкий спектр парикмахерских и дополнительных услуг, таких как маникюр, педикюр, солярий и косметологические услуги. При доступных ценах на услуги уровень сервиса и качество оказываемых услуг подобного формата должен быть на высоком уровне.

Основной целевой аудиторией являются клиенты в возрасте от 45 до 55 лет (30%).

Клиенты от 35 до 45 лет составляют 27%. 12% составляют клиенты от 25 до 35 лет. До 25 лет — 15% клиентов и от 55 лет парикмахерские посещают 16% клиентов.

Бизнес-план парикмахерской

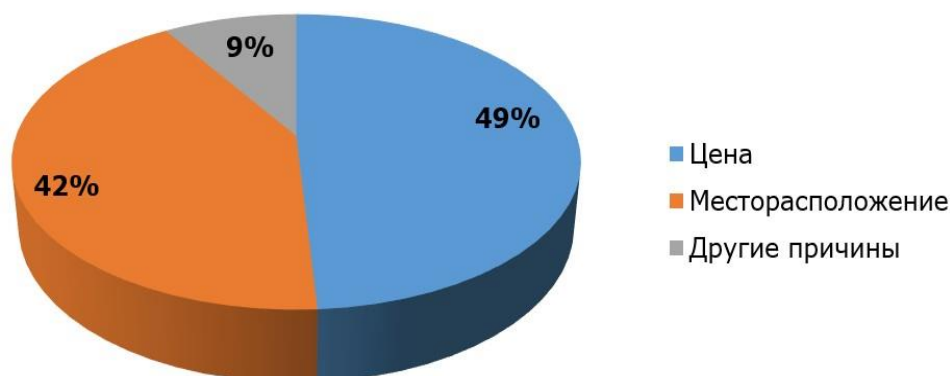
Распределение аудитории по виду деятельности



Основными причинами посещения парикмахерских являются:

- Цена — 49%,
- Месторасположение — 42%,
- Привязанность к мастеру, совет знакомых, случайно увидели, и другие причины составляют 9%

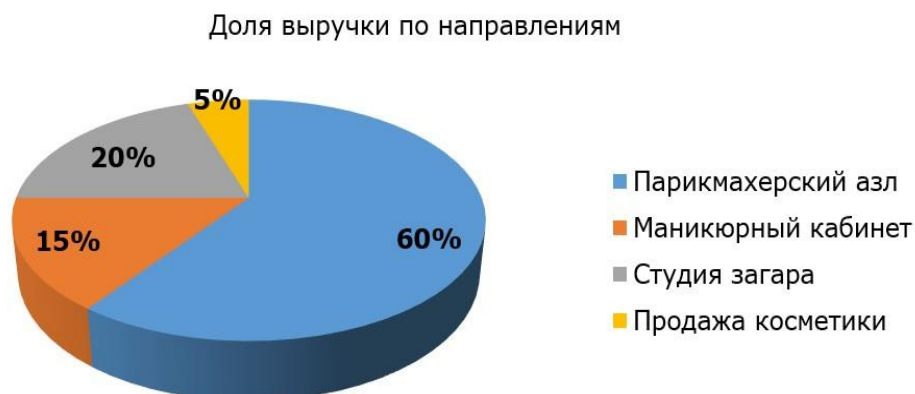
Распределение аудитории по причинам посещения сети



Доля парикмахерского зала в общей выручке составляет 60%, но очень важно наличие в парикмахерской маникюрного кабинета и студии загара. Парикмахерская должна предоставлять комплекс услуг. В случае отсутствия одной из перечисленных услуг, точка может потерять существенную долю в продажах, т.к. клиент в силу отсутствия данных услуг может перейти к конкурентам. Кроме того, следует обратить внимание на то, что процент рентабельности на предоставляемые

Бизнес-план парикмахерской

дополнительные услуги существенно выше рентабельности услуг парикмахерского зала, например, прибыль от солярия составляет около 80% от выручки по направлению.



Продажи и маркетинг

Для повышения привлекательности и узнаваемости заведения необходимо разработать логотип и фирменный стиль парикмахерской. Цвета и фирменные элементы дизайна будут использоваться во всех маркетинговых инструментах:

- сайт с полным перечнем услуг, ценами, портфолио мастеров, отзывами клиентов;
- раздаточные материалы, с помощью которых можно проинформировать жителей ближайших микрорайонов об открытии парикмахерской;
- оформление групп в социальных сетях;
- наружная реклама.

Основной принцип ценообразования заключается в построении цены под минимальную цену конкурентов, исходя из данных проведенного конкурентного анализа, по следующим правилам:

- Определяем себестоимость
- Устанавливаем минимальную наценку в каждом виде услуг (минимальный порог, ниже которого не можем снижать цены)
- Определяем ключевых конкурентов
- Устанавливаем процент скидки от минимальной цены конкурентов
- Устанавливаем цену

Виды акций парикмахерской:

Бизнес-план парикмахерской

- **Ценовая акция.** Необходима для увеличения базы клиентов. На одну востребованную позицию в прайс-листе устанавливается максимальная скидка.
- **Дополнительная акция** для увеличения среднего чека. Такая акция инициируется администратором салона. Это может быть не востребованная позиция, или комплекс услуг со скидкой.
- **Программа лояльности «6-я стрижка бесплатно».** Направлена на увеличение лояльности клиентов. Каждая 6-я стрижка для клиента бесплатная. При посещении парикмахерских каждому посетителю присваивается индивидуальный номер и выдается визитка с условиями акции. В программе отмечаются услуги — все стрижки.

План производства

Для открытия парикмахерской необходимо:

- Найти помещение под аренду и сделать косметический ремонт
- Заказать необходимое оборудование, косметику и расходные материалы
- Найти и обучить персонал
- Разместить рекламу

Требования к помещению

Для открытия парикмахерской необходимо найти помещение площадью от 30 до 100 кв. м. Оно должно находиться в спальном районе, в 5-15 минутной доступности потенциальных клиентов — жителей близлежащих домов. Однако при выборе подходящего помещения стоит обратить внимание на месторасположение — помещение должно находиться в месте с хорошей проходимостью и видимостью объекта — по пути с работы домой. Также плюсом будет нахождение рядом, в пределах 300 м, так называемых «якорей» — источников трафика — остановок общественного транспорта, продуктовых магазинов, кафе, детских садов, школ и пр.

Оборудование и косметика

Требования к поставщикам достаточно универсальны. Их можно выделить в несколько основных принципов:

- Доставка до места;
- Сборка оборудования на месте;
- Наличие гарантийного срока обслуживания;
- Наличие комплектующих к оборудованию и инструментам;

Выгодное предложение по соотношению «цена-качество».

Перед началом работы необходимо провести тщательный анализ потенциальных поставщиков и выбрать тех, с кем работать выгоднее. Указанные выше принципы желательны, но в каждом городе могут быть свои особенности, а потому часть принципов может меняться.

Бизнес-план парикмахерской

Примерная стоимость оборудования приведена в таблице ниже:

Перечень оборудования и основных материалов

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Видеонаблюдение	1	17 000	17 000
Тепловая завеса	1	4 000	4 000
Столики парикмахерские	4	15 000	60 000
Кресла парикмахерские	4	15 000	60 000
Мойки парикмахерские	1	40 000	40 000
Тележки парикмахерские	4	3 000	12 000
Кресло детское парикмахерское	1	2000	2000
Лаборатория парикмахерская	1	25000	25000
Плойки	3	1 000	3 000
Утюжок	1	2 000	2 000
Стул мастера	2	5 000	10 000
Сухожар	1	5 000	5 000
УФО дезинфектор	2	2 000	4 000
Рециркулятор бактерицидный	1	5 000	5 000
Хозяйственные инструменты, ветошь	1	10 000	10 000
Маникюрный стол	1	10 000	10 000
Стеллаж в маникюрный кабинет	1	5 000	5 000
Стул для клиента (маникюр)	1	5 000	5 000
Зеркало для маникюрного кабинета	1	5 000	5 000
Настольная лампа	1	2 500	2 500
Ванночка для педикюра	1	2 500	2 500

Бизнес-план парикмахерской

Педикюрное кресло	1	16 000	16 000
Солярий	1	500 000	500 000
Зеркало в солярий	1	7 000	7 000
Тумбочка в солярий	1	5 000	5 000
Стулья в солярий	2	5 000	10 000
Стойка ресепшна	1	20 000	20 000
Полки над ресепшном	2	5 000	10 000
Шкаф для одежды посетителей	1	25 000	25 000
Напольная вешалка	1	5 000	5 000
Журнальный столик	1	6 000	6 000
Диван в зону ожидания	1	20 000	20 000
Стул офисный для администратора	2	5 000	10 000
Музыкальный центр	1	7 000	7 000
Столик под кулер	1	14 000	14 000
Кулер	1	4 000	4 000
Мебель для комнаты персонала	1	20 000	20 000
Микроволновая печь	1	5 000	5 000
Итого:			973 000

Требования к поставщикам препаратов схожи с требованиями к поставщикам оборудования. Вот основные принципы:

- Доставка до места;
- Выполнение заявки день-в-день либо на следующий день;
- Большой товарный остаток на складе;
- Наличие обучающих программ для специалистов и административного персонала;
- Выгодное предложение по соотношению «цена-качество».

Перед началом работы необходимо провести тщательный анализ потенциальных поставщиков и выбрать тех, с кем работать выгоднее. Указанные

Бизнес-план парикмахерской

выше принципы желательны, но в каждом городе могут быть свои особенности, а потому часть принципов может меняться.

Набор препаратов для работы салона будет напрямую зависеть от прайса вашей парикмахерской, цены в котором будут колебаться в зависимости от рынка конкретного города или региона.

Ещё до момента завершения ремонта и оборудования помещения, необходимо продумать и рассчитать затраты на рекламную кампанию открытия.

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	25 000
Ремонт	150 000
Вывеска	20 000
Рекламные материалы	50 000
Аренда на время ремонта	30 000
Закупка оборудования	973 000
Прочее	10 000
Итого	1 258 000

Организационная структура

Парикмахерская работает с 9-00 до 21-00, без обеда и выходных. В салоне-парикмахерской работают:

- Администратор
- Четыре мастера-универсала
- Маникюрист
- Уборщица

Заработная плата администратора состоит из оклада — 20 000 рублей и 3% с продаж. Должностные инструкции администратора:

- запись,
- прием клиентов;
- предоставление необходимой информации об услугах салона;
- проведение расчетов с клиентами;
- обеспечение жизнедеятельности салона;
- поддержание чистоты и порядка в салоне.

Основные требования, предъявляемые к мастерам и маникюристам — быть квалифицированным специалистом в своей области и оказывать качественные

Бизнес-план парикмахерской

услуги для клиентов. Зарботная плата мастера — 20 000 рублей и 5% с продаж, зарботная плата маникюриста — 10 000 рублей и 20% с продаж.

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с премиальной частью и страховыми взносами представлен в финансовой модели.

Финансовый план

Сумма инвестиций в открытие парикмахерской — 1 258 000. Она включает в себя затраты на регистрацию, аренду, закупку оборудования, рекламную активность.

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	25 000
Ремонт	150 000
Вывеска	20 000
Рекламные материалы	50 000
Аренда на время ремонта	30 000
Закупка оборудования	973 000
Прочее	10 000
Итого	1 258 000

Ежемесячные затраты парикмахерской выглядят следующим образом:

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	299 429
Аренда	30 000
Амортизация	13 889
Коммунальные услуги	10 000
Реклама	10 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Закупка товара	25 369
Непредвиденные расходы	10 000
Итого	403 687

Бизнес-план парикмахерской

В этом виде бизнеса присутствует сезонность — есть спад продаж в летние месяцы и подъем покупательской активности к Новому Году и 8 марта.

Подробный план продаж, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

Факторы риска



При средней рентабельности парикмахерской в 15-20%, основная доля выручки приходится на оплату аренды. Более того, нормы СанПиН о минимально допустимой площади парикмахерской не позволяют оптимизировать эту статью затрат с помощью сокращения площади помещения. Благодаря этому повышение арендных ставок может существенно сократить чистую прибыль.


В этом случае повысить доходность возможно путём активных продаж используемых в салоне косметических средств.

Нестабильная экономическая ситуация в стране также может оказать влияние на бизнес парикмахерской. Однако, опыт прошлых кризисов показал, что это влияние будет незначительным. Поскольку потребность в услугах парикмахера является естественной и периодической, спрос на услугу падать не будет. Однако, тенденция потребителей к экономии в нестабильные экономические периоды всё же отразится на всей индустрии салонного бизнеса. В стремление сократить расходы потребители будут мигрировать из более высоких, дорогих сегментов в более дешёвые.

В этом случае концепция бюджетной парикмахерской остаётся в выигрышной ситуации со своими доступными ценами и высоким уровнем сервиса.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-hairdressing-salon>

 На нашем сайте размещены [примеры разработанных нами бизнес-планов](#), [отзывы наших заказчиков](#), а также [процедура заказа бизнес-плана](#) в нашей компании. Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост  ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.