


## Бизнес-план маникюрного кабинета

 Этот пример готового бизнес-плана маникюрного кабинета **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 маникюрного кабинета, 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 маникюрного кабинета:

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

В настоящее время открытие своего бьюти-салона, в частности маникюрного кабинета, является отличным вложением собственных средств для начинающего предпринимателя. Это связано со следующими причинами. Во-первых, это активное развитие рынка красоты в России в целом. При этом наибольшим спросом пользуются именно маникюрные услуги. Во-вторых, это слабая насыщенность данного рынка. Маникюрных кабинетов в некоторых регионах до сих пор не хватает. В результате открытие маникюрного кабинета является выгодным вложением средств. Для данного бизнес-плана срок окупаемости проекта составляет 7 месяцев, а точка безубыточности приходится на 3 месяца работы маникюрного кабинета.

Маникюрные кабинеты представлены в различных форматах. Это может быть небольшой островок в торговом центре, отдельное помещение в центральной части города или в спальном районе города, а также в виде большого салона красоты. В зависимости от формата кабинета, варьируется площадь помещения. Для нашего маникюрного кабинета площадь составит 40 м<sup>2</sup>. Желательно искать помещение в спальных районах. Это позволит охватить значительное количество потенциальных клиентов и перевести их в разряд постоянных. Также для нормального функционирования кабинета надо нанять в штат 10 человек.

В среднем ежемесячно кабинет сможет обслужить около 600 посетителей. При этом наибольшую долю в услугах будет занимать маникюр и наращивание ногтей. Также будут предоставляться услуги педикюра и прочие дополнительные услуги. Средний чек для одного клиента будет составлять около 1 000 рублей. В результате финансовые показатели проекта будут следующие:

## **Бизнес-план маникюрного кабинета**

- Сумма первоначальных инвестиций — 451 000 рублей;
- Ежемесячная прибыль — 146 000 рублей;
- Срок окупаемости — 7 месяцев;
- Точка безубыточности — 3 месяца;
- Рентабельность продаж — 46%.

### **Описание бизнеса, продукта или услуги**

Сегодняшний спрос на маникюрные услуги достаточно высок. В результате конкуренция на данном рынке также высока. Но стоит отметить, что для начинающих предпринимателей еще имеется значительная доля рынка, которую можно занять. К основным преимуществам открытия данного бизнеса относятся:

- высокая актуальность на маникюрные услуги
- отсутствие высоких капитальных вложений
- быстрая возможность масштабирования
- высокая рентабельность бизнеса
- высокий спрос и
- отсутствие сезонности.

Маникюр относится к деятельности салонов красоты. Маникюрный бизнес предоставляет нишевый перечень услуг по уходу за ногтями рук и ног. Стандартный набор услуг включает в себя:

- различные виды маникюров педикюр
- наращивание ногтей
- моделирование и
- укрепление ногтей.

В целом перечень услуг полностью зависит от наличия оборудования, фантазии руководителя и возможностей мастеров. По мере развития бизнеса список услуг можно расширять, что позволит получать дополнительную прибыль. На этапе открытия бизнес будет предоставлять: услуги по маникюру, педикюру, наращиванию ногтей и прочим услуг, которые необходимы для нанесения маникюра (снятие и покрытие лаком, коррекция ногтей).

Данный бизнес-план подразумевает открытие маникюрного кабинета. Для этого потребуется помещение общей площадью 40 м<sup>2</sup>. Можно искать помещение как в центральной части города, так и в спальных районах. Центральные районы характеризуются высокой проходимостью, но возможны проблемы с постоянными клиентами. Для спальных районов характерна высокая концентрация жителей, которые могут стать постоянными клиентами и будут приносить постоянную прогнозируемую выручку.

Планировка здания должна быть следующая: 10 м<sup>2</sup> на кабинет для педикюра, 25 м<sup>2</sup> на кабинет для маникюра, где также размещается ресепшен, 2 м<sup>2</sup> на санузел и 3 м<sup>2</sup> для технического помещения. Данная планировка позволит

## **Бизнес-план маникюрного кабинета**

удовлетворить все требования санитарной службы и в будущем избежать дополнительных затрат.

Для начала работы в маникюрный кабинет необходимо закупить следующее оборудование:

- кассу
- кресла для мастеров
- кресла для клиентов
- кресла для педикюра
- маникюрный стол (включая лампы)
- шкаф для документов
- стол для администратора
- шкаф для одежды
- телевизор
- компьютер
- кулер
- систему сигнализации
- инструменты для маникюра
- стерилизатор

Это оборудование позволит нормально функционировать и выполнять все услуги. Также ежемесячно необходимо будет закупать различные расходные материалы (лаки и др.). Лицензирование данной деятельности отсутствует. Начинаящим предпринимателям необходимо изучить законодательство, регулирующее отношения с потребителем, санитарные нормы, возможно пройти дополнительные курсы по повышению квалификации.

### **Описание рынка сбыта**

Для маникюрного кабинета характерны следующие факторы успеха: местоположение и качество оказываемых услуг. Помимо этого, для правильного привлечения клиентов потребуются определить целевую аудиторию маникюрного кабинета.

К основной целевой аудитории относятся женщины и мужчины. Пропорции следующие: 90% женщины и 10% мужчины. Стоит отметить, что около половины россиянок посещают маникюрный кабинет минимум один раз в месяц. Это означает что данный рынок имеет достаточно внушительные размеры. Около 60% женщин представляют собой работающих людей, остальная часть приходится на девушек, мам и домохозяек. Более детальный портрет клиента можно составить уже после нескольких месяцев работы.

Полученную информацию можно использовать для составления программ лояльности. Использование различных программ позволит существенно увеличить потенциальную базу клиентов, а также расширить базу постоянных. Программы лояльности могут быть в виде скидочных и накопительных карт для постоянных клиентов, а также в формате купонов (напр. «приведи друга»).

### Продажи и маркетинг

Для успешного роста и масштабирования вашего бизнеса потребуется качественная реклама. Рекламная кампания должна быть ориентирована на целевую аудиторию. За составление качественной рекламной кампании можно обратиться к частному маркетологу или рекламному агентству.

В качестве основных каналов продвижения можно выделить:

- социальные сети
- раздача листовок, визиток и флаеров в местах большого скопления людей
- собственный сайт.

Данные каналы являются наиболее эффективными и популярными в настоящее время. Оффлайн каналы сегодня наименее популярны, так как женщины хотят посмотреть примеры работ, цены и задать вопросы еще до посещения салона. Поэтому наибольшее внимание необходимо уделить данным каналам.

### План производства

Для открытия своего маникюрного кабинета потребуется:

- Зарегистрировать юридическое лицо
- Подобрать помещение
- Сделать ремонт
- Закупить оборудование
- Подобрать персонал
- Провести церемонию открытия и начать работу

Этап/продолжительность, нед.	1	2	3	4	5	6	7	8
Регистрация ИП	■							
Подбор помещения		■	■					
Ремонт				■	■			
Закупка оборудования						■		
Подбор персонала							■	
Начало работы								■

В результате для открытия маникюрного кабинета потребуется около 8 недель. Первым этапом необходимо зарегистрировать ИП (ОКВЭД — 93.02

## Бизнес-план маникюрного кабинета

«Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты»). Необходимо получить все регистрирующие документы и после этого открыть счет в банке.

Как только все документы будут получены можно приступать к поиску помещения. Для этого можно обратиться к риелтору или самостоятельно искать помещение на открытых интернет-ресурсах. Когда помещение будет найдено и подписан договор аренды можно приступать к ремонту и дизайн-проекту помещения. В среднем ремонт должен занять около 2 недель.

После ремонта помещения можно закупать оборудование. Оборудование должно быть высококачественное. Это позволит поднять имидж вашего кабинета.

По результатам закупки оборудования и его установки необходимо приступать к подбору персонала. Этот этап является одним из самых важных, так как опыт и навыки мастеров напрямую влияют на качество оказываемых услуг и удовлетворение клиентов. Для качественного подбора персонала можно обратиться в рекрутинговое агентство, а также искать специалистов в других салонах красоты.

### Организационная структура

Для эффективного функционирования маникюрного кабинета потребуется следующий персонал:

- директор
- администратор (2 человека)
- мастера (6 человек)
- уборщица (1 человек)

В результате общая численность кабинета составит 10 человек. Директором кабинета может быть, как собственник бизнеса, так и наемный сотрудник. Директор отвечает за развитие салона, работает с маркетологом или рекламным агентством. Также он взаимодействует с бухгалтерией, которая используется на аутсорсинге.

Администратор магазина отвечает на входящие звонки, ведет учет посещения, ведет запись клиентов, закупает расходные материалы. Мастера непосредственно работают с клиентами. Также они контролируют наличие материалов. Уборщица убирает помещение несколько раз в день.

Бухгалтерия и рекламное агентство используется на аутсорсинге.

Фонд оплаты труда, руб.

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма
Директор	40 000	1	40 000
Администратор	25 000	2	50 000
Мастер	15 000	6	90 000
Уборщица	15 000	1	15 000

## Бизнес-план маникюрного кабинета

Страховые взносы			58 500
<b>Итого ФОТ</b>			<b>253 500</b>

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

### Финансовый план

Капитальные расходы на открытие маникюрного кабинета, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Касса	1	8 000	8 000
Кресла для мастеров	4	3 000	12 000
Кресла для клиентов	4	3 000	12 000
Кресло для педикюра	2	15 000	30 000
Маникюрный стол (включая лампы)	4	2 000	8 000
Шкаф для документов	2	5 000	10 000
Стол для администратора	1	5 000	5 000
Шкаф для одежды	1	8 000	8 000
Телевизор	1	20 000	20 000
Компьютер	1	35 000	35 000
Кулер для воды	1	5 000	5 000
Инструменты для маникюра	6	2 000	12 000
Стерилизатор	6	1 000	6 000
Система сигнализации	1	15 000	15 000
<b>Итого:</b>			<b>186 000</b>

Табл. Инвестиции на открытие, руб.

Общие капитальные затраты на открытие маникюрного кабинета составляют 186 000 рублей. Из них наибольшие затраты приходятся на закупку компьютера (35 000 рублей), а также покупку кресел для педикюра (30 000 рублей).

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Дизайн-проект помещения	40 000

## Бизнес-план маникюрного кабинета

Ремонт	60 000
Вывеска	20 000
Рекламные материалы	40 000
Аренда на время ремонта	80 000
Закупка оборудования	186 000
Прочее	15 000
<b>Итого</b>	<b>451 000</b>

Общие инвестиции составляют 451 000 рублей. 186 000 рублей необходимо потратить на закупку оборудования, еще 80 000 рублей на аренду помещения (первый и последний месяц). Также 100 000 рублей уйдет на дизайн-проект помещения и ремонт.

Ежемесячные затраты, руб.

<b>Ежемесячные затраты</b>	
ФОТ (включая отчисления)	282 252
Аренда (40 кв. м.)	40 000
Коммунальные услуги	5 000
Реклама	25 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Закупка расходных материалов	20 000
Непредвиденные расходы	15 000
<b>Итого</b>	<b>392 252</b>

Средние ежемесячные затраты составляют 392 252 рубля. Из них наибольшую долю занимают затраты на фонд оплаты труда (282 252 рубля). Также ежемесячно 40 000 рублей уходит на аренду помещения и еще 25 000 рублей на рекламу.

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

### **Факторы риска**

К основным рискам при открытии кабинета можно отнести:

- проблемы с персоналом



Данная проблема связана с тем, что мастера будут недостаточно квалифицированы. Для снижения данного риска потребуются провести большую работу по подбору персонала и его контролю на этапе открытия. Квалифицированных специалистов лучше всего брать из других салонов красоты.


## Бизнес-план маникюрного кабинета

- высокий уровень конкуренции

Данный риск связан с тем, что между салонами может возникать борьба за клиента. Для снижения воздействия подобной борьбы необходимо составить правильную стратегию развития, определить свои конкурентные преимущества, а также вести книгу постоянных клиентов, постоянно ее обновлять и дополнять.

Источник: <https://www.beboss.ru/bplans-biznes-plan-manikyurnogo-kabinet>

 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.