



***Оказание услуг населению:  
парикмахерская***

## БИЗНЕС-ПЛАН

### ***ФИО***

*Адрес: Волгоградская область,  
г. Волжский , ул. , дом, кв.*

*тел.*

*Электронная почта: [email@mail.ru](mailto:email@mail.ru)*

## Содержание

|                                                                                    |       |
|------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| 1. Резюме проекта.....                                                             | 3     |
| 1.1. Вид деятельности... ..                                                        | 3     |
| 1.2. Краткое описание бизнеса.....                                                 | 3     |
| 1.3. Необходимый стартовый капитал... ..                                           | 3     |
| 1.4. Источники финансирования проекта .....                                        | 3     |
| 2. Производственный план... ..                                                     | 3     |
| 2.1. Описание производственного процесса.....                                      | 3     |
| 2.2. Производственный план... ..                                                   | 4     |
| 3. Маркетинговый план... ..                                                        | 4     |
| 3.1. Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг).....  | 5     |
| 3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и позиционирование их на рынке ..... | 5     |
| 4. Организационный план... ..                                                      | 5     |
| 5. Финансовый план... ..                                                           | 6     |
| 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости... ..                               | 7     |
| 5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов.....                                 | 9     |
| 6. Оценка рисков.....                                                              | 10    |
| 7. Приложения.....                                                                 | 11-15 |

## 1. Резюме проекта

### 1.1. Вид деятельности

Предоставление услуг населению: парикмахерская.

Планируемая организационно-правовая форма и вид налогообложения:  
ИП с НПД (4%).

Код ОКВЭД 96.02 - Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты.

### 1.2. Краткое описание бизнеса

Оказание услуг населению: стрижки (разных видов - мужские, женские, детские), укладки и окрашивание волос (парикмахерская), другие сопутствующие услуги в обособленном помещении, оснащенном специализированным оборудованием в соответствии с нормами и требованиями по оказанию данного вида услуг. Буду лично оказывать вышеназванные услуги. Эти услуги относятся к группе широкого спроса. В настоящее время женщины все больше времени и средств уделяют уходу за своей внешностью. Одна из наиболее модных тенденций – это окраска волос и модельная стрижка. Эти услуги пользуются широким спросом как в салонах, так и в небольших кабинетах. Имею собственную клиентскую базу, кроме этого, планирую заниматься дополнительным привлечением клиентов.

### 1.3. Необходимый стартовый капитал

Необходимый стартовый капитал: 251000,00 руб.

### 1.4. Источники финансирования проекта

| Собственные средства (если планируются), руб. | Заемные средства (если планируются), руб. | Средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта, руб. |
|-----------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 1000,00                                       | -                                         | 250000,00                                                                         |

## 2. Производственный план

### 2.1. Описание производственного процесса

Имеется профессиональное образование и опыт работы в сфере оказания вышеназванных услуг (соответствующие документы прилагаются). За время работы сформировала стабильную клиентскую базу. В планы входит развитие собственного бизнеса и оснащение его современным оборудованием. Это позволит оказывать услуги на новом качественном уровне, привлекать дополнительных клиентов и получать стабильные доходы. Планирую работать самостоятельно (не привлекать наемных работников) не менее 20 дней в месяц, не менее 7-8 часов в день.

Для реализации своего проекта предполагаю использовать средства, предоставляемые в рамках социального контракта.

## 2.2. Производственный план

Ведение бизнеса предполагается в обособленном помещении.

Ведение бизнеса предполагается в помещении по адресу:

г. Волжский, ул. ...., дом 2, крайний подъезд, цокольный этаж ком. 201(на условиях безвозмездного пользования или помещение будет арендоваться).

Основное оборудование для оснащения парикмахерской будет приобретено в специализированных магазинах и в интернет магазинах. Расходные материалы и аксессуары будут приобретаться у различных поставщиков по мере необходимости.

## 3. Маркетинговый план, исследование и анализ рынка

По оценкам BusinesStat, в 2023-2024 гг. доля потребителей услуг парикмахерских и салонов красоты в России ежегодно увеличивалась и к концу периода составила 73,3% от населения страны (109,7 млн чел). Постоянно меняющаяся мода и популяризация «гламурного» внешнего вида, расширение ассортимента услуг и количества парикмахерских и салонов красоты в России стали главными факторами увеличения числа пользователей индустрии красоты.

Невысокий уровень реальных доходов населения не остановил рост потребителей, так как закрытие некоторых парикмахерских и салонов красоты среднего уровня повлекло за собой увеличение спроса на услуги парикмахерских эконом-класса. На отечественном рынке успешно прижились также салоны класса «сверхэконом». Массово появляться такие салоны стали относительно недавно. Они похожи на классическую парикмахерскую, однако предоставляют менее расширенный перечень услуг, например, только услуги по окрашиванию волос и стрижке.

В 2023-2024 гг. численность парикмахерских и салонов красоты в России ежегодно увеличивалась на 2,3-5,6%. К концу 2024г в России насчитывалось 98,9 тыс. предприятий данной отрасли. Все парикмахерские и салоны красоты неоднородны по уровню цен и качеству предоставляемых услуг. Салоны эконом-класса представляют большинство на рынке РФ: в 2024 г к этой категории относился 81% всех салонов. Доля салонов красоты бизнес-класса в России составила 18,2%. К категории «премиум» относилось 0,8% всех заведений.

Ведение бизнеса планируется в Волгоградской области. Анализ рынка аналогичных услуг, проведенный АО “Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства”, оценивает потенциальный реализованный конкурентами спрос на аналогичные услуги в размере только 70%. Таким образом, выбранный бизнес имеет потенциал для развития.

### 3.1 Виды и характеристика производимых (реализуемых) товаров (работ, услуг)

Предполагается оказывать услуги по основным направлениям: стрижки (женская и мужская, детская), окрашивание корней, сложное окрашивание, кроме этого будут предлагаться завивки и укладки волос и другие сопутствующие услуги.

При этом гарантируется удовлетворённость клиента полученным результатом и оказанной услугой за счёт высокого профессионализма мастера Шаговая доступность парикмахерской к месту жительства потенциального клиента или по пути с работы домой обеспечит поток клиентов.

Приходя в парикмахерскую, клиент получит достойное обслуживание, качественную услугу в приятной атмосфере с уютным интерьером. В то же время клиент не будет переплачивать за создание благоприятного окружения, цены на услуги остаются доступными.

### 3.2. Организация сбыта товаров (работ, услуг) и продвижение их на рынке

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.

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. 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.

Опыт работы позволил хорошо ориентироваться на рынке этих услуг и сформировать стабильную клиентскую базу. Конкурентоспособные цены на эти услуги позволяют не только удерживать старых клиентов, но и привлечь новых. Кроме этого, предполагается регулярно проводить рекламирование оказываемых услуг в социальных сетях.

Таблица 1. Перечень основных производимых (реализуемых) товаров, работ, услуг с указанием уровня цен

| Наименование товара, работы, услуги | Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения) | Цена, руб. | Планируемая выручка в месяц, руб. |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------|-----------------------------------|
| Стрижка женская                     | 10                                                            | 800,00     | 8000,00                           |
| Окрашивание волос                   | 3                                                             | 3000,00    | 9000,0                            |
| Реконструкция волос                 | 3                                                             | 2000,00    | 6000,00                           |
| Мужская стрижка                     | 10                                                            | 500,00     | 5000,00                           |
| Детская стрижка                     | 5                                                             | 500,00     | 2500,00                           |
| Укладка волос                       | 3                                                             | 1000,00    | 3000,00                           |
| Итого                               | 34чел.                                                        | x          | 33500,00                          |

## 4. Организационный план

Таблица 2. Перечень мероприятий для реализации проекта

| Мероприятие                                       | Дата                                                          |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Регистрация бизнеса (ИП с НПД)                    | Апрель 2025                                                   |
| Заключение договора аренды (безвозмездная аренда) | В течение 30 дней с момента получения денег на расчетный счет |
| Приобретение оборудования (не требует монтажа)    | В течение 30 дней с момента получения денег на расчетный счет |
| Приобретение расходных материалов                 | В течение 30 дней с момента получения денег на расчетный счет |

Проект не требует привлечения постоянного наемного персонала, в связи с этим таблицы 3 и 4 не заполняются.

Таблица 3. Требуемый персонал

| Должность              | Количество ставок, ед. | Ставка, зарплата руб. в месяц | Фонд оплаты труда, руб. в месяц | Фонд оплаты труда, руб. в год |
|------------------------|------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| -                      | -                      | -                             | -                               | -                             |
| -                      | -                      | -                             | -                               | -                             |
| <b>Итого ФОТ в год</b> | <b>х</b>               | <b>х</b>                      | <b>-</b>                        | <b>-</b>                      |

Таблица 4. Отчисления во внебюджетные фонды

| Должность по штатному расписанию | ФОТ, руб. в месяц | ПФР (22%) | ФФОМС (5,1%) | ФСС (2,9%) | ФСС НС и ПЗ (при условии 0,2%) | Отчисления с ФОТ, руб. в месяц* | Отчисления с ФОТ руб. в год |
|----------------------------------|-------------------|-----------|--------------|------------|--------------------------------|---------------------------------|-----------------------------|
| -                                | -                 | -         | -            | -          | -                              | -                               | -                           |
| -                                | -                 | -         | -            | -          | -                              | -                               | -                           |
| <b>Итого</b>                     | <b>х</b>          | <b>х</b>  | <b>х</b>     | <b>х</b>   | <b>х</b>                       | <b>-</b>                        | <b>-</b>                    |

## 5. Финансовый план

| №  | Наименование затрат    | Кол- во ед.изм. | Цена за ед., руб.* | Общая стоимость, руб.* | Сумма, руб. (собств. средства) | Сумма, руб. (по соц. контракту) |
|----|------------------------|-----------------|--------------------|------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| 1  | Парикмахерское кресло  | 1               | 30500,00           | 30500,00               | -                              | 30500,00                        |
| 2  | Тележка парикмахерская | 1               | 14500,00           | 14500,00               | -                              | 14500,00                        |
| 3  | Мойка парикмахерская   | 1               | 57000,00           | 57000,00               | -                              | 57000,00                        |
| 4  | Стул мастера           | 1               | 5500,00            | 5500,00                | -                              | 5500,00                         |
| 5  | Фен профессиональный   | 1               | 7000,00            | 7000,00                | -                              | 7000,00                         |
| 6  | Ножницы для стрижки    | 4               | 6000,00            | 24000,00               | -                              | 24000,00                        |
| 7  | Машинка для стрижки    | 1               | 15000,00           | 15000,00               | -                              | 15000,00                        |
| 8  | Щипцы - выпрямители    | 2               | 9000,00            | 18000,00               | -                              | 18000,00                        |
| 9  | Щипцы гофре            | 1               | 5500,00            | 5500,00                | -                              | 5500,00                         |
| 10 | Триммер                | 1               | 10000,0            | 10000,00               | -                              | 10000,00                        |
| 11 | Щипцы «Волна»          | 1               | 7500,00            | 7500,00                | -                              | 7500,00                         |
| 12 | Термобрашинг           | 4               | 1000,00            | 4000,00                | -                              | 4000,00                         |
| 13 | Полотенце махровое     | 14              | 350,00             | 5000,00                | -                              | 5000,00                         |
| 14 | Пеньюар                | 1               | 1000,00            | 1000,00                | -                              | 1000,00                         |
| 15 | Фартук                 | 1               | 1000,00            | 1000,00                | -                              | 1000,00                         |

| №  | Наименование затрат                                                                                                                                            | Кол-во ед. изм. | Цена за ед., руб. | Общая стоимость, руб. | Сумма, руб. (собств. средства) | Сумма, руб. (по соц. контракту) |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-------------------|-----------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| 16 | Щетка для волос                                                                                                                                                | 1               | 1000,00           | 1000,00               | -                              | 1000,00                         |
| 17 | Расходные материалы: фольга для мелирования волос, кисти для окрашивания волос, перчатки нитриловые, воротнички, краски, окислители, шампунь, бальзамы, маски) |                 |                   | 7000,00               | 1000,00                        | 6000,00                         |
| 18 | Аренда                                                                                                                                                         |                 |                   | 37500,00              | -                              | 37500,00                        |
|    | <b>Итого</b>                                                                                                                                                   |                 |                   |                       | <b>1000,00</b>                 | <b>250000,00</b>                |

\*Стоимость оборудования инструментов, материалов указана на дату составления бизнес-плана, и может отличаться на дату их приобретения.

**Примечание для заполняющего сведения по бизнес-плану:** Помимо оборудования и расходных материалов можно заявлять средства: на аренду (не более 15% от суммы оборудования и расходных материалов, не более 5% - на продвижение услуги в сети «Интернет») - в бизнес-плане данный абзац не нужен, носит информационный характер о составе расходов

## 5.1. Расчет затрат и калькуляция себестоимости

Таблица 5. Расчет прямых материальных затрат на единицу продукции/услуги

В таблице 5 приведен укрупненный расчет материальных затрат с учетом изучения аналогичного бизнеса.

| Наименование затрат        | Покупная стоимость за 1 ед., руб. | Норма расхода (какое количество расходуется на 1 ед. продукта/услуги) | Сумма, руб.   |
|----------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>Стрижка женская</b>     |                                   |                                                                       | <b>100,00</b> |
| Расходные материалы        | 100,00                            | 100,00                                                                | 100,00        |
| <b>Окрашивание волос</b>   |                                   |                                                                       | <b>500,00</b> |
| Расходные материалы        | 500,00                            | 500,00                                                                | 500,00        |
| <b>Реконструкция волос</b> |                                   |                                                                       | <b>200,00</b> |
| Расходные материалы        | 200,00                            | 200,00                                                                | 200,00        |
| <b>Мужская стрижка</b>     |                                   |                                                                       | <b>100,00</b> |
| Расходные материалы        | 100,00                            | 100,00                                                                | 100,00        |
| <b>Детская стрижка</b>     |                                   |                                                                       | <b>100,00</b> |
| Расходные материалы        | 100,00                            | 100,00                                                                | 100,00        |
| <b>Укладка волос</b>       |                                   |                                                                       | <b>100,00</b> |
| Расходные материалы        | 100,00                            | 100,00                                                                | 100,00        |

Таблица 6. Расчет прямых материальных затрат в месяц

| Наименование<br>продукта/услуги | Сумма затрат<br>на 1 ед., руб. | Планируемый<br>средний объем<br>продаж<br>продукции/услуг | Сумма в<br>месяц, руб. |
|---------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------|
| Стрижка женская                 | 100,00                         | 10                                                        | 1000,00                |
| Окрашивание волос               | 500,00                         | 3                                                         | 1500,00                |
| Реконструкция волос             | 200,00                         | 3                                                         | 600,00                 |
| Мужская стрижка                 | 100,00                         | 10                                                        | 1000,00                |
| Детская стрижка                 | 100,00                         | 5                                                         | 500,00                 |
| Укладка волос                   | 100,00                         | 3                                                         | 300,00                 |
| <b>Итого</b>                    |                                | <b>34 чел.</b>                                            | <b>4900,00</b>         |

Таблица 7. Расчет косвенных затрат

| Наименование затрат                    | Сумма в месяц, руб. |
|----------------------------------------|---------------------|
| Аренда помещения +коммунальные платежи | 6000,00             |
| Продвижение и реклама                  | 1000,00             |
| Амортизация оборудования               | -                   |
| Прочие расходы                         | -                   |
| <b>Итого</b>                           | <b>7000,00</b>      |

Таблица 8. Общие расходы в месяц

| Вид затрат                                                                                                      | Сумма в месяц, руб. |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Прямые материальные затраты<br>(данные из таблицы 6 графы «Сумма» по строке «Итого»)                            | 4900,00             |
| Затраты на оплату труда<br>(данные из Таблицы 3 по графе «ФОТ в месяц» по строке «Итого»)                       | 0                   |
| Отчисления во внебюджетные фонды<br>(данные из Таблицы 4 по графе «Отчисления с ФОТ в месяц» по строке «Итого») | 0                   |
| Косвенные затраты<br>(данные из Таблицы 7 по графе «Сумма в месяц» по строке «Итого»)                           | 7000,00             |
| <b>Итого</b>                                                                                                    | <b>11900,00</b>     |

## 5.2. Расчет прогнозных финансовых результатов

Таблица 9. Прогноз доходов и расходов

| Статьи расходов       | Значение за 1 календарный год ,руб. |
|-----------------------|-------------------------------------|
| Доходы от продаж      | 402000,00                           |
| Расходы               | 142800,00                           |
| Валовая прибыль       | 259200,00                           |
| Налоги(4%)            | 16080,00                            |
| <b>Чистая прибыль</b> | <b>243120,00</b>                    |



Таблица 10. Прогноз доходов и расходов в ежемесячной разбивке

| Период                 | Доходы от продаж | Расходы          | Валовая прибыль  | Налоги          | Чистая прибыль   | Рентабельность |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|----------------|
| 1 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 2 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 3 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 4 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 5 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 6 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 7 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 8 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 9 месяц                | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 10 месяц               | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 11 месяц               | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| 12 месяц               | 33500,00         | 11900,00         | 21600,00         | 1340,00         | 20260,00         | 65%            |
| <b>Итого за 1 год.</b> | <b>402000,00</b> | <b>142800,00</b> | <b>259200,00</b> | <b>16080,00</b> | <b>243120,00</b> | <b>65%</b>     |

## 6.

## Оценка риска

| Вид риска                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Характеристика<br>и способы минимизации                                                                                                                                                              |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Технологический риск</b> - исправность и ремонтпригодность оборудования.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <b>Риск оценивается как низкий.</b><br>Этот риск минимален, так как планируемое к установке оборудование является современным и качественным.                                                        |
| <b>Организационный и управленческий риск</b> - наличие и гарантия выполнения плана-графика проекта, наличие опыта.                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <b>Риск оценивается как низкий.</b><br>Имеется опыт в данной сфере и соответствующая квалификация.                                                                                                   |
| <b>Риск материально-технического обеспечения</b> - оценка возможности перехода на альтернативное сырье, уровень входного контроля качества сырья.                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>Риск оценивается как низкий.</b><br>Расходные материалы, используемые для оказания услуг, широко распространены, присутствую на рынке как импортного так и местного производства.                 |
| <b>Финансовый риск</b> - оценка существующего финансового положения, вероятность неплатежей со стороны участников проекта, кредитный и процентный риски.                                                                                                                                                                                                                                               | <b>Риск оценивается как низкий.</b><br>Оплата услуг будет производиться до их оказания или сразу после их оказания.                                                                                  |
| <b>Экономические риски</b> - устойчивость экономического положения претендента к изменениям макроэкономического положения в стране, оценка последствий повышения тарифов и цен на стратегические ресурсы, возможность снижения платежеспособного спроса и цен на продукцию в Волгоградской области и в целом по стране, наличие альтернативных рынков сбыта, последствия ухудшения налогового климата. | <b>Риск оценивается как низкий.</b><br>Предлагаемый ассортимент услуг-бюджетный, относится к постоянно используемым и необходимым услугам ,спрос на которые постоянен, колебания цен-не значительны. |

Указывать виды рисков в зависимости от конкретного выбранного вида деятельности, их степень (низкий, средний, высокий) и способы их минимизации.