|  |  |
| --- | --- |
| **Название отчета** | **Типовой бизнес-план сети маникюрных салонов с финансовой моделью** |
| Название компании-исполнителя | Группа компаний Step by Step |
| Дата выхода отчета  | 27.04.2019 |
| Количество страниц | 71 стр. |
| Язык отчета | русский |
| Стоимость (руб.) | 35 000 руб. |
| Полное описание отчета (цель, методы, структура, источники информации, выдержки из текста, графическая информация, диаграммы-примеры и т.п.) – не более 2-х стр.А4 | **Цель БП:** Создание сети маникюрных салонов площадью каждого 40 кв.м. на 5 рабочих мест.Время работы – ежедневно, с 10 до 22 часов. В дни накануне выходного дня возможно продление работы до 23 часов. Выходные не предусмотрены, за исключением редких дней, для которых издержки превысят выручку (например, 1 января).Бизнес - план содержит следующие основные блоки:1. Описание товара/услуги
2. Анализ рынка
3. Маркетинговый план
4. План продаж
5. Производственная часть
6. Организационно-управленческая структура
7. Финансовый план
8. Организационный план осуществления проекта
9. Нормативная информация

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. Суть проекта Создание сети маникюрных салонов площадью каждого 40 кв.м. на 5 рабочих мест.Время работы – ежедневно, с 10 до 22 часов. В дни накануне выходного дня возможно продление работы до 23 часов. Выходные не предусмотрены, за исключением редких дней, для которых издержки превысят выручку (например, 1 января).Долгосрочные и краткосрочные цели проекта**Краткосрочная цель:** …**Долгосрочная цель:** ….Расчетные сроки проекта Расчетный срок проекта – 5 года (60 месяцев).Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции**Продукт** - ….**Цена** - …. **Сбыт** – …. **Продвижение** – ….Стоимость проекта Объем необходимых инвестиций - …. руб.Источники финансирования проекта Собственные средства.Выгоды и риски проекта**Выгоды:** * ….

**Риски:** * …..

Ключевые экономические показатели эффективности проекта:….. |
| Подробное оглавление/содержание отчета |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | **Содержание** |  |
| 2 | **Введение** | **5** |
| 3 | **1. Резюме проекта** | **7** |
|  | 3.1 | *Суть проекта* | *7* |
|  | 3.2 | *Долгосрочные и краткосрочные цели проекта* | *7* |
|  | 3.3 | *Расчётные сроки проекта* | *7* |
|  | 3.4 | *Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции* | *7* |
|  | 3.5 | *Стоимость проекта* | *8* |
|  | 3.6 | *Источники финансирования проекта* | *8* |
|  | 3.7 | *Выгоды и риски проекта* | *8* |
|  | 3.8 | *Ключевые показатели эффективности проекта:* | *8* |
| 4 | **2. Описание услуги** | **8** |
|  | 4.1 | *Определение услуги* | *10* |
|  | 4.2 | *Сегментация услуги* | *10* |
|  | 4.3 | *Стоимость услуги. Принятая концепция ценообразования* | *12* |
|  | 4.4 | *Перспективы развития услуги* | *14* |
|  | 4.5 | *Лицензии, патенты, государственная поддержка услуг* | *14* |
| 5 | **3. Анализ рынка** | **15** |
|  | 5.1 | *Анализ положения дел в отрасли* | *15* |
|  |  | 5.1.1 | Текущая ситуация в отрасли | 15 |
|  |  | 5.1.2 | Факторы, влияющие на отрасль | 16 |
|  | 5.2 | *Общие данные о рынке* | *17* |
|  |  | 5.2.1 | Объемы рынка | 17 |
|  | 5.3 | *Сегментация рынка* | *19* |
|  | 5.4 | *Сегментация по спектру предоставляемых услуг* | *19* |
|  | 5.5 | *Сегментация по количеству маникюрных салонов в сети* | *20* |
|  | 5.6 | *Сегментация по формату салона* | *20* |
|  | 5.7 | *Сегментация по размеру салона* | *20* |
|  |  | 5.7.1 | Тенденции развития сегментов | 21 |
|  | 5.8 | *Ценообразование на рынке* | *21* |
|  | 5.9 | *Конкурентный анализ* | *23* |
|  |  | 5.9.1 | Конкуренция между игроками рынка | 23 |
|  |  | 5.9.2 | Основные параметры конкуренции | 26 |
|  |  | 5.9.3 | Основные игроки Рынка салонов красоты. Профили игроков | 26 |
|  |  | 5.9.4 | Сравнительная характеристика игроков Рынка салонов красоты | 31 |
|  | 5.10 | *Анализ потребителей* | *34* |
|  | 5.11 | *Выбор и обоснование уникального достоинства продукции* | *35* |
| 6 | **4. Маркетинговый план** | **36** |
|  | 6.1 | *Уникальные достоинства, позиционирование* | *36* |
|  | 6.2 | *Ценовая политика* | *36* |
|  | 6.3 | *Порядок оказания услуг* | *37* |
|  | 6.4 | *Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы* | *37* |
| 7 | **5. План продаж** | **38** |
|  | 7.1 | *Цены на услуги* | *38* |
|  | 7.2 | *Организация сбыта* | *38* |
|  | 7.3 | *План продаж на расчетный период* | *38* |
| 8 | **6. Производственная часть** | **40** |
|  | 8.1 | *Описание производственного процесса* | *40* |
|  | 8.2 | *Требования к поставщикам* | *40* |
|  | 8.3 | *Состав и стоимость оборудования* | *40* |
|  |  | 8.3.1 | Амортизация основных средств | 41 |
|  | 8.4 | *Оценка и обоснование необходимых ресурсов* | *41* |
|  | 8.5 | *Оценка затрат* | *43* |
|  |  | 8.5.1 | План по затратам | 45 |
|  | 8.6 | *Оценка доходов* | *48* |
| 9 | **7. Организационно-управленческая структура** | **51** |
|  | 9.1 | *Функциональное решение* | *51* |
|  |  | 9.1.1 | Выбор и обоснование типа предприятия | 51 |
|  | 9.2 | *Специализация, количество и состав сотрудников* | *51* |
|  | 9.3 | *Затраты на оплату труда* | *52* |
| 10 | **8. Финансовый план** | **53** |
|  | 10.1 | *Основные параметры расчетов* | *53* |
|  | 10.2 | *Объем финансирования* | *53* |
|  | 10.3 | *Основные формы финансовых расчетов* | *54* |
|  | 10.4 | *Основные формы бухгалтерской отчетности* | *56* |
|  |  | 10.4.1 | Отчет о прибылях и убытках | 56 |
|  |  | 10.4.2 | Отчет о движении денежных средств | 60 |
|  | 10.5 | *Анализ чувствительности* | *67* |
| 11 | **9. Организационный план осуществления проекта** | **69** |
|  | 11.1 | *План-график реализации проекта* | *69* |
| 12 | **10. Документы необходимые для получения Санитарно Эпидемиологического Заключения** | **70** |

 |
| Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков | Диаграмма 1. Объем выручки (нетто - за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по услугам парикмахерских и салонов красоты 2010-2017 гг., млрд. руб., %Диаграмма 2. Объем российского производства средств для маникюра и педикюра, 2012-2018 гг., тыс. шт., %Таблица 1. Показатели эффективности проектаТаблица 2. Принципы разделения маникюрных салонов по классамТаблица 3. Факторы, влияющие на отрасльТаблица 4. Количество салонов красоты и организаций, предоставляющих услуги маникюра и педикюра, 2019 г., ед.Таблица 5. Объем выручки (нетто - за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по услугам парикмахерских и салонов красоты, 2017г., тыс. руб.Таблица 6. Объем выручки (нетто - за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей) по услугам парикмахерских и салонов красоты 2010-2017 гг., млрд. руб., %Таблица 7. Ценовой мониторинг услуг маникюра и педикюра в Москве и МО, 2019 г., руб.Таблица 8. Сравнительная характеристика нескольких игроковТаблица 9. Цены на услуги сети маникюрных салонов, руб.Таблица 10. Состав и стоимость основного оборудованияТаблица 11. Управленческие расходы, руб.Таблица 12. Коммерческие расходы, руб.Таблица 13. Прочие расходы, руб.Таблица 14. План по расходам на первый год проекта, руб.Таблица 15. План по расходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 16. План по расходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 17. План по доходам на первый год проекта, руб.Таблица 18. План по доходам на 2 и 3 годы проекта, руб.Таблица 19. План по доходам на 4 и 5 годы проекта, руб.Таблица 20. Штатное расписаниеТаблица 21. Инвестиционные затратыТаблица 22. Затраты до выхода на безубыточностьТаблица 23. Расчет итоговой стоимости проектаТаблица 24. Чистый денежный поток (1 год), тыс. руб.Таблица 25. Чистый денежный поток (2 – 3 годы), тыс. руб.Таблица 26. Чистый денежный поток (4 – 5 годы), тыс. руб.Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках (1 год), тыс. руб.Таблица 28. Отчет о прибылях и убытках (2-3 год), тыс. руб.Таблица 29. Отчет о прибылях и убытках (4-5 год), тыс. руб.Таблица 30. Отчет о движении денежных средств (1 год), тыс. руб.Таблица 31. Отчет о движении денежных средств (2-3 год), тыс. руб.Таблица 32. Отчет о движении денежных средств (4-5 год), тыс. руб.Таблица 33. Показатели эффективности проектаТаблица 34. Анализ чувствительности проектаТаблица 35. График реализации проекта |
| Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба) | В печатном/ электронном формате |
| Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде) | БП маникюрных салонов 2019.pdf |

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) **специализируется** в области корпоративного маркетинга. Мы оказываем широкий спектр услуг отделам маркетинга коммерческих компаний, от проведения практически любых исследовательских работ до содействия в реализации маркетинговых планов компании в случае недостатка собственных ресурсов подразделения (например, в связи с открытием нового проекта или крупным мероприятием).

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) объединяет в себе такие качества как комплексный подход к задаче, свойственный управленческим консультантам, и владение современными методиками маркетинговых исследований, присущее исследовательским компаниям.

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) специализируется на следующих сегментах рынка:

* Рынок промышленных предприятий (Business-to-Business рынок)
* ИТТ – рынок
* Рынок торгово-розничных предприятий
* Рынок отдыха и развлечений
* Рынок предприятий малого бизнеса

[Маркетинговое Агентство Step by Step](http://www.step-by-step.ru/) – член **Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов**, **Международной ассоциации ESOMAR.**