

# ОТКРЫТИЕ МАНИКЮРНОГО И ПЕДИКЮРНОГО САЛОНА



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 154 тыс. руб.

# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



В последнее время сфера услуг маникюра и педикюра получила широкое распространение благодаря внедрению новейших технологий по уходу за кожей и ногтями, появлению современных материалов, богатому выбору дизайна. Ранее косметические кабинеты были частью салонов и студий красоты, а сейчас это отдельные заведения, которые посещают не только для проведения процедур, но и для отдыха от повседневных дел и приятного времяпрепровождения.

**Цель проекта** – открытие маникюрного салона для реализации спектра маникюрных и педикюрных услуг. Для реализации проекта арендуется помещение в спальном районе города.

**Площадь помещения** – 30 м<sup>2</sup>. Данный маникюрный кабинет рассчитан на три маникюрных места.

**Ценовой сегмент** – средний.

**Целевая аудитория** – женское население города, пользующееся услугами маникюрного салона в возрасте от 18 до 60 лет.

## Основные преимущества маникюрного салона:

1. Актуальность бизнеса;
2. Отсутствие сезонности, постоянный спрос;
3. Не требует больших вложений.

Маникюрный бизнес имеет два основных **критерия успеха**: месторасположение и профессионализм мастеров.



# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



## ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

При создании бизнеса ногтевых услуг, нужно учитывать несколько факторов, влияющие на бизнес. Все нюансы развития маникюрного бизнеса во многом зависят от вовлеченности предпринимателя и его заинтересованности в данной сфере. Неблагоприятное влияние факторов можно сгладить, если сразу составить хороший бизнес-план маникюрного кабинета или салона, учесть детали, держать под контролем все процессы еще на этапе открытия, вовремя замечать возникающие проблемы и устранять их.

На успешность развития бизнеса влияют следующие **факторы**:

- удачное местоположение;
- грамотное рекламное продвижение;
- отсутствие конкурентов;
- качественная работа специалистов;
- высокий сервис обслуживания;
- приятная атмосфера в салоне и уютный интерьер;
- использование хорошего оборудования и качественных расходных материалов;
- широкий спектр услуг;
- привлекательные цены.

## **Основной ассортимент услуг:**

- Маникюр любой сложности;
- Снятие гелевых покрытий с ногтей;
- Праздничный и повседневный дизайн ногтей;
- Педикюр;
- Ухаживающие процедуры за кожей рук и ногтями.



# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы маникюрного салона зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

### ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для маникюрного салона, как основной код

#### Код ОКВЭД

96.02 - Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
  - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
  - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
  - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть  
ИП



Как зарег-ть  
ООО

**Важно!** Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



**МОЙ НАЛОГ**

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ  
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе  
с приложением «Мой налог»

**8 (800) 222-22-22**

Контакт-центр ФНС России





# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аппарат для маникюра и педикюра	20 000
2	Лампа УФ	6 000
3	Настольная лампа	3 000
4	Стерилизатор	3 000
5	Маникюрная вытяжка	6 000
6	Стол для маникюра	18 000
7	Стулья для мастеров и администратора	18 000
8	Стулья для клиентов	12 000
9	Диван в зону ожидания	15 000
10	Расходные материалы	30 000
11	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда коммунальные и т.д., не более 15%)	23 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>154 000</b>

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Маникюр	1 600	72	115 000
2	Наращивание ногтей	2 000	40	80 000
3	Педикюр	2 800	30	84 000
			<b>ИТОГО:</b>	<b>279 000</b>

# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

# ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

**Чистая прибыль (или убыток)** — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

**Операционные расходы** — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

**Инвестиционные расходы** — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

**Постоянные расходы** — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

**Переменные расходы** — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

## ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

### Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	30 000
2	Оплата коммунальных услуг и интернета	12 000
3	Закупка расходных материалов	30 000
4	Расходы на рекламу	10 000
	<b>ИТОГО</b>	<b>82 000</b>

### Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Документы для открытия маникюрного кабинета:

- разрешение на ведение деятельности от пожарной службы;
- разрешение санитарно-эпидемиологической службы;
- договор на дезинфекцию, утилизацию люминесцентных ламп, вывоз мусора;
- трудовые договора с сотрудниками (при наличии);
- санитарные книжки мастеров.

Рекомендуется ознакомиться с СанПиН 2.1.2.2631-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги».



**МАНИКЮРНЫЙ,  
ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН**



# **ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА**



# ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

## 01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука  
предпринимателя

## 02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

## 03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная  
услуга

## 04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ  
«Соц. контракт»

## 05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%, Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ  
для самозанятых

## 06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант  
для молодых

# МАНИКЮРНЫЙ, ПЕДИКЮРНЫЙ САЛОН



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

**Консультации** специалистов  
Центра «Мой бизнес»  
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**