

САЛОН КРАСОТЫ (перманентный макияж, наращивание ресниц)



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 167 тыс. руб.

ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



Сегодня женщины и молодые девушки достаточно много времени и денег уделяют уходу за своей внешностью. Одни из наиболее модных тенденций – это наращивание ресниц и перманентный макияж.

Перманентный макияж – это, можно сказать, макияж-татуировка: в ходе особой косметологической процедуры в верхние слои кожи «закладывают» пигмент – на лице в результате образуется своеобразный несмываемый мейкап.

Наращивание ресниц – быстрый способ обретения выразительного взгляда. Метод позволяет сделать глаза яркими, а их очертания четкими. Благодаря пушистым и красивым ресничкам утром можно не терять времени на макияж, а вечером на снятие make-up с применением всего арсенала известных косметических средств.



ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Этапы, которые предстоит пройти каждому предпринимателю перед открытием студии красоты:

- Оформление документов;
- Бюджетирование;
- Выбор помещения;
- Приобретение оборудования, инвентаря, расходных материалов;
- Набор сотрудников;
- Рекламная кампания и продвижение салона;
- Подключение CRM и виджета для онлайн записи клиентов.

Для открытия студии планируется арендовать помещение общей площадью 30 кв.м. в одном из спальных районов города. Для обустройства данного помещения и создания рабочего места мастера планируется закупить необходимое оборудование.

Как показывает практика, клиентам приятнее и спокойнее записываться к мастерам в салон красоты. Отдельное помещение – это визитная карточка мастера, которая демонстрирует его востребованность. Кроме того, оборудованный кабинет – это место, где легко обеспечить стерильность и безопасность процедуры.

Предполагается, что студия будет специализироваться на оказании следующих услуг:

- биотатуаж бровей;
- коррекция и окрашивание бровей;
- снятие наращенных ресниц;
- наращивание ресниц;
- ламинирование ресниц и др



ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы салона красоты 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 салона красоты, как основной код ОКВЭД:

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



ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Диван	6 000
2	Шкаф	15 000
3	Кресло реклайнер	35 000
4	Стул	8 000
5	Кушетка	15 000
6	Лампа	7 000
7	Тумба	6 000
8	Расходные материалы	25 000
9	Машинка для татуажа	10 000
10	Аренда помещения	40 000
	ИТОГО:	167 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Наращивание ресниц	1 800	70	126 000
2	Перманентный макияж бровей	6 000	50	300 000
3	Перманентный макияж губ	6 000	70	420 000
			ИТОГО:	846 000

ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



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	Расходные материалы	30 000
2	Коммунальные расходы	5 000
3	Аренда помещения	40 000
4	Реклама	20 000
		95 000

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% Используйте калькулятор на сайте ФНС
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

ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Особых видов требований, лицензий разрешений для данного вида деятельности не требуется.

Рентабельность проекта достигает 50%, что говорит об очень быстрой окупаемости за счет отсутствия расходов и высоком товарообороте.

Для привлечения клиентов надо любить свое дело, постоянно развиваться и рассказывать об этом в социальных сетях.

Если нет возможности и желания вести социальные сети самостоятельно, можно привлечь СММ-специалиста. Он поможет привести визуал вашего аккаунта в продаваемый вид.

Еще один вариант продвижения – запустить таргетированную рекламу или привлечь бьюти-блогеров.

Однако любой способ продвижения салона красоты требует наличия системы учета клиентов. Даже если вы работаете как частный мастер, рекомендуем подключить CRM-программу для салона красоты с возможностью онлайн-бронирования.

Автоматизированная программа позволит без потерь и накладок обработать все заявки, при помощи рассылки проинформирует клиентов о скидках и акциях.



ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



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

ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ



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

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

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

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