

ПАРИКМАХЕРСКАЯ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 454 тыс. руб.

ПАРИКМАХЕРСКАЯ

Вне зависимости от социального положения и размера дохода люди хотят выглядеть красиво и ухоженно. Стильная прическа или хорошая укладка помогает создать законченный образ. Поэтому и открытие парикмахерской с первоклассными специалистами будет актуально для городов с небольшим населением и крупных мегаполисов.

Вполне естественно, что услугами парикмахерских чаще всего пользуются женщины. Средний чек у них намного выше, чем у мужчин. Это связано, в первую очередь, с большим количеством оказываемых услуг. Кроме того, даже современные женщины чаще всего носят длинные волосы, на стрижку и окраску которых уходит больше времени и расходных материалов. Но и за короткой стрижкой приходится постоянно ухаживать.



ПАРИКМАХЕРСКАЯ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Услуги парикмахерских – это бытовые услуги, пользующиеся особой популярностью у населения. Это одна из наиболее востребованных форм бизнеса среди начинающих предпринимателей. Здесь чаще всего работают представители именно малого бизнеса, реже – среднего. В большинстве городов открыто множество единичных салонов, сетевых компаний намного меньше.

Важной особенностью парикмахерского бизнеса является то, что на, по сути, одни и те же услуги цены могут сильно различаться в зависимости от статуса салона. Сегментация рынка, исходя из стоимости, выглядит следующим образом:

- эконом-класс – 30%;
- средний класс – 50%;
- люкс – 15%;
- ВИП – 5%.

Порядка 80% приходится на цену ниже среднего. Причем именно эти категории для предпринимателей являются наиболее перспективными. Обращаясь в парикмахерские среднего класса, люди предпочитают получать полный комплекс услуг. Поэтому к обычной стрижке стоит добавить окрашивание волос, свадебные и праздничные прически, иные услуги по возможности. Причем уровень оказываемых услуг должен быть высоким, чтобы клиенты возвращались в салон снова и снова. Для данной группы населения наиболее востребованным форматом является концепция парикмахерской, предоставляющей широкий спектр парикмахерских и дополнительных услуг, таких как маникюр, педикюр, солярий и косметологические услуги. 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.

ПАРИКМАХЕРСКАЯ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или 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.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

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



ПАРИКМАХЕРСКАЯ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Видеонаблюдение	17 000
2	Тепловая завеса	4 000
3	Столики парикмахерские, 4 шт.	60 000
4	Кресла парикмахерские, 4 шт.	60 000
5	Мойка парикмахерские	40 000
6	Тележки парикмахерские 4, шт.	12 000
7	Кресло детское парикмахерское	2000
8	Лаборатория парикмахерская	25000
9	Плойки, Утюжоу	5 000
10	Стул мастера, 2 шт.	10 000
11	Хозяйственные инструменты, ветошь	10 000
12	Стойка ресешна	20 000
13	Полки над ресепшном, 2 шт.	10 000
14	Шкаф для одежды посетителей	25 000
15	Наполная вешалка	5 000
16	Журнальный столик	6 000
17	Диван в зону ожидания	20 000
18	Стул офисный для администратора, 2 шт.	5 000
19	Кулер высокий	18 000
20	Косметический ремонт помещения	100 000
	ИТОГО:	454 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Обслуживание клиентов	700	220	154 000
2	Сдача в аренду рабочего места	20 000	3	60 000
			ИТОГО:	254 000

ПАРИКМАХЕРСКАЯ



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	Фонд оплаты труда (1 работник администратор)	40 000
2	Аренда помещения	60 000
3	Коммунальные услуги	5 000
4	Реклама	10 000
5	Расходные материалы	5 000
	ИТОГО	120 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 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

ПАРИКМАХЕРСКАЯ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

При подготовке помещений нужно руководствоваться действующими санитарными правилами 2.1.3678-20. Согласно обновленным требованиям, парикмахерские могут располагаться в любых зданиях, в том числе многоквартирных домах. При этом нужно учитывать следующее:

Парикмахеры и мастера маникюра не могут работать в одном зале. Для разных категорий сотрудников необходимы отдельные помещения или комнаты.

На рабочем месте нельзя оказывать несколько услуг одновременно. После окончания каждой процедуры нужно вымыть руки, а также произвести санитарную обработку инструментов и оборудования.

Рабочее место парикмахера должно быть оснащено профессиональным креслом и мойкой. Если зал слишком тесный, раковины можно установить в другом помещении.

Все поверхности должны быть влагоустойчивыми, чтобы выдерживать постоянный контакт с водой и химикатами. Идеальные материалы для отделки – линолеум, паркетная доска или метлахская плитка для комнат с высокой влажностью.

В парикмахерской необходимо провести механическую и естественную вентиляции. Если в зале посменно работают всего 2 мастера, а заведение располагается на первом этаже или в подвале жилого дома, можно ограничиться естественной вентиляцией.

Рабочее место мастера маникюра или косметолога должно быть оборудовано перегородками высотой более 1,8 метров. Они могут быть изготовлены из дерева, пластика или металла.

В кабинете мастера педикюра нужно установить не менее двух ванн для ног, а также отдельную раковину для мытья рук. Для аппаратного педикюра ванна не требуется.

Вода для хозяйственно-питьевых и бытовых целей должна соответствовать гигиеническим нормативам.

Площадь каждого помещения рассчитывается по СНиП II-2-80. Для парикмахерской актуальны следующие нормы:

- женский зал – не менее 8 м²;
- мужской зал – не менее 6 м²;
- рабочее место парикмахера – не менее 7 м²;
- рабочее место мастера маникюра – не менее 6 м²;
- расстояние между креслами – не менее 1,8 м, до стены – не менее 0,7

м.

ПАРИКМАХЕРСКАЯ



МОЙБИЗНЕС14.РФ

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

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

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