

# САЛОН КРАСОТЫ (перманентный макияж, наращивание ресниц)



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 252 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	15 000
2	Шкаф	20 000
3	Кресло реклайнер	60 000
4	Стул	8 000
5	Кушетка	20 000
6	Лампа	8 000
7	Тумба	6 000
8	Расходные материалы	25 000
9	Машинка для татуажа	30 000
10	Аренда помещения	60 000
	<b>ИТОГО:</b>	<b>252 000</b>

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Наращивание ресниц	1 800	32	57 600
2	Перманентный макияж бровей	6 000	10	60 000
3	Перманентный макияж губ	6 000	8	48 000
			<b>ИТОГО:</b>	<b>165 600</b>

# 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	10 000
2	Коммунальные расходы, интернет	5 000
3	Аренда помещения	40 000
4	Реклама	10 000
		<b>65 000</b>

### 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% <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

# 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



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

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

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

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