



ТАТУ-САЛОН



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 400 тыс. руб.



Бизнес по открытию тату-салона посвящено одной из наиболее востребованных и динамично развивающихся сфер современного рынка услуг. В условиях растущей популярности татуировок как формы самовыражения и искусства, открытие тату-салона становится актуальным и перспективным направлением предпринимательской деятельности. Спрос на качественные и профессиональные услуги в этой области стабильно увеличивается, что создает благоприятные условия для успешного развития бизнеса. Данная бизнес-концепция предлагает пошаговое руководство по организации и запуску небольшого тату-салона, учитывая особенности рынка, требования к оборудованию и персоналу, а также эффективные маркетинговые стратегии.





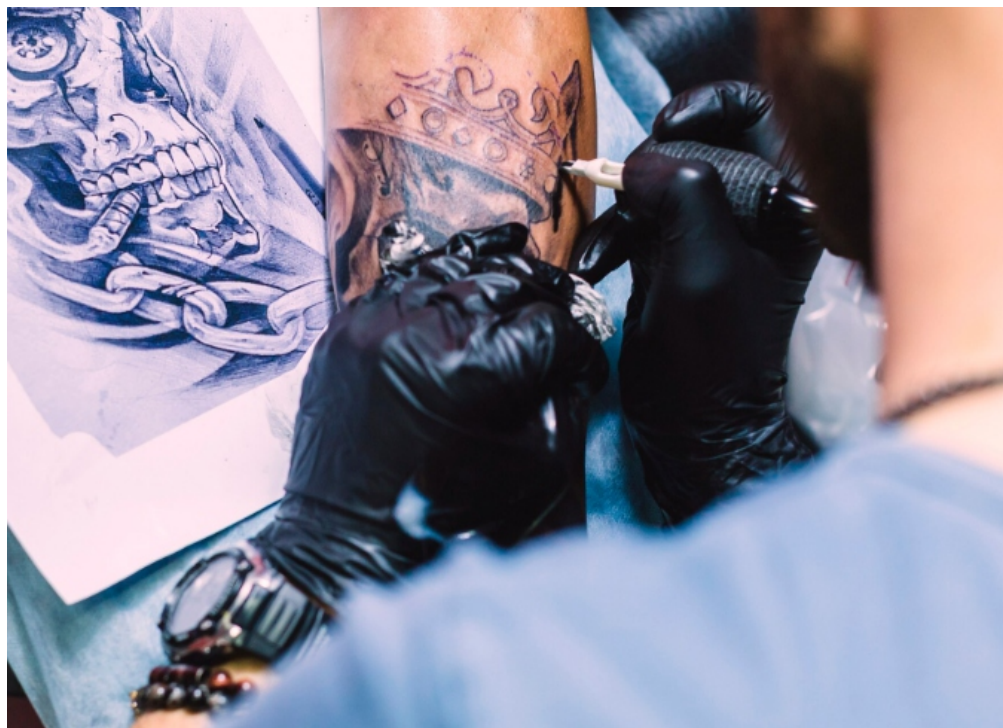
ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Перед открытием нужно определиться с форматом работы и перечнем оказываемых услуг. Тату-салон может предоставлять широкий спектр услуг, связанных с нанесением татуировок и уходом за ними. Помимо услуги по нанесению татуировок различной сложности и стиля, можно оказывать следующим дополнительные услуги:

- консультации по выбору эскиза,
- разработка индивидуальных дизайнов,
- удалению временных татуировок (при наличии соответствующего оборудования).
- Также дополнительно салон может предлагать пирсинг и продажу сопутствующих товаров – специализированных средств ухода, косметики, аксессуаров.

Формат работы тату-салона может быть как стационарным – с оборудованным помещением в удобном и проходимом месте, так и мобильным – выездные услуги для клиентов на дому или на мероприятиях. Оптимальным считается небольшое уютное пространство с несколькими рабочими местами, что позволяет обеспечить комфорт и индивидуальный подход к каждому клиенту.

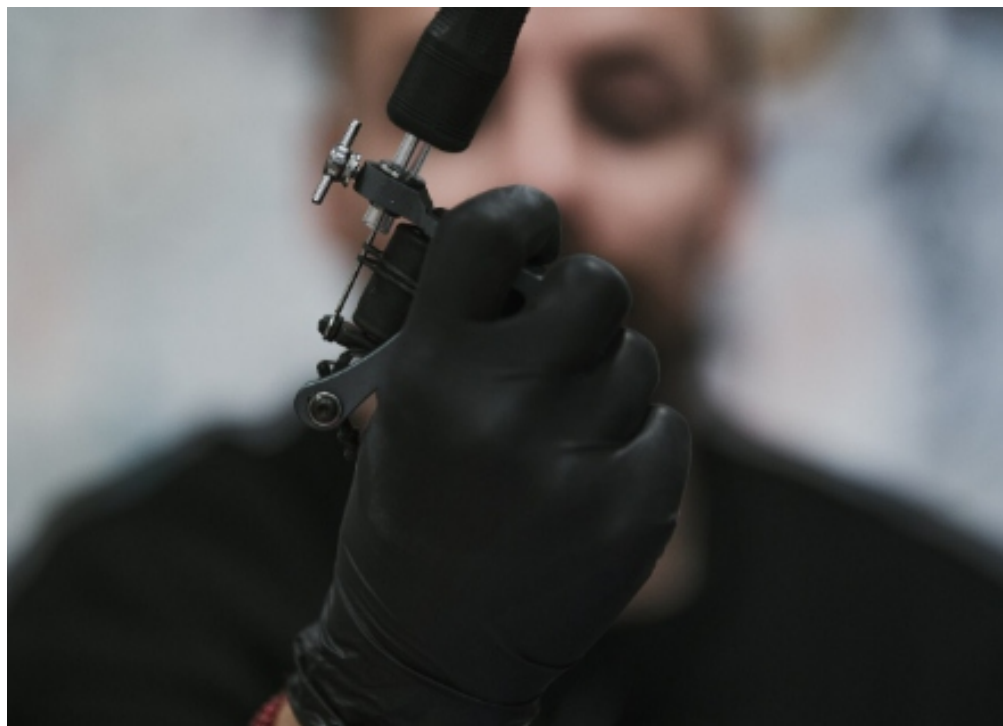


ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Анализ рынка показывает устойчивый рост популярности татуировок среди разных возрастных групп, особенно среди молодежи и людей до 40 лет, для которых татуировки являются способом самовыражения и создания уникального образа. Конкуренция в сегменте небольших салонов умеренная, что открывает возможности для качественного сервиса и уникальных предложений.

Целевая аудитория — мужчины и женщины в возрасте от 18 до 40 лет, городские жители с творческими и свободными взглядами, а также те, кто ищет профессиональные услуги с индивидуальным подходом. Особое внимание уделяется клиентам, которые ценят качество, безопасность и оригинальность.

Организируйте подбор и создание трафаретов для татуировок. Используйте готовые шаблоны от известных художников и лицензированные коллекции. Разрабатывайте собственные эскизы с помощью профессиональных иллюстраторов и специализированного программного обеспечения. Обеспечьте разнообразие и возможность индивидуального подхода к каждому клиенту. Необходимо создать каталог трафаретов для удобства работы.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы, в большинстве случаев подойдет регистрация в качестве самозанятого.

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, и не нужен лицевой счет в банке, 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, в зависимости от ассортимента:

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:

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



Для Apple



Для Android

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.



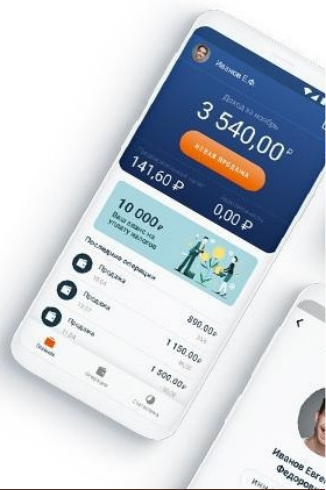
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России





ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Тату машинка: ротор и/или индукция	25 000
2	Блок питания	10 000
3	Педаль	5 000
4	Провод	2 000
5	Тату краски (черные и цветные)	30 000
6	Расходные материалы: картриджи, иглы, наконечники, держатели	20 000
7	Средства защиты и ухода за татуировкой	20 000
8	Дополнительные аксессуары: колпачки, резинки, подставки, спрей-балты и т.д.	50 000
9	Мебель для тату-салона: кресло, лампа, диван, стол	158 000
10	Аренда помещения на 2 месяца	60 000
11	Реклама	20 000
	ИТОГО	400 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Выручка
1	Нанесение татуировок	от 3500	130 000
2	Пирсинг	от 500	20 000
			150 000

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.

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

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	Реклама	10 000
2	Аренда помещения	30 000
3	Расходные материалы	10 000
	ИТОГО	40 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 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

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Обучение персонала

Для обеспечения высокого качества услуг и безопасности клиентов необходимо организовать профессиональное обучение мастеров татуировки. Обучение должно включать освоение современных техник нанесения тату, санитарно-гигиенических норм, правил стерилизации оборудования и взаимодействия с клиентами. Регулярное повышение квалификации помогает поддерживать конкурентоспособность и репутацию салона.

Подбор месторасположения

Выбор правильного места для тату-салона играет важную роль в привлечении клиентов. Оптимальным считается помещение с высокой проходимостью, удобной транспортной доступностью и видимостью. Также важно, чтобы помещение соответствовало санитарным нормам и позволяло организовать комфортное рабочее пространство для мастеров и посетителей. Хорошее расположение способствует развитию бизнеса и увеличению доходов.

Эти особенности являются ключевыми для успешного ведения бизнеса в сфере тату-услуг и должны быть учтены при разработке бизнес-концепции.



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](https://mojbiznes14.rf)

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

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

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