



ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРЕДПРИЯТИЯ

РАЗДЕЛЫ БИЗНЕС-ПЛАНА

Концепция бизнеса (краткое изложение сути проекта)

Характеристика объекта бизнеса + стартовые условия

Исследование и анализ рынка

Оценка конкурентов

План маркетинга.

-ценовая политика

-мероприятия по увеличению клиентов

Финансовый план

-Требования к помещению

-Требования к персоналу

-Расчет рентабельности предприятия

РАСЧЕТ ТОЧКИ САМООКУПАЕМОСТИ

РАСЧЕТ ТОЧКИ САМООКУПАЕМОСТИ

$$\text{Точка самоокупаемости} = \frac{\text{Стартовые вложения}}{\text{Средняя прибыль в месяц}}$$

РАСЧЕТ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ

Вложения	Сумма	Примечание
Проектная документация		
Дизайн-проект		
Оборудование		
Непроизводственное оборудование		
Ремонт		
Согласования		
Закупка первичного набора		
Обучение АУР и специалистов		
Оформление наружной рекламы		
Анализ рынка		

ТИПЫ РАСЧЕТОВ

Вариант до кризиса

Формула бизнес-класса

1000 евро на квадратный метр

Вариант после кризиса

Формула Воронова Константина

25000 рублей на квадратный метр

ОСОБЕННОСТИ БИЗНЕСА

Учитывая, что первый год сильно отличается от последующих, то:

$$\text{Точка самоокупаемости} = \frac{\text{Стартовые вложения} - \text{прибыль 1 года}}{\text{Средняя прибыль в месяц}}$$

РАСЧЕТ ПРИБЫЛИ

Прибыль=Выручка (Доход) –Расходы

Расходы = Постоянные расходы +Переменные
расходы

Прибыль= Выручка (Доход) – Постоянные
расходы –Переменные расходы

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Аренда –

Амортизация ремонта и оборудования-

Реклама-

Расходы на санитарную гигиену, канцтовары –.

Налоги-

АМОРТИЗАЦИЯ

*Средние затраты на объект 40000 руб. на кв.
метр*

Площадь салона красоты – 100 кв.м

Итого=4 000 000

*Амортизация ремонта и оборудования- 60
месяцев*

*4000000 /60 = около **67 000 руб.***

РЕКЛАМА

Реклама-30 000; из них

Внутренняя реклама: полиграфия, прейскуранты
и т.д.

-5000 руб.

Интернет –10 000 (тех.поддержка сайта)

Соц.сети – 10 000 руб.

Контекстная реклама -5000 руб.

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

*Расходы на санитарную гигиену,
канцтовары – 8000 руб????*

Черная дыра в бюджете

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ 2 ЧАСТЬ

Зарплата АУР : 90 000 руб.

Директор – 30000 руб.

Администраторы -30000

Бухгалтер -10 000 руб.

Уборщица – 20000 руб.

ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Отчисления на социальные нужды на 16 работников-72000 руб. ???.

Это 30% от официальной зарплаты.

(Если официальная зарплата сотрудников будет 15000 руб.)

*$16 * 15000 = 240000$ 30% от зарплаты = 72000 руб.*

ЕНВД - 3386 руб. за специалиста (оплата 1 раз в квартал)
или

18058 руб. в месяц (за 16 специалистов) ???

ВСЕ ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

Аренда –	- 100 000 руб.;
Амортизация ремонта и оборудования	- 67 000 руб.;
Зарплата АУР	-90000 руб.
Реклама-	- 30 000 руб;
Налоги (ЕНВД и Социальные нужды)	-90 058 руб
Расходы на сан. гигиену, канцтовары	- 8 000 руб.
.	
Итого -	385058

ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ

Переменные расходы – изменяются от изменения объема производства

Материал (сырье) – 25% от выручки

Премия директору – 1% от выручки

Премия администраторам – 1 % от выручки

Премия – зарплата специалистам (не более 35% от выручки). Сюда же входит и зарплата АУР -90000 руб.)

Итого: 62% от выручки или $0,62 * \text{Выручка}$

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль предприятия:

Прибыль= Выручка -Переменные расходы -
Постоянные Расходы

Прибыль= 1*Выручка- 0,62*Выручка - 385058

Прибыль=(1-0,62)*Выручка - 385058

Прибыль=0,38*Выручка -385058

Но ...

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прибыль = $0,38 * V - 295058$, где

V – выручка предприятия

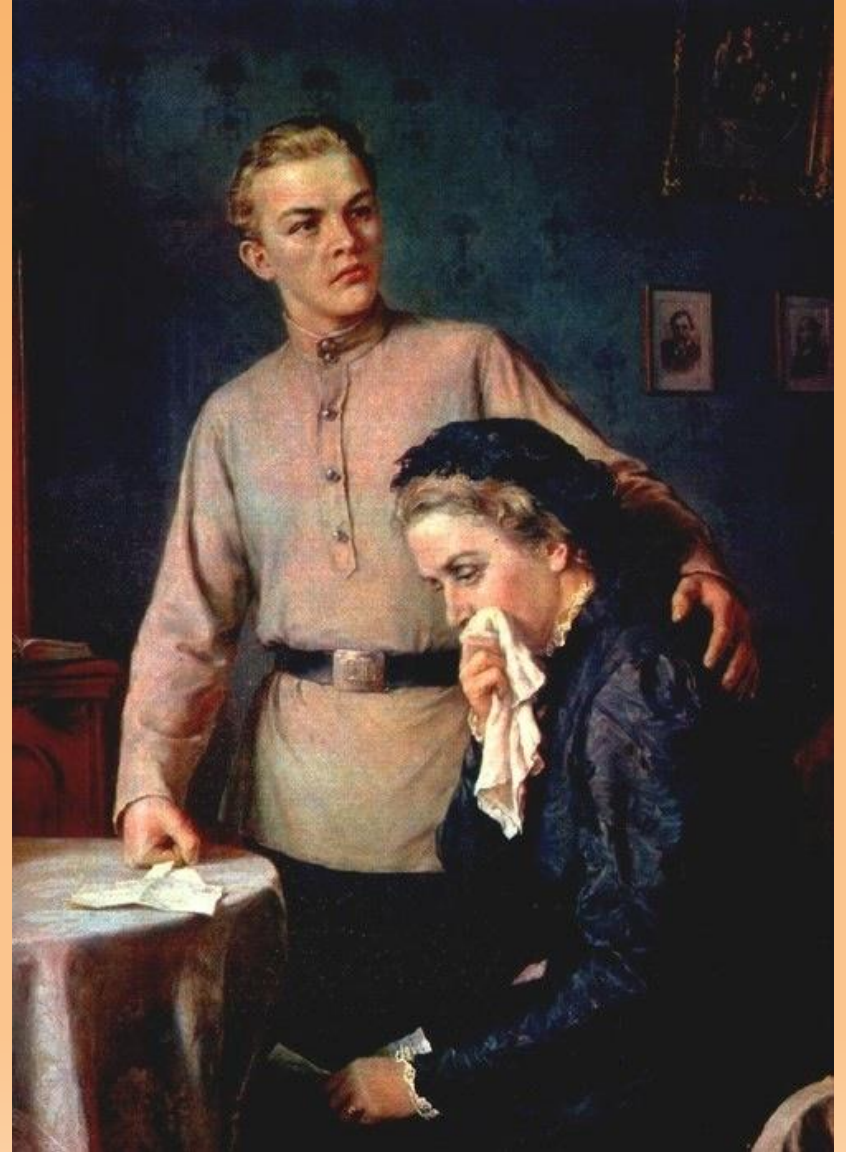
РАСЧЕТ ПО УЧЕБНИКУ

Расчитывается 100% загрузка предприятия,
затем

высчитывается

ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ прогноз (66-70% загрузки) и
ПЕССИМИСТИЧЕСКИЙ прогноз (30% загрузки)

МЫ ПОЙДЕМ ДРУГИМ ПУТЕМ



СЕЗОННОСТЬ И УСЛОВИЯ ПЕРВОГО ГОДА



РАСЧЕТ 100% ЗАГРУЗКИ

1. Заранее определиться с брендом косметики

2. Получить от поставщика технологические карты услуг,

Лучше - привлечь специалиста со стажем работы не менее 3 -х лет

3. Заполнить таблицу 100 % занятости специалистов

РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ ПАРИКМАХЕРСКОГО ЗАЛА

100 % загрузка зала. Косметика «Label»

Загрузка 100%						
время	мастер 1	выручка1	мастер2	выручка 2	мастер 3	выручка3
9.00	стрижка	650	укладка	700	стрижка	2650
10.00	окраска дл.волос	5750	мелирование сред.волос	3000	укладка окрашивание	
11.00	укладка				мужская стрижка	650
12.00	лечение				детская стрижка	650
13.00	хим.завивка	3500	стрижка с укладкой кор.	1100	креативное окрашивание	4000
14.00	стрижка		стрижка с укладкой сред.	1300	креативная стрижка с уклад	
15.00	укладка		стрижка с укладкой	1800	ампульный уход	
16.00	обед					
17.00	плетение волос	1500	мужская стрижка с узором	700	вечерняя укладка средние	1500
18.00	мужская стрижка	650	наращивание волос	5000	окрашивание корней	1900
19.00	окрашивание в один тон	3600	с укладкой		укладка окрашивание	
20.00	выравнивание концов		мужская стрижка		650	
21.00	укладка		мужская стрижка	650		2000
		15650		14900		13350

Итого за день: 43 900 руб. Итого за месяц: 1317000

Примерная загрузка салона красоты класса «Бизнес» в первый год

янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сен	окт	нояб	дек
20 %	20%	30%	30%	30%	40%	30%	30%	30%	60%	60%	80%
263400	263400	395100	395100	395100	526800	395100	395100	395100	790200	790200	1053600

Месяц	Загрузка	Выручка	Пост. расходы	Перем. расходы	Прибыль
Январь	20%	263400	295058	84288	-115946
Февраль	20%	263400	295058	84288	-115946
Март	30%	395100	295058	126432	-26390
Апрель	30%	395100	295058	126432	-26390
Май	30%	395100	295058	126432	-26390
Июнь	40%	526800	295058	168576	63166
Июль	30%	395100	295058	126432	-26390
Август	30%	395100	295058	126432	-26390
Сентябрь	30%	395100	295058	126432	-26390
Октябрь	60%	790200	295058	252864	242278
Ноябрь	60%	790200	295058	252864	242278
Декабрь	80%	1053600	295058	337152	421390
				Прибыль 1 года	578880

ВТОРОЙ ГОД

янв	фев	март	апр	май	июнь	июль	авг	сен	окт	нояб	дек
20 %	20%	30%	30%	30%	40%	30%	30%	30%	60%	60%	80%
30%	50%	60%	40%	40%	50%	45%	40%	50%	60%	60%	85%

Средняя загрузка в 1 год -38% Прибыль 1 года = 577880

Средняя загрузка во 2 год -50% Прибыль 2 года =1358544

Разница загрузки в 12% Разница в прибыли 780664

СЕЗОННОСТЬ ВТОРОГО ГОДА ПАРИКМАХЕРСКОГО ЗАЛА

Модель загрузки в % салона красоты в центре города класса «Люкс»

1 Янв	2 Февр	3 Март	4 Апр	5 Май	6 Июнь	7 Июль	8 Авг	9 Сент	10 Окт	11 Нояб	12 Дек
20%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	40%	40%	40%	50%
50 %	40%	40%	50%	30%	40%	40%	40%	70%	40%	60%	60%

Первый год средняя загрузка- 33,33%

Второй год средняя загрузка – 46,66%

РАСЧЕТ ТОЧКИ САМООКУПАЕМОСТИ

$$\text{Точка самоокупаемости} = \frac{\text{Стартовые вложения} - \text{прибыль 1 года}}{\text{Средняя прибыль в месяц}}$$



Косметология

Рабочий день 10 часов

В первый месяц работы ставка на бесплатные консультации.

Спросом пользуются следующие процедуры:

Окраска бровей - выручка 200 руб. при себестоимости 15 руб.

Коррекция бровей –выручка 200 руб. при себестоимости 15 руб.

*Косметический уход за лицом –выручка 990 руб. при себестоимости 250 руб.(
косметика Janssen), выручка 1200 руб. при себестоимости 300 руб.
(косметикаAcademie)*

Хиромассаж – выручка 1500 руб. при себестоимости 350 руб.(косметика Academie)

*Ультразвуковой пилинг (ультразвуковая чистка)–выручка 900 руб. при себестоимости
220 руб.(косметика Janssen), выручка 1100 руб. при себестоимости 2700 руб.
(косметикаAcademie)*



Косметология

Итоги за первый месяц

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
27160	4440	22720

Итоги за второй месяц

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
43960	9320	34640

Итоги за третий месяц

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
46760	9420	37340



Косметология



4-5- половина 6 (июля)

**(апрель, май, июнь и половина июля)
примерно похожи.**

**Добавляются услуги по мезотерапии,
обертыванию, микротоковому лифтингу,
лимфодренажу и химическому пилингу**

**Половина июля (6 месяц), август
(8 месяц) и половина сентября (9 месяц)
спад до 50 % от предыдущего периода**

Итоги за 4, 5, 6 и половина 7 месяца

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
423000	99600	323400

Итоги за половину 7, 8 и 9 месяца

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
169200	39840	129360



Косметология



**9, 10 (октябрь, ноябрь) месяцы
загрузка 70% от уровня 4, 5 и 6
месяца**

**11 месяц (декабрь) 110% от загрузки
4, 5 и 6 месяца**

**12 месяц (январь) загрузка 50% от
уровня 4, 5 и 6 месяца**

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
236880	55776	181104

9-10 мес.

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
186120	43824	142296

11 мес.

Выручка (руб.)	Себестоимость(руб.)	Прибыль (руб.)
84600	19920	64680

12 мес.

ИТОГ КОСМЕТОЛОГИИ ЗА ПЕРВЫЙ ГОД

	Выручка	Себестоимость	"Прибыль"	Зарплата 30%	Зарплата 40%
февраль	27160	4440	22720		
март	43960	9320	34640		
апрель	46700	9420	37340		
май,июнь					
1/2 июль	423000	99600	323400		
1/2июль					
август и 1/2сентября	169200	39480	129360		
октябрь					
ноябрь	236880	55776	181104		
декабрь	186120	43824	142296		
январь	84600	19920	64680		
				280662	374216
		"Прибыль "	935540	654878	561324

Солярии

Ярко выраженная сезонность
Конец июля и август посещаемость
стремится к нулю.
При стоимости 20 руб. в мин загара
в вертикальном солярии
необходимо 11 человек в день,
чтобы получить 20%
рентабельность от вложенных
средств



КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА

Не более чем на странице А4

Инвестор читает первую и последнюю
страницу

Ссылки на маркетинговый анализ

Отличительные признаки Вашего
предприятия от существующих. УТП

Ставка на узкопрофильный центр или на
многофункциональный

УНИКАЛЬНОЕ ТОРГОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

1. Местоположение
2. Время работы
3. Парковка
4. Wi-fi

Дополнительные

1. Бонусные программы (какие?)
2. Специалисты (противоречия?)
3. Оборудование
4. Косметика

ЖУРНАЛИСТИКА + ЭКОНОМИКА+ МАКЕТИРОВАНИЕ

1. Сопровождение текста фотографиями
2. Разбивка текста на абзацы
3. Каждый два-три абзаца – подзаголовок
4. Уберите текст, оставьте подзаголовки
5. В одну строку не более 11 слов
6. Выравнивание по левому краю

ПРИМЕРЫ

1. Персонал

В выборе персонала предпочтение будет отдано творческим, трезвомыслящим молодым с высокой профессиональной культурой людям в возрасте от 22 до 30 лет.

Для поддержания высокого профессионального уровня планируется регулярное, не менее одного раза в 6 месяцев обучение в центре «>>», которое отличает сжатость сроков обучения и отслеживание современных тенденций .

2. Сервис

Отличительной особенностью предприятия будет создание атмосферы уюта творческой студии с формированием привязанности клиентов к более частому посещению центра, где его всегда ждет радушный прием и благоприятная атмосфера.

Большое значение отводится подбору и обучению администраторов. При подборе администраторов предпочтения будут отданы молодым людям в возрасте от 23 до 27 лет с высшим или незаконченным высшим образованием по управлению или по технической специальности. В отличие от других предприятий на должность администратора могут претендовать и мужчины.

ПРИМЕРЫ

3. Выбор торговой марки

Для удовлетворения спроса клиентуры планируется использование в работе краски для волос известной компании «Kedry» (Франция), которая практически не распространена в Санкт-Петербурге. Торговую марку «Kedry» отличает бережное отношение к состоянию волос клиентов, вследствие использования неагрессивных красителей в составе.

4. Новые услуги

На предприятии планируется ввод принципиально новой услуги по лечению волос средствами с трюфелями, что тоже пока не распространено в Санкт-Петербурге.

5. Дизайн

Планируется создание неповторимого фирменного стиля салона красоты с подбором оригинального оборудования, что сделает его отличающимся от других предприятий, работающих