



БИЗНЕС-ПРОЕКТ

СТУДИЯ ТАТУ И ПЕРМАНЕНТНОГО МАКИЯЖА
«ЗАЛ.УПКА»

Евдакова Мария
Владимировна
10класс

СОДЕРЖАНИЕ «ЗАЛ.УПКА»

- Востребованность;
- Планирование предпринимательской деятельности;
- Описание рынка услуг;
- Продажа и маркетинг;
- Организационная структура;
- Риски.

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ

На сегодняшний день открытие тату-салона является прибыльным видом бизнеса. Это связано со следующими причинами:

Во-первых, люди с давних пор любят украшать своё тело различными узорами и рисунками.

Во-вторых, это связано с желанием людей самовыразиться.

То есть тату является отличным способом показать свою индивидуальность. В-третьих, спрос на данные услуги переживает очередную волну популярности.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕД НАЧАЛОМ РАБОТЫ НЕОБХОДИМО:

1. Изучить законодательную базу и подготовить документы для получения лицензии;
2. Подобрать помещение: оно должно отвечать нормам санитарно-эпидемиологической службы;
3. Сделать ремонт помещения;
4. Купить оборудование и расходные материалы;
5. Нанять персонал;
6. Гарантировать повышение квалификации персонала.

ОПИСАНИЕ РЫНКА УСЛУГ

Основной целевой аудиторией салона являются клиенты в возрасте от 18 до 35 лет. В настоящее время тату стало способом самовыражения, а не принадлежности к какой-то группе. Соотношение мужчин и женщин примерно одинаковое.

Преимуществом открытия такого рода бизнеса является отсутствие конкурентов в нашем городе, что поможет стать студии популярной среди жителей.

ПРОДАЖА И МАРКЕТИНГ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ:

- Странички в социальных сетях;
- Сайт студии;
- Реклама в группах нашего города;
- Реклама на тематических форумах;
- Участие в профессиональных конкурсах работников;
- Реклама на тематических форумах;
- Приглашение моделей на пробный сеанс;
- Наличие розыгрышей и скидок.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА В РУБЛЯХ

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя з/п в месяц на сотрудника
Директор	35 000	1	35 000	35 000
Администратор	25 000	2	50 000	25 000
Тату-мастер	20 000	2	40 000	35 015
Мастер перманентного макияжа	20 000	2	40 000	32 814
Уборщица	15 000	1	15 000	15 000
Страховые взносы			54 000	
Итого ФОТ			234 000	

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Тату-машинка	3	5 000	15 000
Блок питания	3	3 000	9 000
Педали для машинки	3	2 000	6 000
Кресло с регулировкой высоты	3	12 000	36 000
Автоклав для хранения и дезинфекции оборудования	3	10 000	30 000
Столик для инструментов	3	5 000	15 000
Облучатель для обеззараживания помещения	3	4 000	12 000
Лампа	3	1 500	4 500
Касса	1	8 000	8 000
Компьютер	1	20 000	20 000
Принтер	1	8 000	8 000
Диван	1	7 000	7 000
Кресло	1	1 500	1 500
Стол	2	1 000	2 000
Итого:			174 000

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИИ НА ОТКРЫТИЕ

Инвестиции на открытие	
Регистрация, включая получение всех разрешений (вкл. мед. Лицензию)	50 000
Ремонт	125 000
Вывеска	15 000
Рекламные материалы	30 000
Аренда на время ремонта	80 000
Закупка оборудования	174 000
Прочее	15 000
Итого	489 000

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ЗАТРАТЫ

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	289 658
Аренда (15 кв.м.)	40 000
Коммунальные услуги	7 000
Реклама	25 000
Бухгалтерия (удаленная)	10 000
Закупка расходных материалов	15 000
Непредвиденные расходы	15 000
Итого	401 658

РИСКИ

- Отсутствие клиентов;
- Низкая квалификация персонала.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!