

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Уральский государственный
педагогический университет»
Институт менеджмента и права
Кафедра акмеологии и менеджмента

Бизнес - план открытия предприятия сферы услуг

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа
допущена к защите
Зав. кафедрой АиМ,
канд.психол.наук, доцент
_____ (Кружкова О.В.)

«___» _____ 20__ г.

Нормоконтролер:
Федоровых Н.В., специалист по УМР

Исполнитель: Аржерусова
Анастасия Андреевна
студент группы ББ-41,
очное отделение
направление
«38.03.02-Менеджмент»
_____ (Аржерусова А.А.)

Научный руководитель:
Аликперов И.М.,
канд.экон.наук,
доцент кафедры АиМ
_____ (Аликперов И.М.)

Екатеринбург 2016

Оглавление

Введение.....	3
Резюме.....	7
1. Характеристика объекта.....	9
2. Анализ рынка.....	11
3. План маркетинга.....	17
4. Производственный план.....	24
5. Организационный план.....	27
6. Финансовый план.....	32
7. Риски и страхование.....	35
Заключение.....	37

Введение

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что грамотный бизнес-план, особенно разработанный профессионалами, помогает ответить на главный вопрос, который касается того- стоит ли в принципе вкладывать деньги в бизнес. Кроме того, позволяет определить рентабельность бизнеса, его окупаемость и помогает привлечь потенциальных финансовых партнеров, что важно в силу ограниченности ресурсов компании. Бизнес-план является основным документом, определяющим стратегию развития фирмы. В условиях фактически сложившейся рыночной экономики, планирование хозяйственной деятельности предприятия является залогом его эффективного функционирования. Для гибкого реагирования всех структурных подразделений предприятия на изменение рыночной ситуации требуется не просто оперативное планирование. Руководство любого предприятия все время ощущает необходимость выбора. Оно должно осуществить выбор оптимальной цены реализации, величины объема продукции, принимать решения в области кредитной и инвестиционной продукции и многое другое. Чтобы обеспечить возможность принятия экономически обоснованных решений, на предприятии производятся и анализируются расчеты альтернативных предложений и описываются ожидаемые результаты экономической деятельности. Правда, руководители многих предприятий (особенно небольших) склонны считать, что не стоит тратить время на так называемое «формальное планирование» (т.е. подробно фиксировать на бумаге всю схему действий), поскольку экономическая ситуация так быстро меняется, что приходится постоянно вносить изменения и дополнения в первоначальную схему действий.

Однако ученые, а также руководители крупных предприятий относят планирование к деятельности высшего порядка и считают, что формальное

планирование предоставляет немало выгод: помогает руководству предприятия мыслить перспективно, способствует четкой координации предпринимаемых предприятием усилий, формирует систему целевых показателей деятельности для последующего контроля, готовит предприятие к возможным внезапным рыночным переменам, демонстрирует взаимосвязь обязанностей всех должностных лиц, способствует также привлечению инвестиций в производство и организации совместных предприятий с зарубежными фирмами [22].

Выгоды планирования, польза от бизнес-плана очевидна. Обактуальности планирования и разработке бизнес-плана в наши дни говорит тот факт, что на сегодняшний день многие зарубежные банки и инвестиционные фирмы отказываются вообще рассматривать заявки на выделение средств, если становится известно, что бизнес-план с начала и до конца был подготовлен консультантом со стороны, без личного участия руководителя, не говоря уже о не грамотном составлении бизнес-плана или вообще отсутствии такового. Ведь известно, что пренебрегая составлением бизнес-плана, предприниматель оказывается не готов к ожидающим его неприятностям и начинает обычно лихорадочно импровизировать, что чаще всего заканчивается плачевно. Поэтому лучше не пожалеть времени и заняться бизнес-планированием. Безусловно, предприятие в рыночной системе хозяйствования подвержено постоянным, во многом противоречивым изменениям и воздействиям. В дополнение к этому для российских условий характерна ещё и неустойчивость законодательства. Такие условия внешней среды существования компании наводят на размышления, которые сводятся к простейшей фразе: «Может быть, не стоит затрачивать время и силы на составление плана, а лучше постоянно чутко улавливать изменения и держать руль управления в позиции сиюминутной готовности к ним?». Однако специалисты-рыночники считают, что чем больше доля рынка, тем важнее бизнес-план [26].

Теоретическая разработанность темы. В соответствии с общей

логикой развития концепции бизнес-планирования можно привести литературу как отечественных, так и зарубежных авторов. Большая часть этих работ посвящена общим и методическим аспектам составления бизнес-плана как базового документа для открытия нового бизнеса, поиска инвестора для привлечения его к участию в проекте. Анализ литературы, посвящённой планированию, позволяет сделать вывод, что управленческий аспект рассматривает «планирование» как умение предвидеть будущее предприятия и использовать такое предвидение. При этом для практического менеджмента более важно не само предвидение, а готовность к возможным вариантам будущего. Формализованная концепция и методология бизнес-планирования пережили определённую эволюцию от использования их в качестве инструмента для привлечения внешнего финансирования бизнеса до каркаса планирования и управления бизнесом[8].

Бизнес-планирование следует рассматривать как специфическую область деловых технологий, которая является неотъемлемой частью любого бизнеса. Применение данной технологии, охватывающей практически весь спектр компонентов менеджмента, упорядочивает и систематизирует весь бизнес, регулирует содержание и прогнозирует его результаты в зависимости от возможностей внешней и потенциала внутренней среды. Проблема повсеместного использования бизнес-планирования в качестве основного инструмента управления предприятием осложнена недостаточным методическим обеспечением этой важной функции управления и неготовностью большинства менеджеров к её осуществлению на своём предприятии. В данном контексте представляется актуальным рассмотрение методических вопросов бизнес-планирования [24].

Проблема исследования – без разработанного бизнес-плана как инструмента стратегического планирования невозможно успешное открытие и эффективное развитие предприятия в сфере услуг.

Целью исследования является разработка бизнес-плана открытия тату салона «SorryMomTattoo» в г. Екатеринбурге.

Объект исследования – бизнес-планирование.

Предмет исследования – бизнес-план новой компании в сфере услуг.

Задачи исследования:

1. Проанализировать существующий рынок тату услуг.

Разработать план маркетинга тату салона «SorryMomTattoo» в г. Екатеринбурге.

2. Разработать производственный и организационный планы тату салона «SorryMomTattoo» в г. Екатеринбурге.

3. Рассчитать эффективность предприятия и риски создания тату салона «SorryMomTattoo» в г. Екатеринбурге.

Методы исследования: теоретические – сравнение, обобщение, анализ; эмпирические – анкетирование, наблюдение и сравнение салонов, статистический, математические расчеты и сравнительный анализ.

Исследовательская база: тату салон «SorryMomTattoo» в г. Екатеринбурге.

Структура работы. Выпускная квалификационная работа содержит введение, 2 главы, заключение. Текст работы проиллюстрирован 17 таблицами.

Резюме

Организационно правовая форма предприятия – индивидуальный предприниматель Аржерусова А.А.

Вид деятельности тату салона: предоставление услуг по нанесению художественной татуировки, перманентного макияжа и пирсинга.

ОКВЭД 93.05 – предоставление прочих персональных услуг.

Юридический адрес: 620000, Свердловская область, г.Екатеринбург Малышева 51 БЦ «Высоцкий».

Название предприятия: Тату салон «SorryMomTattoo»

Площадь помещения 74 м², офис расположен на 5 этаже бизнес центра с согласием БТИ, пожарной инспекции и санэпидемстанции. Включает в себя: три рабочих места мастера по художественной татуировке, одно из которых (кабинет) будет так же рабочим местом мастера по перманентному макияжу и пирсингу, рабочее место администратора, зона отдыха. Так же в офисе стоит раковина. (санитарный узел общий, находится на этаже здания).

Персонал состоит из 7 человек: директор, 3 мастера по художественной татуировке(два из них являются так же мастерами по пирсингу), 1 мастер по перманентному макияжу, 1 администратор, 1 бухгалтер (по совместительству).

Услуги, оказываемые салоном:

1. Нанесение художественной татуировки.
2. Разработка эскизов.
3. Пирсинг.
4. Перманентный макияж.

Конкуренция на рынке средитату салонов очень большая, в городе Екатеринбург 70 салонов (как профессиональных студий, так и студий на дому), поэтому тату салоном«SorryMomTattoo»будет организована своя стратегия по продвижению услуг:

1. Новое современное оборудование.

2. Система скидок и дисконтных карт.

3. Внерабочие мероприятия.

Общий размер инвестиций, необходимых для вложения в проект составляет 1 532 929 рублей. Инвестиции будут взяты в кредит, в банке «Сбербанк» по ставке 17,9% на 5 лет. Срок окупаемости проекта – 1 год 6 месяцев.

1. Характеристика предприятия

Деятельность компании – сфера услуг.

Салон рассчитан на клиентов со средним и выше среднего достатком.

Директор является владельцем салона. Мастеров по татуировке три человека, работающие в графике четыре через два. Мастер по перманентному макияжу один, работает в графике два через два. Один администратор работающий пять через два, два выходных плавающие. Бухгалтер выходит раз в месяц для составления отчетности.

Цель настоящего проекта представляет собой создание нового предприятия, тату салона. Который будет соответствовать стандартам высококлассного и квалифицированного обслуживания.

Миссия салона- дарить клиентам красоту и индивидуальность.

Ценность – услуги безупречного качества по разумным ценам.

Для того, что бы начать работу будет арендовано помещение в центре города Екатеринбург, площадью 74м² с панорамным видом.

В салоне всегда будет приятно провести время. Добродушный администратор не только проконсультирует по интересующим вопросам, но и угостит ароматным кофе. Квалифицированные мастера воплотят в реальность любой каприз клиента. Приятная атмосфера, чистота и порядок приятно порадуют клиентов.

Часы работы салона с 10-00 до 20-00 без перерывов и выходных.

Салон будет располагаться в центральной части города, в БЦ «Высоцкий» конкурентов данной отрасли нет. Единственный конкурент который находится вблизи это тату студия «Gettattoo» по адресу проспект Ленина 46.

Мастера которые будут работать в салоне: Аржерусов Сергей - тату мастер, опыт работы 8 лет; Ахмердинов Александр- тату мастер, опыт работы 3 года; Макаров Александр – тату мастер, опыт работы 4 года;

Похарькова Ксения – мастер по перманентному макияжу, опыт работы 2 года; Кузина Полина – администратор, опыт работы 2 года.

Необходимое для салона оборудование будет закуплено директором, но присутствие личного оборудования мастеров запрещено не будет, это такое оборудование как татуировочные машинки и ноутбуки.

Ценность данной услуги с каждым годом растет. Данная деятельность лишь недавно стала популярна, поэтому работоспособность салона будет зависеть не только от качественно выполненных работ, но и презентабельного вида помещения и молодых мастеров.

Нанесение татуировки на тело – это трудоемкий процесс, требующий качественного подхода. Мастеру важно найти контакт с клиентом. После того как клиент определился с выбранным рисунком, мастеру нужно перевести его на тело. Для этого используется трансферная бумага, кожа клиента предварительно обрабатывается специальным спиртовым раствором, что бы обезопасить клиента от возможных заражений. После того как рисунок будет нанесен на тело начинается подготовка рабочего места. Все предметы и инструменты, которые не подвергаются стерилизации оборачиваются в пленку. На рабочее место выкладываются все материалы и инструменты: бумажные полотенца, иглы необходимого размера, одноразовые колпачки для краски, машинки, барьерная защита для машинок и шнура. Выдавливается вазелин необходимый мастеру в работе (вазелин нужен для того чтобы кожа клиента от постоянного вытирания излишков краски меньше раздражалась, так же вазелин создает на коже пленку способствуя более легкой очистке поверхности от лишней краски). Из стерильных упаковок вынимаются носики для игл и крепятся в держаке-грипе. Далее одеваем перчатки, вскрываем упаковку с иглой и вставляем иглу в одноразовый носик. Машинка в сборе и готова к работе. На машинку, как и на шнур питания надевается одноразовая барьерная защита. В специальные колпачки наливается необходимое количество краски. После

всех этих процедур начинается сам процесс нанесения татуировки. Мажем тонким слоем вазелина кожу клиента. Макаем иглу в краску и начинаем наносить контуры татуировки. В процессе работы излишки краски остающиеся на теле, убираем бумажными полотенцами. После нанесения контура приступаем к закрашиванию. Иногда для закрашивания нужно использовать иглу большую по размеру и машинку другой мощности и способу работы. Для того что бы начать работать новой машинкой, мы должны проделать все те же действия, что и при работе первой. После окончания работы мастер обрабатывает свежую татуировку обеззараживающим мылом и мажет заживляющей мазью, после чего заклеивает место нанесения одноразовой пленкой. Клиенту уже с готовой татуировкой мастер дает устную и в письменном виде инструкцию по уходу и заживлению.

Не упуская ни одного момента и сделав качественную работу, мастер создаст отличное впечатление, как о себе, так и салоне. Это и будет ценностью салона «SorryMomTattoo», так как в салонах конкурентах не всегда соблюдается такая последовательность работы.

2. Анализ рынка

Конъюнктура рынка - экономическая ситуация, складывающаяся на рынке и характеризующаяся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объёмами продаж, движением процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а также динамикой производства и потребления [14].

В городе Екатеринбурге 70 тату салонов. В последние годы спрос на данную услугу сильно увеличился. Клиенты готовы платить не только за качественно выполненную работу, но и за атмосферу внутри салона.

Мы провели опрос 27 апреля 2016 года на Площади 1905 года. За час мы опросили 37 человек, из них 19 женщин и 18 мужчин в возрасте от 18 до 55 лет, разного социального статуса. Из 19 женщин (девушек) у 8 уже есть татуировки и 3 пользовались услугами по нанесению перманентного макияжа, 2 девушки в будущем задумываются о нанесении рисунка на тело, оставшиеся 6 не думали о нанесении художественной татуировки и не собираются. Из 18 опрошенных мужчин у 15 есть татуировки на теле (у кого художественные, у кого армейские), оставшиеся 3 мужчины не задумывались об украшении своего тела.

По проведенному опросу было выяснено, что потребителями данной услуги являются как мужчины так и женщины в возрасте от 18 до 55 лет (бывают и старше) и разного социального статуса. Пользователями данной услуги могут быть как директора больших фирм, так и простые рабочие с завода. Но больший спрос падает на молодежь.

Возрастные характеристики клиентов:

18-28 лет – 8,2%

29-36 лет – 3,2%

37-45 лет – 1,4%

46-55 лет – 1,2 %

Привлекая таких клиентов, как молодежь мы значительно повысим свои доходы. Так как обычно именно молодежь (18-36 лет) хочет изменить свой внешний вид, иметь какое либо неординарное отличие от массы людей. Многим приходят в голову безумные идеи, которые они хотели бы воплотить в рисунок на кожу, таким образом, многие становятся постоянными клиентами. Как правило, большинству не так важно качество работы, как атмосфера в салоне и общение мастера не только по вопросам работы, но и на жизненные темы.

Клиенты в возрасте от 37 до 55 лет, как правило, уже состоятельные люди и им важен каждый момент начиная от места расположения салона заканчивая внешним видом мастера. Они очень требовательны и работа с ними может занимать чуть ли не весь день, даже если рисунок который они хотят не большой. К таким клиентам нужен особый подход, требуемый терпения и понимания.

Другая категория клиентов это девушки и женщины желающие преобразить свой внешний вид за счет использования процедуры по нанесению перманентного макияжа. Данные клиентки отдадут предпочтение работы с мастером – девушкой. Так как эта процедура относится к косметологическим. Им важно узнать все нюансы и получить какой либо совет.

Уровень доходов жителей Екатеринбурга на 2015 год согласно Росстату и Екатеринбургским Центром статистики (<http://sverdl.gks.ru/>) составил 40 200 рублей. Согласно данным сайта «РБК» (<http://ekb.rbc.ru/>) горожане тратят 15-20 % от заработной платы на красоту и здоровье. Не смотря на кризис люди все равно воплощают свои идеи в реальность.

Таким образом, уровень доходов населения не влияет на спрос данной услуги. На преображение внешнего вида люди готовы тратить деньги даже в кризис.

Основная масса клиентов предпочитают пользоваться салонами в центре

города. Не каждый салон может позволить себе аренду помещения в центре, за счет этого и формируется хорошее мнение клиентов. Если салон в центре, значит у него есть на это возможность, значит у него большая клиентская база и большая посещаемость.

Итак, всего в городе 70 тату салонов, 15 из них находятся в центре города. Сравним деятельность салонов находящихся в центр города, вблизи места расположения нашего салона. Этосалоны: «Gettattoo»; «Ink`n`Blood»; «Империя»; «ТАТTOOROOM»; «FreakTattoo»; «ZAS ADATattoo»; «NS-TATTOOShop»; «RoseTattoo»; «EliteTattoo».. Так же сравним цены в салонах-конкурентах и количество мастеров..

Список конкурентов в центре города рассмотрим в табл. 1

Таблица 1 – Перечень конкурентов, расположенных рядом

№	Название	Телефон	Адрес	Время работы
1	«Gettattoo»	+ 7(343)213-14-37	Проспект Ленина, 46	11:00 – 20:00
2	«Ink`n`Blood»	+7-963-449-27-52	Пушкина, 7л	10:00 – 21:30
3	«Империя»	+7-902-268-11-75	Воеводина, 6; Энгельса, 36	11:00 – 21:00
4	«ТАТTOO ROOM»	+7-904-382-12-84	Радищева, 12	12:00 - 21:00
5	«FreakTattoo»	+7-902-876-88-81	Воеводина, 6	12:00 – 19:00
6	«ZASADA TattOO»	+7-908-928-60-78	Малышева, 36	12:00 – 20:00
7	«NS-TATTOO Shop»	+7-952-139-75-04	Вайнера, 51Б	10:00 – 19:00
8	«RoseTattoo»	+7 (343) 200-71-03	Хохрякова, 72	11:00 – 19:00
9	«EliteTattoo»	+7 (343) 361-40-69	Красноармейская, 41	11:00 – 00:00

Время работы всех салонов практически одинаковое, что усиливает конкурентность. Так как арендная плата в центре города практически одинаковая, то отличие состоит в площади салонов и цены за услуги. Минимальная цена за тату услуги во всех этих салонах составляет от 1 500 до

2 000 рублей.

Таблица 2 – Цены за услуги в слонах конкурентах

№	Название	Минимальная цена, руб.	Кол-во мастеров, чел.
1	«Gettattoo»	2 000	5
2	«Ink`n`Blood»	2 000	4
3	«Империя»	2 500	10
4	«TATTOO ROOM»	3 000	2
5	«FreakTattoo»	3 000	1
6	«ZASADA TattOO»	2 000	3
7	«NS-TATTOO Shop»	2 500	4
8	«RoseTattoo»	2 000	4
9	«EliteTattoo»	3 000	15

Так как стоимость за работу всегда индивидуальная, салоном устанавливается минимальная стоимость, меньше которой работа стоить не может. Минимальная цена распространяется на мини-татуировки (до 40 кв.см: памятные надписи, имена, знаки, силуэты и т.д.)

Проведем SWOT-анализ проектируемого салона, что бы понять преимущества, недостатки и угрозы.

Таблица 3 - SWOT-анализ проектируемого тату-салона

<i>1. Сильные стороны</i>	<i>2. Слабые стороны</i>
<ul style="list-style-type: none">- удачное месторасположение;- спектр предоставляемых услуг больше, чем у конкурентов;- высококвалифицированные мастера;- стабильность кадров;- наличие скидок для клиентов;- высокое качество используемой	<ul style="list-style-type: none">- высокие цены относительно конкурентов;- большая зависимость от потребителей.

продукции;	
<i>3. Возможности</i>	<i>4. Угрозы</i>
<ul style="list-style-type: none"> - благоприятная демографическая ситуация; - добавить ассортимент продукции -расширение ассортимента 	<ul style="list-style-type: none"> - спад в экономике; - быстрое появление новых конкурентов; - изменение потребностей и вкусов потребителей; - новые маркетинговые технологии конкурентов.

Таким образом, вступить на рынок будет тяжело из-за большого количества конкурентов, но удачное место положения будет завлекать потенциальных клиентов. Так же качественное выполнение услуг мастеров повлечет за собой хорошие отзывы и рекомендации.

3. План маркетинга

Маркетинговая стратегия тату салона – проникновение на рынок тату индустрии.

Стратегические цели салона:

1. Увеличить число клиентов;
2. Добиться максимального постоянства клиентов;
3. Повысить интерес клиентов к салону;
4. Увеличить обороты до максимальной загруженности мест.

План маркетинга – план мероприятий по достижению намеченного объёма продаж и получению максимальной прибыли путём удовлетворения рыночного спроса [13].

Для анализа общих тенденций тату салону достаточно ориентироваться на исследования рынка: постоянно просматривать журналы, интернет сайты, быть в курсе новостей. Основные действия анализ будут направлены на ближайших конкурентов, потенциальных клиентов, разработку ассортиментов услуг и выбор ценовой политики, подборе поставщиков и рекламе.

В основном люди посещают тату салоны 2-3 раза в жизни, но бывают такие клиенты которые делают очень много рисунков на своем теле, такие как правило могут быть в салоне пока большая часть их тела не будет покрыта рисунком. Целевую аудиторию будут составлять мужчины и женщины в возрасте от 18 до 55 лет (иногда и старше) среднем и выше среднего достатком. (согласно проведенному опросу граждан). Определенных критерий целевой аудитории нет, это услуга на любителя. Кто- то хочет просто выделиться из толпы большим количеством рисунков на теле. Кто- то хочет оставить память о каком либо событии сделав, например, дату рождения своего ребенка или даже его портрет. Многие мужчины делают армейские татуировки, которые со временем хотят либо обновить, либо переделать в более современный рисунок. Поэтому

клиентами могут быть как бизнесмены, так и простые студенты.

Ассортимент предоставляемых услуг тату салоном: нанесение художественной татуировки, разработка индивидуальных эскизов, нанесение перманентного макияжа, пирсинг.

Ценовая политика салона будет исходить из:

1. Стоимость сырья и материалов
2. Расходов на оплату труда и покрытие производственных издержек
3. Величины предполагаемой прибыли
4. Условий конкуренции

Лучший способ составить прейскурант нового салона – скопировать его у конкурентов. В современной экономике действует рыночный механизм ценообразования. Его суть заключается в том, чтобы установить такую цену на услуги, которая устроила бы и клиента, и предприятие. Завышать цены мы не будем, так как в новый салон с высокими ценами клиенты ходить не будут. Таким образом минимальная стоимость за услугу по нанесению художественной татуировки составит 2 000 рублей. Со временем цену можно будет увеличить, так как только в 4 из 9 салонах-конкурентах минимальная стоимость составляет такую же сумму. В остальных минимальная стоимость выше. Рассмотрим затраты на материал при оказании услуг на минимальную стоимость.

Таблица 4 - Затраты на материал при оказании услуг

Материал	Расход	Стоимость
Краска	3 мл.	31 руб.
Иглы	1 игла 07 RLB	25 руб.
Перчатки	2 пары	27 руб.
Вазелин	15г	8 руб.
Типсы	1 шт.	5 руб.
Защита для клип-корд	1 шт.	4 руб.
Защита для машинки	1 шт.	4 руб.

Бумажные полотенца	0,5 рулона	14 руб.
Stencil	1 мл.	8 руб.
Бандажные резинки	2 шт.	4 руб.
Колпачок	1 шт.	2 руб.
	Итого:	132 руб.

Исходя их данных, прибыль с минимальной татуировки составит:

Прибыль = цена – расходы (расходные материалы, заработная плата мастера).

$$2\ 000 - 132 - 1\ 000 = 868 \text{ руб.}$$

С одной минимальной работы выручка будет 868 рублей. Мастер получит с нее 1 000 рублей, так как заработная плата составляет 50% от выполненной работы.

В салоне планируется использовать различные скидки и акции для стимулирования сбыта. А для постоянных клиентов мы сделаем накопительную кару баллы с которой можно будет использовать на любую услугу.

Скидка минус 10% в День Рождение. Мы будем рассылать клиентам у которых день рождения смс с поздравлением и приглашать на сеанс, при этом дарить скидку 10%. Скидка будет действовать в день рождения и три дня после.

Акции от мастеров. Мастера будут предлагать свои эскизы по минимальной стоимости, когда сама работа может быть очень большой. Клиенты которые не могут себе позволить дорогостоящую работу, смогут выбрать, что то подходящее для себя.

Накопительная карта для постоянных клиентов. После пяти посещений салона, клиент становится постоянным и ему дарят накопительную карту. С каждого последующего сеанса на карту будет поступать 250 баллов. Таким образом накопив любую сумму баллов клиент может тратить на любую

услугу.

Таким образом. прейскурант цен будет таким:

Таблица 5 - Прайс-лист на художественную татуировку

Черно-белая	от 40 руб.**
Цветная	от 50 руб.**
Цветная реализм	от 60 руб.**
Перекрытие старой татуировки	от 60 руб.**
Минимальная цена	2 000 руб.
По сеансам	
Стандартный сеанс 4 часа	7 000 руб.
Полный рабочий день	12 000 руб.

*цена за 1 кв.см.

**Так же цена может увеличиваться за счет сложности работы.

Таблица 6 – Прайс-лист на пирсинг

Прокол языка	1 200 руб.
Прокол брови	1 200 руб.
Септум	1 000 руб.
Хрящи ушной раковины	800/ 1 200 руб. за 2шт.
Мочки ушей	800/ 1 200 руб. за 2 шт.
Индастриал	1 400 руб.
Крыло носа	1 200 руб.
Перегородка носа (бридж)	1 200 руб.
Проколы губы (Медуза, лабрет)	1 000 руб.
Симметрия проколов губы	1 600 руб.
Уздечки ротовой полости (смайл, антисмайл)	800 руб.
Интимный пирсинг	1500 руб.

*В стоимость проколов не входит украшение.

Таблица7 – Прайс-лист на перманентный макияж

Зона бровей – волосы	5 000 руб.
Зона бровей –шатиrowание	4 000 руб.
Зона глаз - верхнее веко (межресничное пространство)	3 000 руб.
Зона глаз - верхнее веко (межресничное пространство+восточная стрелка)	5 000 руб.
Зона глаз - верхнее веко (межресничное пространство+стрелка)	4 000 руб.
Зона глаз - нижнее веко (межресничное пространство 1/2)	2 000 руб.
Зона глаз - нижнее веко (межресничное пространство)	3 000 руб.
Зона губ - контур губ	3 000 руб.
Зона губ - контур губ + полное заполнение цветом	5 000 руб.
Зона губ - контур губ с растушевкой	4 000 руб.

Так как в большинстве салонов конкурентах перманентный макияж и пирсинг не делают, сравнить цены мы не можем. Прайс лист на художественную татуировку в салонах конкурентах такой же, так как все работы зависят от сложности и размеру мастер сам устанавливает точную стоимость. Поэтому в разных салонах одна и так же работа может стоить по разному.

Для тату салона реклама является основным инструментом привлечения и удержания клиентов. Предприятию сферы услуг необходимо ярко заявить о себе и постоянно напоминать. Реклама делится на непосредственную и имиджевую. Непосредственная это реклама нацеленная на привлечение клиентов, а имиджевая нацелена на удержание клиентов, за счет внешнего вида и атмосферы салона.

Основным способом продвижения является реклама. Не следует ждать, пока клиент случайно наткнется на тату салон, нужно использовать рекламную информацию, которая направит людей именно в этот салон. Узкий круг знатоков татуировочного искусства тесен. Молва об открытии еще одного салона разносится быстро. Однако для того, чтобы салон стал

прибыльным, этого недостаточно. Необходимо организовать рекламную кампанию. Низкими цены мы сделать не сможем, но можем сделать скидки и акции. А постоянным клиентам со временем будем выдавать накопительные карты. Так же неотъемлемой частью продвижения салона будет реклама в интернете- это размещение баннеров на региональных сайтах, реклама в социальных сетях, создание собственного сайта. Данный этап может привлечь жителей не только других районов, но возможно и жителей других городов. Далее дадим объявление в местные журналы «ВЫБИРАЙ соблазны большого города» и «ЕКБ.Собака.ru». На первое время арендуем несколько билбордов в центре города, в дальнейшем можно будет расширить такую рекламу. Ну и конечно раздача листовок на улице.

Журнал «ВЫБИРАЙ соблазны большого города» это гид по различным развлекательным местам Екатеринбурга. Журнал можно получить бесплатно. Многие жители листают такие журналы ради интереса и очень часто их взгляд падает на какую либо рекламу, которая может заинтересовать.

Журнал «ЕКБ.Собака.ru» это журнал о людях и событиях города. Такие журналы предпочитают люди с достатком выше среднего, размещая в таком журнале рекламу мы ищем себе клиентов, которые могут себе позволить дорогостоящую работу.

Поставщики – это деловые фирмы и отдельные лица, обеспечивающие компанию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для предоставления конкретных услуг и товаров [20]. Салон будет иметь одного поставщика, который оказывает услуги разного рода: оборудование для нанесения татуировки и перманентного макияжа. Поставщиком оборудования для нашего салона, будет компания TattooMarket (<http://www.tattoomarket.ru/>). Адрес: город Москва, Ленинградский проспект, дом 80, строение 1. Телефон: +7 (916) 144-16-50, E-mail: orders@tattoomarket.ru. Эта компания хорошо зарекомендовала себя на рынке. Приемлемые цены и превосходное качество. Оборудование такого рода, стоят немалых денег, поэтому мы выбрали уже известную своим

качеством фирму.

Таблица 8 - Затраты на рекламу

Наименование	Стоимость, руб.
Создание сайта	10 000
Размещение рекламы на сайтах	30 000
Создание группы ВКонтакте	0
Реклама в журнале «ВЫБИРАЙ соблазны большого города»	23 000
Реклама в журнале «ЕКБ.Собака.ru»	24 500
Аренда билборда	30 000
Печать визиток	974
Печать листовок	2 350
Итого:	120 824

Размещать рекламу на сайтах мы будем раз в 3 месяца. Рекламу в журнале после первой публикации в двух журналах мы разделим пополам. Будем печатать раз в 2 месяца, чередуя журналы. В тот месяц когда печати в журнале не будет, реклама будет размещена на билборде по адресу перекресток Малышева/Луначарского. Визитки будем печатать 2 раза в год, так как одна печать визиток включает в себя 1000 штук. Печать листовок будет каждые 3 месяца, раздача листовок будет по адресам: Малышева 51, 8 Марта 46 (тц Гринвич), Площадь 1905 года (возле метро), Вайнера (аллея).

4. Производственный план

Площадь помещения 74 м², расположено помещение на 5 этаже бизнес центра «Высоцкий». Из окон открывается панорамный вид на город(окна очень большие, что позволит клиенту наслаждаться городом во время работы). В офисе, помимо основного пространства, есть небольшой кабинет. Территорию офиса мы разделим на 3 рабочих зоны и зону администратора. . Зона администратора будет находиться возле входной двери, там же будет стоять диванчик для отдыха клиента или ожидания. Там же будет висеть телевизор и стоять столик с чайными принадлежностями. Кабинет мы оборудуем средствами для нанесения перманентного макияжа и пирсинга. Так как большей частью данных процедур являются девушки, что бы не стеснять их кабинет будет отлично подходить для этого процесса. Остальная территория офиса будет разбита на 2 рабочих места тату мастеров. Так же на территории салона будут стоять стеллажи с оборудованием и аппараты стерилизации.

Арендная плата за офис составит 45 000 рублей/месяц. При аренде помещения мы заключим договор на год, тем самым сумма аренды будет 540 000 рублей.

Таблица 9 - Стоимость производственного оборудования

№	Наименование	Стоимость, руб.	Кол-во	Стоимость, руб.
1	Кушетка	26 800	3	80 400
2	Подлокотник	2 970	2	5 940
3	Стул универсальный	18 700	1	18 700
4	Стул Регулируемый	1 700	3	5 100
5	Стеллаж	2 300	3	6 900
6	Автоклав	16 000	1	16 000
7	Мойка ультразвуковая	9 070	1	9 070

8	Стойка администратора	19 000	1	19 000
			Итого	161 710

Так как салон будет заниматься такими услугами как пирсинг и перманентный макияж, то необходимо будет получить медицинскую лицензию на оказание услуг. Стоимость получения медицинской лицензии: 48 000 рублей. Срок действия медицинской лицензии: бессрочно. Госпошлина: 6 000 рублей. Срок получения медицинской лицензии: 45 рабочих дней.

Таблица 10 - Стоимость материально-производственных запасов.

№	Наименование	Стоимость, руб.	Кол-во	Стоимость, руб.
1	Стойка администратора	19 000	1	19 000
2	Стул	2 000	3	6 000
3	Стол	3 300	2	6 600
4	Диван	15 000	1	15 000
5	Журнальный столик	1 300	1	1 300
6	Шкаф гардероб	34 000	1	34 000
7	Шкаф для хранения оборудования	30 000	2	60 000
8	Шкаф для хранения оборудования (маленький)	14 000	3	42 000
9	Лампа	600	3	1 800
10	Мусорное ведро	150	5	750
11	Раковина	4 500	1	4 500
12	Микроволновка	2 300	1	2 300
13	Телевизор	18 000	1	18 000
14	Ноутбук	13 000	1	13 000
15	Принтер - сканер	4 000	1	4 000
16	Ширма	1 300	2	2 600
17	Кофемашина	22 000	1	22 000

18	Кулер	8 600	1	8 600
			Итого:	261 450

Срок полезного использования амортизируемого имущества в соответствии с классификацией 8 лет.

Таблица 11 - Общий размер первоначальных инвестиций составляет:

Инвестиции	Сумма, руб.
Производственные затраты	161 710
Материально-производственные затраты	261 450
Затраты на рекламу	120 824
Лицензии	54 800
Арендная плата	540 000
Итого:	1 138 784

Таблица 12 - Расчет стоимости материалов поставщика оборудования «TattooMarket»

№	Наименование	Стоимость, руб.	Кол-во	Стоимость, руб.
1	Машинка Bishop Rotary «Bishop Rotary Lamborghini Orange Ход 3.5 RCA»	29 110	1	29 110
2	Машинка Christopher Waller «Waller Brass - Flyer Liner»	12 264	1	12 264
3	Машинка DRAGONFLY X2 «DRAGONFLY X2 EVIL BLACK»	34 980	1	34 980
4	Источник питания «Critical CX-2 Generation 2»	19 951	3	59 853
5	Набор из 101 цвета - Intenze 101 Color Set «101 Color Tattoo Ink Set - набор 101 цвет»	62 820	1	62 820

	2 унции – 60 мл			
6	Набор краски Eternal «Gray Wash Set» 4 унции – 120 мл.	5 680	2	11 360
7	ИГЛЫ:			
	Precision 01 RLB	828	1	828
	Precision 03 RLB	1 008	1	1 008
	Precision 04 RLB	1 134	1	1 134
	Precision 05 RLB	1 197	1	1 197
	Precision 07 RLB	1 287	1	1 287
	Precision 08 RLB	1 341	1	1 341
	Precision 09 RLB	1 377	1	1 377
	Precision 11 RLB	1 467	1	1 467
	Precision 13 RLB	1 764	1	1 764
	Precision 14 RLB	1 656	1	1 656
	Precision 15 RLB	1 818	1	1 818
	Precision 18 RLB	1 818	1	1 818
	Precision 03 RSB	1 008	1	1 008
	Precision 04 RSB	1 197	1	1 197
	Precision 05 RSB	1 134	1	1 134
	Precision 07 RSB	1 287	1	1 287
	Precision 08 RSB	1 341	1	1 341
	Precision 09 RSB	1 377	1	1 377
	Precision 11 RSB	1 467	1	1 467
	Precision 13 RSB	1 746	1	1 746
	Precision 14 RSB	1 656	1	1 656
	Precision 15 RSB	1 818	1	1 818
	Precision 18 RSB	1 818	1	1 818
	Precision 05 M1	1 197	1	1 197
	Precision 07 M1	1 287	1	1 287
	Precision 09 M1	1 377	1	1 377
	Precision 11 M1	1 467	1	1 467
	Precision 13 M1	1 746	1	1 746
	Precision 15 M1	1 818	1	1 818

	Precision 05 M1C	1 197	1	1 197
	Precision 07 M1C	1 287	1	1 287
	Precision 09 M1C	1 377	1	1 377
	Precision 11 M1C	1 467	1	1 467
	Precision 13 M1C	1 746	1	1 746
	Precision 15 M1C	1 818	1	1 818
8	Держатель «Оптимум»	630	10	6 300
9	Насадка силиконовая	170	10	1 700
10	Типсы	248	36	8 928
11	Колпачки №9 №16 500 шт.	800	4	3 200
12	Педаль	405	3	1 215
13	Клип-корд Western Siberia	756	3	2 268
14	Защита для клип-корд Precision	864	3	2 592
15	Защита для машинки Precision	864	3	2 592
16	Бумажно-плёночная подстилка MatoPro	1 305	3	3 915
17	Анестетик Topicaine 5	2 547	1	2 547
18	Спрей-батл	360	4	1 440
19	Трансферная бумага Spirit Classic Freehand	4 815	1	4 815
20	Stencil Stuff 8 oz	1 890	2	3 780
21	Spray Stuff 8 oz	1 926	2	3 852
22	Dettol	1 305	2	2 610
23	Вазелин Dynarex	864	3	2 592
24	Перчатки Alliance	693	10	6 930
25	Бандажные резинки (100 шт)	252	10	2 520
26	Машинка для дермопигментации «KP-96 набор»	27 513	1	27 513
27	Базовый пигмент для губ - Basic Lip Pigments «WARM LIPS COLOR»	2 556	1	2 556

28	Базовый пигмент для бровей и глаз - Basic Brow Pigments «PERMANENT EYELINER PIGMENTS - BLACK»	2 556	1	2 556
29	Базовый пигмент для губ - Basic Lip Pigments «COOL LIPS COLOR»	2 556	1	2 556
30	Базовый пигмент для бровей и глаз - Basic Brow Pigments «CHESTNUT»	2 556	1	2 556
31	ПИСТОЛЕТ ДЛЯ ПИРСИНГА Caflon Gold Piercing Gun	3 500	1	3 500
32	Набор для пирсинга Зажим овальный открытый Зажим треугольный закрытый Зажим для септума Разжим для колец Сжим для колец	5 040	1	5 040
33	Одноразовая катетерная игла для пирсинга	50	100	5 000
34	Набор принимающих трубок стальных	1 740	1	1 740
35	Перекись водорода	7	10	70
36	Хлоргексидин	8	10	80
37	Нашатырный спирт	12	5	60
38	Бахилы	3	200	600
39	Бумажные полотенца	108	10	1 080
40	Пеленки впитывающие	180	10	1 800
42	Пластырь медицинский	43	20	860
43	Одноразовые стаканчики	103	10	1 030
45	Бумага А4	189	10	1 890
46	Ватные палочки	26	10	260
47	Ватные диски	34	10	340

48	Набор ёршиков	207	2	414
49	Набор ключей Precision	342	1	342
50	Медицинская ванночка	150	2	300
			Итого:	394 145

5. Организационный план

Согласно российскому законодательству, нанесение татуировок не рассматривается как отдельный вид деятельности, поэтому все тату-салоны в нашей стране оформляются в качестве процедурных кабинетов. Прежде всего, необходимо зарегистрироваться в качестве ИП.

Также нужно будет открыть расчетный счет в банке, заказать и зарегистрировать в МРП печать, оформить в налоговой инспекции бланки и ККМ(контрольно-кассовая машина). Кроме того необходимо получить разрешения от Роспотребнадзора, Пожнадзора и местной администрации на открытие в выбранном вами помещении салона, выполняющего медицинские услуги (к таковым относятся татуаж и пирсинг), документы об аренде (собственности), план производственного контроля, медицинская лицензия. Так как требования к тату-салонам схожи с требованиями к косметологическим кабинетам, то стоит ознакомиться с Методическими указаниями МосМУ 2.1.3.001-2001 «Организация и осуществление Санэпиднадзора над лечебно-профилактическими учреждениями косметологического профиля и косметическими кабинетами».

Также необходимо для всех сотрудников салона оформить медицинские книжки. При этом персонал ежегодно в установленном порядке должен проходить медицинский осмотр.

Организационная структура салона представлена:

1. Директор
2. Бухгалтер
3. Администратор
4. Мастер по художественной татуировке
5. Мастер по художественной татуировке (пирсингу)
6. Мастер по художественной татуировке (пирсингу)
7. Мастер по перманентному макияжу

Мы выбрали линейную структуру управления. Данная структура удобна

как для директора так и для рабочих. Всеми делами в салоне занимается администратор. Он будет распределять работу между мастерами и вести отчетность для директора. Таким образом у всех мастеров всегда будет работа и согласованный график работы. А директор будет в курсе того, что происходит в салоне, сам же при этом будет заниматься делами для салона вне его стен.

В салоне будут работать 3 мастера по художественной татуировке, так же они будут являться мастерами и по пирсингу, мастер по перманентному макияжу и администратор. Вместо уборщицы в конце рабочего дня уборку в салоне будет проводить администратор. А бухгалтер будет по совместительству.

В салоне будут работать исключительно профессионалы своего дела.

Таблица 13 - Сведения об образовании

Должность	Кол-во рабочих	Образование
Директор	1	Высшее
Администратор	1	Среднее – профессиональное
Мастер по перманентному макияжу	1	Среднее – профессиональное
Мастер по художественной татуировке	3	Среднее – профессиональное, высшее
Мастер по пирсингу	2	Среднее – профессиональное, высшее
Бухгалтер	1	Высшее

График работы у мастеров по татуировке будет 4/2, мастер по перманентному макияжу будет работать 2/2, администратор будет работать 5/2 (2 выходных будут плавающие), в те дни когда у администратора будут выходные замещать его будут сами мастера, бухгалтер будет выходить раз в месяц для составления отчетности.

Таким образом, заработная плата будет таковой:

Мастер по художественной татуировке – 50% от оборота.

Мастер по перманентному макияжу – 50 % от оборота.

Мастер по пирсингу – 30% от оборота

Администратор – 500 рублей/ смена.

Бухгалтер – 8000 рублей.

Директор – 30% от оборота

Так как угадать какое количество посетителей будет в том, или ином месяце, посчитаем примерный фонд заработной платы.

Таблица 14 – Штатное расписание

Работник	Количество работ	Общая сумма, руб.	Сумма заработной платы
Мастер по татуировке 1	15	53 000	26 500
Мастер по татуировке 2	7	70 000	35 000
Мастер по татуировке 3	11	42 000	21 000
Мастер по перманентному макияжу	7	29 000	14 500
Мастер по пирсингу 1	4	5 800	1 740
Мастер по пирсингу 2	6	8 500	2 550
Администратор	-	-	10 000
Бухгалтер	-	-	8 000
	Итого	208 300	122 150

Фонд заработной платы был рассчитан на первый месяц работы. Затраты на заработную плату рабочим составили 122 150 рублей. Заработная плата

директора в первом месяце будет равна 25 845 рублей. Как показывает таблица, число клиентов не сильно играет роли на вознаграждение. У мастера в месяц может быть небольшое количество клиентов, но с дорогостоящими работами. Точно так же и наоборот, много работ, но с минимальным вознаграждением.

Отчисления во внебюджетные фонды: пенсионный, государственного социального страхования, медицинский.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в ПФР, ФСС, ФОМС» (ред. от 13.07.2015 г.), ст. 58.2.: в 2015 - 2017 годах для плательщиков страховых взносов, указанных в пункте 1 части 1 статьи 5 Федерального закона, за исключением плательщиков страховых взносов, для которых статьями 58, 58.1, 58.4 и 58.5 настоящего Федерального закона установлены пониженные тарифы страховых взносов, применяются следующие тарифы страховых взносов:

1) Пенсионный фонд Российской Федерации:

22,0 % в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;

10,0 % свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;

2) Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9 % в пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

3) Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 5,1 % [11].

Отчисления во внебюджетные фонды от фонда оплаты труда рабочих составит:

$$122\ 150 * 30\% = 36\ 645 \text{ руб.}$$

Отчисления во внебюджетные фонды от фонда оплаты директора составит:

$25\ 845 * 30\% = 7\ 753,5$ руб.

Каждое вновь созданное предприятие подлежит государственной регистрации. С момента государственной регистрации предприятие считается созданным и, в соответствии со ст. 5 Государственного Кодекса РФ, приобретает статус юридического лица.

Для государственной регистрации необходимо подготовить следующие документы:

заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя (форма № Р21001);

копия российского паспорта;

квитанция об уплате госпошлины в размере 800 руб.

Важным условием функционирования является лицензирование его деятельности. Оно осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 04 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (ред. от 13.07.2015 г.) [11].

Малому предприятию трудно конкурировать с крупным производством, а необходимо находить свою нишу, где все преимущества малого бизнеса могут быть максимально эффективно использованы.

6. Финансовый план

Прежде всего, предстоит позаботиться об источниках пополнения денежных ресурсов. Помимо вложенного первоначального капитала можно рассчитывать на денежные поступления от продажи услуг салона.

На основании запланированного объема реализации необходимо рассчитывать величину предстоящих расходов. Но еще важнее определить какова будет прибыль в конце года.

Таблица 15 - Затраты на вложения

Статьи затрат	За первый месяц, руб.	За 1 год, руб.
Стоимость производственного оборудования	161 710	161 710
Материально-производственные запасы	261 450	261 450
Затраты на рекламу	120 824	420 824
Заработная плата	122 150	1 465 800
Лицензия, госпошлина	54 800	54 800
Арендная плата	45 000	540 000
Кредит		310 000
Отчисления во внебюджетные фонды	44 398	532 776
Итого	810 332	3 747 360

За первый год работы сумма затрат составит 3 747 360 рублей, в последующие года сумма затрат за год будет уменьшаться, так как средства на производственное оборудование и материально-производственные запасы в таких количествах не потребуются.

Таблица 16 – План доходов и расходов

Показатель	2016 г., Руб.	2017 г., Руб.	2018 г., Руб.
------------	------------------	------------------	------------------

Общий объем продаж	6 959 852	7 655 837	8 422 420
Переменные расходы	2 419 400	2 661 340	2 927 474
Валовая прибыль	4 540 452	4 994 497	5 494 946
Постоянные расходы	1 066 510	540 000	540 00
Амортизационные отчисления	32 681	32 681	32 681
Прибыль до налогообложения	3 441 600	4 422 155	4 922 604
Налог на прибыль	573 600	884 431	984 520
Чистая прибыль	2 868 000	3 537 724	3 938 084

Таким образом, коэффициент общей экономической эффективности капитальных вложений равен:

$$\varepsilon = \frac{2\,868\,000}{4\,612\,705} = 0,6$$

Срок окупаемости проекта:

$$T = \frac{4\,612\,705}{2\,868\,000} = 1,6$$

Срок окупаемости вложенных в проект инвестиций составит 1 год 6 месяцев. Но так как инвестиции взяты в кредит, срок окупаемости увеличиться на 5 лет до последнего платежа. Значит, срок окупаемости проекта будет равен 6 лет 6 месяцев.

Себестоимость выпускаемой продукции будет равна:

$$R = \frac{2\,868\,000}{1\,532\,929} \times 100\% = 3,6$$

Точка безубыточности.

$$T_6 = \frac{B \cdot Z_{\text{пер}}}{B - Z_{\text{пост}}} = \frac{2868000 \cdot 2419400}{2868000 - 1066510} = 3\,851\,722$$

Амортизация материально производственных запасов.

Годовая норма амортизации:

$$K = \frac{1}{8} \times 100\% = 12,5\%$$

Ежемесячная норма:

$$\frac{12,5}{12} = 1,042\%$$

Годовая сумма амортизации:

$$\frac{261450 \text{руб}}{8 \text{ лет}} = 32681,25$$

Ежемесячная сумма амортизаций:

$$\frac{32681,25 \text{ руб}}{12 \text{ мес}} = 2723,44$$

Амортизация производственного оборудования

Годовая норма амортизации:

$$K = \frac{1}{8} \times 100\% = 12,5\%$$

Ежемесячная норма:

$$\frac{12,5}{12} = 1,042\%$$

Годовая сумма амортизации:

$$\frac{161710 \text{руб}}{8 \text{ лет}} = 20213,75$$

Ежемесячная сумма амортизаций:

$$\frac{20213,75 \text{ руб}}{12 \text{ мес}} = 1684,48$$

7. Оценка рисков и их страхование

В ходе качественного анализа необходимо выявить и описать вероятные риски, свойственные разработанному проекту. Кроме того, необходимо установить, на каком непосредственно показателе скажется данный риск и в какой степени может ухудшиться данный показатель.

Таблица 17 – Риски и меры их предотвращения

Риск	В чем заключается	Меры предотвращения
Производственный	Снижение спроса на услугу	Активная реклама
Риски снабжения	Не соответствие заявленных качеств при получении товара от поставщика	Найти за ранее поставщиков заменителей
Риски ответственности	Заражение мастера, аллергия на краситель у клиента	Заключение договоров ответственности. Соблюдение мер безопасности
Кредитный риск	Не одобрение кредита, завышенная % ставка	Поиск инвесторов
Риск ликвидности	Своевременное не погашение кредитной задолженности	Планирование деятельности в кризисных ситуациях
Риски планирование	Сбой работы персонала из-за форс мажорных ситуаций клиентов	Обзвон клиентов за ранее
Изменение рыночных цен на потребительское сырье	Повышение цен на исходный материал	Закупаться материалом на запас
Валютный риск	Повышение курса доллара	

Очень большую роль в современном бизнесе играет такой метод минимизации риска, как страхование. Ресурсы для покрытия потерь

предпринимательские предприятия питания получают от страховых организаций быстрее, чем из любого другого внешнего источника. Следует, однако, подчеркнуть, что, если вероятность поступления рискового события очень велика, страховые фирмы либо не берутся страховать данный вид риска, либо вводят непомерно высокие платы.

Страхование предпринимательского риска выделено Гражданским кодексом Российской Федерации по существу в отдельный вид страховой деятельности имущественного страхования, заменив при этом страхование финансовых рисков [28].

Заключение

В выпускной квалификационной работе были изучены основные теоретические и практические аспекты бизнес-планирования и создание бизнес-плана. На основе материалов изложенных в работе можно сформулировать следующие выводы.

Бизнес-планирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой вновь созданной или динамично развивающейся коммерческой организации. Ценность бизнес-плана определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентир, как должна развиваться организация;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Понимание того, как правильно составить бизнес-план, становится обязательным требованием к подготовке любого менеджера, управленца и бизнесмена. Грамотно составленный бизнес-план позволит сделать создаваемое предприятие более эффективным, управляемым и прибыльным.

В работе экономически обоснована целесообразность создания бизнес-плана тату салона в г. Екатеринбурге, рассмотрены основные ошибки и риски, и меры по их предотвращению.

Планируя открытие тату салона, необходимо завоевать клиентов безупречным качеством оказываемых услуг. Необходимые инвестиции для открытия составляют 1 532 929 рублей.

В бизнес-плане отражены следующие моменты: дано краткое описание основной торговой деятельности, приведен анализ рынка тату салонов г. Екатеринбурга, анализ основных конкурентов для будущего, проектируемого

заведения, показаны экономические составляющие, представлен финансовый план на будущий период, технико-экономическое обоснование использования привлекаемых дополнительных денежных средств.

В первый год работы затраты составят 3 747 360 рублей. Общий объем продаж будет равен 6 959 852 рублей. Чистая прибыль будет равна 2 868 000 рублей.

Разработан и представлен бизнес-план тату салона, целью которого является получение прибыли от инвестиций посредством организации эффективной деятельности предприятия сферы услуг. Проект, на основании имеющихся финансовых показателей, будет иметь успех в своей реализации при сохранении планируемых объемов продаж и удержании определенной цены. Срок окупаемости проекта 1 год 6 месяцев, но так как инвестируемые средства взяты в кредит, то срок окупаемости будет 6 лет 6 месяцев. Полностью окупленным он будет считаться со дня последнего срока погашения кредита.