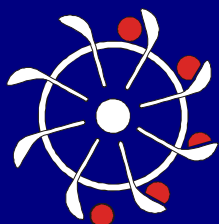


ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.



**STEP BY STEP
МАРКЕТИНГОВОЕ
АГЕНТСТВО**

г. Москва



Аннотация	3
<i>Цели исследования</i>	<i>3</i>
<i>Представленная информация</i>	<i>3</i>
Полное содержание исследования	4
Список Приложений	7
Список диаграмм и таблиц.....	8
Содержание бизнес-плана.....	9
<i>Суть проекта</i>	<i>9</i>
<i>География исследования</i>	<i>9</i>
<i>Методы сбора информации</i>	<i>9</i>
<i>Описание сегментов рынка.....</i>	<i>9</i>
<i>Конкурентный Анализ (пример описания одного участника рынка).....</i>	<i>10</i>



АННОТАЦИЯ

Цели исследования

Создание салона красоты, ориентированного на представителей «бизнес-класса».

Представленная информация

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание услуг
2. Анализ рынка услуг
3. Маркетинговый план открытия
4. План сбыта
5. Производственная часть
6. Организационная структура предприятия
7. Финансовый план
8. Нормативная база
9. Организационный план

ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Суть проекта

Долгосрочные и краткосрочные цели проекта

Расчетные сроки проекта

Резюме комплекса маркетинга продукции

Стоимость проекта

Источники финансирования проекта

Выгоды и риски проекта

Ключевые экономические показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Функциональное назначение услуг

Виды услуг

Стоимость услуг, принятая концепция ценообразования

Требования к контролю качества

Возможности для дальнейшего развития услуг

Патентно-лицензионная защита услуг

3. АНАЛИЗ РЫНКА

Анализ положения дел в отрасли

Текущая ситуация в отрасли

Факторы, влияющие на отрасль

Тенденции развития отрасли

Общие данные о рынке

Объем рынка, потенциальная емкость рынка

Структура рынка

Ценообразование на рынке

Конечные потребители

Потенциальные потребители услуг

Сегментация потребителей по их потребностям. Оценка сегментов потребителей.

Потребительские предпочтения основных сегментов потребителей

Выбор и обоснование целевого сегмента

Конкурентный анализ

Описание и анализ потенциальных конкурентов

Выбор и обоснование уникального достоинства услуги

4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Уникальное достоинство продукта, позиционирование

Цены, ценовая политика. Обоснование цены на продукцию

Порядок осуществления продаж, обоснование гарантий сбыта

Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы

5. ПЛАН СБЫТА

Цены на конкретные позиции продукции

Организация сбыта, каналы сбыта

Скорость товарооборота

План продаж

6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

Описание производственного процесса

Требования к поставщикам

Состав основного оборудования

Оценка и обоснование необходимых ресурсов

Оценка постоянных и переменных затрат при производстве продукции и оказании услуг

План оказания услуг на расчетный период

6.1. ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Выбор и обоснование типа предприятия

Выбор и обоснование дополнительных сервисов

7. ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Организационная структура предприятия

Специализация, количество и состав сотрудников

Затраты на оплату труда

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Основные параметры финансовых расчетов

Состав и характер доходов от деятельности



Анализ чувствительности к изменениям параметров финансовой части бизнес-плана

Объем финансирования

Расходная часть

Основные формы финансовых расчетов

График окупаемости проекта

Результаты расчетов

9. НОРМАТИВНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Нормативные документы

Необходимые лицензии или разрешения для выполнения проекта

10. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

План-график реализации проекта

Необходимые трудовые ресурсы для реализации проекта (сводная таблица)

11. ПРИЛОЖЕНИЯ



Список Приложений

Приложение 1. Приказ №346 «Об организации выдачи разрешений на применение медицинских технологий»

Приложение 2. Выдержки из Постановления Правительства г. Москвы №41-ПП от 22.01.2002 г. «О перспективах развития и правилах размещения средств наружной рекламы, информации и оформления города»

Приложение 3. Выдержки из Федерального закона РФ «Об Обществах с ограниченной ответственностью», касающиеся учредительных документов общества

Приложение 4. Документы, необходимые для регистрации Общества с ограниченной ответственностью

СПИСОК ДИГРАММ И ТАБЛИЦ

- Таблица 1. Основные показатели развития экономики России за 2007 г., %
- Таблица 2. Сравнительная характеристика салонов красоты
- Таблица 3. Цены на конкретные позиции продукции
- Таблица 4. Состав основного оборудования салона красоты
- Таблица 5. Распределение площадей салона красоты бизнес класса
- Таблица 6. Штатное расписание
- Таблица 7. Постоянные и переменные расходы (в месяц, из расчета на 35 посетителей день)
- Таблица 8. Расходы на открытие
- Таблица 9. Отчет о прибылях и убытках, у.е.
- Таблица 10. График окупаемости проекта по месяцам, у. е.
- Таблица 11. Календарный план
- Таблица 12. Необходимые трудовые и финансовые ресурсы

- Диаграмма 1. Динамика роста рынка салонов красоты
- Диаграмма 2. Структура сегментов салонов красоты на рынке г. Москвы
- Диаграмма 3. Доля сетевых салонов красоты
- Диаграмма 4. Доля женщин и мужчин – посетителей салонов красоты
- Диаграмма 5. Семейное положение клиентов салонов красоты
- Диаграмма 6. Занятость посетителей салонов красоты
- Диаграмма 7. Популярные процедуры в салонах красоты

- Схема 1. Технологическая схема организации производства
- Схема 2. Организационная структура салона.

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

СУТЬ ПРОЕКТА

Создание салона красоты, ориентированного на представителей «бизнес-класса».

Необходимая площадь – 160 м².

ГЕОГРАФИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Россия

МЕТОДЫ СБОРА ИНФОРМАЦИИ

Экспертные оценки, кабинетное исследование

ОПИСАНИЕ СЕГМЕНТОВ РЫНКА

Специалисты делят предприятия индустрии красоты по ряду признаков на классы:

- Люкс-класс
- Бизнес-класс
- Эконом-класс.

Разделение салонов по классам осуществляется на основе следующих факторов:

- Месторасположение
- Наличие парковки
- Внешний вид и интерьер
- Реклама
- Уровень квалификации сотрудников и их внешний вид
- Сервис
- Загрузка предприятия (вычисляется в % к расчетно-максимальной)

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ (ПРИМЕР ОПИСАНИЯ ОДНОГО УЧАСТНИКА РЫНКА)

ПЕРСОНА LAB

Описание

«Персона» представляет собой «зонтичный» бренд, созданный в 1995 г. Сейчас он включает в себя 31 салон красоты – 29 имидж-лабораторий под маркой «Персона Лаб» и 2 «Персона Family». Собственно, продаются франшизы именно на них, управляющую компанию, имидж-агентство и школу стилистов. В силу этого он представляет собой сеть салонов, причем самую крупную и наиболее динамично развивающуюся в России.

Кроме того, "Персона" - целенаправленно формируемый бренд, известный практически по всей России. Стилисты проекта создают имидж многим телеведущим на каналах ОРТ, РТР, "Культура", Муз ТВ, MTV, ТВС. Подобные услуги не всегда исправно оплачиваются, зато проект получает хорошую телевизионную раскрутку.

Географический охват

Москва, Санкт-Петербург, Королев, Тольятти

Предоставляемые услуги

- модные стрижки
- прически
- укладки
- мелирование
- окрашивание
- визаж
- маникюр/педикюр
- солярий
- консультации стилиста



Маркетинговое Агентство Step by Step - агентство полного цикла. Мы работаем по таким **направлениям** как:

- Маркетинговое и управленческое консультирование
- Маркетинговые исследования
- Мерчендайзинг
- Франчайзинг
- Социологические исследования
- Услуги call центра
- Разработка новых коммерческих проектов
- Оказание услуг по аутсорсингу организации корпоративных мероприятий
- Организация и сопровождение представления компаний в Интернет

Для обеспечения качественного и быстрого сбора количественной информации, в структуру нашего агентства интегрировано подразделение **Call center**. Благодаря этому, мы предлагаем:

- Услугу «Бесплатный вызов» из регионов (8-800)
- Актуализация и формирование баз данных.
- Исходящий и входящий телемаркетинг
- Интервьюирование потребителей
- Оценку эффективности рекламы
- Информационную поддержку рекламных и PR-акций
- Маркетинговое Агентство Step by Step предлагает своим Заказчикам услуги по разработке бизнес-планов, по проведению экспертизы уже существующих бизнес-планов у сертифицированных специалистов и лидеров рынка
- Наши специалисты помогут вам в кратчайшие сроки ввести на предприятии систему бизнес-планирования, подготовят необходимые документы и



обоснования, проведут специализированные тренинги, минимизируют издержки

Наши ключевые клиенты: ОАО "Связьинвест", РАО "ЕЭС РФ", "АйТи", "ТелекомКомплектСервис", "Связькомплект", "Информационная индустрия", "Future Telecom", "Элвис-Телеком", Холдинг "Еврохим", Производственная группа "Uniservis", Компания "Русский бисквит", объединение "Полипласт", игровая сеть "Джек-пот", сеть магазинов "Фамилия", ТД "Снежная королева", кофейни "Мокко", ЗАО RENOVA, группа компаний РБК, группа компаний ТЕКОН, HITACHI ltd, ООО «Рассказовские меха», ООО «Северные технологии», Институт социально-экономического развития ЦФО (ИНСЭР ЦФО), Макслевел, Honewell, Colan, Медиалог, Алькотрейдинг, ассоциации экспортеров Бразилии (APEX), ЗАО «Детский мир», АРТ-Билдинг и многие другие.