



**ЭКЦ  
ИНВЕСТПРОЕКТ**

Экспертно-консультационный центр

**ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН  
ОТКРЫТИЯ САЛОНА КРАСОТЫ  
С МАНИКЮРОМ И КОСМЕТОЛОГИЕЙ  
(с фин. расчетами)**

**МОСКВА - 2024**

«ВЫПОЛНИЛ»

Генеральный директор  
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

А.А. Лумпов

« 15 » января 2024 г.

м.п.

# ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

## ОТКРЫТИЯ САЛОНА КРАСОТЫ С МАНИКЮРОМ И КОСМЕТОЛОГИЕЙ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

### **ДЕМО-ВЕРСИЯ**

Инвестиции: **5 114 050** руб.

Прогнозный период: **5** лет.

Срок окупаемости: **1,5** года.

Чистая прибыль: **\*\*\*** руб.

## Содержание демо-версии

1.	Резюме бизнес-плана .....	4
2.	Оглавление бизнес-плана.....	5
3.	Список таблиц, графиков и диаграмм.....	6
4.	Резюме проекта.....	9
5.	Концепция салона красоты.....	10
6.	Потребность проекта в инвестициях.....	12
7.	Сроки реализации проекта .....	13
8.	Налогообложение проекта.....	13
9.	Персонал проекта.....	13
10.	Точка безубыточности .....	14
11.	Чистая прибыль.....	14
12.	Риски проекта.....	14
13.	Финансово-экономические показатели эффективности проекта .....	22
14.	О разработчике бизнес-плана .....	24

## 1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «ИнвестПроект» позволяют принять обоснованное решение о создании бизнеса, оценить реальные перспективы достижения желаемой цели, получить ответы на конкретные производственные и управленческие вопросы еще до привлечения заемных средств, повысить вероятность успеха, добиться более высокой прибыли при меньших инвестиционных затратах. Покупка такого продукта это оптимальное решение, когда бизнес-план нужен срочно и при минимальных затратах.

**Наименование проекта:** готовый бизнес-план открытия салона красоты с маникюром и косметологией (с фин. расчетами).

**Дата публикации:** 15.01.2024 г.

**Количество страниц:** **117** страниц, **45** таблиц, **34** графика, **11** диаграмм и **5** рисунков, а также фин. модель **23** вкладки.

**Автор:** ЭКЦ «ИнвестПроект».

**Язык:** русский.

### **Модификация готового бизнес-плана:**

ЭКЦ «ИнвестПроект» оказывает услугу по глубокой модификации бизнес-плана под Ваш проект:

- по региону (Москва, Московская обл., Санкт-Петербург, ЦФО и др.);
- по площади помещения (собственность / аренда),
- по количеству и спецификации услуг,
- численность персонала и уровень заработных плат по региону,
- источник финансирования (100% собственных средств, 75/25 банк + собственные средства, 80/20 банк + средства инвестора),
- другие параметры.

Стоимость модификации готового бизнес-плана под Ваш проект уточняйте по тел.: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92 (WhatsApp, Telegram).**

**Купить готовый бизнес-план:**

<https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-salona-krasoty-s-fin-raschetami/>

## 2. ОГЛАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b>	<b>5</b>
1.1. Концепция салона красоты	6
1.2. Потребность проекта в инвестициях	8
1.3. Сроки реализации проекта	9
1.4. Налогообложение проекта	9
1.5. Персонал проекта	9
1.6. Точка безубыточности	10
1.7. Чистая прибыль	10
1.8. Риски проекта	10
1.9. Финансово-экономические показатели эффективности проекта	18
<b>2. ТРЕБОВАНИЯ К САЛОНАМ КРАСОТЫ</b>	<b>20</b>
2.1. Организационно-правовая форма	20
2.2. Перечень документов для открытия салона красоты	20
2.3. Требования и нормы СЭС к парикмахерским и салонам красоты	22
<b>3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР ОТРАСЛИ</b>	<b>23</b>
3.1. Макроэкономические показатели 2003-2024 гг.	23
3.2. Обзор мирового, российского и московского рынка красоты	24
3.3. Мировые технологические тренды на российском рынке	25
3.4. Портрет beautytech-компаний Москвы	26
3.5. Изменения на рынке парфюмерии и косметики под влиянием санкций	28
3.6. Структура московского рынка красоты	30
3.7. Объем и динамика рынка красоты в Москве	32
3.8. Структура выручки московских компаний	33
3.9. Косметика и материалы: типы продуктов	36
<b>4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН</b>	<b>38</b>
4.1. Площадь салона красоты	38
4.2. Торговое оборудование	38
4.3. Параметры оказания услуг и выручки	39
4.4. План оказания услуг	42
4.5. План поступления выручки	46
4.6. Параметры текущих затрат	50
4.7. План текущих затрат	51
4.8. Параметры прямых затрат	55
4.9. План прямых затрат	56
<b>5. ПЕРСОНАЛ САЛОНА КРАСОТЫ</b>	<b>59</b>
5.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	59
<b>6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b>	<b>65</b>
6.1. Структура и объем необходимых инвестиций	65
6.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	67
6.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	69

<b>7. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ</b>	<b>70</b>
7.1. Качественный анализ рисков	70
7.2. Точка безубыточности	72
7.3. Анализ чувствительности NPV	74
<b>8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА</b>	<b>77</b>
8.1. Основные предположения к расчетам	77
8.2. План движения денежных средств (cash flow)	79
8.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	88
8.4. Налогообложение	96
8.5. Прогноз расчетов с инвестором	101
8.6. Прогноз доходов владельца проекта	106
8.7. Финансовый анализ проекта	113
<b>9. О РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА</b>	<b>116</b>

Итого бизнес-план содержит **117** страниц, **45** таблиц, **34** графика, **11** диаграмм и **5** рисунков, а также фин. модель **23** вкладки.

### 3. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ И ДИАГРАММ

#### Список таблиц

- Таблица 1. Пропускная способность стилистов (кресел).
- Таблица 2. Пропускная способность маникюра.
- Таблица 3. Пропускная способность косметолога.
- Таблица 4. Целевые параметры салона красоты.
- Таблица 5. Структура и объем инвестиций в открытие салона красоты (руб.).
- Таблица 6. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 7. Объем мирового рынка по сегментам, 2022-2030П, \$ млрд.
- Таблица 8. Рейтинг популярных брендов парфюмерии и косметики среди россиян, 2023 г., %.
- Таблица 9. Структура компаний бьюти-рынка Москвы, 2023 г.
- Таблица 10. Топ-10 производителей парфюмерии и косметики в Москве, 2022 г., млрд. руб.
- Таблица 11. Оборудование, мебель, оргтехника.
- Таблица 12. Пропускная способность стилистов (кресел).
- Таблица 13. Пропускная способность маникюра.
- Таблица 14. Пропускная способность косметолога.
- Таблица 15. Целевые параметры салона красоты.
- Таблица 16. План оказания услуг ежемесячно.
- Таблица 17. План оказания услуг по годам, 2024-2028 гг., ед.
- Таблица 18. План поступления выручки ежемесячно, руб.
- Таблица 19. План поступления выручки по годам, 2024-2028 гг., руб.
- Таблица 20. Структура текущих затрат.
- Таблица 21. План текущих затрат ежемесячно.
- Таблица 22. План текущих затрат по годам.

- Таблица 23. Параметры прямых затрат.
- Таблица 24. План прямых затрат ежемесячно.
- Таблица 25. План прямых затрат по годам, 2024-2028 гг., руб.
- Таблица 26. Персонал и ФОТ.
- Таблица 27. Динамика фонда оплаты труда ежемесячно, руб., %.
- Таблица 28. Фонд оплаты труда персонала по годам, 2024-2028 гг., руб. и %.
- Таблица 29. Структура и объем инвестиций в открытие салона красоты (руб.).
- Таблица 30. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 31. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
- Таблица 32. Качественные риски по проекту.
- Таблица 33. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 34. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- Таблица 35. План движения денежных средств ежемесячно.
- Таблица 36. Прогноз движения денежных средств по годам.
- Таблица 37. План прибылей и убытков ежемесячно.
- Таблица 38. План прибылей и убытков по годам.
- Таблица 39. Показатели ОПУ.
- Таблица 40. Налогообложение ежемесячно, 2024-2028 гг., руб.
- Таблица 41. Налогообложение по годам, 2024-2028 гг., руб.
- Таблица 42. План привлечения и возврата инвестиций.
- Таблица 43. Показатели эффективности инвестиций.
- Таблица 44. Расчет NPV проекта.
- Таблица 45. Финансовый анализ проекта (5-й год).

### **Список графиков**

- График 1. План выручки салона красоты (руб.)
- График 2. План загрузки салона красоты (% от max).
- График 3. План текущих затрат (руб.).
- График 4. План прямых затрат (руб.).
- График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).
- График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 8. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2024 (прогноз), %.
- График 9. Динамика выручки российских бьюти-компаний, 2018-2022 гг., млрд. руб.
- График 10. Динамика выручки московских компаний, 2018-2023П, млрд. руб.
- График 11. Структура выручки московских компаний, 2018-2023П, млрд. руб.
- График 12. Выручка и средний чек на бьюти-рынке, 2018-2023 гг., %, руб.
- График 13. План загрузки салона красоты (% от max).
- График 14. План выручки салона красоты (руб.).
- График 15. План текущих затрат.

- График 16. План прямых затрат (руб.).
- График 17. Доля ФОТ в выручке (%).
- График 18. Календарный план инвестирования.
- График 19. Расчет точки безубыточности (руб.).
- График 20. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- График 21. Выручка и чистая прибыль (руб.).
- График 22. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
- График 23. Рентабельность по чистой прибыли (%).
- График 24. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
- График 25. Динамика чистой прибыли (руб.).
- График 26. Финансовые результаты (руб.).
- График 27. Налогообложение (руб.).
- График 28. Налоговая нагрузка (%).
- График 29. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).
- График 30. Обслуживание долга (руб.).
- График 31. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 32. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 33. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).
- График 34. План ежемесячных затрат (руб.).

### **Список диаграмм**

- Диаграмма 1. Структура выручки салона красоты.
- Диаграмма 2. Структура загрузки салона красоты.
- Диаграмма 3. Структура импорта парфюмерии и косметики в РФ, 2022 г., %.
- Диаграмма 4. Структура выручки салона красоты.
- Диаграмма 5. Структура загрузки салона красоты.
- Диаграмма 6. Структура текущих затрат.
- Диаграмма 7. Структура прямых затрат.
- Диаграмма 8. Структура ФОТ салона (%).
- Диаграмма 9. Структура инвестиций (%).
- Диаграмма 10. Структура налоговых отчислений.
- Диаграмма 11. Структура затрат в 5 году реализации проекта.

### **Список рисунков**

- Рисунок 1. Структура мирового рынка косметики, % от общего объема продаж, 2017-2022, %.
- Рисунок 2. Тренды и уровни развития рынка красоты в России и мире, 2023 г.
- Рисунок 3. Структура сегментов рынка красоты Москвы, 2018-2022, %.
- Рисунок 4. Структура компаний Москвы по типам продуктов, 2018-2022, %.
- Рисунок 5. Структура отдельных сегментов косметики и нутрикосметики на московском рынке.

#### 4. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта	«Открытие салона красоты с маникюром и косметологией без медицинской лицензии».
Дата разработки бизнес-плана	15.01.2024.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	Москва / ЦФО
Период планирования	5 лет ежемесячно.
Цель бизнес-плана	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров открытия салона красоты для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>Бизнес-план содержит детальные данные по проекту, отражает концепцию салона и является техническим заданием для подбора помещения, поставщиков и команды проекта.</p>
Отрасль экономики	Услуги, бьюти-индустрия.
Площадь помещения	<b>80 м2</b> в аренде в торговом центре или стрит-локации с высокой суточной проходимостью.
Адаптация под проект	Бизнес-план может быть адаптирован под любой город, ставку аренды и площадь конкретного помещения, его состояние, под концепцию салона красоты, пропускную способность, дизайн-проекту, набору услуг, среднему чеку, загрузке и т.д.
Анализ рынка	<p>В 2022 году мировой рынок красоты вырос на <b>6%</b> по сравнению с предыдущим годом, а к 2030 году, по прогнозам, увеличится почти в два раза, достигнув более <b>\$1 трлн.</b> При этом более <b>70%</b> рынка занимает сегмент косметики. С 2022 года особенно вырос спрос на натуральную косметику, солнцезащитные средства и функциональную косметику с высоким содержанием активных веществ, позволяющую решать конкретные проблемы с кожей.</p> <p>По итогам 2023 года ожидается, что объем российского бьюти-рынка увеличится еще на <b>26%</b> до почти <b>1 трлн. руб.</b> Интересно отметить, что более половины (<b>53%</b> от общего оборота, или <b>764,6 млрд. руб.</b> в 2022 г.) приходится на московский рынок.</p> <p>В Москве в индустрии красоты работает почти <b>20</b> тысяч компаний, большая часть – в сфере услуг <b>74%</b> компаний – это салоны красоты, парикмахерские, СПА-центры и другие организации оказывающие услуги. Среди них преобладают небольшие индивидуальные предприниматели.</p> <p>Всего <b>5%</b> приходится на производителей товаров для красоты (косметики, парфюмерии, сырья и др.), но они растут ускоренными темпами. К 2023 году их количество выросло на <b>58%</b> по сравнению с 2018 годом.</p> <p>Еще <b>21%</b> компаний – это ритейлеры, которые занимаются продажей товаров для красоты.</p>
Стратегия развития	При достижении плановых показателей предусматривается развитие сети и/или запуск франшизы.

## 5. КОНЦЕПЦИЯ САЛОНА КРАСОТЫ

По проекту планируется долгосрочная аренда помещения площадью \*\* м2 и открытие салона красоты с маникюром и услугами косметолога (без медицинской лицензии). Также в структуре выручки планируется продажа косметических и уходовых средств.

**Таблица 1. Пропускная способность стилистов (кресел).**

Параметры	Значение
Часов в день	
Дней в месяц	
<b>Длительность процедуры, час</b>	
Кресел в салоне красоты	
Мах клиентов в сутки, чел.	
Мах клиентов в месяц, чел.	
Мах выручка в месяц, руб.	
<b>Средний чек, руб. / чел.</b>	
% продаж товаров	
<b>Стоимость, руб. / ед.</b>	

Итого при планируемой загрузке \*\*% от пропускной способности кресел целевая проходимость составляет \*\*\* чел. / месяц.

**Таблица 2. Пропускная способность маникюра.**

Параметры	Значение
Часов в день	
Дней в месяц	
<b>Длительность процедуры, час</b>	
Кресел в салоне красоты	
Мах клиентов в сутки, чел.	
Мах клиентов в месяц, чел.	
Мах выручка в месяц, руб.	
<b>Средний чек, руб. / чел.</b>	

Итого при планируемой загрузке \*\*% от пропускной способности маникюра целевая проходимость составляет \*\*\* чел. / месяц.

**Таблица 3. Пропускная способность косметолога.**

Параметры	Значение
Часов в день	
Дней в месяц	
<b>Длительность процедуры, час</b>	
Кресел в салоне красоты	
Мах клиентов в сутки, чел.	
Мах клиентов в месяц, чел.	
Мах выручка в месяц, руб.	
<b>Средний чек, руб. / чел.</b>	

Итого при планируемой загрузке \*\*% от пропускной способности косметологии целевая проходимость составляет \*\*\* чел. / месяц.

**Таблица 4. Целевые параметры салона красоты.**

Параметры	Значения
загрузка от мах, %	
целевое кол-во клиентов, чел. / сутки	
целевое кол-во клиентов, чел. / месяц	
плановая выручка, руб. / сутки	
плановая выручка, руб. / месяц	
средний чек, руб. / чел.	
себестоимость, руб. / чел.	
наценка средняя, %	

Итого при планируемой загрузке \*\*% от пропускной способности салона целевая суммарная выручка должна составлять не менее \*\*\* руб. / месяц.

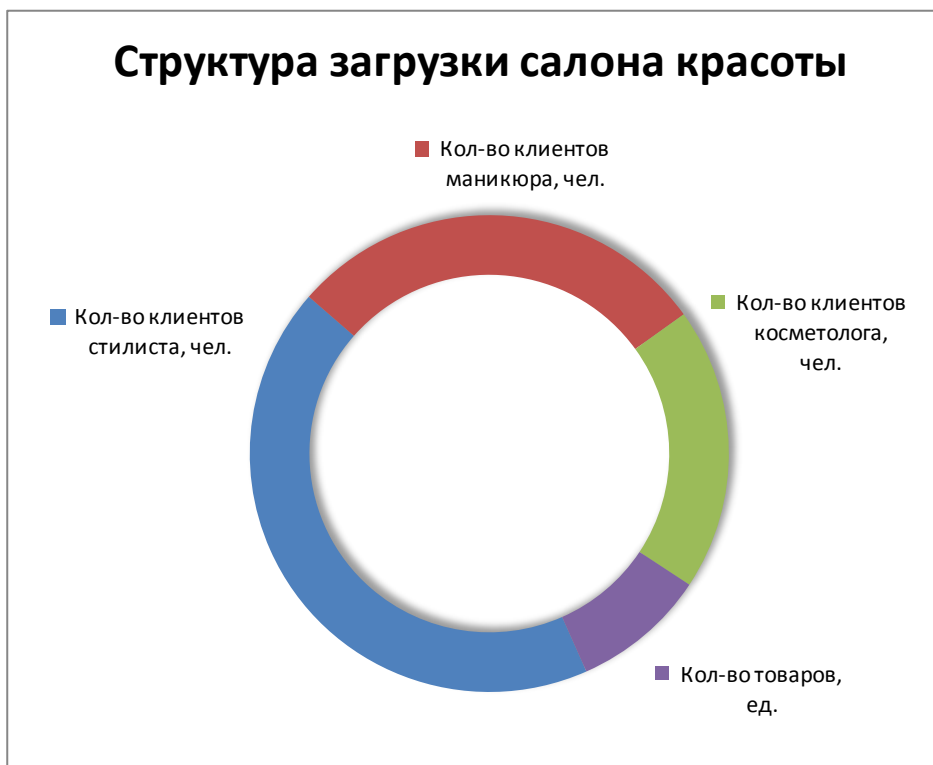
**Диаграмма 1. Структура выручки салона красоты.**



Как видно из диаграммы, основная доля выручки приходится на выручку от услуг стилистов – \*\*% и косметолога – \*\*%.

Структура загрузки (продаж в натуральном выражении) приведена на диаграмме далее.

**Диаграмма 2. Структура загрузки салона красоты.**



Как видно из диаграммы, основная доля загрузки (продаж) приходится на клиентов стилистов – \*\*% посещений и клиентов маникюра – \*\*% посещений.

На продажу товаров приходится лишь \*\*% клиентов.

## 6. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ

Для реализации проекта требуется инвестировать **5 144 050 руб.**, в том числе \*\*\* руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для оплаты аренды, зарплат персонала и прочих затрат до выхода на самоокупаемость.

**Таблица 5. Структура и объем инвестиций в открытие салона красоты (руб.).**

Направление инвестиций	Итого, руб.	Стоимость, руб. / ед.	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
<b>1. Подготовка к открытию</b>					
Санэпидзаклучение			руб.		
Депозит по аренде			руб. / месяц		месяцев
<b>2. Подготовка помещения</b>					
Подготовительный ремонт			руб. / м2		м2
<b>3. Оборудование салона красоты</b>					
Оборудование и мебель			руб.		
CRM, подключение к программному обеспечению			руб.		
Расчетно-кассовый узел			руб.		
<b>4. Брендинг</b>					
Разработка сайта			руб.		
Оформление входной группы и вывеска			руб.		
Рекламная кампания открытия (соцсети, фото)			руб.		

Полиграфия рекламная			руб.		
<b>5. Закупка сырья</b>					
Первоначальная закупка сырья и расходных материалов			руб.		
<b>6. Прочее</b>					
Представительские расходы			руб.		
<b>7. Нормируемые оборотные средства</b>					
<b>Итого требуется инвестировать:</b>	<b>5 144 050р.</b>				

Привлечение финансирования планируется двумя траншами:

1. \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций), инвестируется за счет средств инвестора в **1-м** месяце от начала проекта, возврат транша – с \*\*-го по \*\*-й месяц включительно;
2. \*\*\* руб. (\*\*% инвестиций), инвестируется за счет средств инвестора в **4-м** месяце от начала проекта на пополнение оборотных средств, возврат транша – с \*\*-го по \*\*-й месяц включительно.

Таким образом, срок окупаемости проекта – **1,5** года, далее вся чистая прибыль направляется на доплаты персоналу, выплаты владельцу проекта или дальнейшее развитие.

## 7. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

- начало проекта и подбор помещения: \*\*\* г.,
- открытие салона: \*\*\* г.,
- выход на самоокупаемость: с \*\*\* г.,
- возврат вложенных средств: с \*\*\* г. по \*\*\* г.

## 8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Ведение хозяйственной деятельности планируется по Упрощенной системе налогообложения (УСНО):

- УСН «Доходы – Расходы» по ставке **15%** (по ставке 1% от выручки, если в какой-либо период это значение отрицательное),
- страховые взносы: **30,2%** от МРОТ и **15,0%** свыше МРОТ.

Итого налогов: в среднем по \*\*\* руб. в месяц при выходе на проектную мощность.

Доля налогов в выручке: \*\*% (при доле <20% оптимизация не планируется).

## 9. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА

Для обеспечения деятельности предприятия потребуется \*\* рабочих мест с окладом и мотивацией (процент от оборота), в т.ч.:

- администратор – \*\*% от выручки салона, \*\*\* руб. / чел. / месяц (на руки),
- стилист-универсал – \*\*% от выручки стилистов, \*\*\* руб. / чел. / месяц (на руки),
- мастер маникюра – \*\*% от выручки маникюра, \*\*\* руб. / чел. / месяц (на руки),
- косметолог – \*\*% от выручки косметологии, \*\*\* руб. / чел. / месяц (на руки).

Итого ФОТ \*\*\* руб. / месяц (с учетом мотивации и с НДФЛ; страховые взносы рассчитываются отдельно), что соответствует \*\*\* руб. / чел. / месяц в среднем по

предприятию и является конкурентоспособной заработной платой.

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: \*\*% от выручки салона.

## 10. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Точка безубыточности (работа с нулевой прибылью) по проекту соответствует \*\*% от запланированной месячной выручки. Это средний показатель безубыточности для салонов красоты, что связано с высокой долей затрат салона на мотивацию персонала и прямой зависимостью от загрузки.

По выручке: \*\*\* руб. / месяц.

По объему: \*\*\* ед. / месяц, в т.ч. продажи товаров.

## 11. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистая прибыль: в среднем по \*\*\* руб. / год, что соответствует в среднем по \*\*\* руб. / месяц после выхода на проектную мощность.

Рентабельность по чистой прибыли (доля чистой прибыли в выручке): **22,5%**.

## 12. РИСКИ ПРОЕКТА

Анализ рынка показал, что основной риск салонов красоты – недостаточный объем продаж, или **низкая посещаемость**, вследствие которой могут потребоваться дополнительные денежные средства на покрытие текущих затрат и рекламу.

Для предотвращения данного риска целесообразно заблаговременно провести маркетинговое исследование района (конкретного помещения), где планируется открыть салон красоты, и подобрать профессиональную команду мастеров с собственной клиентской базой. Также для обеспечения выручки или загрузки допускается сдавать кресла в аренду.

График 1. План выручки салона красоты (руб.)

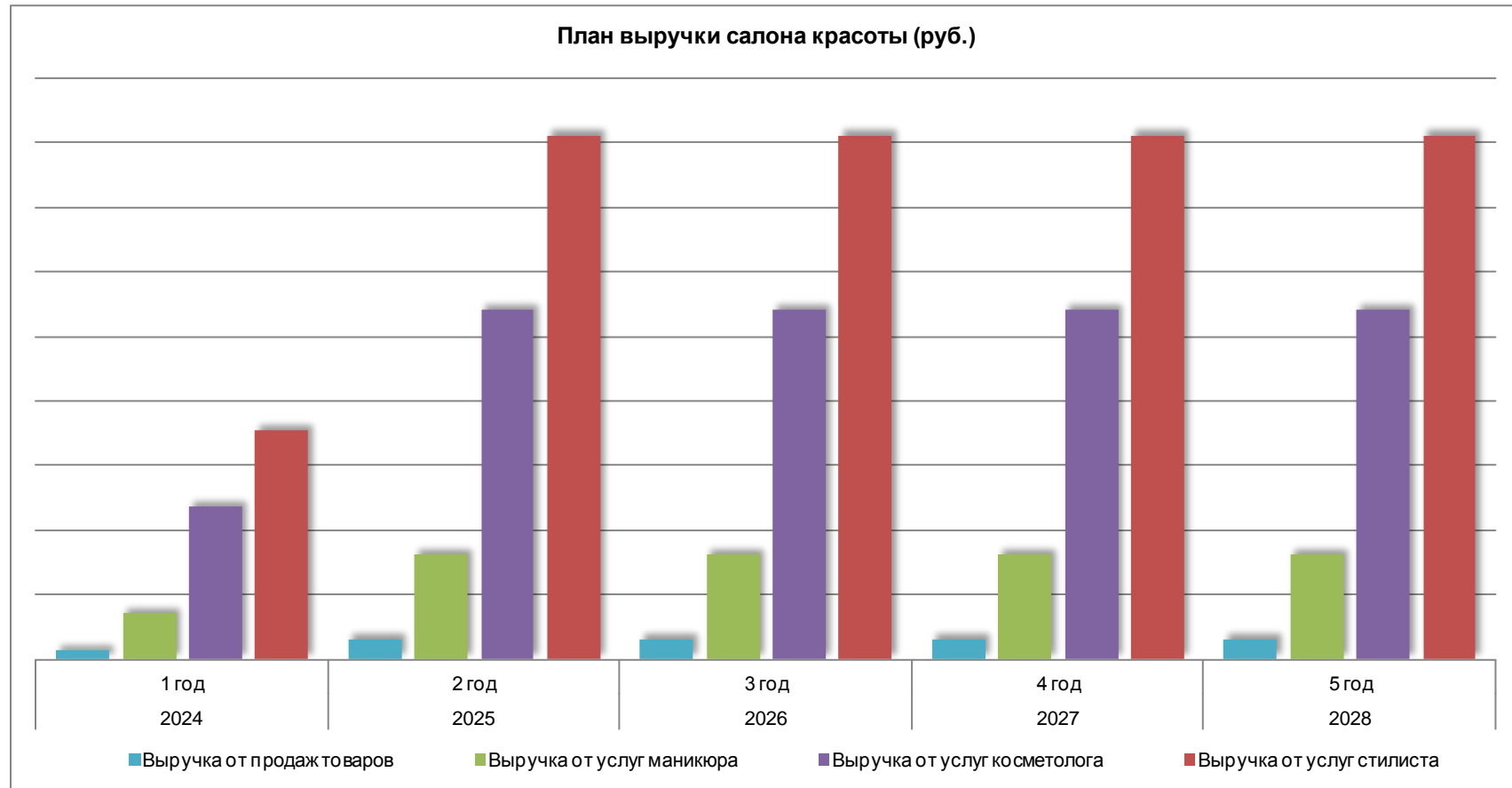


График 2. План загрузки салона красоты (% от мах).

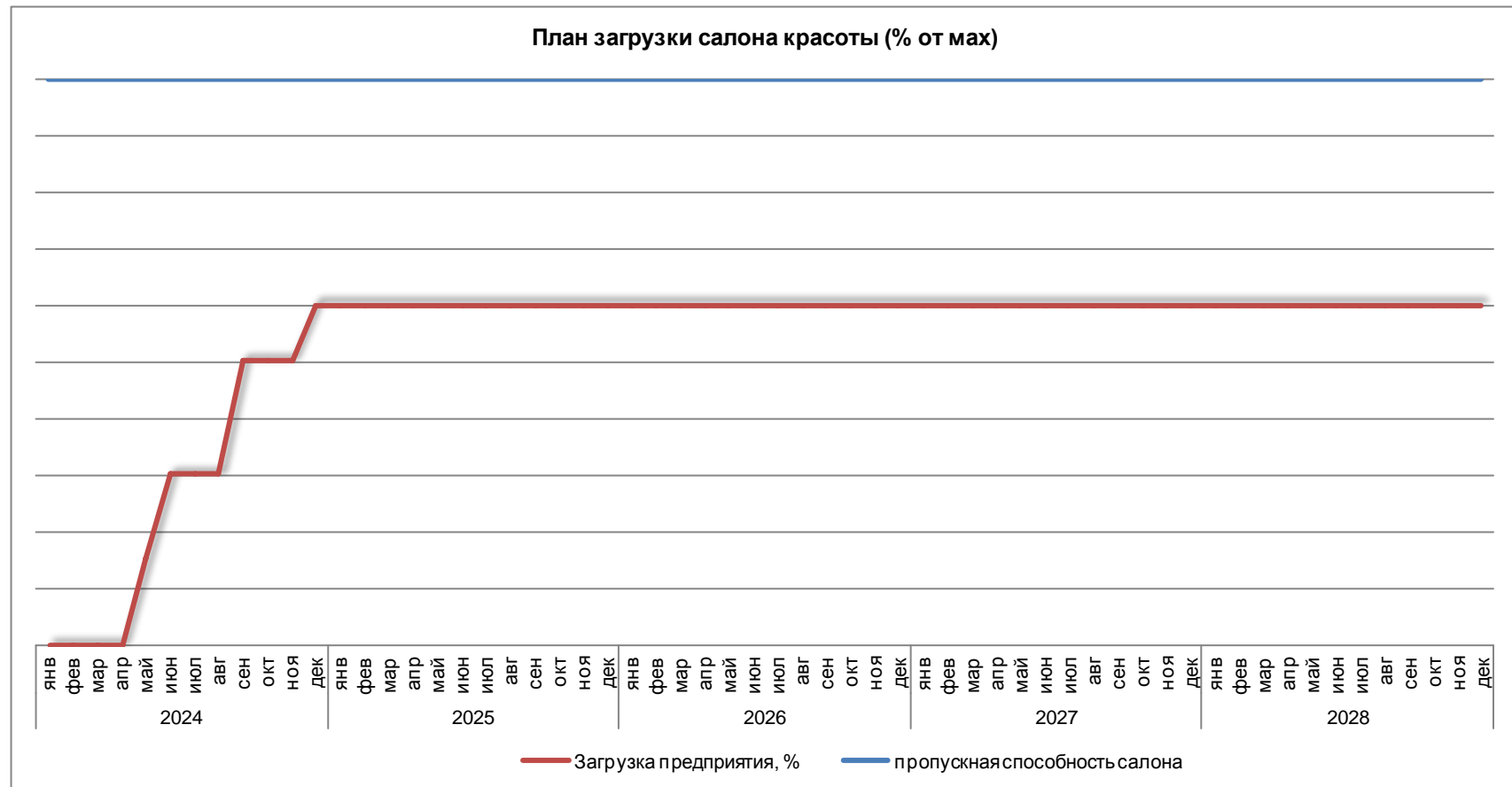


График 3. План текущих затрат (руб.).

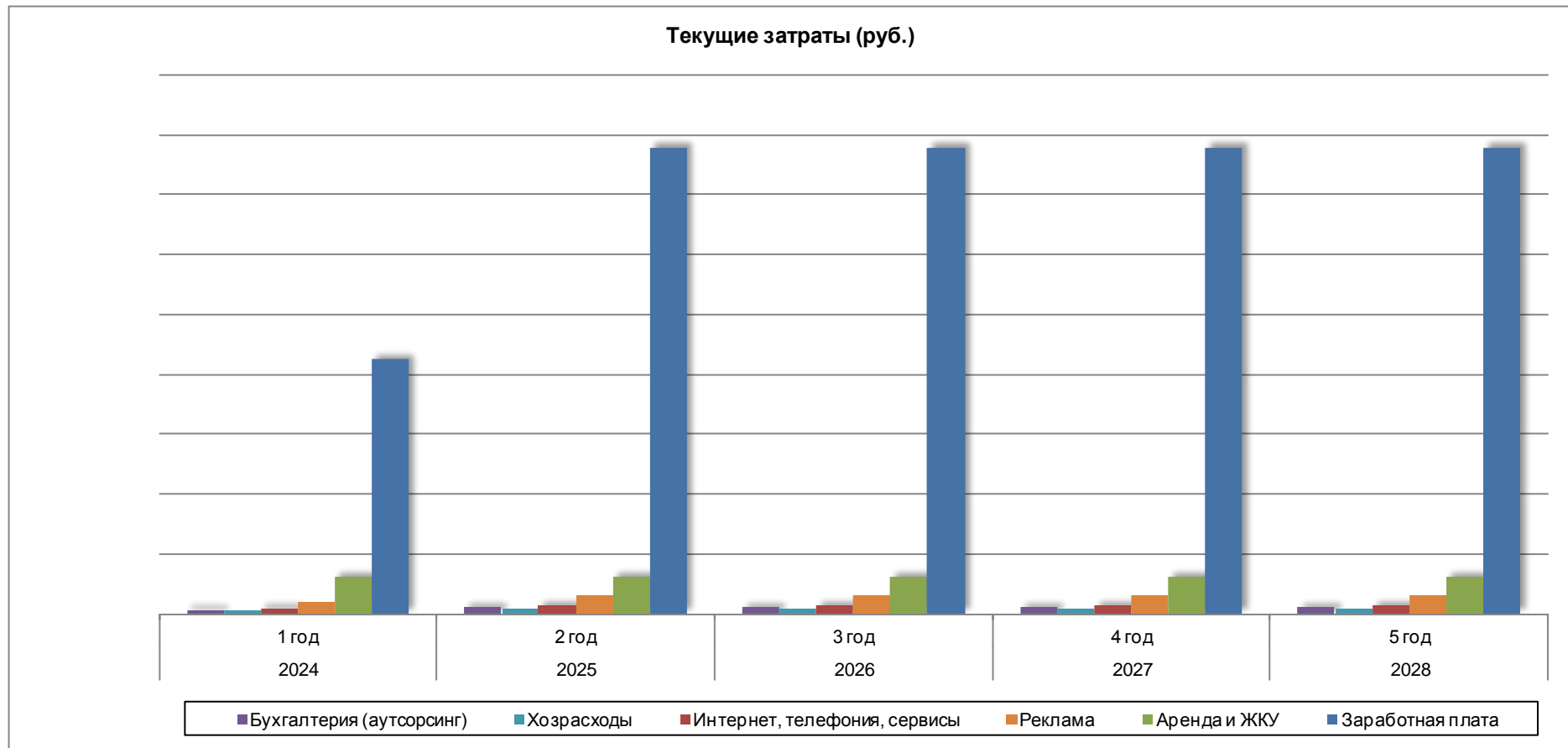


График 4. План прямых затрат (руб.).

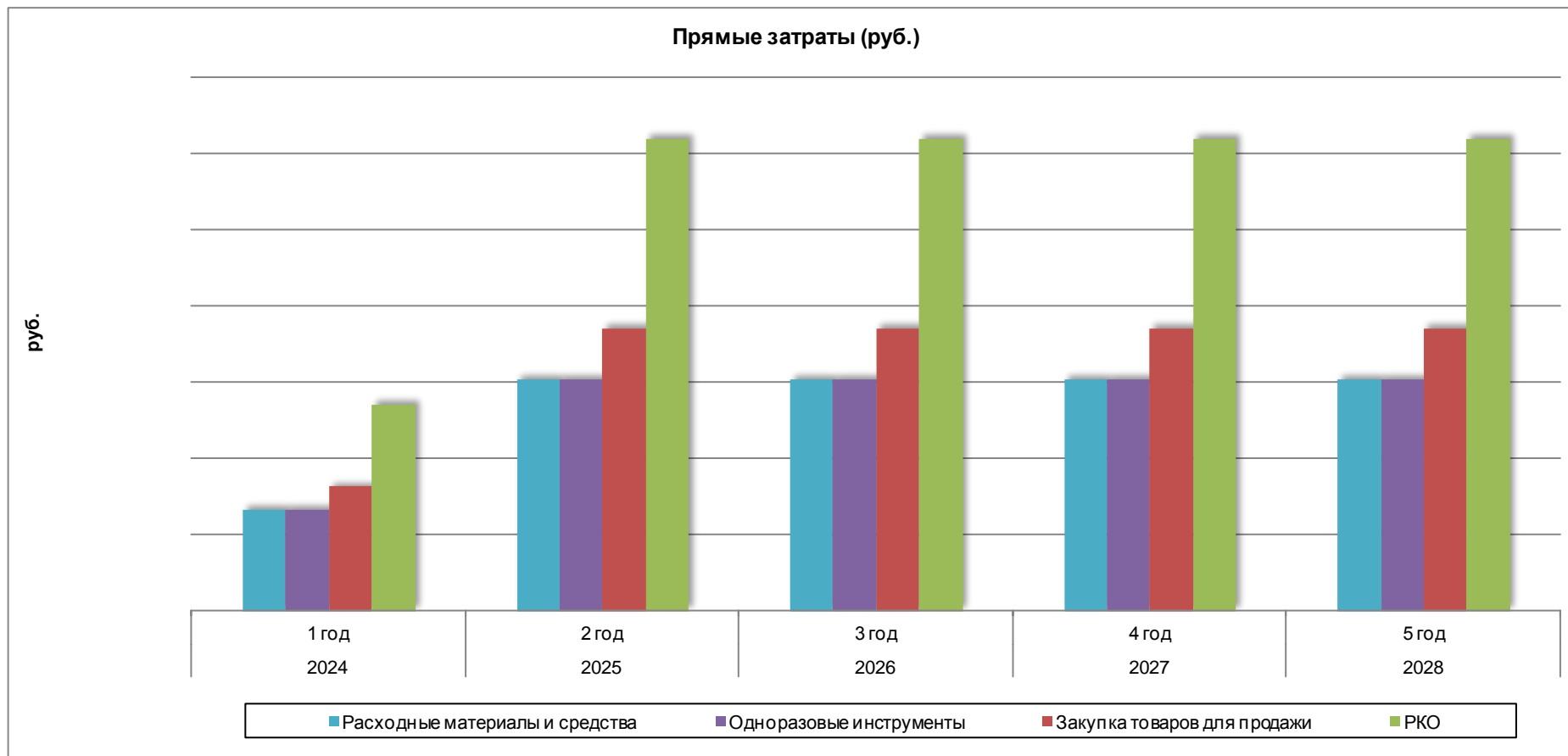


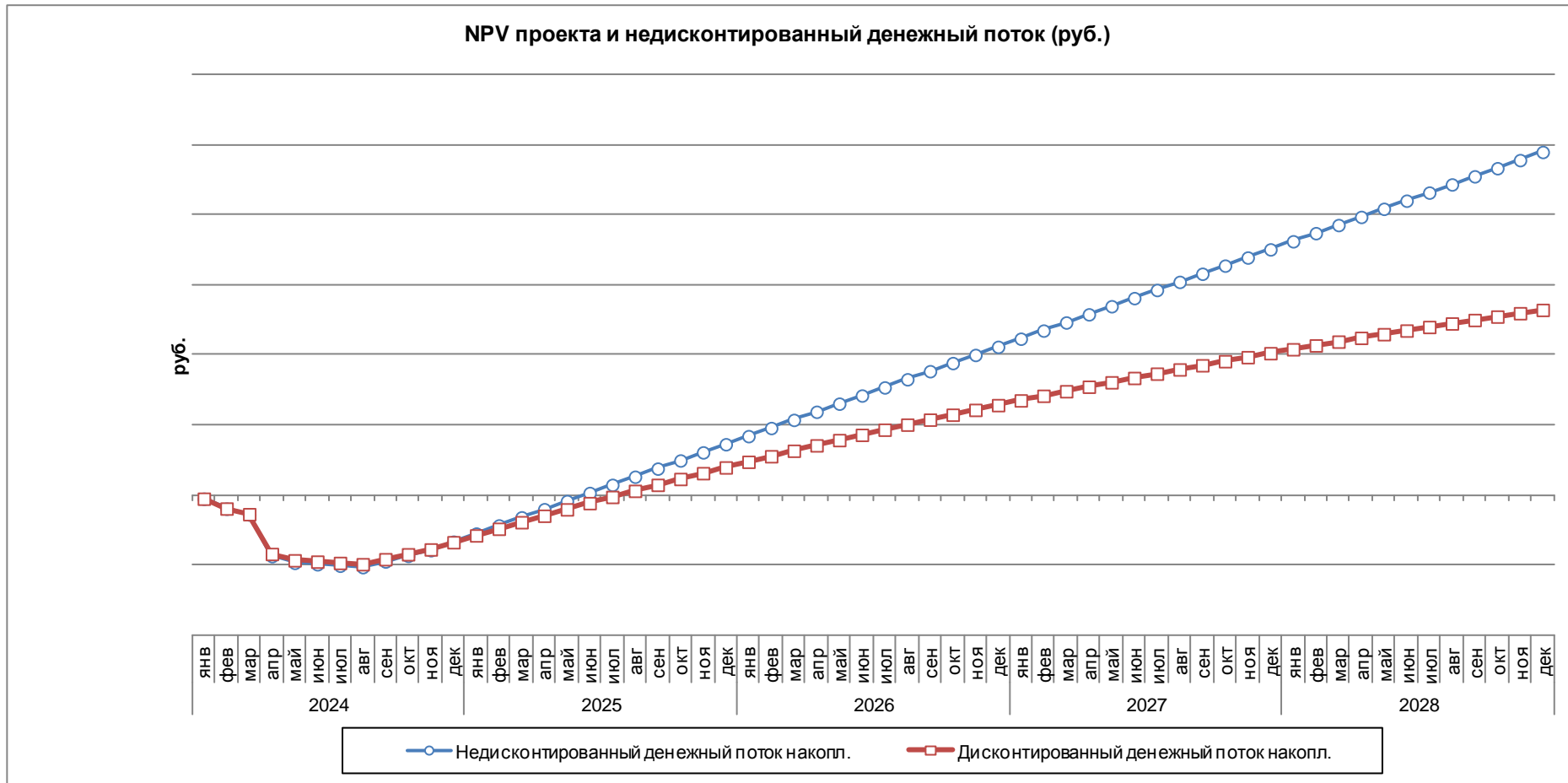
График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).



График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).



График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



### 13. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При выполнении параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие финансово-экономические показатели эффективности, представленные в таблице далее.

**Таблица 6. Показатели эффективности проекта.**

Наименование показателя	Значение	Размерность
<b>Общие показатели проекта</b>		
Суммарная выручка за прогнозный период		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Рентабельность по чистой прибыли	22,52%	%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
<b>Показатели для кредитора / займодателя</b>		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма заемных средств		руб.
Общий размер финансирования	<b>5 144 050</b>	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период использования инвестиций		интервал, лет
<b>Инвестиционные показатели проекта</b>		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Чистая прибыль (за прогнозный период)		руб.

**Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV)** проекта за прогнозный период составит \*\*\* руб. при ставке дисконтирования **20,0 %** в год (в условно постоянных ценах). При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю > 0.

**Индекс рентабельности проекта**, или коэффициент возврата инвестиционных средств (**Payback Investments, PI**) = \*\*\*. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период \*\*\* руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт) этот показатель, как правило, не превышает 2-3 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

**Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR)** – \*\*\*%. Данный показатель демонстрирует высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста ставки дисконтирования, ставки аренды помещения, риска невыполнения плана по загрузке. Такое значение внутренней доходности обусловлено существенной добавленной стоимостью бьюти-услуг, относительно высокой запланированной загрузкой и

эффективным операционным рычагом. Минимум принятия решения по данному показателю > выше ставки дисконтирования.

**Срок окупаемости** (срок возврата инвестиций) – **1,5** года (с учетом инвестиционного периода).

**Чистая прибыль** по проекту оценивается в среднем по \*\*\* руб. в год, которые можно распределять между займодателем (за предоставление инвестиций) и командой проекта. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью создания проекта, это характеризует проект как **очень привлекательный** для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, **анализ чувствительности NPV проекта** показал, что «средний чек» по салону влияет на прибыль более значительно, чем фактическая загрузка, а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, ФОТ с мотивацией мастерам и стоимость аренды помещения. Сокращение затрат по данным статьям значительно повышает экономическую эффективность проекта.

### **Основной вывод**

При выполнении целевых параметров бизнес-плана проект демонстрирует высокую экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и направлен на создание более комфортных условий оказания уходовых и бьюти-процедур населению района.

### **Преимущества готового бизнес-плана салона красоты ЭКЦ «ИнвестПроект»:**

1. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «ИнвестПроект») для выработки мер минимизации рисков;
2. возможность **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под конкретный инвестиционный проект;
3. правильно просчитана **реальная стоимость** привлекаемых средств (кредита, инвестиций);
4. рекомендуемая в бизнес-плане **схема привлечения финансирования** позволяет оптимально выстроить отношения с банком или инвестором и привлечь финансирование.

Для **приобретения готового бизнес-плана** обращайтесь: **+7 (495) 617-39-02, +7 (985) 760-96-92** (WhatsApp, Telegram) или пройдите по ссылке:

<https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-salona-krasoty-s-fin-raschetami/>

## 14. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

***Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана салона красоты (с фин. расчетами)!***

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

**Наша миссия:** внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

**Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:**

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «ИнвестПроект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

*Вот уже более 17 лет мы делаем экономику проектов правильной!*

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | ИНН 9717140449 | [www.expertcc.ru](http://www.expertcc.ru)

С уважением,

директор ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

**Алексей Лумпов.**

+7 (495) 617-39-02

+7 (985) 760-96-92 (WhatsApp, Telegram)