



ЭКСПЕРТНО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР
«Инвест-Проект»



ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН
БАРБЕРШОПА С МАНИКЮРНЫМ САЛОНОМ
(С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

МОСКВА - 2019

«ВЫПОЛНИЛ»

Директор
ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»

_____ А.А. Лумпов

« 27 » марта 2019 г.

М.П.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН БАРБЕРШОПА С МАНИКЮРНЫМ САЛОНОМ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ) **ДЕМО-ВЕРСИЯ**

Инвестиции: **4,65 млн.** руб.
Срок кредита: ****** месяцев.
Чистая прибыль: ******* млн. руб.
Период планирования: **3** года.

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «Инвест-Проект» 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 барбершопа с маникюрным салоном (с фин. расчетами).

Дата публикации: 27.03.2019 г.

Количество страниц: 152 страницы, 49 таблиц, 25 графиков, 22 диаграммы и 3 рисунка.

Автор: ЭКЦ «Инвест-Проект»

Язык: русский.

Стоимость: 29 000 руб.

В стоимость входит:

1. печатная версия (2 экз.)
2. электронная версия ([видео](#))
3. презентация для инвестора
4. пересчет фин. модели
5. наша [книга](#) в подарок!
6. инструкция по самостоятельной модификации

Бесплатная доставка по России экспресс-почтой!

Модификация готового бизнес-плана:

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

- площадь и стоимость аренды помещения / наличие собственного помещения;
- регион размещения,
- стоимость оборудования и ремонта,
- «средний чек»,
- 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.

По вопросам планирования и проектирования разработки Вашего барбершопа с маникюрным салоном обращайтесь по тел.: **+7 (495) 617-39-02, 8-800-100-42-11 (бесплатно по РФ).**

Содержание бизнес-плана:

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. РЕГИСТРАЦИЯ И ЛИЦЕНЗИЯ	14
2.1. Организационно-правовая форма	14
2.2. Перечень документов для открытия барбершопа	14
2.3. Требования и нормы СЭС к парикмахерским и салонам красоты	16
3. ДИЗАЙН И ОБОРУДОВАНИЕ БАРБЕРШОПОВ	17
4. УСЛОВИЯ ФРАНШИЗ БАРБЕРШОПОВ	21
5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА	22
5.1. Макроэкономические показатели 2003-2020	22
5.2. Обзор российского рынка парикмахерских услуг	23
5.2.1. Количество объектов индустрии красоты	23
5.2.2. Объем российского рынка парикмахерских услуг	25
5.2.3. Потребительское поведение на рынке парикмахерских услуг	26
5.2.4. Сегментация рынка парикмахерских услуг	28
5.2.5. Цены на парикмахерские услуги	30
5.3. Обзор московского рынка парикмахерских услуг	37
5.4. Обзор московского рынка барбершопов	38
5.4.1. Объем московского рынка барбершопов	39
5.4.2. Емкость московского рынка барбершопов	39
5.4.3. Потребительский сегмент барбершопов	40
5.4.4. Количество барбершопов в Москве	45
5.5. Обзор лидеров рынка	50
5.5.1. TOPGUN	50
5.5.2. Barbershop OldBoy	54
5.5.3. Barbershop Borodach	57
5.6. Ценообразование как элемент маркетинговой политики	59
5.7. Стратегия развития рынка	60
5.8. Рынок маникюрных услуг	61
5.8.1. Сегментация рынка маникюрных услуг	61
5.8.2. Конкуренция на рынке маникюрных услуг	62
5.8.3. Стратегия маркетинга	63
5.8.4. Требования к помещению и оборудованию	64
5.8.5. Основное оборудование и инвентарь	65
5.8.6. Объем рынка маникюрных услуг Москвы	65
5.8.7. Цены на услугу мужского маникюра в г. Москва	65
5.8.8. Технология мужского маникюра	66
6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	67
6.1. Площадь и месторасположение барбершопа	67
6.2. Торговое оборудование	67
6.3. План выручки и продаж	69
6.4. Параметры текущих затрат	78
6.5. План текущих затрат	79

6.6. Параметры прямых затрат	84
6.7. План прямых затрат	85
7. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА	88
7.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	88
8. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	91
8.1. Структура и объем необходимых инвестиций	91
8.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	93
8.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	94
9. Оценка рисков и путей их сокращения	95
9.1. Качественный анализ рисков	95
9.2. Точка безубыточности	97
9.3. Анализ чувствительности NPV	99
10. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	102
10.1. Основные предположения к расчетам	102
10.2. План движения денежных средств (cash flow)	104
10.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	109
10.4. Налогообложение	116
10.5. Прогноз расчетов с инвестором	118
10.6. Прогноз доходов владельца проекта	122
10.7. Финансовый анализ проекта	128
11. ПРИЛОЖЕНИЯ	131
11.1. ГОСТ Р 51142-98 Услуги бытовые. услуги парикмахерских. Общие технические условия	131
11.2. СанПиН 2.1.2.2631-10 для парикмахерских	140
12. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	151

Итого бизнес-план содержит **152** страницы, **49** таблиц, **25** графиков, **22** диаграммы и **3** рисунка.

Список таблиц, графиков, диаграмм и рисунков:

Список таблиц

- Таблица 1. Пропускная способность барбершопа.
- Таблица 2. Показатели эффективности проекта.
- Таблица 3. Сравнительная таблица франшиз от известных брендов барбершопов.
- Таблица 4. Число объектов, оказывающих парикмахерские услуги по ФО, 2011-2017, ед.
- Таблица 5. Объем рынка парикмахерских и косметических услуг по регионам РФ, 2012-2018, тыс. руб.
- Таблица 6. Объем парикмахерских услуг на душу населения, руб.
- Таблица 7. Средние потребительские цены на стрижки по регионам, 2013-2018, руб.
- Таблица 8. Барбершопы г. Москвы.
- Таблица 9. Адреса барбершопов TOPGUN в Москве.
- Таблица 10. Цены на услуги барбершопов TOPGUN.
- Таблица 11. Адреса барбершопов OldBoy в Москве.
- Таблица 12. Цены на услуги барбершопов OldBoy.
- Таблица 13. Адреса барбершопов Borodach в Москве.
- Таблица 14. Цены на услуги Barbershop Borodach.
- Таблица 15. Цены на мужской маникюр по крупным городам РФ.
- Таблица 16. Торговое оборудование, мебель, оргтехника, наружная вывеска.
- Таблица 17. Плановые параметры продаж барбершопа.
- Таблица 18. Плановые параметры продаж маникюрного салона.
- Таблица 19. Плановая загрузка проекта.
- Таблица 20. План продаж ежемесячно.
- Таблица 21. План продаж по годам.
- Таблица 22. Структура текущих затрат.
- Таблица 23. План текущих затрат ежемесячно.
- Таблица 24. План текущих затрат по годам.
- Таблица 25. Параметры прямых затрат.
- Таблица 26. План прямых затрат ежемесячно.
- Таблица 27. План прямых затрат по годам.
- Таблица 28. Персонал и ФОТ.
- Таблица 29. Динамика фонда оплаты труда.
- Таблица 30. Структура и объем необходимых инвестиций.
- Таблица 31. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 32. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
- Таблица 33. Качественные риски по проекту.
- Таблица 34. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 35. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- Таблица 36. План движения денежных средств по месяцам.
- Таблица 37. Прогноз движения денежных средств по годам.

Таблица 38. План прибылей и убытков помесечно.

Таблица 39. План прибылей и убытков по годам.

Таблица 40. Показатели ОПУ.

Таблица 41. Налогообложение.

Таблица 42. План получения и возврата кредита.

Таблица 43. Показатели эффективности инвестиций.

Таблица 44. Расчет NPV проекта.

Таблица 45. Финансовый анализ проекта (3-й год).

Таблица 46. Перечень требований к исполнителям услуг парикмахерских в соответствии с их категорией.

Таблица 47. Параметры микроклимата помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги.

Таблица 48. Принципы осуществления и кратность воздухообмена в зависимости от назначения помещений организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги.

Таблица 49. Уровни искусственной освещенности в основных и вспомогательных помещениях организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги.

Список графиков

График 1. План поступления выручки проекта (руб.).

График 2. Динамика текущих затрат (руб.).

График 3. Динамика прямых затрат (руб.).

График 4. Получение и возврат инвестиций (руб.).

График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 6. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2020 (прогноз), %.

График 7. Динамика численности объектов бытового обслуживания, оказывающих парикмахерские услуги в РФ, 2011-2017, ед.

График 8. Динамика объема рынка парикмахерских услуг в РФ, 2012-2018, тыс. руб.

График 9. Объем рынка парикмахерских услуг в г. Москве, 2013-2018, тыс. руб.

График 10. Динамика объема рынка барбершопов в Москве, 2017-2020 гг., руб.

График 11. План по выручке (руб.).

График 12. План загрузки проекта, %.

График 13. План загрузки проекта, чел. и ед. в месяц.

График 14. План текущих затрат.

График 15. Динамика прямых затрат (руб.).

График 16. Расчет точки безубыточности.

График 17. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

График 18. Выручка, затраты, прибыль.

График 19. Динамика чистой прибыли.

График 20. Финансовые результаты.

График 21. Получение и погашение долга.

График 22. Обслуживание долга (руб.).

График 23. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 24. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.

График 25. Выплаты инвестору нарастающим итогом.

Список диаграмм

Диаграмма 1. Распределение объектов оказывающих парикмахерские услуги по ФО, 2017, %.

Диаграмма 2. Частота обращения потребителя в парикмахерские, %.

Диаграмма 3. Критерии выбора парикмахерских заведений, %.

Диаграмма 4. Сегментация объектов индустрии красоты по ценам, %.

Диаграмма 5. Сегментированность рынка красоты по форматам обслуживания, %.

Диаграмма 6. Распределение аудитории барбершопов по возрасту, %.

Диаграмма 7. Уровень дохода посетителей барбершопов, %.

Диаграмма 8. Частота посещений барбершопов, %.

Диаграмма 9. Оценка качества работы мастеров барбершопов, %.

Диаграмма 10. Оценка удовлетворения уровнем сервиса, %.

Диаграмма 11. Оценка важности критериев при выборе салона.

Диаграмма 12. Расходы на парикмахерскую, %.

Диаграмма 13. Готовы тратить при улучшении условий и качества обслуживания, %.

Диаграмма 14. Доля сетевых барбершопов на рынке Москвы, %.

Диаграмма 15. Распределение долей рынка между топ-3 и остальными участниками, %.

Диаграмма 16. Сегментация рынка маникюрных услуг по ценовому признаку, %.

Диаграмма 17. Структура выручки проекта, %.

Диаграмма 18. Структура текущих затрат.

Диаграмма 19. Структура прямых затрат.

Диаграмма 20. Структура первоначальных инвестиций (100%).

Диаграмма 21. Структура налоговых отчислений.

Диаграмма 22. Структура затрат в 3 году реализации проекта.

Список рисунков

Рисунок 1. Барбершопы на карте Москвы.

Рисунок 2. Геолокация барбершопов TOPGUN в Москве.

Рисунок 3. Геолокация барбершопов OldBoy в Москве.

Итого готовый бизнес-план барбершопа с маникюром содержит **152** страницы, **49** таблиц, **25** графиков, **22** диаграммы и **3** рисунка.

Резюме проекта

Бизнес-план барбершопа с маникюрным салоном разработан ЭКЦ «Инвест-Проект» в марте 2019 г. на основании выполненных ранее проектов в данном секторе бизнеса.

Дата расчетов: 27.03.2018.

Валюта расчетов: рубль.

Период планирования: 3 года ежемесячно.

Методика планирования: международные рекомендации UNIDO, собственные методики.

Цель бизнес-плана: построение финансовой модели и расчет ключевых финансовых, экономических и маркетинговых параметров проекта барбершопа с маникюрным салоном для подтверждения его экономической эффективности и привлечения инвестиций.

Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию создания предприятия и является техническим заданием для дальнейшей разработки проектной и строительной документации, согласования с подрядчиками, инвестором, органами власти.

Концепция барбершопа

Комфортабельное помещение общей площадью **70** кв.м. с локацией высокой проходимости.

Количество кресел – **, барберов – **.

Средний чек – **1 200** руб. / стрижка.

Средняя стоимость товара (косметических средств) – *** руб.

Ставка аренды помещения – *** тыс. руб. / кв. м / месяц, что соответствует *** тыс. руб. / помещение / месяц (ЖКУ отдельно).

Режим работы – ежедневно с **10** до **21** часа.

«Барбер» по-английски означает цирюльник, брадобрей (от испанского barba — борода). Барбершоп — мужская территория. Здесь делают стрижки, укладку, стригут усы, холят и лелеют бороды, поддерживают культ мужского эго.

Концепция маникюрного салона

Количество маникюрных столов – **, мастеров маникюра – **.

Средний чек – *** руб. / чел.

Всего персонала ** человек с фондом оплаты труда *** тыс. руб. / месяц + проценты.

Маркетинговый обзор отрасли

По неофициальным данным, в Москве работает свыше *** **тыс.** заведений предоставляющих парикмахерские и косметологические услуги.

По данным Росстат, в 2018 году, объем рынка услуг парикмахерских в Москве вырос на ***% по сравнению с 2017 годом и составил *** млрд. руб.

По данным ЭКЦ «Инвест-Проект», объем расходов населения Москвы на услуги барбершопов по итогам 2018 года составил *** млрд. руб. Этот сегмент beauty-рынка характеризуется как выходящий на завершение фазы активного роста.

Особенностью рынка является высокая консолидация – на долю сетевых участников приходится порядка ***% заведений, что в дальнейшем приведет к укрупнению позиций лидеров, по аналогии с рынком кофеен или фитнеса, и дальнейшему росту конкуренции.

По данным 2ГИС по состоянию на март 2019 года, *** **тыс.** организаций в индустрии красоты г. Москвы оказывают услугу мужского маникюра. Средняя цена на мужской маникюр *** руб.

Ключевые параметры проекта:

- суммарная выручка за прогнозный период (3 года) – ***** млн.** руб.;
- среднегодовая выручка – ***** млн.** руб. / год;
- среднемесячная выручка (с учетом сезонности) – ***** млн.** руб. / месяц;
- система налогообложения – **УСН** (по ставке 15% на разницу между выручкой и затратами);
- начислено налогов – в среднем по ***** тыс.** руб. / месяц;
- точка безубыточности – *****%** от среднемесячной загрузки;
- рентабельность по чистой прибыли – *****%** (доля чистой прибыли в выручке);
- простой срок окупаемости – ******* года;
- дисконтированный срок окупаемости – ******* года;
- доход владельца проекта за прогнозный период (3 года) – ***** млн.** руб. (******* тыс. руб. в среднем за месяц после возврата заемных средств).

Потребность барбершопа с маникюрным салоном в инвестициях

Для реализации проекта требуется инвестировать **4 650 000** руб. (100% инвестиций) за счет собственных средств владельца проекта, привлекаются в **1**-м месяце от начала проекта, возврат – с *******-го по *******-й месяц включительно.

Срок окупаемости проекта – ******* года (******* месяцев).

После возврата вложенных средств доход владельца проекта за прогнозный период (3 года) оценивается в ***** млн.** руб.

График 1. Динамика поступления выручки (руб.).



График 2. Динамика текущих затрат (руб.).

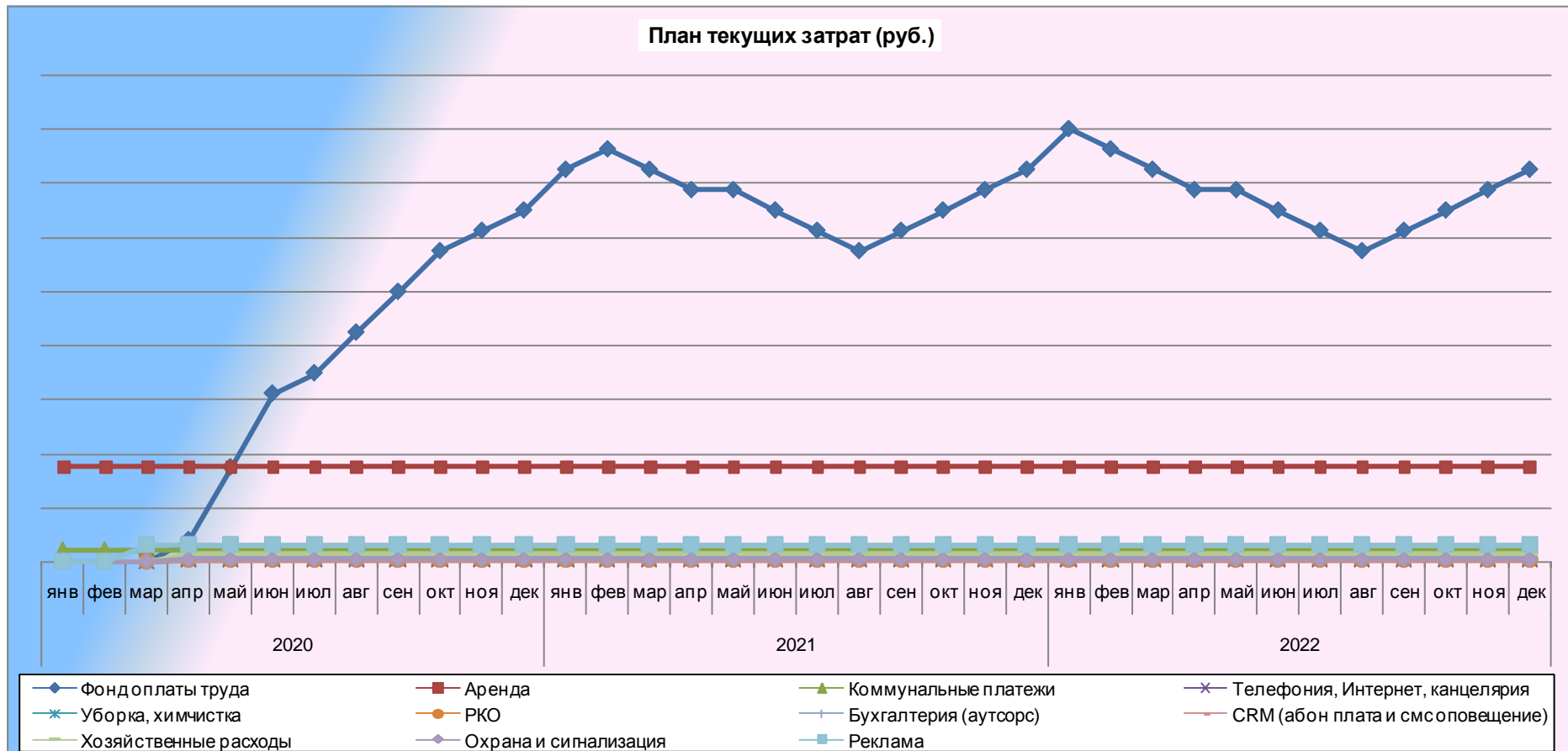


График 1. Динамика прямых затрат (руб.).

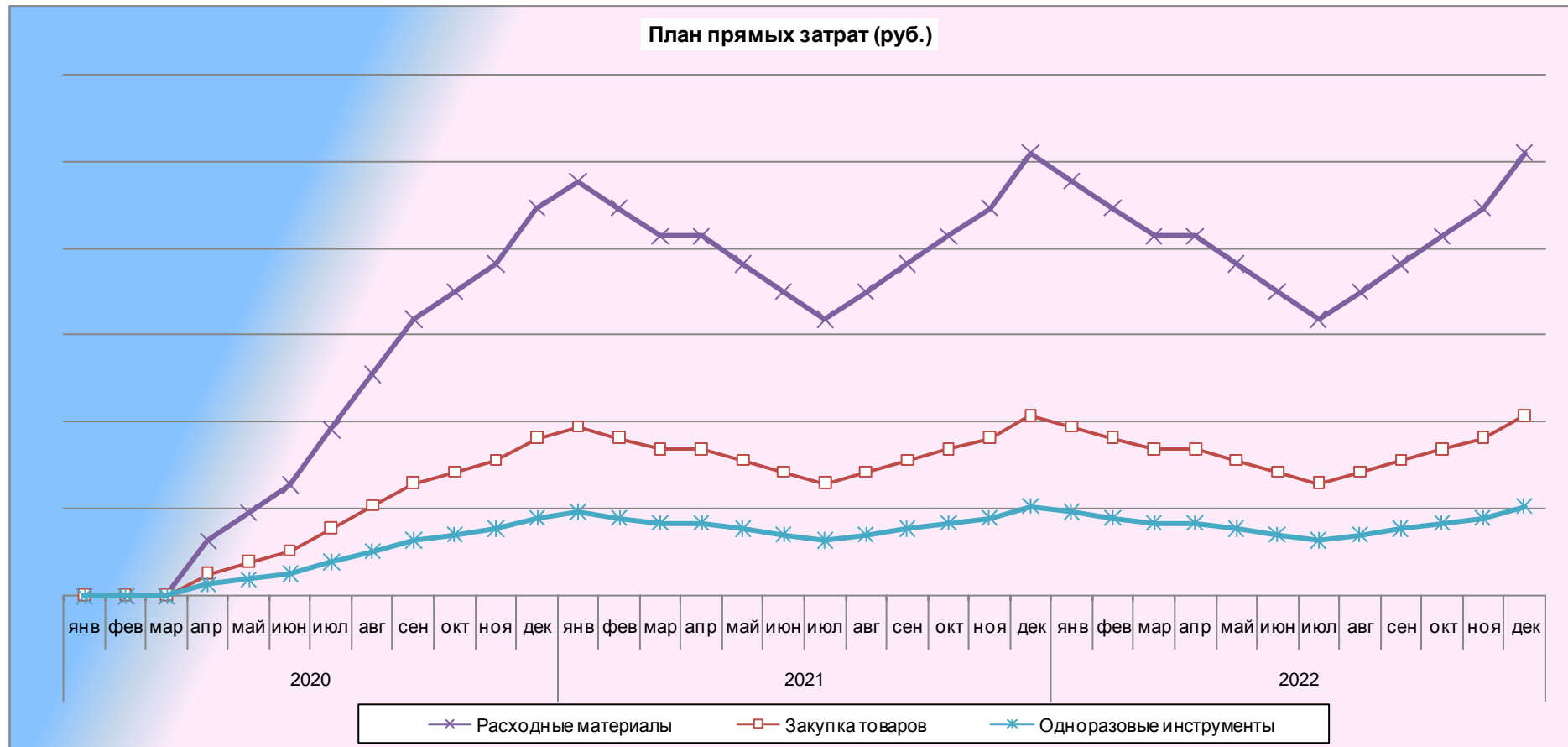
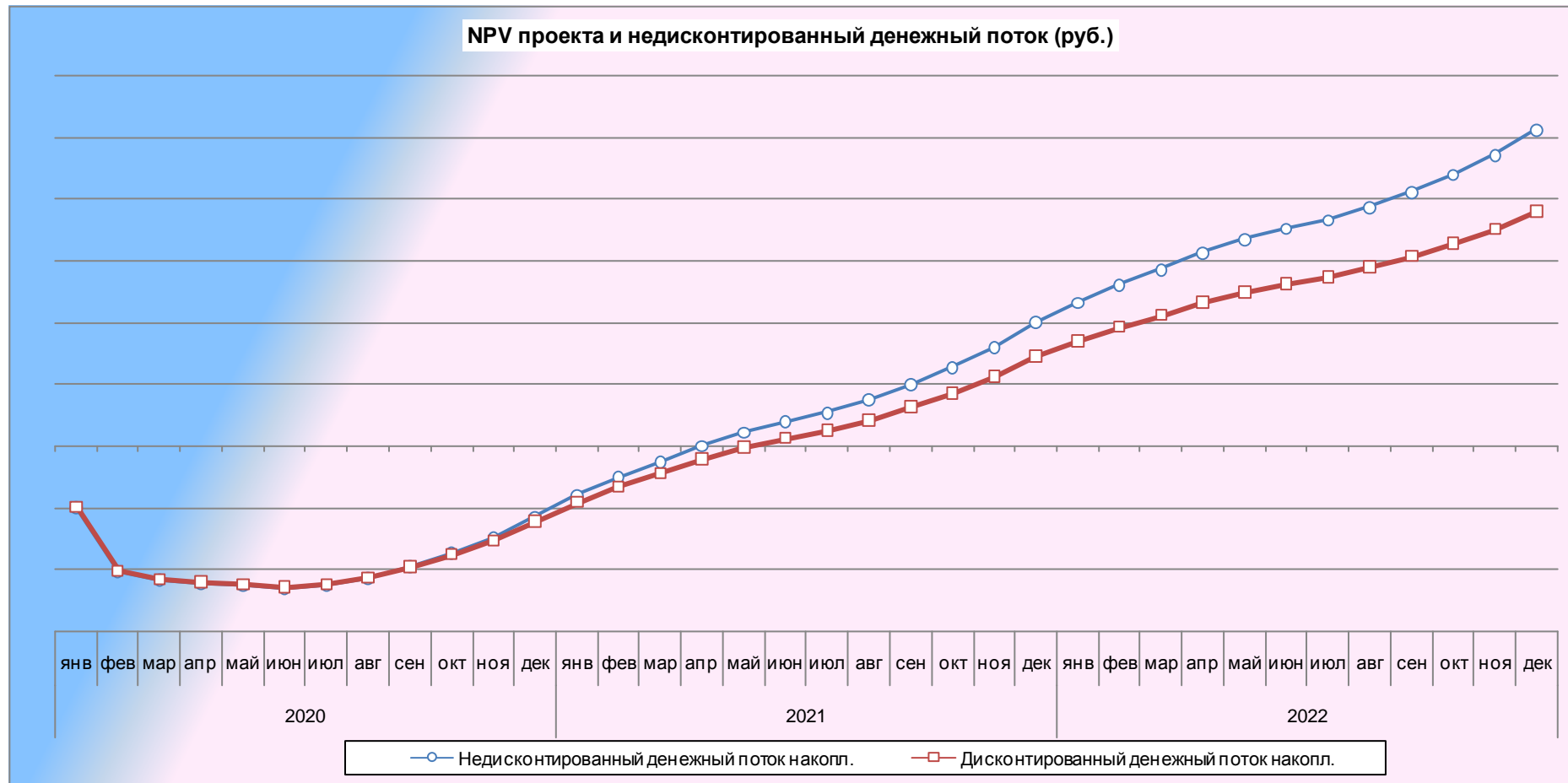


График 2. Динамика чистой прибыли (руб.).



График 3. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



При выполнении производственных и экономических параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты показатели эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 1. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка за период планирования	*** млн.	руб.
Выбытия на текущую деятельность	*** млн.	руб.
Сальдо от основной деятельности	*** млн.	руб.
Чистая прибыль проекта	*** млн.	руб.
Сумма инвестиционных вложений	*****	руб.
Имущество на балансе в конце горизонта планирования	*** млн.	руб.
Рентабельность	****%	
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода	*** тыс.	руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода	*** млн.	руб./мес.
Показатели для кредитора / займодателя		
Сумма собственных средств	*** млн.	руб.
Сумма заемных средств	*** млн.	руб.
Общий размер финансирования	*** млн.	руб.
Ставка кредита (в условно постоянных ценах)	14,0%	
Начисленная сумма процентов по кредитам	*****	руб.
Период возврата инвестиций	**	месяцев
Период использования инвестиций	**	лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая	14,00%	
Ставка дисконтирования, месячная	1,10%	
NPV проекта на момент его начала	*** млн.	руб.
PI проекта	**	раз
IRR проекта	**%	
Срок окупаемости (недисконтированный)	**	интервал, лет
Срок окупаемости (дисконтированный)	**	интервал, лет

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) проекта (для владельца проекта) за прогнозный период составляет ***** млн. руб.** при ставке дисконтирования **14,0%** в год (1,10% в месяц). При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения > 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) и проектов с высокой добавленной стоимостью этот 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 устойчивость проекта в отношении возможного роста ставок дисконтирования, аренды и рисков. Такое значение внутренней доходности обусловлено значительным объемом реализуемой продукции и услуг и достаточной наценкой. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств с учетом дисконтирования) – *** года (с учетом инвестиционного периода).

Общий вывод: проект демонстрирует высокую экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и ориентирован на объемный продовольственный рынок.

Преимущества готового бизнес-плана барбершопа с маникюрным салоном:

1. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «Инвест-Проект») 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** звоните: **+7 (495) 617-39-02, 8-800-100-42-11** (бесплатно по РФ).

О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана барбершопа с маникюрным салоном!

Экспертно-консультационный центр «Инвест-Проект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом, оценки стоимости материальных и нематериальных активов.

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

С 2006 года ЭКЦ «Инвест-Проект» успешно разработал более **950** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1000 млрд. (1 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 «Инвест-Проект», 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 12 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» | ОГРН 5087746325431 | www.expertcc.ru

С уважением,
директор ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»
Алексей Лумпов.
+7 (495) 617-39-02
8-800-100-42-11 (бесплатно по РФ)