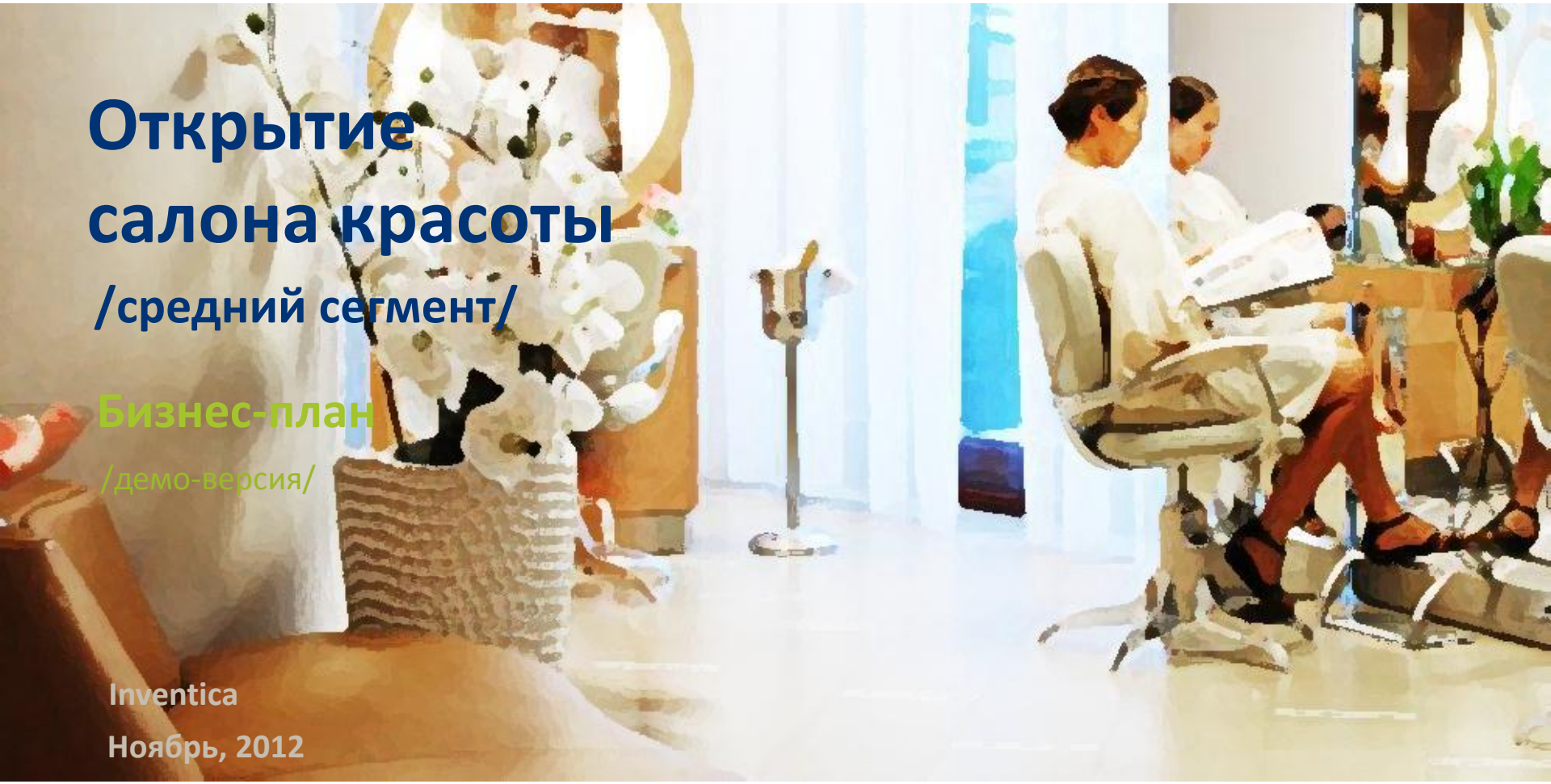


Открытие салона красоты

/средний сегмент/

Бизнес-план

/демо-версия/

Inventica

Ноябрь, 2012

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Описание бизнес-плана

НАШИ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ
ТО, что не предлагает НИКТО другой

ЛЮБАЯ БИЗНЕС ИДЕЯ ТРЕБУЕТ ДЕТАЛИЗИРОВАННОГО ПРОСЧЕТА.

УЧЕТ ВСЕХ ВОЗМОЖНЫХ ЗАТРАТ И ПРОРАБОТКА РАЗЛИЧНЫХ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ИНВЕСТОРУ ВОВРЕМЯ СКОРРЕКТИРОВАТЬ КОНЦЕПЦИЮ И НАЙТИ ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС МЕЖДУ ИДЕЕЙ И РЕАЛИЯМИ РЫНКА.

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ МЫ РАЗРАБОТАЛИ ИНСТРУМЕНТ – ПРОСТОЙ и ИНТУИТИВНО ПОНЯТНЫЙ СНАРУЖИ, НО КРАЙНЕ СЛОЖНЫЙ ВНУТРИ.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ.INVENTICA

(прилагается к бизнес-плану)

ЭТО ПРОГРАММНЫЙ ПРОДУКТ, РАЗРАБОТАННЫЙ НА БАЗЕ MICROSOFT EXCEL, СОДЕРЖАЩИЙ РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ВСЕХ ЕГО ПАРАМЕТРОВ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕН ВРУЧНУЮ.

- Отражает суть бизнеса **(разработана совместно с участниками рынка)**
- Рассчитывает инвестиционный бюджет
- Формирует основные формы финансовой отчетности (PL, CF, BS)
- Рассчитывает инвестиционно-финансовые показатели проекта (срок окупаемости, NPV, IRR и т.п.)
- Позволяет подобрать оптимальный вариант финансирования проекта
- Позволяет выбрать оптимальную концепцию проекта

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕГО ПРОДУКТА

Расчеты финансовой модели основываются на более чем 2 000 параметрах, каждый из которых Вы можете изменить самостоятельно.

Для того чтобы получить финансовые расчеты для Вашего уникального проекта, Вам нужно только изменить необходимые параметры и нажать ОДНУ кнопку. Все остальное модель сделает САМА.

КАК У ДРУГИХ?

ЧТО БЫ ВАМ НИ ГОВОРИЛИ МЕНЕДЖЕРЫ КОНКУРИРУЮЩИХ КОМПАНИЙ, ИХ ФИНАНСОВЫЕ МОДЕЛИ **НЕ ЯВЛЯЮТСЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫМИ**. ПРИ ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ ВАМ ПРИДЕТСЯ ПРОВЕСТИ ДО 70% РАБОТ ВРУЧНУЮ.

И ВНИМАНИЕ!

В СВЯЗИ С УЧАСТИВШИМИСЯ СЛУЧАЯМИ ЗАВЕДОМО ЛОЖНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ О ВОЗМОЖНОСТЯХ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ, ПРИЛАГАЕМЫХ К БИЗНЕС-ПЛАНАМ КОНКУРЕНТОВ, УБЕДИТЕЛЬНО ПРОСИМ ВАС НЕ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ТОЛЬКО ТЕЛЕФОННОЙ КОНСУЛЬТАЦИЕЙ. ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ ТРЕБУЙТЕ У РАЗРАБОТЧИКОВ ДЕМОНСТРАЦИИ РЕАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ! ТОЛЬКО ДАННЫМ ОБРАЗОМ ВЫ СМОЖЕТЕ ОЦЕНИТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРОДУКТОВ!

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

ПРИНЦИП РАБОТЫ С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ INVENTICA

1. Этап «Первичная настройка параметров»

На листе «Основные параметры» Вы меняете значение одного или нескольких параметров, выделенных **желтым** цветом (например, Вы изменяете загрузку кабинетов). В соответствующих **серых** графах автоматически отображаются новые значения с учетом произведенных Вами изменений.

УСРЕДНЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАГРУЗКИ	Загрузка, % от максимальной
Парикмахерский зал	65%
Кабинет маникюра	45%
Кабинет педикюра	35%
Кабинет диагностики	0%
Кабинет косметологии по лицу	35%
Кабинет косметологии по телу	30%
Кабинет эпиляции	20%
Кабинет 1	0%
Кабинет 2	0%
Кабинет 3	0%
Солярий	5%
Макияж и эстетика лица	30%
Образ невесты	5%

Количество приобретаемых услуг, шт. в день	Количество услуг на одного клиента, шт.	Количество клиентов, чел. в день	Средний дневной доход, тыс. руб. с НДС	Средний доход на 1 клиента, тыс. руб.
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X
X	X	X	X	X

2. Этап «Построение индивидуальной финансовой модели»

Нажимаете на кнопку «Пересчет», расположенную на листе «Основные параметры».

Пересчет

Программа запускает макрос, который самостоятельно формирует инвестиционные, операционные и финансовые потоки по проекту в соответствии с заданными Вами параметрами.

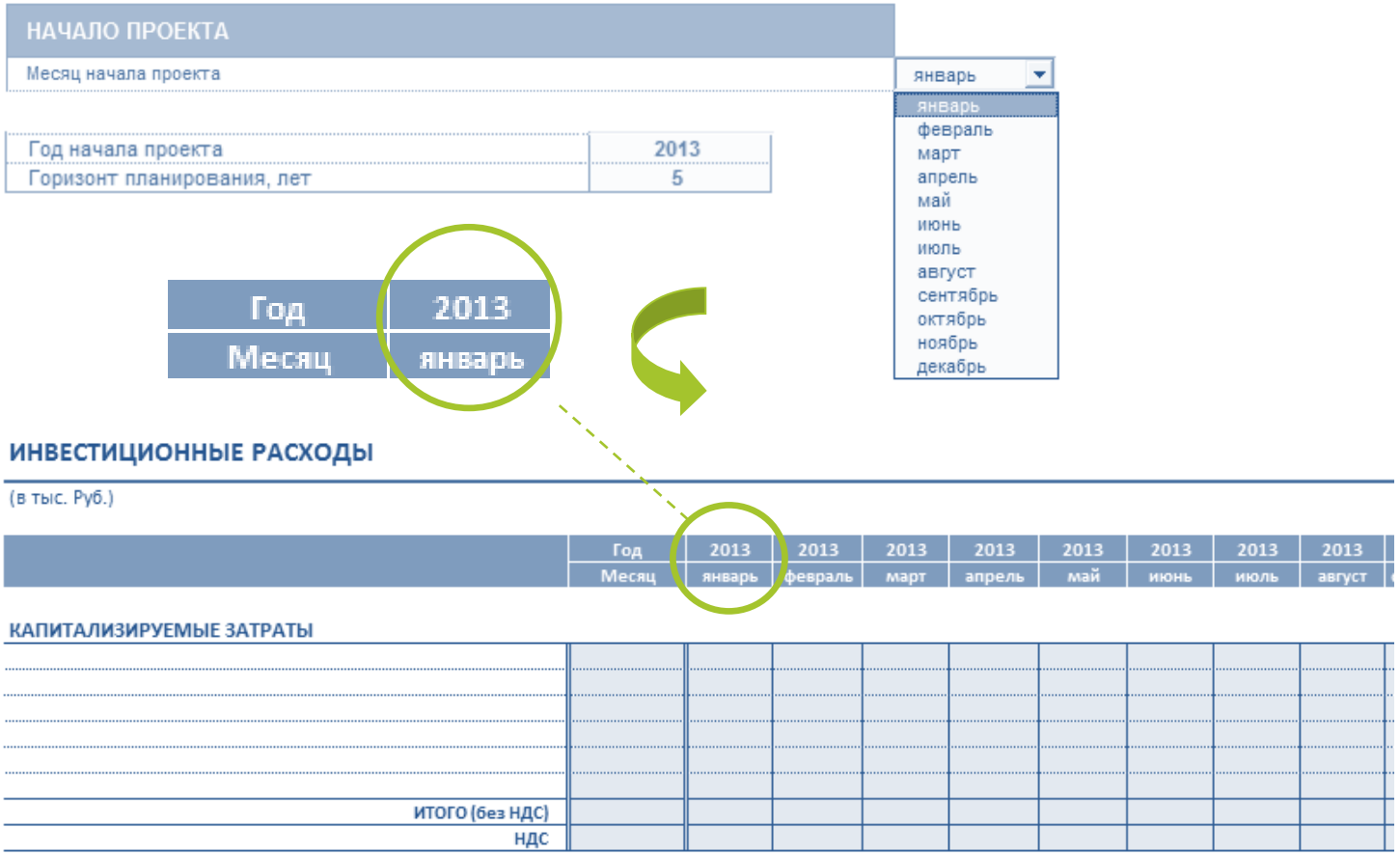
На сегодняшний день возможность применения **AI систем** для единовременной «увязки» параметров реализована только нашей компанией.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Клиент имеет возможность задать любой месяц и любой год начала проекта и НИЧЕГО не менять вручную.

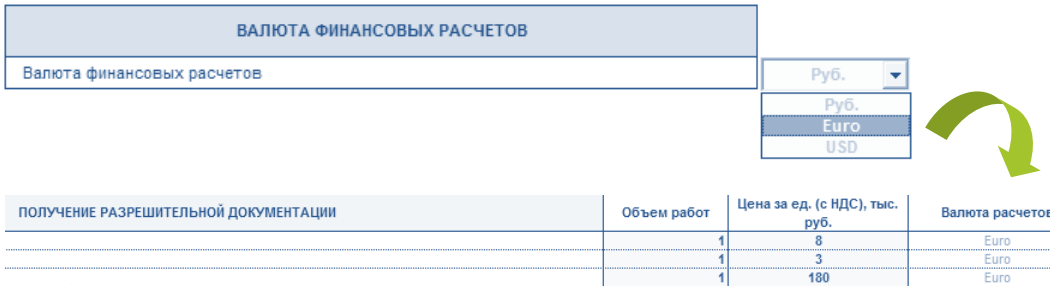


Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Модель позволяет осуществлять автоматический расчет в 3х валютах (RUR, USD, EURO)



ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ	Объем работ	Цена за ед. (с НДС), тыс. руб.	Валюта расчетов	Цена (с НДС), тыс. (в валюте расчетов)
	1	8	Euro	0,2
	1	3	Euro	0,1
	1	180	Euro	4,4

Финансовая модель позволяет Клиенту самостоятельно определить систему налогообложения проекта – ОСН, УСН или ЕНВД.



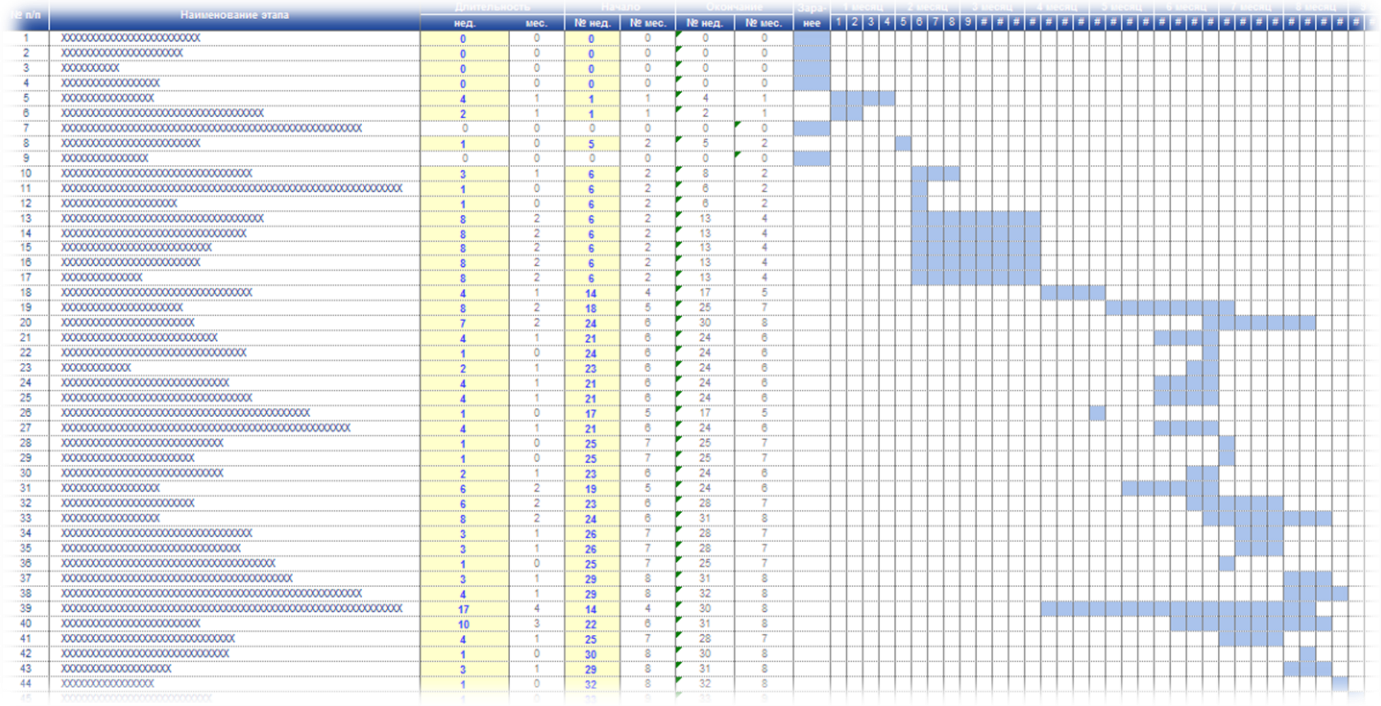
Расчет налоговых платежей осуществляется с учетом всех последних изменений законодательства (НК РФ, в ред. от 29.10.2012).

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Формирование расчетов инвестиционного этапа осуществляется в соответствии с планом-графиком, в котором отражена длительность каждого этапа инвестиционной стадии проекта. Расчет длительности проведен на основе консультаций с подрядчиками соответствующих услуг. Клиент имеет возможность изменить длительность и последовательность любого из этапов.



№ п/п	Наименование этапа	Длительность		Начало		Окончание		Зарезервировано
		нед.	мес.	№ нед.	№ мес.	№ нед.	№ мес.	
1	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
2	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
3	XXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
4	XXXXXXXXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
5	XXXXXXXXXXXXXXX	4	1	1	1	4	1	
6	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	2	1	1	1	2	1	
7	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
8	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	5	2	5	2	
9	XXXXXXXXXXXXXX	0	0	0	0	0	0	
10	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3	1	6	2	8	2	
11	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	6	2	6	2	
12	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	6	2	6	2	
13	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	8	2	6	2	13	4	
14	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	8	2	6	2	13	4	
15	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	8	2	6	2	13	4	
16	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	8	2	6	2	13	4	
17	XXXXXXXXXXXXX	8	2	6	2	13	4	
18	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	14	4	17	5	
19	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	8	2	18	5	25	7	
20	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	7	2	24	6	30	8	
21	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	21	6	24	6	
22	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	24	6	24	6	
23	XXXXXXXXXXXX	2	1	23	6	24	6	
24	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	21	6	24	6	
25	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	21	6	24	6	
26	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	17	5	17	5	
27	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	21	6	24	6	
28	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	25	7	25	7	
29	XXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	25	7	25	7	
30	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	2	1	23	6	24	6	
31	XXXXXXXXXXXXXXX	6	2	19	5	24	6	
32	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	6	2	23	6	28	7	
33	XXXXXXXXXXXXXXX	8	2	24	6	31	8	
34	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3	1	26	7	28	7	
35	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3	1	26	7	28	7	
36	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	25	7	25	7	
37	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3	1	29	8	31	8	
38	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	29	8	32	8	
39	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	17	4	14	4	30	8	
40	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	10	3	22	6	31	8	
41	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	4	1	25	7	28	7	
42	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	1	0	30	8	30	8	
43	XXXXXXXXXXXXXXXX	3	1	29	8	31	8	
44	XXXXXXXXXXXXXX	1	0	32	8	32	8	

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

По каждой категории инвестиционных расходов в модели приводится текущая стоимость объекта/услуги и ссылка на магазин для подробного изучения характеристик объекта

Имеется возможность задать индивидуальную схему оплаты товара и услуги: «аванс + доплата» либо «равномерное распределение платежей».

Программа позволяет рассчитать экономическую целесообразность применения франшизной схемы открытия салона красоты

УСЛОВИЯ ФРАНШИЗНОГО ДОГОВОРА	
Франшиза (1 - франчайзи, 0 - несетевой салон)	0
Паушальный взнос, тыс. руб.	X
Роялти, % от выручки без учета НДС	6%
Взнос в маркетинговый фонд, % от выручки без учета НДС	4%

Клиент имеет возможность рассчитать 2 варианта владения помещением: на правах собственности либо на правах аренды

Модель базируется на тщательной детализированной проработке основных текущих затрат по проекту (коммунальные расходы; телекоммуникационные затраты; продвижение и пр.).

Дата актуализации тарифных ставок по затратам – сентябрь 2012 г.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Модель подходит для просчета создания салона красоты любой концепции, поскольку Клиент имеет возможность задать любой параметр

ПАРИКМАХЕРСКИЙ ЗАЛ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Мебельное оборудование		
Кресло парикмахерское SQUARE KARISMA	3	25 ~~30,8~~
Подставка под ноги	3	3,1
Зеркала (рабочий туалет) CLUB-L CERIOTTI	3	33,8
Мойка CONTURA SWING JOBST	1	70 ~~105,6~~
Тележка парикмахерская для инструментов пластиковая CIAK СЕРЕБРО CERIOTTI	X	X
Тележка парикмахерская для краски SPRING CERIOTTI	X	X
Стул мастера SOFA BEAUTY STAR	X	X
Лаборатория Имидж Мастер	X	X
Витрины для продукции JELLY C...		

КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЙ КАБИНЕТ (ТЕЛО)	Длительность процедуры, мин.	Стоимость услуги, тыс. руб. (с НДС)
II блок. Коррекция фигуры		
~~Термолифтинг одной зоны~~ Микродермабразия	20	3,5 ~~3,70~~
Термолифтинг задняя поверхность бедер	90	4,70
Лимфодренаж вакуум все тело	60 ~~90~~	2,00
Лимфодренаж вакуум одной зоны	20	1,10
Прессотерапия	60	2,80

Измените названия категорий и их значения

ИЛИ

Обнулите те категории, которые не подходят к концепции Вашего салона

УСРЕДНЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАГРУЗКИ	Загрузка, % от максимальной
Парикмахерский зал	65%
Кабинет маникюра	45%
Кабинет педикюра	35%
Кабинет диагностики	0%
Кабинет косметологии по лицу	35%
Кабинет косметологии по телу	0% ~~30%~~
Кабинет эпиляции	0% ~~20%~~
Кабинет 1	0%

МАРКЕТИНГОВЫЕ РАСХОДЫ: ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Event-маркетинг		
Презентация салона		
Печать и распространение приглашений, тыс. руб. за 200 шт.	2	X
Оформление салона, тыс. руб.	1	X
Приглашение celebrities, тыс. руб.	0	X
Приглашение DJ, тыс. руб.	0	X
Приглашение фотографа, тыс. руб.	1	X
Тестирование процедур, тыс. руб.	50	X
Фуршет, тыс. руб.	120	1,5
Прочее, тыс. руб.	0	0,0
ИТОГО, event-маркетинг		X

Подобная корректировка может быть осуществлена применительно ко всем параметрам проекта

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Также в программе предусмотрено, что Клиент может:

ДОБАВИТЬ КАБИНЕТЫ

УСРЕДНЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАГРУЗКИ	Загрузка, % от максимальной
Кабинет 1	0%
Кабинет 2	0%
Кабинет 3	0%

КАБИНЕТ #	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Технологическое оборудование		
#	1	0,0
#	1	0,0
#	1	0,0
Нейтральное оборудование		
#	1	0,0
#	1	0,0
#	1	0,0
#	1	0,0
Монтажные работы		
Технологическое оборудование	10%	0
Нейтральное оборудование	6%	0
ИТОГО, КАБИНЕТ #		0
ИТОГО, РАБОТЫ		0

КАБИНЕТ 1	Распределение клиентов по услугам в блоках за определенный период	Удельный вес услуги в общей структуре,%	Длительность процедуры, мин.	Среднее число услуг, в день	Стоимость услуги, тыс. руб. (с НДС)	Средний дневной доход, тыс. руб. с НДС	Удельный вес материалов в стоимости, %	Затраты на материалы, тыс. руб. с НДС
I блок.	0	0%						
#	0	0%	1	0,00	0,00	0,0	0%	0,000
#	0	0%	1	0,00	0,00	0,0	0%	0,000
#	0	0%	0	0,00	0,00	0,0	0%	0,000
ИТОГО	0	0%		0,0		0,0		0,0

ДОБАВИТЬ ОБОРУДОВАНИЕ

КАБИНЕТ ЭПИЛЯЦИИ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Техническое оборудование		
Сухожировой шкаф	1	X
Воскоплав (вкл шпатель)	1	X
Аппарат для электроэпиляции EPIL BEAUTY CLINIC 8	1	X
Аппарат для фотоэпиляции EPIL BEAUTY CLINIC Light Pulsed	X	X
#	X	X
#	0	0,0
#	0	0,0

РАСШИРИТЬ СПИСОК УСЛУГ

ПАРИКМАХЕРСКИЕ УСЛУГИ
I блок. СТРИЖКА ЖЕНСКАЯ
Стрижка волос с сушкой
Длинные волосы
Волосы средней длины
Короткие волосы
Стрижка волос Pret-a-Porter
Длинные волосы
Волосы средней длины
Короткие волосы
Стрижка волос горячими ножницами
Длинные волосы
Волосы средней длины
Короткие волосы
Стрижка челки
#
#
#
ИТОГО
II блок. СТРИЖКА МУЖСКАЯ
III блок. СТРИЖКА ДЕТСКАЯ
IV блок. УКЛАДКА
V блок. КЕРАТИНОВОЕ ВЫПРЯМЛЕНИЕ ВОЛОС
VI блок. ОКРАШИВАНИЕ
VII блок. ХИМИЧЕСКАЯ ЗАВИВКА
VIII блок. НАРАЩИВАНИЕ ВОЛОС
IX блок. УХОД ЗА ВОЛОСАМИ
X блок
XI блок
XII блок
ВСЕГО ПО БЛОКУ

УВЕЛИЧИТЬ ПЕРСОНАЛ

КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	В СМЕНУ
Генеральный директор. Управляющий	X
Арт-директор	X
Главный бухгалтер	X
Администратор	X
Мастер-парикмахер	X
Мастер маникюра	X
Мастер педикюра	X
Косметолог по лицу	X
Косметолог по телу	X
Мастер эпиляции	X
Визажист	X
Бармен	X
Уборщица	X
Ресепшенист	X
#2	X
#3	X
#4	X
ИТОГО	X

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

При изменении значений параметров программа САМОСТОЯТЕЛЬНО пересчитывает значения ячеек, связанных с измененным параметром

Данная возможность реализована посредством 100% увязки всех параметров проекта

Задавая число мастеров в смену…

КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ	В СМЕНУ
Генеральный директор. Управляющий	1
Арт-директор	0
Главный бухгалтер	1
Администратор	1
Мастер парикмахер	3
Мастер маникюра	1
Мастер педикюра	1
Косметолог по лицу	1
Косметолог по телу	1

… загрузку кабинетов

УСРЕДНЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ЗАГРУЗКИ	Загрузка, % от максимальной
Парикмахерский зал	65%
Кабинет маникюра	45%
Кабинет педикюра	35%
Кабинет диагностики	0%
Кабинет косметологии по лицу	35%
Кабинет косметологии по телу	30%
Кабинет эпиляции	20%
Кабинет 1	0%
Кабинет 2	0%
Кабинет 3	0%
Солярий	5%
Макияж и эстетика лица	30%

… длительность и стоимость услуг

ПАРИКМАХЕРСКИЕ УСЛУГИ	Длительность процедуры, мин.	Стоимость услуги, тыс. руб. (с НДС)
I блок. СТРИЖКА ЖЕНСКАЯ		
Стрижка волос с укладкой	60	
Длинные волосы		2,50
Волосы средней длины		2,00
Короткие волосы		1,50
Стрижка волос Pret-a-Porter	75	
Длинные волосы		3,25
Волосы средней длины		2,60
Короткие волосы		1,95
Стрижка волос горячими ножницами	75	
Длинные волосы		3,00
Волосы средней длины		2,40

Вы автоматически корректируете набор оборудования

ПАРИКМАХЕРСКИЙ ЗАЛ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Мебельное оборудование		
Кресло парикмахерское SQUARE KARISMA	3	30,8
Подставка под ноги	3	3,1
Зеркала (рабочий туалет) CLUB-L CERIOTTI	3	33,8
Мойка CONTURA SWING JOBST	1	105,6
Тележка парикмахерская для инструментов пластиковая CIAK СЕРЕБРО CERIOTTI	3	12,8
X	0	6,3
X	0	10,4
Техническое оборудование		
Комплект парикмахерского инструмента		
ножницы для стрижки Mizutani B-S MATELITE-C 5.5	3	10,4
ножницы для филировки Ichi- Nino-San N3 MIZUTANI	2	9,3
бритва SIFTER SET TRIBAL STYLE, 10 лезвий в комплекте	2	2,8
горячая бритва ULTRON QUICK RAZOR	2	4,3
расческа карбоновая	3	0,3
расческа-гребень	3	0,6
X	3	0,5
X	3	0,5

… площадь … расходы на ремонт … аренду … ФОТ и т.д.

Зал парикмахерского обслуживания, кв. м	32,0
Рабочее место мастера-парикмахера, кв.м.	8,0
Количество мастеров-парикмахеров, чел. в смене	3,0
Рабочее место мастера по визажу, кв.м.	8,0

… И получаете расчет вашего индивидуального проекта

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ УСЛУГ	Выручка, тыс. руб. в месяц	Расходы материалов, тыс. руб. в месяц	Расходы на оплату персонала, тыс. руб. в месяц	Аренда, тыс. руб. в месяц	Чистая прибыль, тыс. руб. в месяц	Прибыль на 1 кв.м., тыс. руб. в месяц	Инвестиции, тыс. руб.	Окупаемость, мес.
Парикмахерский зал	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет маникюра	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет педикюра	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет диагностики	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет косметологии по лицу	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет косметологии по телу	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет эпиляции	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет 1	X	X	X	X	X	X	X	X
Кабинет 2	x	x	x	x	x	x	x	x
Кабинет 3	x	x	x	x	x	x	x	x
Солярий	x	x	x	x	x	x	x	x
Макияж и эстетика лица	X	X	X	X	X	X	X	X

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Программа помогает Клиенту определять оптимальный набор услуг, сопоставляя их рентабельность и стоимость оборудования

КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИЙ КАБИНЕТ (ЛИЦО)	Распределение клиентов по услугам в блоках за определенный период	Средняя длительность процедуры в блоке, мин.	Общее время, затраченное на процедуры в блоке один мастером, мин.	Удельный вес услуги в общей структуре,%	Длительность процедуры, мин.	Максимальное количество услуг, шт./день	Дневная загрузка, %	Среднее число услуг, в день	Стоимость услуги, тыс. руб. (с НДС)	Средний дневной доход, тыс. руб. с НДС	Удельный вес материалов в стоимости, %	Затраты на материалы, тыс. руб. с НДС
I блок. Уходы за кожей лица, шеи и зоны декольте	X	X	X	X			35%					
Базовые уходы (уход, увлажнение, лифтинг)	x	x	x	x	90	x	35%	x	x	x	x	x
Уходы по типу и состоянию кожи	x	x	x	x	90	x	35%	x	x	x	x	x
Anti-age и лифтинг уход	x	x	x	x	90	x	35%	x	x	x	x	x
Пилинг + маска по типу кожи	x	x	x	x	90	x	35%	x	x	x	x	x
Чистка лица (Демакияж, пилинг-массаж, УЗ пилинг, Маска, Защита)	x	x	x	x	40	x	35%	x	x	x	x	x
Чистка лица (Демакияж, пилинг-массаж, УЗ пилинг + мануальная механическая чистка, Маска, Защита)	x	x	x	x	90	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x
ИТОГО	x			x		x		x		x		x
II блок. Врачебная косметология	X	X	X	X			35%					
Мезотерапия	x	x	x	x	60	x	35%	x	x	x	x	x
Инъекции ботокса	x	x	x	x	60	x	35%	x	x	x	x	x
Контурная пластика (restylane, juvederm)	x	x	x	x	60	x	35%	x	x	x	x	x
Микродермабразия	x	x	x	x	60	x	35%	x	x	x	x	x
Микротоковая терапия	x	x	x	x	40	x	35%	x	x	x	x	x
Биоревитализация	x	x	x	x	60	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x
#	x	x	x	x	1	x	35%	x	x	x	x	x

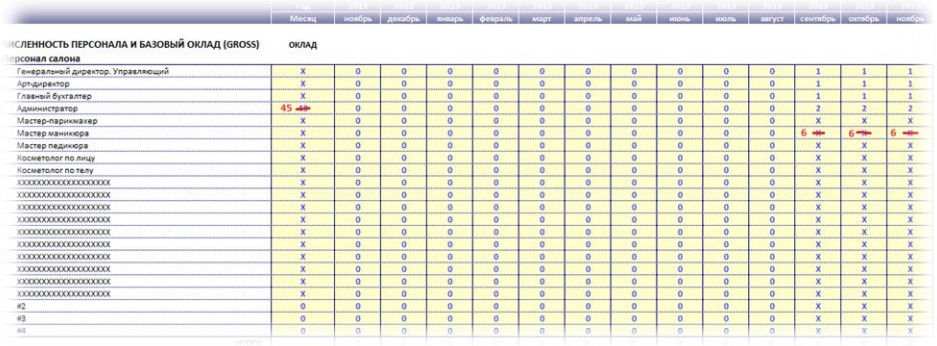
Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

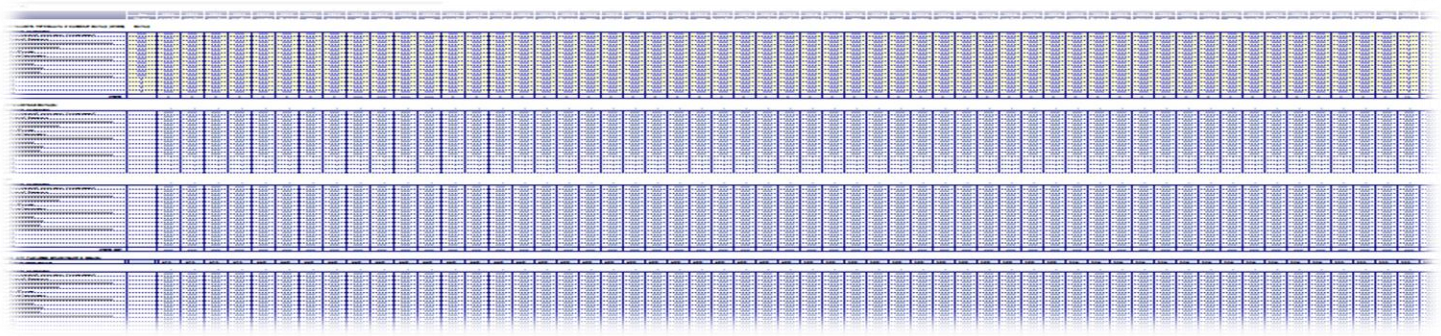
Предусмотрен гибкий инструмент формирования штатного расписания

Клиент может задавать любые позиции в штате с указанием любого количества человек по данной позиции, любого оклада, любого первого месяца выхода сотрудника на работу.



Месяц	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь
ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА И БАЗОВЫЙ ОКЛАД (GROSS)	ОКЛАД												
Персонал салона													
Генеральный директор, Управляющий	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
Арт-директор	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
Главный бухгалтер	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1
Администратор	45	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2
Мастер-парикмахер	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
Мастер маникюра	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6
Мастер педикюра	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
Косметолог по лицу	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
Косметолог по телу	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
#2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
#3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X
#4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	X	X	X

Программа автоматически формирует налоговые платежи и страховые взносы с ФОТ в соответствии с действующими налоговыми ставками.



Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

При расчете страховых взносов учтена российская специфика, когда часть зарплаты выплачивается официально, а часть "в конверте"

РАСЧЕТЫ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ	
Выберите режим	"Серая" зарплата

"Белая" зарплата
"Серая" зарплата

Расчет амортизационных отчислений может осуществляться в соответствии с выбранной Клиентом амортизационной группой для каждого типа оборудования.

АМОРТИЗАЦИЯ	
Период амортизации: амортизационная группа №1	2
Период амортизации: амортизационная группа №2	3
Период амортизации: амортизационная группа №3	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №4	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №5	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №6	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №7	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №8	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №9	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №10	XXX



	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	Аморт. гр.	Аморт. п-д
ПОКУПКА ПОМЕЩЕНИЯ									
Стоимость помещения	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	10	480
ОБОРУДОВАНИЕ									
Мебель торгового зала	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
Оборудование места товароведов	1	40.0	1	50%	2	3	0	1	24

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Указав условия привлечения кредитных средств, Клиент автоматически получает расчет графика погашения задолженности отдельно для каждого транша.

КРЕДИТ	
Ставка кредита	XXX
Льготный период по уплате процентов, мес.	XXX
Льготный период по уплате основной части долга, мес.	XXX
Срок возврата кредита, мес.	XXX
Штраф за просрочку платежей, % в мес.	XXX
Покрытие из собственых средств, %	XXX



ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА												
Сумма долга на конец прошлого периода		-	-	-	-	-	1 724	1 856	2 025	2 159	2 159	
Транши	2 159	-	-	-	-	1 724	132	169	134	-	-	
База для расчета процентов		-	-	-	-	1 724	1 856	2 025	2 159	2 159	2 159	
Выплата основного долга (план)	2 159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата основного долга (факт)	2 159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата процентов по кредиту (план)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата процентов по кредиту (факт)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Выплата штрафов за просрочку платежей (факт)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №1 (мес.) 5												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШУ 1	1 916	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №2 (мес.) 6												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-2	2 063	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №3 (мес.) 7												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-3	2 251	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ТРАНШ №4 (мес.) 8												
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-4	2 400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

ТАКИМ ОБРАЗОМ, С ПОМОЩЬЮ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ INVENTICA ВЫ СМОЖЕТЕ:

- определить объем необходимых кредитных средств и график получения траншей;
- рассчитать график погашения задолженности (с учетом сезонных колебаний спроса, выхода ресторана на проектную мощность, кризисных явлений в экономике);
- определить финансовый ущерб в случае непогашения очередной суммы платежа (штрафные санкции банка);
- сравнить различные варианты привлечения кредита (доля заемных средств, процентная ставка, период отсрочки, штрафные санкции за несвоевременное погашение кредита и пр.) и выбрать оптимальный.

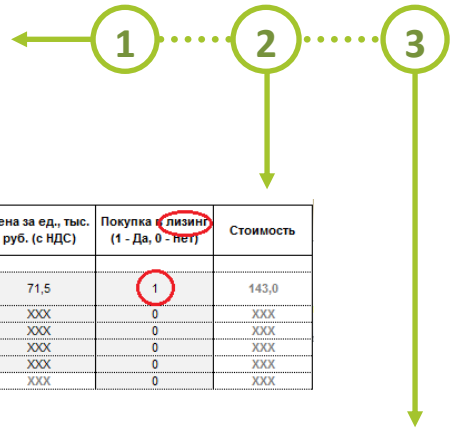
Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Указав условия лизинга (1) и перечень оборудования, приобретаемого в лизинг (2), Клиент автоматически получает расчет лизинговых платежей (3)

ФИНАНСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	
ЛИЗИНГ	
Срок лизинга, мес.	XXX
Периодичность выплат, мес.	1
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3
Авансовый платеж, % от начальной стоимости	20,0%
Выкупная стоимость, % от начальной стоимости	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX



АВТОМАТИЗАЦИЯ АПТЕКИ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)	Покупка в лизинг (1 - Да, 0 - нет)	Стоимость
Техническое оборудование				
POS-система (вкл. фискальный регистратор, ридер магнитных карт, денежный ящик, табло, клавиатуру)	2	71,5	1	143,0
Сканер штрих-кода	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX

ЛИЗИНГОВЫЙ ПЛАТЕЖ														
Авансовая часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Основная часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вознаграждение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Возмещение налога на имущество	10	-	-	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	
Возмещение страхования	21	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
итого	31	-	-	8	1	1	1	1	1	1	0	0	0	
ндс	6	-	-	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

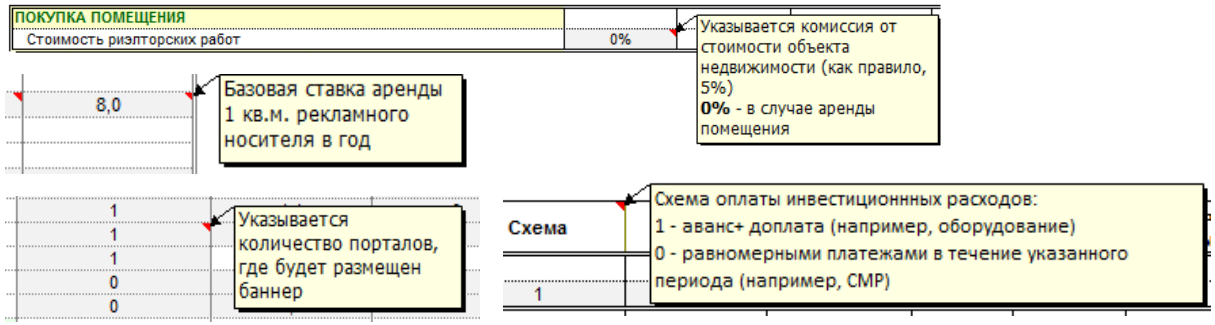
Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Функционал модели позволяет Клиенту получить автоматическую оценку стоимости компании на каждом этапе работы beauty заведения.

Пользовательский интерфейс программы максимально упрощен, графы снабжены всплывающим окном-подсказкой, где даны рекомендации по заполнению конкретной графы



А ТАКЖЕ…

ПРОЧИЕ УНИКАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ И ПРОТЕСТИРОВАТЬ НА ПЕРСОНАЛЬНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОДУКТА (ЗАПИСЬ ПО ТЕЛ. 8-495-629-65-41)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Содержание бизнес-плана

МАКСИМАЛЬНАЯ ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПРОРАБОТКИ, ЧТОБЫ УЧЕСТЬ СПЕЦИФИКУ ОТРАСЛИ

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 13

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА 13
ОБЩИЕ ПАРАМЕТРЫ 13
ФИЗИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ 13
ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ САЛОНА КРАСОТЫ 14
ПАРАМЕТРЫ ДОХОДНОСТИ 14
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА 15
ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА 15
ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 17
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ПРОЕКТА 17

Глава 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ 18

НОРМАТИВНАЯ БАЗА РЫНКА 18
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА 20
РЕГИСТРАЦИЯ КОМПАНИИ 21
ДОГОВОР АРЕНДЫ ИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВО О СОБСТВЕННОСТИ НА ПОМЕЩЕНИЕ 22
СОГЛАСОВАНИЕ ПЕРЕПЛАНИРОВОК 23
РАЗРЕШЕНИЕ НА РАЗМЕЩЕНИЕ 24
ПРОЕКТ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ, СОГЛАСОВАНИЕ ПРОЕКТА 24
Определение понятия переустройства помещения 24
Проектная документация 26
Уполномоченные органы и организации 27
ЗАКЛЮЧЕНИЯ НА ПОМЕЩЕНИЕ: СЭС И ГПИ 29
РАЗРЕШЕНИЕ НА ТОРГОВЛЮ 30
РАЗРЕШЕНИЕ НА ВЫВЕСКУ 31
РЕГИСТРАЦИЯ ККМ 32
ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ 33
СЕРТИФИКАЦИЯ 35
БЮДЖЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ 36

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ 38

ОБЪЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ МОСКВЫ 38

СТОИМОСТНОЙ ОБЪЕМ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 38
ФИЗИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 38
ИНДЕКС ЦЕН НА УСЛУГИ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 39
РАСХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ НА УСЛУГИ САЛОНОВ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 39

КОЛИЧЕСТВО САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 40

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО 40
КОЛИЧЕСТВО ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 41

КЛАССИФИКАЦИЯ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 43

ТИП САЛОНА КРАСОТЫ 43
ВИД САЛОНА КРАСОТЫ 47
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ САЛОНА КРАСОТЫ 47
КЛАСС САЛОНА КРАСОТЫ 48

САЛОНЫ ЭКОНОМ КЛАССА 49
САЛОНЫ СРЕДНЕГО И ВЕРХНЕГО КЛАССА 49
САЛОНЫ БИЗНЕС И ЛЮКС КЛАССА 50

СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 53

ВОЗРАСТ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 53

МОЩНОСТЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ (КОЛИЧЕСТВО ПАРИКМАХЕРСКИХ КРЕСЕЛ) 55

ОБЩАЯ МОЩНОСТЬ 53
МОЩНОСТЬ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 54
ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ПАРИКМАХЕРСКИМИ УСЛУГАМИ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 54

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ (Продолжение)

СРЕДНЕЕ ЧИСЛО ПАРИКМАХЕРСКИХ КРЕСЕЛ В САЛОНЕ КРАСОТЫ / ПАРИКМАХЕРСКОЙ 55

СРЕДНЕЕ ЧИСЛО ПАРИКМАХЕРСКИХ КРЕСЕЛ В САЛОНЕ КРАСОТЫ / ПАРИКМАХЕРСКОЙ В МОСКВЕ 55

СРЕДНЕЕ ЧИСЛО ПАРИКМАХЕРСКИХ КРЕСЕЛ В САЛОНЕ КРАСОТЫ / ПАРИКМАХЕРСКОЙ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 55

ПЛОЩАДЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 56

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ПО МОСКВЕ 56

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 57

КОЛИЧЕСТВО МАСТЕРОВ И СОТРУДНИКОВ В САЛОНАХ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 58

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО МАСТЕРОВ И СОТРУДНИКОВ ПО МОСКВЕ 58

СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО МАСТЕРОВ И СОТРУДНИКОВ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ 59

РЕЖИМ РАБОТЫ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 60

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ САЛОНОВ ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ 61

ОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 61

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕТЕВЫХ ЗАВЕДЕНИЙ 63

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА САЛОНОВ КРАСОТЫ МОСКВЫ 65

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ 65

ДИНАМИКА СТОИМОСТИ УСЛУГ В САЛОНАХ КРАСОТЫ МОСКВЫ 67

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В САЛОНАХ РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТОВ 68

ЖЕНСКАЯ СТРИЖКА 68

ДЕТСКАЯ СТРИЖКА 69

ОКРАШИВАНИЕ ВОЛОС 69

ЛАМИНИРОВАНИЕ ВОЛОС 70

БИО-ЗАВИВКА ВОЛОС 70

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ (Продолжение)

МАНИКЮР С ПОКРЫТИЕМ 70
КОЭФФИЦИЕНТ СООТНОШЕНИЯ СТОИМОСТИ СТРИЖКИ И МАНИКЮРА 71
ПЕДИКЮР 71
ФОТОЭПИЛЯЦИЯ 72
БИО-ЭПИЛЯЦИЯ: БИКИНИ КЛАССИЧЕСКОЕ 72

АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА 72

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ 75

ГЕНДЕРНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 75
СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ 75
ЧАСТОТА ПОСЕЩЕНИЯ 77
СРЕДНИЙ СЕГМЕНТ 77
БИЗНЕС И ЛЮКС СЕГМЕНТ 78
СПРОС НА УСЛУГИ САЛОНОВ КРАСОТЫ 79
РАСХОДЫ НА ПОСЕЩЕНИЕ САЛОНА КРАСОТЫ 82
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР САЛОНА КРАСОТЫ 82
УРОВЕНЬ ЛОЯЛЬНОСТИ К САЛОНУ КРАСОТЫ 84
ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ 86

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОСКОВСКОГО РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ 87

НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ, ПОЯВИВШИЕСЯ НА РЫНКЕ В 2010-2012 90

ФРАНЧАЙЗИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ 108

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА 112

ОБЩИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ КОНЦЕПЦИИ 112
ТИП, ВИД И КЛАСС САЛОНА КРАСОТЫ 112
АССОРТИМЕНТНАЯ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА 114
ОБОРУДОВАНИЕ 121
НОРМАТИВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ОБУСТРОЙСТВУ САЛОНА КРАСОТЫ 122
- РАЗМЕЩЕНИЕ 122
- СОСТАВ И ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЙ 122
- ВНУТРЕННЯЯ ОТДЕЛКА ПОМЕЩЕНИЙ 125
- ВОДОСНАБЖЕНИЕ И КАНАЛИЗАЦИЯ 126
- ОТОПЛЕНИЕ И ВЕНТИЛЯЦИЯ 126
- ОСВЕЩЕНИЕ 128
- ДЕЗИНФЕКЦИЯ 130

Глава 5. СТРАТЕГИЯ И ПЛАН МАРКЕТИНГА 135

МАРКЕТИНГОВЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА 135
ВЫБОР МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ 135
- ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ И УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ 136
- ТИП ТОРГОВОЙ ЗОНЫ 136
- ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ 138
- ПРАВА НА ПОМЕЩЕНИЕ 139
- СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ 139

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА 140
РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА 140
- РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА 140
- РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА 142
- СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ 145
- АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ САЛОНА КРАСОТЫ 146
- РАБОТА С ПЕРСОНАЛОМ 146

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА 149

ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 149

ОРГАНИЗАЦИОНАЯ СТРУКТУРА 151

Глава 7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА 152

ПОДБОР ПОМЕЩЕНИЯ 152

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА 153

ПРОЕКТИРОВАНИЕ 154

РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ 154

ЗАКУПКА МЕБЕЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КАБИНЕТОВ САЛОНА 155

- ПАРИКМАХЕРСКИЙ ЗАЛ 156
- КАБИНЕТ МАНИКЮРА 158
- КАБИНЕТ ПЕДИКЮРА 160
- РАБОЧЕЕ МЕСТО ВИЗАЖИСТА 162
- КАБИНЕТ КОСМЕТОЛОГИИ ПО ЛИЦУ 163
- КАБИНЕТ КОСМЕТОЛОГИИ ПО ТЕЛУ 164
- КАБИНЕТ ЭПИЛЯЦИИ 165
- СОЛЯРИЙ 166

ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ СЛУЖЕБНО-БЫТОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ САЛОНА 167

- ЗАЛ ОЖИДАНИЯ 167
- КОМНАТА ОТДЫХА ПЕРСОНАЛА 168
- КАБИНЕТ АДМИНИСТРАЦИИ 168
- ПРАЧЕЧНАЯ 169
- ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ 169
- УБОРНЫЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ 170
- УБОРНЫЕ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА 170

МОНТАЖ ОБОРУДОВАНИЯ 170

АВТОМАТИЗАЦИЯ САЛОНА КРАСОТЫ 171

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА (Продолжение)

ПРОВЕДЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ 171

ТЕЛЕФОННАЯ ЛИНИЯ 172

ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ 172

СТРАХОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ 173

ПЕРВОНАЧАЛЬНАЯ ЗАКУПКА РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ 173

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ И ЗАКУПКА УНИФОРМЫ ПЕРСОНАЛА 174

БЮДЖЕТ РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА 174

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА 175

Глава 8. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА 177

РАСЧЕТ ДОХОДОВ ПО ПРОЕКТУ 177

ФОРМИРОВАНИЕ ДОХОДА 177

ЗАГРУЗКА И ДОХОДНОСТЬ КАБИНЕТОВ 178

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАБИНЕТОВ 179

ДОХОД ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ 180

СЕЗОННЫЙ ФАКТОР 181

ВЫХОД НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ 181

РАСЧЕТ РАСХОДОВ ПО ПРОЕКТУ 182

КОММУНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ 182

ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ 182

ОТОПЛЕНИЕ 182

ВОДОСНАБЖЕНИЕ 182

УБОРКА ТЕРРИТОРИИ 183

СТОИМОСТЬ ПОТРЕБЛЕННЫХ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ 183

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 8. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА (Продолжение)

АРЕНДНЫЕ РАСХОДЫ 183
РАСХОДЫ НА УТИЛИЗАЦИЮ ВОЛОС 183
РАСХОДЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО ХАРАКТЕРА 184
РАСХОДЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА ОБСЛУЖИВАНИЕ КЛИЕНТОВ 184
РАСХОДЫ НА СТИРКУ БЕЛЬЯ 184
РАСХОДЫ НА РЕМОНТ ТЕХНИКИ 185
РАСХОДЫ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЮ 185
ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА 186
РАСХОДЫ НА ОБУЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ 186
ЗАКУПКА РАСХОДНЫХ СРЕДСТВ 187
РАСХОДЫ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДАЖ 188
СТРАХОВАНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ 188
ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА 188

Глава 9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 193

УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ 193
ИНФЛЯЦИЯ 193
НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ 193
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ 195
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ 196
ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС 198

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

Глава 10. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 199

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 199

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА 199
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 199
РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ 200
NPV, СРОК ОКУПАЕМОСТИ И IRR ПРОЕКТА 201
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА 202
ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА 203

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ 203

Глава 11. АНАЛИЗ РИСКОВ 205

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ 205
КАДРОВЫЕ РИСКИ 207
РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПОСТАВЩИКАМИ 209
РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ 211
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ 212
ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ 213
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЫНОЧНЫЕ РИСКИ 216

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1.	График финансирования проекта (в тыс. RUR)	14
Таблица 2.	График возврата кредита (в тыс. RUR)	15
Таблица 3.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта	16
Таблица 4.	Перечень основных отраслевых нормативных документов	17
Таблица 5.	Инвестиционный бюджет на оформление разрешительных документов и лицензий по проекту, тыс. RUR	35
Таблица 6.	Перечень требований к исполнителям услуг парикмахерских в соответствии с их категорией	42
Таблица 7.	Сравнительная характеристика салонов красоты различных ценовых сегментов	51
Таблица 8.	Распределение салонов красоты и парикмахерских Москвы по режиму работы, март 2012 г.	59
Таблица 9.	Ценовой критерий отнесения салона красоты к определенному ценовому сегменту	62
Таблица 10.	Ассортиментный перечень салонов красоты: распространенность услуг, (III) 2012 г.	72
Таблица 11.	Предложение франшиз на открытие салона красоты на рынке, 2011 г.	108
Таблица 12.	Перечень услуг парикмахерского зала, длительность и стоимость их оказания	115
Таблица 13.	Перечень услуг маникюрного зала, длительность и стоимость их оказания	117
Таблица 14.	Перечень услуг педикюрного зала, длительность и стоимость их оказания	118
Таблица 15.	Перечень услуг визажиста, длительность и стоимость их оказания	118
Таблица 16.	Перечень услуг косметологического кабинета по лицу, длительность и стоимость их оказания	118
Таблица 17.	Перечень услуг косметологического кабинета по телу, длительность и стоимость их оказания	119
Таблица 18.	Перечень услуг кабинета эпиляции, длительность и стоимость их оказания	119
Таблица 19.	Перечень специальных услуг, длительность и стоимость их оказания	119
Таблица 20.	Минимальные нормативы площадей салона красоты	121
Таблица 21.	Параметры микроклимата для парикмахерских	125
Таблица 22.	Принципы осуществления и кратность воздухообмена в парикмахерских	126
Таблица 23.	Уровни искусственной освещенности в основных и вспомогательных помещениях парикмахерских	127
Таблица 24.	Комплексная сравнительная характеристика параметров салонов красоты в зависимости от их расположения и целевой аудитории	136
Таблица 25.	Бюджет на рекламные мероприятия инвестиционного этапа	140
Таблица 26.	Бюджет на рекламные мероприятия операционного этапа	141
Таблица 27.	График реализации инвестиционного этапа проекта	149
Таблица 28.	Штатное расписание салона красоты	150
Таблица 29.	Площадь помещений салона красоты	151
Таблица 30.	Стоимость разработки проектной документации	153
Таблица 31.	Стоимость декоративно-отделочных работ	154
Таблица 32.	Оборудование для парикмахерского зала	155
Таблица 33.	Оборудование для маникюрного кабинета	158
Таблица 34.	Оборудование для педикюрного кабинета	159
Таблица 35.	Оборудование для рабочего места визажиста	161

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ (Продолжение)

Таблица 36.	Оборудование косметологического кабинета по лицу	162
Таблица 37.	Оборудование косметологического кабинета по телу	163
Таблица 38.	Оборудование для кабинета эпиляции	164
Таблица 39.	Оборудование для комнаты с солярием	165
Таблица 40.	Оборудование для зала ожидания	166
Таблица 41.	Оборудование комнаты отдыха для персонала и гардероба	166
Таблица 42.	Оборудование кабинета администрации	167
Таблица 43.	Оборудование прачечной	167
Таблица 44.	Оборудование для подсобных помещений	168
Таблица 45.	Оборудование уборных для клиентов	168
Таблица 46.	Оборудование уборных для персонала	169
Таблица 47.	Затраты на монтаж сантехнического оборудования	170
Таблица 48.	Затраты на автоматизацию салона красоты	170
Таблица 49.	Затраты на установку ОПС салона красоты	171
Таблица 50.	Первоначальная закупка расходных материалов для салона красоты	172
Таблица 51.	Закупка спецодежды персонала	173
Таблица 52.	Бюджет расходов инвестиционного этапа	173
Таблица 53.	Финансирование инвестиционного этапа проекта (в тыс. RUR)	174
Таблица 54.	Показатели проходимости и доходности кабинетов салона красоты	177
Таблица 55.	Показатели рентабельности кабинетов салона красоты	178
Таблица 56.	Параметры для определения доходов от продажи профессиональной косметики	180
Таблица 57.	Расчет объема потребления воды	181
Таблица 58.	Стоимость потребленных коммунальных услуг (тыс. RUR без НДС)	182
Таблица 59.	Расчет затрат на гигиеническое облуживание клиентов	183
Таблица 60.	Параметры для расчета затрат на стирку	184
Таблица 61.	Параметры для расчета затрат на ремонт техники	184
Таблица 62.	Параметры для расчета затрат на обслуживание систем телекоммуникации	184
Таблица 63.	Текущие расходы на телекоммуникацию (тыс. RUR без НДС)	185
Таблица 64.	Базовый фонд оплаты труда салона красоты	185
Таблица 65.	Расходы на закупку материалов (тыс. RUR без НДС)	186
Таблица 66.	Параметры для определения количества держателей дисконтных карт	187
Таблица 67.	Расходы на стимулирование продаж (тыс. RUR без НДС)	187
Таблица 68.	Темпы инфляции	192
Таблица 69.	Ставки основных налогов	193
Таблица 70.	Ставки взносов в государственные внебюджетные фонды	193

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ (Продолжение)

Таблица 71.	Отчет о прибылях и убытках (в тыс. RUR)	194
Таблица 72.	Отчет о движении денежных средств (в тыс. RUR)	195
Таблица 73.	Балансовый отчет, тыс. RUR (на конец года)	197
Таблица 74.	Показатели рентабельности	198
Таблица 75.	Исходные данные для расчета стоимости собственного капитала	199
Таблица 76.	Расчет WACC	200
Таблица 77.	Расчет NPV	201
Таблица 78.	Расчет NPV+TV	201
Таблица 79.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта	202
Таблица 80.	Изменение ключевых показателей при увеличении сроков инвестиционного этапа на 1 месяц	204
Таблица 81.	Изменение ключевых показателей при несоблюдении санитарно-эпидемиологических и пожарных условий работы салона	205
Таблица 82.	Изменение ключевых показателей при снижении стоимости услуг на 1%	210
Таблица 83.	Изменение ключевых показателей при превышении инвестиционного бюджета на 1%	213
Таблица 84.	Изменение ключевых показателей при повышении стоимости расходных средств на 1%	214
Таблица 85.	Изменение ключевых показателей при уменьшении планового объема продаж	216

СПИСОК ГРАФИКОВ

График 1.	Объем рынка салонов красоты и парикмахерских в г. Москва (млрд. RUR), 2000-2011 гг.	37
График 2.	Физический объем рынка салонов красоты и парикмахерских в г. Москва (в % к предыдущему году), 2001-2011 гг.	38
График 3.	Индекс потребительских цен на парикмахерские услуги в г. Москва, 2001-2011 гг.	38
График 4.	Расходы населения Москвы на парикмахерские услуги (RUR на душу населения), 2002-2011 гг.	39
График 5.	Количество парикмахерских в г. Москва (ед.), на нач. 2004-2011 гг.	40
График 6.	Прирост числа салонов красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, нач. 2011/2010 гг.	41
График 7.	Уровень обеспеченности парикмахерскими услугами по административным округам Москвы, нач. 2011 г.	54
График 8.	Среднее количество парикмахерских кресел на один салон красоты и/или парикмахерскую по административным округам Москвы, нач. 2010 г.	55
График 9.	Среднее количество парикмахерских кресел на один салон красоты и/или парикмахерскую по административным округам Москвы, нач. 2011 г.	55
График 10.	Изменение средней площади салонов красоты / парикмахерских в зависимости от года открытия заведения	56
График 11.	Средняя площадь салонов красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, март 2012 г.	56
График 12.	Минимальная и максимальная площадь салона красоты и/или парикмахерской по административным округам Москвы, март 2012 г.	57

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ГРАФИКОВ (Продолжение)

График 13.	Изменение количества мастеров и сотрудников в салонах красоты / парикмахерских в зависимости от года открытия заведения	58
График 14.	Среднее количество работников в салонах красоты / парикмахерских по административным округам, март 2012 г.	58
График 15.	Загрузка салонов красоты в зависимости от класса салона и сезонности	62
График 16.	Диапазон вариации стоимости стрижки с укладкой в административных округах Москвы, (07) 2011 г.	65
График 17.	Диапазон вариации стоимости классического маникюра с покрытием в административных округах Москвы, (07) 2011 г.	65
График 18.	Коэффициент-соотношение стоимости стрижки и маникюра по административным округам Москвы, (07) 2011 г.	65
График 19.	Динамика средней стоимости (MAX и MIN) услуги «стрижка + укладка» в сетевых салонах красоты Москвы, (10) 2009 – (07) 2011 гг.	66
График 20.	Динамика средней стоимости услуги «маникюр с покрытием» в сетевых салонах красоты Москвы, (10) 2009 – (07) 2011 гг.	67
График 21.	Средняя стоимость женской стрижки с укладкой (средние волосы) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	67
График 22.	Средняя стоимость детской стрижки в салонах различной ценовой категории, (07) 2011г.	68
График 23.	Средняя стоимость окрашивания волос (средние волосы) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	68
График 24.	Средняя стоимость ламинирования волос (средние волосы) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	69
График 25.	Средняя стоимость БИО-завивки волос (средней длины) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	69
График 26.	Средняя стоимость маникюра с покрытием в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	69
График 27.	Коэффициент-соотношение стоимости стрижки и маникюра по ценовым сегментам салонов красоты, (07) 2011 г.	70
График 28.	Средняя стоимость педикюра в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	70
График 29.	Средняя стоимость фотоэпиляции (1 вспышка) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	71
График 30.	Средняя стоимость эпиляции (бикини классическое) в салонах различной ценовой категории, (07) 2011 г.	71
График 31.	Возрастная структура посетителей московских салонов красоты средней категории	75
График 32.	Средняя частота посещения салонов красоты Москвы, 2006 г., 2009 г.	76
График 33.	Факторы, влияющие на выбор салона красоты постоянными клиентами заведения в Москве	84
График 34.	Факторы, влияющие на выбор салона красоты постоянными клиентами заведения в регионах	84
График 35.	Лояльность клиентов в зависимости от типа салона красоты (сетевой/несетевой; ценовой уровень)	85
График 36.	Финансирование проекта по типам источников финансирования	175
График 37.	Сравнение доходности кабинетов салона красоты	178
График 38.	Сравнение срока окупаемости кабинетов салона красоты	179
График 39.	Сравнение доходности кабинетов салона красоты на 1 кв. м. занимаемой площади	179
График 40.	Сезонность продаж beauty-услуг	180
График 41.	Выход на проектную мощность салона красоты	180
График 42.	Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту	198
График 43.	Чистая прибыль по проекту нарастающим итогом	199
График 44.	Денежный поток и NPV нарастающим итогом	201
График 45.	Чувствительность NPV к изменению объема продаж	203
График 46.	Чувствительность чистой прибыли к изменению объема продаж	203

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1.	Распределение салонов красоты и парикмахерских Москвы по году открытия заведения, нач. 2012 г.	52
Диаграмма 2.	Сегментация салонов красоты Москвы по классу в количественном выражении	60
Диаграмма 3.	Структура сетевых проектов салонов красоты по ценовым сегментам (07) 2011 г.	63
Диаграмма 4.	Структура сетевых салонов красоты по ценовым сегментам (07) 2011 г.	63
Диаграмма 5.	Гендерное распределение клиентов салонов красоты	74
Диаграмма 6.	Занятость посетителей элитных московских салонов красоты	75
Диаграмма 7.	Частота посещения элитных салонов красоты	78
Диаграмма 8.	Спрос на услуги салонов красоты в Москве	79
Диаграмма 9.	Спрос на услуги салонов красоты в регионах (на примере г. Челябинск)	80
Диаграмма 10.	Факторы, влияющие на выбор клиентов московских салонов красоты	82
Диаграмма 11.	Факторы, влияющие на выбор клиентов салона красоты в регионах	82
Диаграмма 12.	Факторы, влияющие на восприятие клиентом салона красоты при первом посещении	83
Диаграмма 13.	Наиболее привлекательные для клиентов методы рекламы салона красоты	86
Диаграмма 14.	Структура расходов инвестиционного этапа (без учета оборотных средств)	174

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1.	Количество салонов красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, на нач. 2011 г.	41
Рисунок 2.	Количество парикмахерских кресел в салонах красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, нач. 2011 г.	53
Рисунок 3.	Режим работы салонов красоты и парикмахерских в Москве, март 2012 г.	59
Рисунок 4.	Средняя стоимость парикмахерских и маникюрных услуг по административным округам Москвы, (07) 2011 г.	64
Рисунок 5.	Карта экономии россиян по видам услуг и способу экономии	77

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Иллюстрации бизнес-плана

СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ПРЕДСТАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА

ОБЩИЕ ПАРАМЕТРЫ

Тип заведения: салон красоты

Сегмент позиционирования: средний сегмент (стоимость женской стрижки с укладкой – 1 500 – 2 500 RUR).

Район расположения: в пределах Третьего транспортного кольца, оживленные улицы города, места с наибольшей концентрацией офисных, административных и торгово-развлекательных зданий (арендная ставка – 35 тыс. RUR с НДС в год за кв. м.)

Маркетинговое позиционирование: акцентирование на косметологическом направлении (тело и лицо) при оказании базовых парикмахерских и маникюрно-педикюрных услуг в соответствии с актуальными тенденциями

Основной метод продвижения: реклама в Интернете (продвижение в блогах и социальных сетях)

Основные сетевые конкуренты: MOHE, Персона, Paul Mitchell, Ля Фамилья, Mike&Bo, Terra Ego, Велья, Фабрика грез, MaiJA, САН и СИТИ, The Genius beauty

ФИЗИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ

Общая площадь: 175 кв. м.

Производственные помещения:

- парикмахерский зал (на 3 кресла);
- маникюрный кабинет (на 1 рабочее место);
- педикюрный кабинет;
- кабинет косметологии по телу;
- кабинет косметологии по лицу;
- кабинет эпиляции;
- рабочее место визажиста;
- зона солярия

Служебно-бытовые помещения: зал ожидания (гардероб для гостей, ресепшн, место торговли косметикой); прачечная; кабинет администрации; помещение для отдыха и приема пищи; подсобные помещения; уборная клиентская; уборная для персонала

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ САЛОНА КРАСОТЫ

График обслуживания клиентов: с 10:00 до 22:00

Принцип работы: аппаратный уход

Расходные материалы, косметика и препараты:

ПАРИКМАХЕРСКИЙ ЗАЛ	L'ORÉAL PROFESSIONNEL, REDKEN 5TH AVENUE NYC, KEUNE THE ART OF HAIR DESIGN, MATRIX, KÉRASTASE PARIS, Lebel ALL YOUR OWN
МАНИКЮРНО-ПЕДИКЮРНЫЙ КАБИНЕТ	CND, O·P·I THE PROFESSIONALS CHOICE, GEHWOL
КОСМЕТОЛОГИЯ	PREMIUM PROFESSIONAL, CHRISTINA It just works, H HOLY LAND, YONKA PARIS, académie scientifique de beauté

Персонал: 25 человек, из них 14 в смене

Схема оплаты: мастера - процентная система оплаты, административный персонал и сервисный - фиксированный оклад

Базовый ФОТ: X тыс. RUR в месяц

ПАРАМЕТРЫ ДОХОДНОСТИ

Выход на проектную мощность: на 5 мес.

Базовое количество клиентов: X чел.

Базовый ежедневный доход: Xтыс. RUR

Дополнительный ежедневный доход: X тыс. RUR (продажа профессиональных средств)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

ОБЪЕМНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ МОСКВЫ

СТОИМОСТНОЙ ОБЪЕМ РЫНКА САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

Вследствие региональных различий в уровне жизни населения, российский beauty-рынок остается сконцентрированным в Москве. По итогам 2011 г. объем столичного рынка парикмахерских услуг составил X млрд. RUR, что составляет 8% от общероссийского показателя. По сравнению с уровнем 2010 г. оборот московских парикмахерских сократился на X %, что во многом связано со снижением физического объема оказанных услуг (График 9, стр. 33).

...

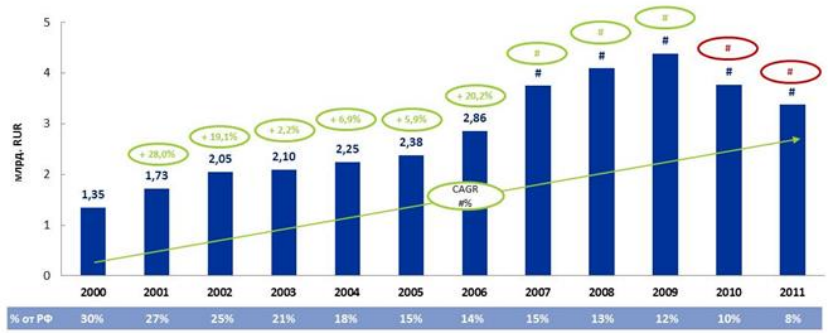


График 1. Объем рынка салонов красоты и парикмахерских в г. Москва (млрд. RUR), 2000-2011 гг.

Источник: Inventica по данным Федеральной службы государственной статистики

...

КОЛИЧЕСТВО САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО

...

КОЛИЧЕСТВО ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ МОСКВЫ

Лидером по количеству салонов красоты и парикмахерских является Центральный административный округ, в котором сосредоточено 16,2% всех парикмахерских заведений Москвы.

...

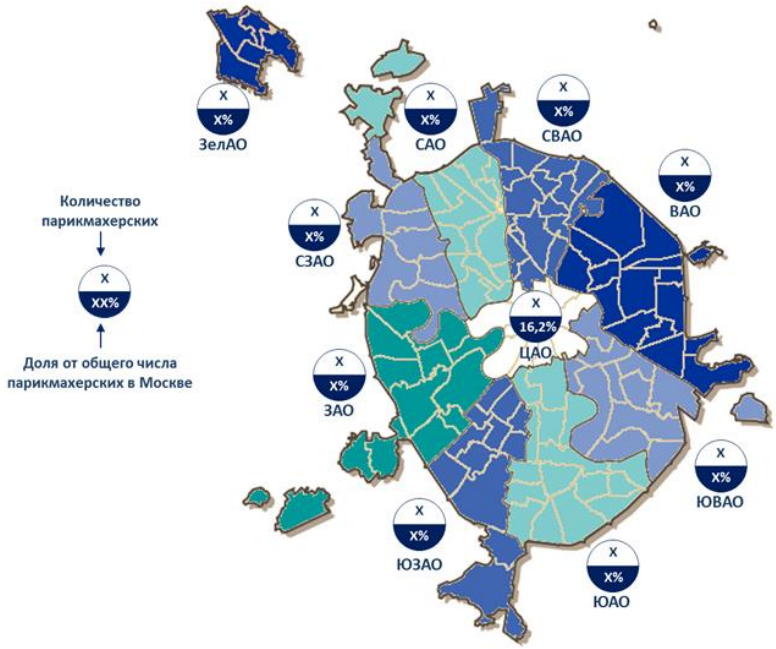


Рисунок 1. Количество салонов красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, на нач. 2011 г.

Источник: Inventica

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

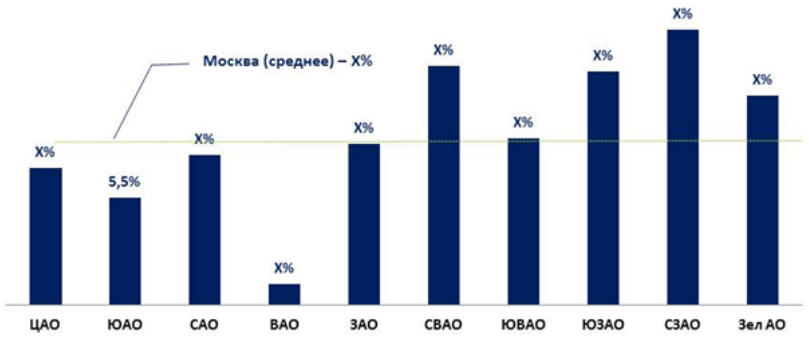


График 2. Прирост числа салонов красоты и парикмахерских по административным округам Москвы, нач. 2011/2010 гг.

Источник: Inventica



Диаграмма 1. Распределение салонов красоты и парикмахерских Москвы по году открытия заведения, нач. 2012 г.

Источник: Inventica

ВОЗРАСТ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

ОБЩЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ

Основу московского рынка салонов красоты и парикмахерских формируют заведения, открытые в последние 7 лет – с 2005 г. по 2011 г. На сегодняшний день их совокупная доля составляет X%. Вторая группа салонов формируется молодыми заведениями, на них приходится X% рынка. Доля салонов в возрасте старше 11 лет не превышает X% в совокупной численности парикмахерских заведений столицы.

Фактически распределение рынка по возрасту салона иллюстрирует динамику развития рынка в количественном выражении в целом: период бурного роста числа салонов красоты пришелся на 2004-2007 гг., в 2009 г. на фоне кризисных явлений в экономике рост инвестиций в отрасль значительно сократился, в 2010 г. на рынок вышли «замороженные» в кризис проекты, в настоящее время отрасль пополняется качественным предложением на фоне падения физического объема спроса на услуги.

...

ПЛОЩАДЬ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

СРЕДНЯЯ ПЛОЩАДЬ ПО МОСКВЕ

...

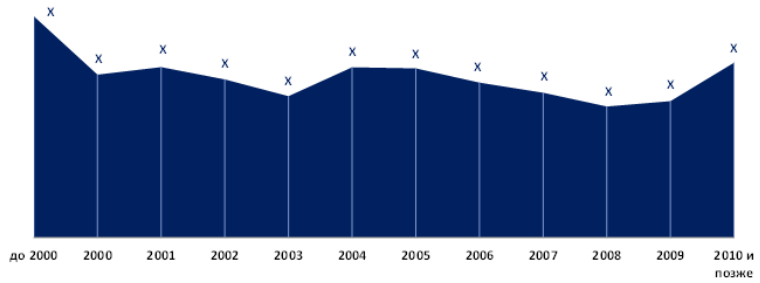


График 6. Изменение средней площади салонов красоты / парикмахерских в зависимости от года открытия заведения

Источник: Inventica

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

РЕЖИМ РАБОТЫ САЛОНОВ КРАСОТЫ И ПАРИКМАХЕРСКИХ

РЕЖИМ РАБОТЫ В ЦЕЛОМ ПО МОСКВЕ

Самый популярный режим работы московских салонов красоты и парикмахерских – с 9:00 до 21:00 и с 10:00 до 21:00.

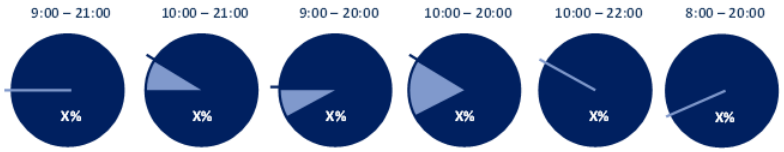


Рисунок 4. Режим работы салонов красоты и парикмахерских в Москве, март 2012 г.

Источник: Inventica

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ САЛОНОВ ПО ЦЕНОВЫМ СЕГМЕНТАМ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СЕТЕВЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

...

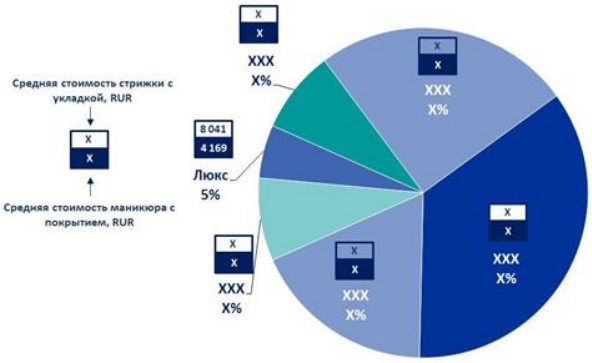


Диаграмма 3. Структура сетевых проектов салонов красоты по ценовым сегментам (07) 2011 г.

Источник: Inventica

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА САЛОНОВ КРАСОТЫ МОСКВЫ[4]

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ

Наиболее дорогостоящие салонные заведения расположены за пределами Москвы – в поселке Жуковка и в Барвиха luxury village (салоны Aldo Coppola, Dessange, JEAN-CLAUDE BIGUINE). Максимальная стоимость стрижки с укладкой здесь достигает 15 тыс. RUR.

Средняя стоимость стрижки с укладкой в Центральном АО Москвы составляет 2 711 RUR, при этом максимальная цена достигает 13 тыс. RUR. Наиболее лояльная ценовая политика сетевых салонов красоты наблюдается в Северо-Западном и Восточном АО – колебание стоимости услуги «стрижка с укладкой» осуществляется в диапазоне от 110 RUR до 3 000 RUR.

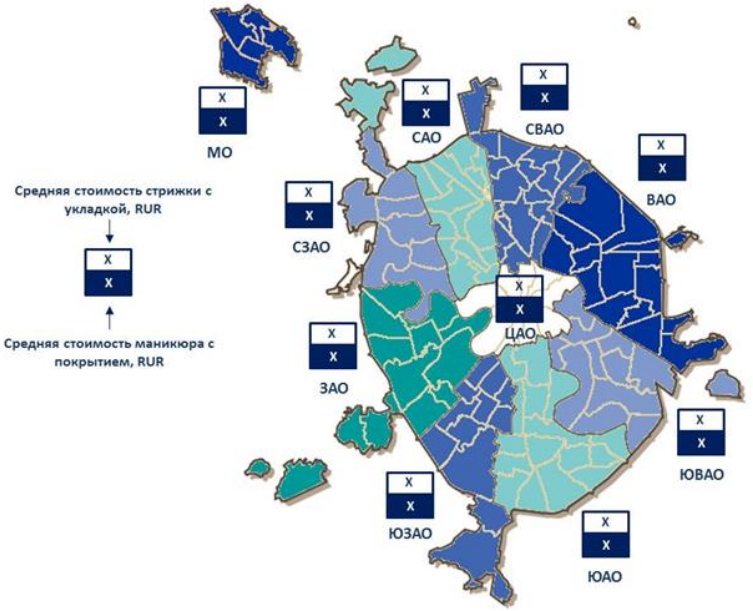


Рисунок 4. Средняя стоимость парикмахерских и маникюрных услуг по административным округам Москвы, (07) 2011 г.

Источник: Inventica

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

ЗАКУПКА МЕБЕЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КАБИНЕТОВ САЛОНА

...

Салону среднего класса не стоит приобретать технологические новинки, подробное оборудование может не окупиться. Перед покупкой необходимо посетить шоу-рум или выставку оборудования, где можно получить подробную консультацию о приборе. После получения первичной информации важно проанализировать, насколько он необходим в салоне и не выгоднее ли будет поставить один-два небольших аппарата (каждый из которых предназначен для одной процедуры), чем многофункциональный комбайн, большая часть функций которого не пригодится.

...

При покупке оборудования и расходных материалов конкретных производителей, целесообразно

КАБИНЕТ МАНИКЮРА

В таблице приведена смета затрат на покупку оборудования для маникюрного кабинета, согласно которой на оснащение данного помещения салона красоты потребуется **89 тыс. RUR** с НДС.

Таблица 33. Оборудование для маникюрного кабинета

НАИМЕНОВАНИЕ	ИЗОБРАЖЕНИЕ	КОЛ-ВО	ЦЕНА ЗА ЕД., ТЫС. RUR	СТОИМОСТЬ, ТЫС. RUR
МЕБЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
Маникюрный стол с вытяжкой ARTECHNO (в комплекте вытяжка, ящик)		1	17,3	17,3
Табурет мастера СЛС-1Х Россия		1	8,0	8,0
Кресло клиента VINTAGE PIETRANERA		1	15,7	15,7
Витрина для демонстрации лаков и средств АВ 01-1		1	5,6	5,6
Подставка для лаков		8	0,4	3,6
Подушка для рук		1	1,5	1,5
Корзина		1	0,7	0,7
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ				
Аппарат для маникюра STRONG 207A/12		1	8,2	8,2
Парафиновый нагреватель MayStar		1	6,2	6,2
УФ-лампа		1	3,0	3,0
Лампа-лупа		1	0,9	0,9
Стерилизатор для обработки инструментов NEW GERMIX 2 CERIOTTI		1	7,2	3,6
Встроенные светильники		12	0,5	5,4
Комплект маникюрных принадлежностей				
кусачки		2	1,5	3,0
кусачки для накладных ногтей		2	0,4	0,8
ножницы		2	0,6	1,2
пинцет		2	0,3	0,5
пилка керамическая		1	0,4	0,4
пилка алмазная		1	0,3	0,3
нож для удаления кутикулы		2	0,2	0,4
2хсторонний толкатель кутикулы		2	0,1	0,3
ванночка для маникюра		1	0,1	0,1
пилка полировочная		1	0,1	0,1
рукавица для парафинотерапии		1	0,3	0,3
кисти		1	1,6	1,6
футляр для кистей		1	0,7	0,7
Монтажные работы				
Мебельное оборудование		6%	47	2,8
Техническое оборудование		10%	22	2,2
ИТОГО, ОБОРУДОВАНИЕ КАБИНЕТА МАНИКЮРА				**89**
ИТОГО, РАБОТЫ				**5**

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 8. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

РАСЧЕТ ДОХОДОВ ПО ПРОЕКТУ

ЗАГРУЗКА И ДОХОДНОСТЬ КАБИНЕТОВ

Обобщенная информация о среднем дневном доходе каждого кабинета представлена в нижеследующей таблице. Детализированный расчет доходной части проекта по каждого типа услуг представлен в финансовой модели.

Таблица 55. Показатели проходимости и доходности кабинетов салона красоты

...

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАБИНЕТОВ

Аналогично парикмахерский зал демонстрирует самую высокую доходность на кв. м. – X тыс. RUR на 1 кв. м. Примечательно, что на втором месте после парикмахерских услуг следуют маникюрные, которые, как правило, приобретаются клиентами в паре с парикмахерскими. Занимая 6,0 кв. м. на одно рабочее место, маникюрный кабинет генерит X тыс. RUR с кв. м.

Таблица 55. Показатели рентабельности кабинетов салона красоты

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ УСЛУГ	ВЫРУЧКА, ТЫС. RUR В МЕСЯЦ	РАСХОДЫ МАТЕРИАЛОВ, ТЫС. RUR В МЕСЯЦ	РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ПЕРСОНАЛА, ТЫС. RUR В МЕСЯЦ	АРЕНДА, ТЫС RUR В МЕСЯЦ	ПРИБЫЛЬ НА 1 КВ.М., ТЫС. RUR В МЕСЯЦ	ИНВЕСТИЦИИ, ТЫС. RUR	ОКУПАЕМОСТЬ, МЕС.
Парикмахерский зал							
Кабинет маникюра							
Кабинет педикюра							
Кабинет косметологии по лицу							
Кабинет косметологии по телу							
Кабинет эпиляции							
Солярий							
Макияж и эстетика лица							

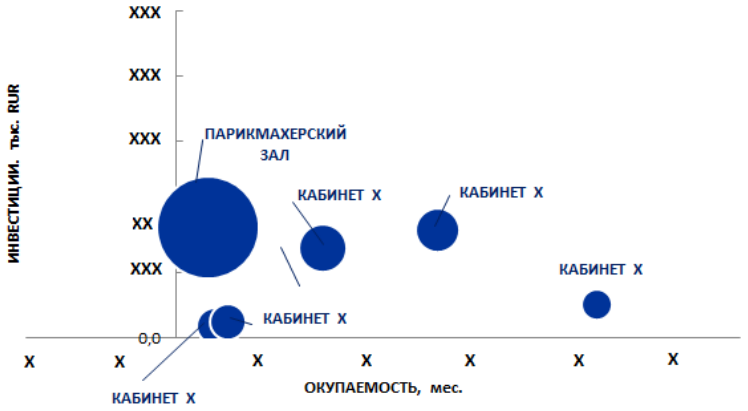


График 38. Сравнение срока окупаемости кабинетов салона красоты
Примечание: размер пузырьков коррелирует со средним дневным доходом кабинета

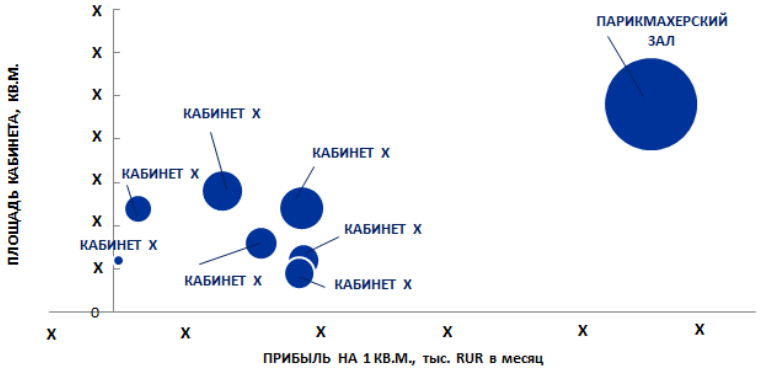


График 39. Сравнение доходности кабинетов салона красоты на 1 кв. м. занимаемой площади
Примечание: размер пузырьков коррелирует со средним дневным доходом кабинета

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА

В рамках данного проекта рассмотрен вариант привлечения кредита в размере 60% от планируемых инвестиций со сроком погашения 2 года (для каждого транша отдельно). Ставка по кредиту принята равной 20% в год.

В качестве схемы погашения кредита принята схема досрочного погашения кредита, при которой ежемесячный платеж состоит из двух составляющих:

- основного платежа, который идет на непосредственное погашение долга;
- процентов, рассчитываемых ежемесячно на основании фактического объема задолженности.

В результате размер долга уменьшается довольно быстро, естественно начисленные проценты на оставшийся размер кредита убывают также быстро. Размер ежемесячного платежа при досрочной схеме погашения не должен быть меньше ежемесячного платежа при обычной дифференцированной схеме.

Отсрочка по выплате основного долга составит 3 мес. Далее возврат основного долга кредита, как и погашение процентов за использование кредита будет осуществляться ежемесячно. В случае просрочки платежей проектом предусмотрено наложений банком штрафных санкций в размере 1,7% от непогашенной суммы (процентная ставка в месяц).

Для финансирования проекта предполагается получение пяти траншей кредита:

6. Транш №1: июнь 2013 г. – X тыс. RUR
7. Транш №2: июль 2013 г. – X тыс. RUR
8. Транш №3: август 2013 г. – X тыс. RUR
9. Транш №4: сентябрь 2013 г. – X тыс. RUR
10. Транш №5: октябрь 2013 г. – X тыс. RUR

Общий период погашения кредита по проекту составит 29 мес. Суммарная величина уплаченных процентов по кредиту составит X тыс. RUR. В связи с несвоевременным погашением основного долга кредита необходимым является уплата штрафа в размере X тыс. RUR.

График платежей по возврату кредита представлен в нижеследующей таблице.



Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА

УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ

ИНФЛЯЦИЯ

Для расчетов в бизнес-плане использованы следующие документы:

- «Сценарные условия для формирования вариантов прогноза социально-экономического развития в 2013-2015 годах» Министерства экономического развития РФ от 5 мая 2012 г. (вариант 2а);
- «Временно определенные показатели долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» от 06 октября 2011 г.

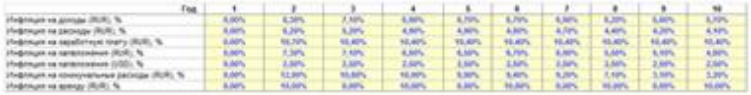
Темпы инфляции на операционные расходы взяты в соответствии с изменением потребительского индекса цен. При этом рост коммунальных расходов основывается на прогнозе изменения тарифов на услуги естественных монополий.

Темпы инфляции на доходы определены на основе прогноза роста платных услуг населению.

Темпы инфляции на заработную плату взяты в соответствии с изменением номинально начисленной среднемесячной заработной платы на одного работника.

Темпы инфляции на капитальные вложения взяты в соответствии индексом-дефлятором на инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования.

Таблица 70. Темпы инфляции



НАЛОГОВОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Расчет выплат и начисления налогов в бизнес-плане произведен в соответствие с Налоговым кодексом РФ.

(намеренный пропуск)

Таблица 71. Ставки основных налогов

№	Наименование налога	Ставка налога	
		ОСН	УСН
1	Налог на добавленную стоимость (НДС), %	X%	X%
2	Налог на прибыль, %	X%	X%
3	Налог на имущество организаций, % от среднегодовой стоимости имущества	X%	X%
4	Налог на доходы физических лиц (НДФЛ), %	X%	X%
5	Страхование от несчастных случаев, %	X%	X%
6	Налог на дивиденды, %	X%	X%
7	Единый налог, %	X%	X%

Согласно Постановлению Правительства РФ от 24.11.2011 №974 «О предельной величине базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды с 1 января 2012 г.» база для начисления страховых взносов на каждого работника устанавливается в сумме, не превышающей 512 тыс. RUR нарастающим итогом с 1 января 2012. Данная сумма подлежит ежегодной индексации.

Федеральным законом от 03.12.2011 N 379-ФЗ установлены новые ставки страховых взносов, общая величина которых, начиная с 2012 года, составляет 30% от заработной платы, не превышающей 512 тыс. RUR в год, а при превышении предельной величины базы для начисления страховых взносов - 10%.

Таблица 72. Ставки взносов в государственные внебюджетные фонды

НАИМЕНОВАНИЕ ФОНДА	Ставка страховых взносов для ОСН и УСН	
	В пределах установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов	Свыше установленной предельной величины базы для начисления страховых взносов
ФСС	X%	X%
ФФОМС	X%	X%
ТФОМС	X%	X%
ПФР	X%	X%
ИТОГО	X%	X%

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA Investment Consulting & Market Research

ПРИМЕР ИЛЛЮСТРАЦИЙ

ГЛАВА 10. ОЦЕНКА ПРОЕКТА

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

NPV, СРОК ОКУПАЕМОСТИ И IRR ПРОЕКТА

Чистая приведенная стоимость проекта (NPV), рассчитанная за период 5 лет с момента запуска проекта (январь 2013 г.) по декабрь 2017 г., составляет X млн. RUR.[5] Подробный помесячный расчет ставки дисконтирования и NPV приведен в финансовой модели.

Для оценки NPV проекта учитываются потоки по операционной и инвестиционной деятельности компании.



График 44. Денежный поток и NPV нарастающим итогом

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

NPV проекта будет равно нулю при объеме продаж, равном X тыс. RUR в день, что составляет X% от уровня, заложенного в базовом сценарии.

Чистая прибыль проекта будет равна нулю при объеме продаж, равном X тыс. RUR в день, что составляет X% от уровня, заложенного в базовом сценарии.

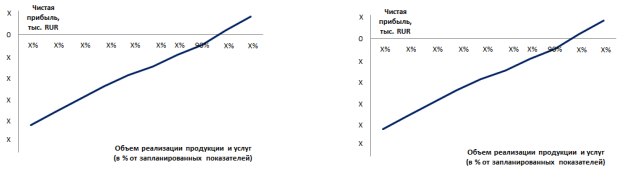
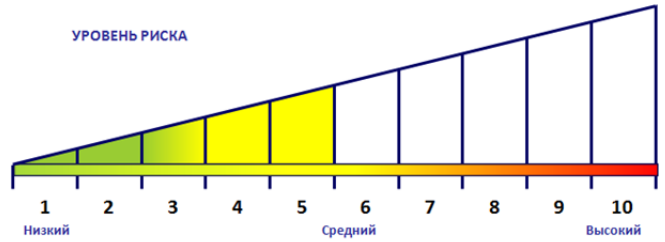


График 46. Чувствительность NPV к изменению объема продаж

ГЛАВА 11. АНАЛИЗ РИСКОВ

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ

НЕСОБЛЮДЕНИЕ ГРАФИКА РАБОТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА ПРОЕКТА



ВЛИЯНИЕ РИСКА НА ПРОЕКТ

- увеличение сроков запуска и срока окупаемости проекта;
- срыв плана по срокам начала деятельности.

Увеличение сроков начала работы на 1 месяц снижает NPV проекта на X%.

Таблица 84. Изменение ключевых показателей при увеличении сроков инвестиционного этапа на 1 месяц

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ	БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ	НОВЫЕ УСЛОВИЯ	ИЗМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
Объем кредита (с НДС), тыс. RUR	X	X	X
Выплата процентов по кредиту, тыс. RUR	X	X	X
Выплата штрафов по кредиту, тыс. RUR	X	X	X
NPV проекта (5 лет), тыс. RUR	X	X	X
IRR (5 лет), % в год	X	X	X
Срок окупаемости проекта, лет	X	X	X
Дисконтированный срок окупаемости проекта, лет	X	X	X
Чистая прибыль / Доход (последние 12 месяцев планирования)	X	X	X

СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ

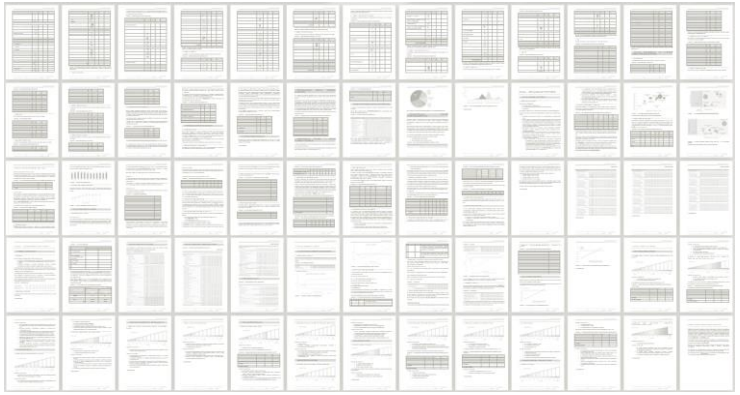
- распределение сроков реализации проектов по времени;
- назначение персональной ответственности руководителей за выполнение работ;
- выбор квалифицированных подрядчиков, имеющих успешный опыт выполнения аналогичных работ;
- получение гарантий от подрядчиков;
- постоянный контроль качества выполнения работ.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

ПРОСМОТР БИЗНЕС-ПЛАНА





Объем: 218 стр.
Иллюстрации: 46 графиков, 14 диаграмм, 84 таблицы и 5 рисунков
Способ предоставления: в электронном виде

- бизнес-план – Word, PDF;
- финансовая модель – Excel

Стоимость: 30 000 RUR
Бонус: при покупке бизнес-плана маркетинговое исследование «Московский рынок салонов красоты» с 50% скидкой (12 500 RUR)

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Контакты

ОЦЕНИТЕ НАШУ ГИБКОСТЬ В ОБЩЕНИИ С КЛИЕНТАМИ

КЛИЕНТЫ INVENTICA

ПОЛУЧАЮТ БЕСПЛАТНУЮ ПРЕДПРОДАЖНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

- Демонстрация полной версии бизнес-плана и прилагающейся финансовой модели
- Консультации по практическому использованию бизнес-плана и финансовой модели

ПОЛЬЗУЮТСЯ СКИДКАМИ ПРИ ЗАКАЗЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО БИЗНЕС-ПЛАНА

- Построение финансовой модели – 10 тыс. RUR
- Оформление инвестиционного меморандума – 5 тыс. RUR
- Оформление текстовой версии бизнес-плана – 10 тыс. RUR

СОТРУДНИЧАЮТ С ПЕРСОНАЛЬНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ, КОТОРЫЙ ГОТОВ ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБЫЕ ВОПРОСЫ КЛИЕНТА В ЛЮБОЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ

- При покупке бизнес-плана Клиенту назначается Персональный Менеджер
- В функции Менеджера входит обучение Клиента работе с финансовой моделью (в особых случаях личная корректировка финансовой модели), текущая поддержка в вопросах адаптации финансовой модели к индивидуальному проекту Клиента

ВАШИ ЗВОНКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ: (495) 629-6541, (499) 743-5273
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА: (926) 353-9690
ЛИЧНЫЕ ВСТРЕЧИ: м. Охотный ряд, Газетный пер., д.3-5

КАК У ДРУГИХ?

ПЕРЕД ПРОДАЖЕЙ БИЗНЕС-ПЛАН НЕ ДЕМОНСТРИРУЕТСЯ. КАК ПРАВИЛО, СОТРУДНИЧЕСТВО РАЗРАБОТЧИКА И КЛИЕНТА ЗАКАНЧИВАЕТСЯ В МОМЕНТ СОВЕРШЕНИЯ ПОКУПКИ.

Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного разрешения Inventica. Copyright © 2012 Inventica

INVENTICA
Investment Consulting & Market Research

БИЗНЕС-ПЛАН.INVENTICA

ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Клиенты

СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ ВЕДУЩИЕ МИРОВЫЕ И РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ

КЛИЕНТЫ INVENTICA

Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО)
Государственная корпорация, финансирующая проекты в области нанотехнологий

ItellaNLC
Один из ведущих провайдеров логистических услуг в России

S7 Airlines
Ведущий российский авиаперевозчик

Ингосстрах
Один из лидеров российского рынка страхования

Fibo Group
Один из крупнейших игроков на рынках Forex и CFD

A1
Одна из крупнейших компаний на рынке прямых инвестиций

«Экологический Альянс»
Российский производитель оборудования для переработки ТБО

КЛИЕНТЫ INVENTICA

Госкорпорация “Росатом”
Государственная корпорация по атомной энергии, занимает лидирующее положение на мировом рынке ядерных технологий

“Эльдорадо” (X5 Retail Group)
Лидер российского розничного рынка бытовой техники и электроники

“М. Видео”
Вторая по размеру крупнейшая розничная сеть России по продаже бытовой техники и электроники

“Кастрол” (Castrol)
Мировой лидер в области разработки смазочных материалов последнего поколения

ОАО “СИБУР-Русские шины”
Один из лидеров российской шинной отрасли, входящий в двадцатку крупнейших мировых шинных производителей

ООО “Керхер” (Karcher)
Ведущий мировой производитель уборочного оборудования

КЛИЕНТЫ INVENTICA

ОАО “Амтел-Фредештайн”
Российский производитель автомобильных шин

“Перекрёсток” (X5 Retail Group)
Одна из крупнейших торговых сетей

“Дикси”
Одна из крупнейших торговых сетей

“Азбука вкуса”
Торговая сеть, работающая в сегменте премиум

Компаний «Май»
Российский производитель кофе и чая

Группа PPF
Одна их крупнейших финансовых и инвестиционных групп Центральной и Восточной Европы