

## Типовой бизнес-план организации студии загара в городе с населением свыше 0,8 млн. человек (на примере Санкт-Петербурга)



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес-плана содержится комплексная информация, которая основана на опыте реализованных проектов и позволяет оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.



Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»  
[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru), E-mail: [info@prcs.ru](mailto:info@prcs.ru)  
(812) 363 4899, 363 4896

Санкт-Петербург  
2010

## Полное описание отчёта

Настоящий бизнес-план описывает проект организации солярия, предоставляющей стандартный спектр услуг.

Солярий будет располагаться в одном из спальных районов Санкт-Петербурга, где есть возможность дешево арендовать необходимое помещение недалеко от места проживания потенциальных клиентов. Уровень предлагаемых услуг и цен будет относить солярий к среднему сегменту рынка.

В рамках настоящего бизнес-плана было проведено комплексное маркетинговое исследование рынка услуг, предоставляемых соляриями Санкт-Петербурга. Кроме этого, был произведен расчет предполагаемых инвестиционных и текущих расходов, а также разработаны организационная схема и график осуществления проекта. На основе полученной информации проведена оценка проекта с экономической и финансовой точек зрения и рассчитаны ключевые финансово-экономические показатели.

В подготовке бизнес-плана участвовали:

- специалист по инвестициям, экономист;
- специалист по налогообложению, бухгалтерскому учету;
- инженер проекта;
- маркетолог-аналитик, специалист по рекламе и PR.

Настоящий отчет выполнен на 47 страницах. Проект содержит 14 рисунков и 20 таблиц.

Бизнес-план разработан в соответствии с методикой UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) и рекомендациями TESIS Европейского Союза для Новых Независимых Государств по составлению бизнес-планов.

**Заинтересованные пользователи:** настоящий бизнес-план будет полезен представителям компаний, осуществляющих деятельность на рынке предоставления услуг соляриев, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на рынок, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации солярия.

**Цель проекта:** бизнес-план является экономическим обоснованием целесообразности открытия солярия в Санкт-Петербурге.

**Концепция проекта:** концепция проекта, представленная в данном бизнес-плане, является отражением наиболее перспективной, с нашей точки зрения, стратегии выхода на рынок.

**Солярий** – стабильный и прибыльный бизнес, не требующий больших вложений. Несмотря на большое количество конкурентов, спрос по-прежнему остается неудовлетворенным благодаря строительству новых районов, а так же низкой привязанностью потребителя к отдельному солярию.

**Услуги солярия:** солярий, фреш-бар

**Привлекательность рынка:**

- Небольшие начальные инвестиции.
- Стабильность и предсказуемость спроса
- Относительно высокая рентабельность и быстрая окупаемость

**География исследования:** Санкт-Петербург.

**Период исследования:** 2007-2010 годы.

**Источники информации:** данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, Центра стратегических исследований Росгосстраха и других ведомств. Базовый информационный массив по России сформирован на основе данных, полученных из Единого Государственного Реестра Предприятий и Организаций (ЕГРПО) Росстата, а также Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) и Единого Государственного Реестра Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП) ФНС.

Также использовались данные сайтов компаний, данные материалов выставок, отраслевых сборников и специализированных изданий, результаты исследований сторонних компаний.

Для сбора первичной информации проводился опрос участников рынка в форме экспертных интервью, телефонный опрос.

## Оглавление

Список рисунков .....	3
Список таблиц .....	4
<b>1. Исходные данные о проекте .....</b>	<b>5</b>
1.1. Информация об инициаторе проекта .....	5
1.2. Концепция проекта .....	5
1.3. Сроки и этапы реализации проекта .....	5
1.4. Бюджет проекта .....	6
1.5. Размещение и планировка студии загара .....	8
1.6. Описание, характеристика услуг .....	11
<b>2. Маркетинговое окружение проекта .....</b>	<b>12</b>
2.1. Влияние факторов финансового кризиса на развитие индустрии красоты .....	12
2.2. Основные тенденции соляного бизнеса .....	13
2.3. Рынок сопутствующих товаров .....	15
2.4. Помещение и оборудование .....	15
2.5. Представленность соляриев в Санкт-Петербурге .....	17
2.6. Предпочтения потребителей услуг .....	18
2.7. Анализ стоимости .....	20
2.8. Мероприятия по продвижению услуг парикмахерской .....	20
<b>3. Организационно-производственная структура проекта .....</b>	<b>24</b>
3.1. Требования к помещению студии загара .....	24
3.2. Оборудование для студии загара .....	25
3.3. Организационная структура студии загара .....	26
<b>4. Планируемые финансовые поступления .....</b>	<b>28</b>
4.1. Ценообразование .....	28
4.2. Услуги и посетители салона .....	28
<b>5. Правовое регулирование проекта .....</b>	<b>30</b>
<b>6. Финансирование проекта .....</b>	<b>31</b>
6.1. Основные принципы планирования и допущения .....	31
6.2. Характеристика инвестиционных ресурсов .....	31
6.3. Планируемые финансовые поступления .....	33
6.4. Финансовые поступления от деятельности комплекса .....	34
6.5. Затраты текущего (операционного) периода .....	34
6.6. Затраты рекламного характера .....	35
6.7. Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности студии загара .....	36
6.8. Налоговое окружение .....	37
<b>7. Финансовая оценка проекта .....</b>	<b>38</b>
7.1. Финансовые результаты проекта .....	38
7.2. Оценка показателей эффективности проекта .....	41
<b>8. Заключение .....</b>	<b>43</b>
<b>О ПКР .....</b>	<b>44</b>
<b>Приложение 1 .....</b>	<b>45</b>
<b>Приложение 2 .....</b>	<b>47</b>

## Список рисунков

**Рисунок 1.** Структура инвестиционных затрат проекта

**Рисунок 2.** Структура соляного бизнеса по типам установленного оборудования, %

**Рисунок 3.** Структура посещаемости солярия по полу, %

**Рисунок 4.** Структура доходов солярия, %

**Рисунок 5.** Время, необходимое для посещения солярия в зависимости от типа предоставления услуг, мин

**Рисунок 6.** Структура рынка соляриев по производителям оборудования, %

**Рисунок 7.** Распределение соляриев по районам Санкт-Петербурга, %

**Рисунок 8.** Распределение соляриев Санкт-Петербурга по позиционированию, %

**Рисунок 9.** Экспертная оценка распределения предпочтений посетителей соляриев по типу, %

**Рисунок 10.** Причины посещения солярия в салоне красоты, %

**Рисунок 11.** Критерии потребительских предпочтений посещения солярия в салоне красоты, %

**Рисунок 12.** Процентное соотношение веса статей накладных расходов

В первом году функционирования проекта, предприятие открывает после 5-месячного

**Рисунок 13.** Динамика образования чистой прибыли проекта по кварталам

**Рисунок 14.** Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат без учета финансирования

## Список таблиц

**Таблица 1.** План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта, ежемесячно

**Таблица 2.** Перечень инвестиционных затрат, рублей

эффективности проекта

**Таблица 3.** Стоимость посещения соляриев основных сетевых и несетевых операторов в Санкт-Петербурге, руб.

**Таблица 4.** Специализированные Интернет-ресурсы по салонному направлению

**Таблица 5.** Интернет ресурсы по направлению «Красота, здоровье, медицина»

**Таблица 6.** Перечень и стоимость оборудования для оснащения солярия

**Таблица 7.** Перечень и стоимость мебели и техники для оснащения студии загара

**Таблица 8.** Штатное расписание предприятия, оплата труда персонала, рублей

**Таблица 9.** Деятельность салона по видам оказываемых услуг

**Таблица 10.** Смета инвестиционных затрат на реализацию проекта в ежемесячной разбивке, по фазам реализации

**Таблица 11.** Смета статей инвестиционных затрат

**Таблица 12.** Исходные допущения проведения расчетов

**Таблица 13.** Расчет выручки и плановой загрузки предприятия за 1 год работы

**Таблица 14.** Затраты основного (производственного) периода

**Таблица 15.** Операционные расходы проекта

**Таблица 16.** Инвестиционные затраты на продвижение

**Таблица 17.** Налоговое окружение проекта

**Таблица 18.** Бюджет прибылей и убытков проекта (с разбивкой 1,2 год – поквартальной; 3 – годовой)

**Таблица 19.** Бюджет движения денежных средств проекта, поквартальный

**Таблица 20.** Параметры инвестиционного проекта и основные показатели финансовой эффективности проекта

## О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остается незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учет и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес-процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

## Контакты

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д.82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 363 48 96

[www.prcs.ru](http://www.prcs.ru)

## Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член ACCA

Тел.: 363 48 99, [dn@prcs.ru](mailto:dn@prcs.ru)

Бойченко Сергей Викторович, специалист по экономике и финансам

Тел.: 363 48 99 (доб. 102), [bs@prcs.ru](mailto:bs@prcs.ru)

Терновая Валентина Витальевна, специалист по бухгалтерскому учету и налогообложению

Тел.: 363 48 99 (доб. 104), [vt@prcs.ru](mailto:vt@prcs.ru)

Григорьева Виктория Николаевна, специалист по маркетингу и рекламе, к.э.н.

Тел.: 363 48 99 (доб. 110), [vk@prcs.ru](mailto:vk@prcs.ru)

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ВЫДЕРЖКИ ИЗ ТИПОВОГО БИЗНЕС-ПЛАНА  
«СОЗДАНИЕ СТУДИИ ЗАГАРА В ГОРОДЕ  
С НАСЕЛЕНИЕМ СВЫШЕ 0,8 МЛН. ЧЕЛОВЕК  
(НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)»**

**Отражена нумерация страниц в проекте**



## 1. Исходные данные о проекте

### 1.1. Информация об инициаторе проекта

.....

### 1.2. Концепция проекта

.....

### 1.3. Сроки и этапы реализации проекта

.....

Таблица 1. План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта, ежемесячно

.....

### 1.4. Бюджет проекта

При расчете бюджета организации студии загара необходимо принимать во внимание следующие виды затрат:

.....

Таблица 2. Перечень инвестиционных затрат, рублей

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
Регистрация юридического лица	10 000
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
Итого инвестиционные расходы	XX

Рисунок 1. Структура инвестиционных затрат проекта

### 1.5. Размещение и планировка студии загара

.....

### 1.6. Описание, характеристика услуг

.....

## 2. Маркетинговое окружение проекта

### 2.1. Влияние факторов финансового кризиса на развитие индустрии красоты

.....

### 2.2. Основные тенденции солярного бизнеса

В современной beauty-индустрии солярии типологизируют следующим образом:

.....

**В среднем по России**

**Санкт-Петербург**

.....

.....

**Рисунок 2.** Структура солярного бизнеса по типам установленного оборудования, %

.....

**Рисунок 3.** Структура посещаемости солярия по полу, %

.....

### 2.3. Рынок сопутствующих товаров

.....

**Рисунок 4.** Структура доходов солярия, %

.....

### 2.4. Помещение и оборудование

.....

**Рисунок 5.** Время, необходимое для посещения солярия  
в зависимости от типа предоставления услуг, мин

Для солярного бизнеса важной составляющей успеха является лояльность клиента – нечувствительность к финансовым привилегиям, предлагаемым ему Вашими конкурентами.

По объёму продаж в этой группе лидирует фирма ХХ, имеющая большой опыт работы. По темпам роста объёма продаж в последнее время на первое место вышла фирма ХХ со своей модельной линейкой "ХХ".

Далее следуют фирмы, такие как:

.....

.....

**Рисунок 6.** Структура рынка соляриев по производителям оборудования, %

### 2.5. Представленность соляриев в Санкт-Петербурге

По данным справочника «Желтые страницы» в Санкт-Петербурге официально функционирует ХХ солярия, реальное их количество оценивается в 1,5-2 раза выше.

.....

**Рисунок 7.** Распределение соляриев по районам Санкт-Петербурга, %

## 2.6. Предпочтения потребителей услуг

Считается, что в вертикальном солярии загар лучше и быстрее, но скорость загара напрямую зависит от трех факторов, связанных с лампами:

.....

Статистики предпочтений типов соляриев в Санкт-Петербурге отсутствует, экспертная оценка распределения представлена ниже:

.....

**Рисунок 9.** Экспертная оценка распределения предпочтений посетителей соляриев по типу, %

.....

**Рисунок 10.** Причины посещения солярия в салоне красоты, %

## 2.7. Анализ стоимости

На формирование стоимости услуг, оказываемых студиями и салонами загара влияет ряд факторов:

.....

В рамках подготовки настоящего бизнес-плана проведен анализ стоимости предлагаемых услуг соляриев. Для исследования отобраны популярные сетевые и несетевые объекты Санкт-Петербурга: .....

**Вывод:**.....

## 2.8. Мероприятия по продвижению услуг парикмахерской

Есть несколько недорогих, но результативных вариантов рекламы солярия, которые используют участники рынка на протяжении последних лет:

.....

Для формирования группы постоянных клиентов разрабатывается гибкая система скидок и специальных предложений, проводятся специальные акции.

**3. Организационно-производственная структура проекта**

**3.1. Требования к помещению студии загара**

.....

**3.2. Оборудование для студии загара**

.....

**3.3. Организационная структура студии загара**

.....

#### **4. Планируемые финансовые поступления**

##### **4.1. Ценообразование**

На сегодняшний день существует два «проверенных» способа ценообразования:

.....

##### **4.2. Услуги и посетители салона**

## 5. Правовое регулирование проекта

.....

## 6. Финансирование проекта

### 6.1. Основные принципы планирования и допущения

.....

### 6.2. Характеристика инвестиционных ресурсов

.....

Таблица 11. Смета статей инвестиционных затрат

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
Регистрация юридического лица	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
.....	XX
Итого инвестиционные расходы	XX

Ниже представлен календарный план инвестиционных затрат.

Таблица 11. Календарный план инвестиционных затрат

.....

### 6.3. Планируемые финансовые поступления

Основным доходом салона является поступления от реализации услуг по двум направлениям деятельности.

.....

### 6.4. Финансовые поступления от деятельности комплекса

Таблица 13. Расчет выручки и плановой загрузки предприятия за 1 год работы

.....

### 6.5. Затраты текущего (операционного) периода

Функционирование фирмы несет следующие затраты:

Таблица 14. Операционные расходы проекта

.....

Таблица 15. Затраты основного (производственного) периода

.....

### 6.6. Затраты рекламного характера

Таблица 16. Инвестиционные затраты на продвижение

.....

### 6.7. Себестоимость и номенклатура затрат от деятельности студии загара

Основными затратами студии загара станут: .....

.....

**Рисунок 12.** Процентное соотношение веса статей накладных расходов

### 6.8. Налоговое окружение

.....



## 7. Финансовая оценка проекта

### 7.1. Финансовые результаты проекта

**Таблица 18.** Бюджет прибылей и убытков проекта (с разбивкой 1,2 год – поквартальной; 3 – годовой)

Наименование показателя	I кв. 2010	II кв. 2010	III кв. 2010	IV кв. 2010	2010 год	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011	2011 год	2012 год
Выручка	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
.....	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

Средняя годовая прибыль предприятия при выручке около **4 млн. рублей** составляет **1,4-1,5 млн. рублей**, что соответствует рентабельности деятельности предприятия в 33-35 %.

**Рисунок 13.** Динамика образования чистой прибыли проекта по кварталам

**Таблица 19.** Бюджет движения денежных средств проекта, поквартальный

Наименование показателей	I кв. 2010	II кв. 2010	III кв. 2010	IV кв. 2010	I кв. 2011	II кв. 2011	III кв. 2011	IV кв. 2011	2012 год
<b>Операционная деятельность</b>									
Поступления	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
.....	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

### 7.2. Оценка показателей эффективности проекта

**Таблица 20.** Параметры инвестиционного проекта и основные показатели финансовой эффективности проекта

**Рисунок 14.** Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат без учета финансирования

#### Описание интегральных показателей эффективности проекта

## 8. Заключение

.....

О ПКР

.....

**Приложение 1**

**Контролирующие и надзорные органы над субъектами малого предпринимательства**

.....

**Приложение 2**

**Коммерческое предложение по регистрации организации**

.....