

ОТКРЫТИЕ МАНИКЮРНОГО САЛОНА

МОЙ
бизнес
Забайкальский край



МАНИКЮРНЫЙ САЛОН

В последнее время сфера услуг маникюра получила широкое распространение благодаря внедрению новейших технологий по уходу за кожей и ногтями, появлению современных материалов, богатому выбору дизайна. Ранее косметические кабинеты были частью салонов и студий красоты, а сейчас это отдельные заведения, которые посещают не только для проведения процедур, но и для отдыха от повседневных дел и приятного времяпрепровождения.

Цель проекта – открытие маникюрного салона для реализации спектра услуг. Для реализации проекта арендуется помещение в спальном районе города.

Площадь помещения – 25 м². Данный маникюрный кабинет рассчитан на два маникюрных места.

Ценовой сегмент – средний.

Целевая аудитория – женское население города, пользующееся услугами маникюрного салона.

Основные преимущества маникюрного салона:

1. Актуальность бизнеса;
2. Отсутствие сезонности, постоянный спрос;
3. Не требует больших вложений.

Маникюрный бизнес имеет два основных **критерия успеха**: месторасположение и профессионализм мастеров.



ШАГ 1.

ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ. АССОРТИМЕНТ

При создании бизнеса ногтевых услуг нужно учитывать несколько факторов, влияющие на бизнес. Все нюансы развития маникюрного бизнеса во многом зависят от вовлеченности предпринимателя и его заинтересованности в данной сфере. Неблагоприятное влияние факторов можно сгладить, если сразу составить хороший бизнес-план маникюрного кабинета или салона, учесть детали, держать под контролем все процессы еще на этапе открытия, вовремя замечать возникающие проблемы и устранять их.

На успешность развития бизнеса влияют следующие факторы:

- грамотное рекламное продвижение;
- удачное местоположение;
- отсутствие конкурентов;
- качественная работа специалистов;
- высокий сервис обслуживания;
- приятная атмосфера в салоне и уютный интерьер;
- использование хорошего оборудования и качественных расходных материалов;
- широкий спектр услуг;
- привлекательные цены.

Основной ассортимент услуг:

- Маникюр любой сложности;
- Снятие гелевых покрытий с ногтей;
- Праздничный и повседневный дизайн ногтей;
- Ухаживающие процедуры за кожей рук и ногтями.



МАНИКЮРНЫЙ САЛОН



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы маникюрного салона зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть ИП или ООО. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве самозанятого.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для маникюрного салона, как основной код.

Код ОКВЭД

96.02 - Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО*

через Центр «Мой бизнес» или МФЦ

01. Пакет документов: только паспорт
02. Предварительно записаться 8-800-100-10-22, 21-10-10
03. Услуга предоставляется бесплатно
04. Открытие расчетного счета у банков-партнеров (при необходимости)

**Регистрация ООО проводится только с одним учредителем*

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО*

через электронный сервис УФНС/нотариуса

01. Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке <https://service.nalog.ru/gosreg/intro.html?sfrd=21001>);
02. Выбрать способ предоставления документов:
 - С помощью сервиса (при наличии ЭЦП).
 - Через нотариуса
03. Предоставить документы в регистрирующий орган;
04. Государственная пошлина — 800 рублей (у нотариуса без оплаты данной госпошлины);
05. Получение документов о государственной регистрации.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01. **Скачать приложение «Мой налог»**
по следующим ссылкам:
02. Необходимо **согласиться на обработку**
данных и с правилами приложения
03. Нужно **выбрать способ регистрации:**
 - **Через личный кабинет** – нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
 - **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
 - **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.
04. **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.
05. **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).
06. **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



Для Apple



Для Android



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России

МАНИКЮРНЫЙ САЛОН



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

№	Наименование позиции
1	Аппарат для маникюра и педикюра, 2шт.
2	Лампа УФ, 2 шт.
3	Настольная лампа, 2 шт.
4	Стерилизатор, 1 шт.
5	Маникюрная вытяжка, 2 шт.
6	Стол для маникюра
7	Стулья для мастеров
8	Стулья для клиентов
9	Диван в зону ожидания
10	Расходные материалы
11	Косметический ремонт помещения при необходимости

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Количество	Выручка
1	Маникюр	1 600	72	115 000
2	Наращивание ногтей	2 000	40	80 000
3	Сдача в аренду рабочего места	700	30	21 000
			ИТОГО	216 000

МАНИКЮРНЫЙ САЛОН



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

ВЫРУЧКА = КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ * ЦЕНУ ТОВАРА

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, покупку помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции
1	Аренда помещения
2	Оплата коммунальных услуг и интернета
3	Закупка расходных материалов
4	Расходы на рекламу

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы* 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) *15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы*4% - при работе с ФЛ Доходы*6% - при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

МАНИКЮРНЫЙ САЛОН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Документы для открытия маникюрного кабинета:

- разрешение на ведение деятельности от пожарной службы;
- разрешение санитарно-эпидемиологической службы;
- договор на дезинфекцию, утилизацию люминесцентных ламп, вывоз мусора;
- трудовые договора с сотрудниками (при наличии);
- санитарные книжки мастеров.

Рекомендуется ознакомиться с СанПиН 2.1.2.2631-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к размещению, устройству, оборудованию, содержанию и режиму работы организаций коммунально-бытового назначения, оказывающих парикмахерские и косметические услуги».



ШАГ 6. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Для успешной реализации бизнес-проекта, получения необходимых предпринимательских компетенций и навыков, дальнейшего развития бизнеса вы можете воспользоваться следующими мерами государственной поддержки в центре «Мой бизнес» Забайкальского края:

1. Учебная программа тренинга «Азбука предпринимателя»

Программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.

2. Регистрация ИП или ООО.

В центре «Мой бизнес» работает два окна предоставляющих услуги МФЦ для бизнеса. Здесь вы можете не только бесплатно зарегистрировать ИП или открыть ООО, но и получить более 50 государственных услуг. Это выдача справок, выписок, регистрация ипотеки, подключение онлайн-кассы, оформление договора аренды и многое другое. Важно! Требуется предварительная запись.

3. Разработка и написание бизнес-плана

В центре «Мой бизнес» услугу можно получить бесплатно. Для этого необходимо обратиться с письменным заявлением по адресу: г. Чита, ул. Бабушкина, 52.

4. Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.

5. Займы для субъектов МСП на открытие или развитие бизнеса по льготной процентной ставке. Сумма до 5 млн.руб., срок до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 19% годовых.

6. Займы для самозанятых.

Сумма займа до 500 тыс. руб., срок действия договора до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 15% годовых.

МАНИКЮРНЫЙ САЛОН



[МОЙБИЗНЕС75.РФ](https://moibiznes75.rf)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
Забайкальского края
по **бесплатной горячей линии:**



8-800-100-10-22



г. Чита, ул. Бабушкина
д. 52, пом. 4