



# САЛОН КРАСОТЫ (СПЕРМАНЕНТНЫЙ МАКИЯЖ, НАРАЩИВАНИЕ РЕСНИЦ)

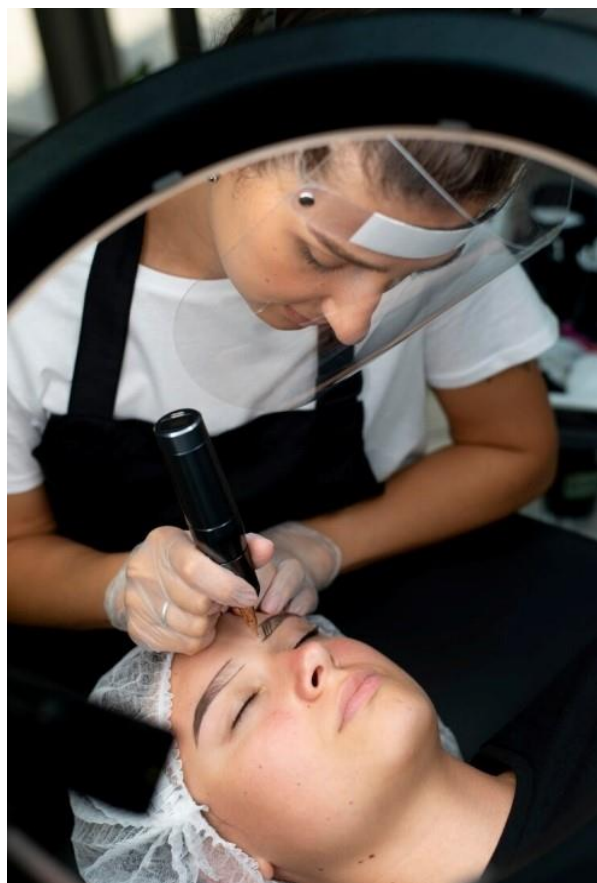


# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

Сегодня женщины и молодые девушки достаточно много времени и денег уделяют уходу за своей внешностью. Одни из наиболее модных тенденций – это наращивание ресниц и перманентный макияж.

Перманентный макияж — это, можно сказать, макияж-татуировка: в ходе особой косметологической процедуры в верхние слои кожи «закладывают» пигмент — на лице в результате образуется своеобразный несмываемый мейкап.

Наращивание ресниц – быстрый способ обретения выразительного взгляда. Метод позволяет сделать глаза яркими, а их очертания четкими. Благодаря пушистым и красивым ресничкам утром можно не терять времени на макияж, а вечером на снятие make-up с применением всего арсенала известных косметических средств.



# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

## ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Этапы, которые предстоит пройти каждому предпринимателю перед открытием студии красоты:

Оформление документов;

Бюджетирование;

Выбор помещения;

Приобретение оборудования, инвентаря, расходных материалов;

- Набор сотрудников;

- Рекламная кампания и продвижение салона;

- Подключение CRM и виджета для онлайн записи клиентов.

Для открытия студии планируется арендовать помещение общей площадью 30 кв.м. в одном из спальных районов города. Для обустройства данного помещения и создания рабочего места мастера планируется закупить необходимое оборудование.

Как показывает практика, клиентам приятнее и спокойнее записываться к мастерам в салон красоты. Отдельное помещение – это визитная карточка мастера, которая демонстрирует его востребованность. Кроме того, оборудованный кабинет – это место, где легко обеспечить стерильность и безопасность процедуры.

Предполагается, что студия будет специализироваться на оказании следующих услуг:

- биотатуаж бровей;

- коррекция и окрашивание бровей;

- снятие наращенных ресниц;

- наращивание ресниц;

- ламинирование ресниц и др



# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

**МОЙ  
бизнес**  
Забайкальский край



## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

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

- Если для реализации проекта требуется работники в связи с круглосуточным сменным режимом работы то необходимо открыть **ИП** или **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.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД
96.02 - Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты

# ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 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



# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

# ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость, руб.
1	Диван	
2	Шкаф	
3	Кресло реклайнер	
4	Стул	
5	Кушетка	
6	Лампа	
7	Тумба	
8	Расходные материалы	
9	Машинка для татуажа	
10	Аренда помещения	
	<b>ИТОГО</b>	

## ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Наращивание ресниц			
2	Перманентный макияж бровей			
3	Перманентный макияж губ			
			<b>ИТОГО</b>	

# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

**МОЙ  
бизнес**  
Забайкальский край



## 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, аренду 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	Стоимость (руб.)
1	Расходные материалы	
2	Коммунальные расходы	
3	Аренда помещения	
4	Реклама	
	<b>ИТОГО</b>	

## Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	49 500 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% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>
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

# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

**МОЙ  
БИЗНЕС**  
Забайкальский край



## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Особых видов требований, лицензий разрешений для данного вида деятельности не требуется.

Рентабельность проекта достигает 50%, что говорит об очень быстрой окупаемости за счет отсутствия расходов и высоком товарообороте.

Для привлечения клиентов надо любить свое дело, постоянно развиваться и рассказывать об этом в социальных сетях.

Если нет возможности и желания вести социальные сети самостоятельно, можно привлечь СММ-специалиста. Он поможет привести визуал вашего аккаунта в продаваемый вид.

Еще один вариант продвижения – запустить таргетированную рекламу или привлечь бьюти-блогеров.

Однако любой способ продвижения салона красоты требует наличия системы учета клиентов. Даже если вы работаете как частный мастер, рекомендуем подключить CRM-программу для салона красоты с возможностью онлайн-бронирования.



# ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ 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.



# ОТКРЫТИЕ САЛОНА КРАСОТЫ

**МОЙ  
БИЗНЕС**  
Забайкальский край



[МОЙБИЗНЕС75.РФ](http://МОЙБИЗНЕС75.РФ)

**Консультации** специалистов

Центра «Мой бизнес»

Забайкальского края

по бесплатной горячей линии:



**8-800-100-10-22**



г. Чита, ул. Бабушкина  
д. 52, пом. 4