



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.



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	
	ИТОГО	

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

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

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	
	ИТОГО	

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% 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

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

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по бесплатной горячей линии:
 **8-800-100-10-22**