



# ПАРИКМАХЕРСКАЯ



Вне зависимости от социального положения и размера дохода люди хотят выглядеть красиво и ухоженно. Стильная прическа или хорошая укладка помогает создать законченный образ. Поэтому и открытие парикмахерской с первоклассными специалистами будет актуально для городов с небольшим населением и крупных мегаполисов.

Вполне естественно, что услугами парикмахерских чаще всего пользуются женщины. Средний чек у них намного выше, чем у мужчин. Это связано, в первую очередь, с большим количеством оказываемых услуг. Кроме того, даже современные женщины чаще всего носят длинные волосы, на стрижку и окраску которых уходит больше времени и расходных материалов. Но и за короткой стрижкой приходится постоянно ухаживать.



**ПАРИКМАХЕРСКАЯ**

**МОЙ  
бизнес**  
Забайкальский край



# **ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ**

# ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Услуги парикмахерских – это бытовые услуги, пользующиеся особой популярностью у населения. Это одна из наиболее востребованных форм бизнеса среди начинающих предпринимателей. Здесь чаще всего работают представители именно малого бизнеса, реже – среднего. В большинстве городов открыто множество единичных салонов, сетевых компаний намного меньше.

Важной особенностью парикмахерского бизнеса является то, что на, по сути, одни и те же услуги цены могут сильно различаться в зависимости от статуса салона. Сегментация рынка, исходя из стоимости, выглядит следующим образом:

- эконом-класс – 30%;
- средний класс – 50%;
- люкс – 15%;
- ВИП – 5%.

Порядка 80% приходится на цену ниже среднего. Причем именно эти категории для предпринимателей являются наиболее перспективными. Обращаясь в парикмахерские среднего класса, люди предпочитают получать полный комплекс услуг. Поэтому к обычной стрижке стоит добавить окрашивание волос, свадебные и праздничные прически, иные услуги по возможности. Причем уровень оказываемых услуг должен быть высоким, чтобы клиенты возвращались в салон снова и снова. Для данной группы населения наиболее востребованным форматом является концепция парикмахерской, предоставляющей широкий спектр парикмахерских и дополнительных услуг, таких как маникюр, педикюр, солярий и косметологические услуги. При доступных ценах на услуги уровень сервиса и качество оказываемых услуг подобного формата должен быть на высоком уровне.

Основной целевой аудиторией являются клиенты в возрасте от 45 до 55 лет (30%). Клиенты от 35 до 45 лет составляют 27%. 12% составляют клиенты от 25 до 35 лет. До 25 лет — 15% клиентов и от 55 лет парикмахерские посещают 16% клиентов.

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

### ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников работы:

- Если для реализации проекта требуется работники, 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

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

## ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

### РАСХОДЫ, КОТОРЫЕ НАДО УЧЕСТЬ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции
1	Столики парикмахерские, 2 шт.
2	Кресла парикмахерские, 2 шт.
3	Мойка парикмахерские
4	Тележки парикмахерские, 2 шт.
5	Кресло детское парикмахерское
6	Лаборатория парикмахерская
7	Плойки, утюжки, фен
8	Стул мастера, 2 шт.
9	Хозяйственные инструменты, ветошь
10	Стойка ресешена
11	Напольная вешалка
12	Диван в зону ожидания
13	Стул офисный для ресешена
14	Кулер высокий
15	Косметический ремонт помещения

### ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Обслуживание клиентов	700	220	154 000
2	Сдача в аренду рабочего места	15 000	1	15 000
			<b>ИТОГО:</b>	<b>169 000</b>

## 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, которые стоит учесть

№	Наименование позиции
1	Аренда помещения
2	Коммунальные услуги
3	Реклама
4	Расходные материалы
<b>ИТОГО</b>	

### 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% <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

# ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

## ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

При подготовке помещений нужно руководствоваться действующими санитарными правилами 2.1.3678-20. Согласно обновленным требованиям, парикмахерские могут располагаться в любых зданиях, в том числе многоквартирных домах. При этом нужно учитывать следующее:

Парикмахеры и мастера маникюра не могут работать в одном зале. Для разных категорий сотрудников необходимы отдельные помещения или комнаты.

На рабочем месте нельзя оказывать несколько услуг одновременно. После окончания каждой процедуры нужно вымыть руки, а также произвести санитарную обработку инструментов и оборудования.

Рабочее место парикмахера должно быть оснащено профессиональным креслом и мойкой. Если зал слишком тесный, раковины можно установить в другом помещении.

Все поверхности должны быть влагоустойчивыми, чтобы выдерживать постоянный контакт с водой и химикатами. Идеальные материалы для отделки — линолеум, паркетная доска или метлахская плитка для комнат с высокой влажностью.

В парикмахерской необходимо провести механическую и естественную вентиляцию. Если в зале посменно работают всего 2 мастера, а заведение располагается на первом этаже или в подвале жилого дома, можно ограничиться естественной вентиляцией.

Рабочее место мастера маникюра или косметолога должно быть оборудовано перегородками высотой более 1,8 метров. Они могут быть изготовлены из дерева, пластика или металла.

В кабинете мастера педикюра нужно установить не менее двух ванн для ног, а также отдельную раковину для мытья рук. Для аппаратного педикюра ванна не требуется.

Вода для хозяйственно-питьевых и бытовых целей должна соответствовать гигиеническим нормативам.

Площадь каждого помещения рассчитывается по СНиП П-2-80. Для парикмахерской актуальны следующие нормы:

- женский зал — не менее 8 м<sup>2</sup>;
- мужской зал — не менее 6 м<sup>2</sup>;
- рабочее место парикмахера — не менее 7 м<sup>2</sup>;
- рабочее место мастера маникюра — не менее 6 м<sup>2</sup>;
- расстояние между креслами — не менее 1,8 м, до стены — не менее 0,7 м.

# 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.



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

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