

Пример бизнес-плана свадебного салона

- Капитальные вложения: 7 500 000 рублей,
- Среднемесячная выручка: 3 000 000 рублей,
- Чистая прибыль: 306 458 рублей,
- Окупаемость: 24 месяца!

Изучение емкости рынка для свадебного салона

Численность населения в Российской Федерации в 2010 году составляла 141,9 млн. человек. Количество браков в целом по России в за 11 месяцев 2011 года увеличилось по сравнению с 2010 годом на 3,5% и составило 1 083 806 пар, что составляет 3% от всего населения ежегодно (по данным [федеральной службы государственной статистики](#)). Но так как наш салон будет специализироваться на женской половине, берем величину 1,5% от населения региона.

Сведения о числе зарегистрированных браков за январь-декабрь 2011 года

	Браков	Разводов
	2011 г.	2011 г.
Российская Федерация	1316109	669421
Центральный федеральный округ	338464	174079
Северо-Западный округ	132872	69871
Южный федеральный округ	125775	65495
Северо-Кавказский округ	76753	24433
Приволжский федеральный округ	272432	132639
Уральский федеральный округ	122790	67078
Сибирский федеральный округ	185289	99608
Дальневосточный округ	61734	36218

Средняя стоимость свадебного наряда (платье, перчатки, обувь, бижутерия) составляет от 10 000 до 30 000 руб. Исходя из этих данных можно посчитать емкость рынка Вашего региона.

Пример расчета для города Москвы:

- Население Москвы 11 500 000 человек
- 1,5% ежегодно играют свадьбу
- Средняя стоимость наряда для Москвы – 25 000 руб.

Итак, емкость рынка для Москвы получается: $11\,500\,000 * 1,5\% * 25\,000 \text{ руб.} = 4\,312\,500\,000$ рублей в год.

В данной статье описывается магазин с долей 0,8%. Таким образом аналогичных торговых точек на территории Москвы может находиться до 125 штук.

1. Организация салона свадебной моды

1.1. Требования к помещению.

Для открытия свадебного салона Вам потребуется найти помещение площадью от 50 до 150 м.кв. Мы рекомендуем открывать салон в торговом центре на первом этаже, либо на центральной улице города с большой транспортной и пешеходной проходимостью. Непременно должна быть возможность красивого оформления витрин и торгового зала.

Например, помещение с большим количеством внешних стеклянных витрин, которые можно красиво оформить и привлечь внимание потенциальных клиентов.

Помещение потребует ремонта, чтобы интерьер в целом настраивал на романтический лад. Желательно использовать пастельные оттенки цветов.

Стоимость ремонта определить достаточно трудно, все зависит от качества отделочных материалов, при условии применения строительных материалов в средней ценовой категории, стоимость ремонта и отделки помещения обойдется вам от 3 000 рублей за квадратный метр.

При подготовке свадебного салона необходимо предусмотреть хорошее освещение – ведь у белого цвета порядка 20 оттенков, и разница между ними должна быть различима. В то же время освещение должно быть мягким, даже интимным. Это будет одной из самых затратных статей расходов. Стоимость работ (с учетом материалов) начинается от 5 000 рублей за квадратный метр.

1.2. Торговое оборудование для свадебного салона

Из оборудования Вам потребуются:

наименование	ср. цена	кол-во	сумма
манекены (от 4 300 до 6 700 руб.)	5 500	15	82 500
вешала	10 000	3	30 000
стеклянные витрины для аксессуаров	15 000	2	30 000
кассовый аппарат	40 000	1	40 000
подиумы для примерки (можно изготовить на заказ – от 10 000 до 20 000 руб. за шт.)	15 000	2	30 000
мягкие стулья (пуфы, кресла, диван) для сопровождающих невесту	5 000	4	20 000
зеркала	9 000	4	36 000

вывеска	200 000	1	200 000
итого			468 500

1.3. Персонал.

К подбору персонала нужно подойти со всей ответственностью. Продавцы должны обладать рядом качеств, таких как коммуникабельность, приятная внешность, хороший вкус, а так же отличной выдержкой и спокойствием, т.к. невесты часто бывают капризны, а ведь еще нужно учесть замечания сопровождающей родни.

Для организации бесперебойной работы салона свадебной моды необходимо: управляющий, 2 старших продавца, 4 продавца. Работа персонала посменно, два через два (1 старший продавец, 2 продавца).

Должность	количество	оклад	Итого
Управляющий	1	60 000	60 000
Старший продавец	2	50 000	100 000
Продавец	4	40 000	160 000
ИТОГО	6		320 000

Всеми вопросами, связанными с закупкой продукции, решение административных вопросов находятся в ведении управляющего и собственника бизнеса.

1.4. Ассортимент свадебного салона

В свадебном салоне должны быть представлены следующие категории товаров:

1. Платья
2. Фата
3. Обувь
4. Перчатки
5. Свадебные шубки
6. Накидки

Бижутерия и аксессуары
 Наибольшим спросом пользуются платья в ценовой категории 10 000 – 15 000 рублей, их доля должна быть 70% от всего ассортимента. Платья более дорогой категории покупаются реже, но они могут преобразить витрины и привлечь внимание посетителей.

1.5. Ключевые моменты ведения бизнеса

Чтобы Ваш салон-магазин свадебной моды стал успешным, необходимо следовать следующим правилам:

- Правильный выбор месторасположения для магазина (см. пункт 1.1.)
- Контроль за деятельностью продавцов. Необходимо ежедневно появляться на торговой точке для контроля за работой продавцов. При этом особое внимание необходимо уделять работе магазина в выходные, так как в это время наблюдается большой наплыв покупателей.
- При выходе точки на самоокупаемость необходимо продумать программу по дальнейшему расширению торговой сети (Например, оказание дополнительных услуг по организации свадеб, прокат свадебных нарядов и пр.)

2. Техничко-экономическое расчеты для салона свадебной моды

- Вид деятельности: Розничная торговля одеждой, Розничная торговля бижутерией
- Месторасположение: г. Москва (население 11,5 млн. чел.), расположен в торгово-развлекательном центре класса В на первом этаже и на центральной улице города.
- Торговая площадь магазина: 100 кв.м.

2.1. Капитальные затраты на открытие салона

Капитальные затраты	ЦЕНА руб.
Ремонт+Покупка оборудования + свет+ вывеска	1 500 000
Товарный запас	5 000 000
Оборотные средства	1 000 000
Итого	7 500 000

2.2. Выручка

Деятельность по продажам свадебной моды подвержена сезонности, пик выручки приходится на весну, лето и осень

Так выручка одной точки расположенной на первом этаже торгового центра, в Москве (население 11,5 млн.чел.), следующая:

Выручка в тысячах рублейПланируемая выручка по месяцамSource:

<http://moneymakerfactory.ru>ВыручкаЯнвФевМарАпрМайИюниЮлАвгСенОктНояДек1,0001,5002,0002,5003,0003,5004,0004,500Highcharts.com

Среднемесячная выручка 3 000 тыс. руб. в месяц

2.3. Себестоимость

Наценка на свадебные наряды составляет порядка 80-200 %, в зависимости от продукции, на бижутерию и аксессуары 100-500%, для расчетов взяли средневзвешенную наценку 95 %.

2.4. Расчет прибыли и рентабельности

Выручка	3 000 000
Себестоимость	1 538 462
Валовая прибыль	1 461 538
Расходы	1 101 000
Зарплата	320 000
ЕСН	96 000
Административные расходы	25 000
Аренда	400 000
Бухгалтерия (аутсорсинг)	10 000
Реклама	200 000
прочие	50 000
Прибыль до налогообложения	360 538
Налог УСН (15%)	54 081
Чистая прибыль	306 458
Рентабельность	10,22%

2.6. Расчет окупаемости свадебного салона

Чистая прибыль, руб.	306 458
Капитальные вложения, руб.	7 500 000

Окупаемость, мес.

24,47

Окупаемость салона-магазина свадебной моды составляет 24,5 месяцев.

3. Формально-юридическая организация свадебного салона.

- Организационная форма. Наиболее приемлемой организационной формой ведения бизнеса салона-магазина свадебной моды является форма: Индивидуальный предприниматель
- Система налогообложения. Согласно Налогового кодекса Российской Федерации деятельность салона свадебной моды подходит под льготную систему налогообложения: ЕНВД. В тех регионах, где не применяется ЕНВД, оптимальной формой будет Упрощенная система налогообложения, доходы минус расходы.

Ведение бухгалтерского учета. Для снижения расходов оптимально будет передать ведение налогового и бухгалтерского учета на аутсорсинг (специализированным бухгалтерским фирмам).