ЭКЦ «Инвест-Проект»
экспертно-консультационный центр

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН САЛОНА КРАСОТЫ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ

МОСКВА - 2016

«УТВЕРЖДАЮ»
Директор
ООО ЭКЦ «Инвест-Проект»

_____ А.А. Лумпов
03 июня 2016 г.
м.п.

ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН

открытия салона красоты для животных

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Объем инвестиций: **1 800 000** руб.
Срок окупаемости: ****** года (** мес.).
Прогнозный период: **3** года.
Чистая прибыль: ***** млн.** руб.

Оглавление

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	**5**
2. ЮРИДИЧЕСКИЙ БЛОК	**15**
2.1. Организационно-правовая форма	15
2.2. Санитарно-гигиенические требования к салону красоты для животных	15
3. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА	**16**
3.1. Макроэкономические показатели 2003-2016	16
3.2. Обзор российского рынка услуг для животных	17
3.3. Перечень салонов для животных в Москве	20
3.4. Распределение салонов по округам Москвы	34
3.5. Виды услуг для животных	36
3.6. Услуги салонов для собак	38
3.7. Услуги салонов для кошек	42
3.8. Услуги салонов для других животных и птиц	45
3.9. Сравнительный анализ стоимости услуг	46
3.10. Товары, аксессуары, косметика, одежда для животных	50
4. АНАЛИЗ УЧАСТНИКОВ РЫНКА	**53**
4.1. Сеть салонов «Милорд»	54
4.2. Груминг салон «Чарлик» (ранее «Чарли»)	57
4.3. Зоосалон парикмахерская «Черная собака»	58
4.4. Зоосалон «Айрис»	59
4.5. Зоосалоны «Мини»	64
4.6. Обзор прочих участников рынка	66
4.6.1. Кинологические, фелинологические клубы и центры	66
4.6.2. Гостиницы	69
4.6.3. Зоомагазины, зооцентры	71

4.6.4. Ветеринарные клиники, ветаптеки, ветстаниции, ветстационары	73
4.6.5. Зоотакси	77
4.6.6. Ритуальные компании и кладбища	79
4.7. Распределение доходов населения Москвы, 2015-2016 гг.	**80**
4.8. Каналы рекламы салонов для животных	85
4.9. Стратегия маркетинга салона для животных	85
5. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	**87**
5.1. Площадь и месторасположение салона	87
5.2. Торговое оборудование	87
5.3. Услуги салона красоты, прайс-лист	89
5.4. Технология оказания услуг	93
5.5. План продаж	95
5.6. Параметры текущих затрат	98
5.7. План текущих затрат	100
5.8. Параметры прямых затрат	103
5.9. План прямых затрат	104
5.10. Программное обеспечение, эквайринг	107
6. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА	**108**
6.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	108
7. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН	**111**
7.1. Структура и объем необходимых инвестиций	111
7.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	113
7.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	114
8. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ	**115**
8.1. Качественный анализ рисков	115
8.2. Точка безубыточности	117
8.3. Анализ чувствительности NPV	119

9. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	**122**
9.1. Основные предположения к расчетам	122
9.2. План движения денежных средств (cash flow)	125
9.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	130
9.4. Налогообложение	137
9.5. Прогноз расчетов с инвестором	139
9.6. Прогноз доходов владельца проекта	143
9.7. Финансовый анализ проекта	149
10. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА	**151**

Автоматизированная финансово-экономическая модель проекта разработана по авторской методике ЭКЦ «Инвест-Проект» специально для салонов красоты для животных и позволяет автоматически менять значения параметров.

В результате заказчик приобретает качественный бизнес-план, который может быть направлен на привлечение финансирования, а также позволяет смоделировать различные параметры салона красоты для животных и подобрать лучшие.

Типовой бизнес-план салона красоты для животных разрабатывается нами в 2008, 2010, 2011, 2014 и 2016 гг. на основе среднерыночных данных и показывает, при каких реалистичных условиях бизнес может быть успешным.

Предоставляется в электронном (.doc и .xls на фирменном CD) и печатном виде. Бесплатная доставка по г. Москве или пересылка экспресс-почтой.

Привлекательность рынка

Точное число домашних животных в России неизвестно, однако по некоторым оценкам их более **35** млн.

Первый специализированный салон-парикмахерская для животных появился в Москве в 1995 г. Сейчас в столице успешно работает более **550** участников рынка, где предоставляются услуги по уходу за внешним видом животных. И это, в основном, частники, в том числе из 1 специалиста.

Некоторые ветеринарные клиники, питомники, региональные отделения кинологического союза также предоставляют услуги по уходу, но эти услуги не являются для них основной статьей дохода, а служат лишь приложением к основному виду деятельности.

При крупном салоне обязательно есть продажа аксессуаров и косметики, предлагают услуги по дрессировке, сопровождению на выставках и т.п.

Как и салоны красоты для людей, салоны для животных делятся по стоимости и качеству оказываемых услуг на три класса: эконом, средний и премиум. Средняя стоимосит груминга в Москве составляет порядка **2000** руб. / животное.

В 2008 году, по данным нашего маркетингового исследования, на московском рынке насчитывалось всего 30 игроков. Спустя 7 лет их насчитывается уже более 550 (прирост - в 10 раз в год). Многие частные лица успешно легализовались на фоне бурного роста

рынка. Сейчас рынок вышел на насыщенность, темпы роста сократились, но рынок остается рентабельным и привлекательным для инвестирования.

Концепция салона

Салон красоты для животных, или ЗооСалон – это предприятие розничной торговли, которое наряду с широким ассортиментом зоотоваров предлагает различные косметические услуги для домашних животных – тримминг, стрижку, выставочный грумминг, обработку ушей, лап, когтей. Как правило, такие салоны не торгуют домашними животными.

Параметры салона: небольшой комфортабельный зоосалон общей площадью **70** кв.м. Режим работы – ежедневно с **9** до **20**часов. Количество мастеров-груммеров – **4**, всего персонала **7** человек с фондом оплаты труда *** тыс. руб. / месяц.

Стоимост аренды помещения салона – ***** тыс.** руб. / помещение / месяц.

Источники дохода салона – косметологические услуги (стрижка, мытье, обработка когтей, чистка ушей, удаление зубного камня, подготовка к выставке и пр.), продажа товаров, аксессуаров, одежды и косметики для животных.

Для данного вида деятельности лицензирования или сертификации не требуется. Рекомендуемая организационно-правовая форма - ООО, возможно ИП. Оптимальная схема налогообложения - **УСН** (по ставке **%).

Потребность в инвестициях

Для реализации проекта планируется инвестировать **1 800 000 руб.** (100% инвестиций) за счет собственных средств владельца проекта, возврат – с **-го по **-й месяц, итого срок использования инвестиций ** года (** месяца).

Задачи руководства салона:

- найти соответствующее помещение площадью 70 кв.м. (здание на первом этаже жилого дома, нежилого здания) на удалении от конкурентов и при обеспечении достаточного потока клиентов;
- обеспечить соблюдение сметы на создание салона (*** руб.);
- эффективно использовать рекламный бюджет (*** руб. / мес.);
- обеспечить плановую загрузку салона (*** заказа в месяц, или **%-ая загрузка груммеров и администратора);
- обеспечить выручку с каждого клиента в размере **1900** руб. за посещение;
- не превысить текущих расходов в размере *** тыс. руб. в месяц;
- удержать груммеров и клиентов.

ЭКЦ "Инвест-Проект" оказывает консультационную поддержку по вопросам открытия салонов красоты, в том числе в сегменте услуг для животных.

Типовой бизнес-план салона красоты для животных может быть **модифицирован под параметры заказчика:** по региону (Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Пермь, Екатеринбург, Владивосток и др.), площади помещения, аренде или собственности, объему инвестиций в салон, стоимости оборудования, ценовой политике и т.д. По вопросам модификации бизнес-плана или проведения маркетингового исследования данного рынка обращайтесь по тел.: : **+7 (495) 760.96.92.**

СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Плановые параметры продаж.
Таблица 2. Показатели эффективности проекта.
Таблица 3. Список салонов, предоставляющие услуги по уходу за животными в г. Москве.
Таблица 4. Средняя стоимость услуг по груммингу для собак.
Таблица 5. Средняя стоимость услуг по груммингу для кошек.
Таблица 6. Стоимость одежды для животных.
Таблица 7. Стоимость обуви, аксессуаров и украшений для животных.
Таблица 8. Стоимость косметики для животных.
Таблица 9. Стоимость услуг по профессиональному груммингу собак салонов "Милорд".
Таблица 10. Стоимость услуг зоосалонов «Черная собака».
Таблица 11. Стоимость услуг зоосалона «Айрис».
Таблица 12. Стоимость услуг салонов «МИНИ» г. Москва для собак.
Таблица 13. Спортивно-дрессировочные клубы.
Таблица 14. Стоимость проживания кошек в стандартном номере.
Таблица 15. Стоимость услуг в ветеринарных клиниках Москвы.
Таблица 16. Стоимость услуг зоотакси.
Таблица 17. Доходы децильных групп населения Москвы в 2016 г.
Таблица 18. Распределение доходов у 10 % наиболее обеспеченных горожан, 2016 г.
Таблица 19. Распределение доходов у 1 % наиболее обеспеченных горожан, 2016 г.
Таблица 20. Структура площадей салона красоты для животных.
Таблица 21. Торговое оборудование, мебель, оргтехника, наружная реклама.
Таблица 22. Прайс-лист на услуги планируемого салона.
Таблица 23. Прайс-лист на груминг.
Таблица 24. План продаж помесячно.
Таблица 25. План продаж по годам.
Таблица 26. Структура текущих затрат.
Таблица 27. План текущих затрат помесячно.
Таблица 28. План текущих затрат по годам.
Таблица 29. Параметры прямых затрат.
Таблица 30. План прямых затрат помесячно.
Таблица 31. План прямых затрат по годам.
Таблица 32. Персонал и ФОТ.
Таблица 33. Динамика фонда оплаты труда.
Таблица 34. Структура и объем необходимых инвестиций.
Таблица 35. Календарный план финансирования и реализации проекта.
Таблица 36. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
Таблица 37. Качественные риски по проекту.
Таблица 38. Расчет точки безубыточности.
Таблица 39. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

Таблица 40. План движения денежных средств по месяцам.
Таблица 41. Прогноз движения денежных средств по годам.
Таблица 42. План прибылей и убытков.
Таблица 43. План прибылей и убытков по годам.
Таблица 44. Налогообложение.
Таблица 45. План получения и возврата кредита.
Таблица 46. Показатели эффективности инвестиций.
Таблица 47. Расчет NPV проекта.
Таблица 48. Финансовый анализ проекта (3-й год).

СПИСОК ГРАФИКОВ

График 1. План поступления выручки (руб.).
График 2. План текущих затрат (руб.).
График 3. План прямых затрат (руб.).
График 4. Получение и погашение долга (руб.).
График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).
График 6. Динамика инфляции и ВВП России, %, 2003-2016.
График 7. Доли доходов децильных групп населения Москвы на 2016 год.
График 8. План по выручке (руб.).
График 9. План текущих затрат.
График 10. Динамика прямых затрат (руб.).
График 11. Расчет точки безубыточности.
График 12. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
График 13. Выручка, затраты, прибыль.
График 14. Динамика чистой прибыли.
График 15. Финансовые результаты.
График 16. Получение и погашение долга.
График 17. Обслуживание долга (руб.).
График 18. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
График 19. NPV проекта и недисконтированный денежный поток.
График 20. Выплаты инвестору нарастающим итогом.

СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Распределение салонов по уходу за животными по округам Москвы, %.
Диаграмма 2. Количество салонов по уходу за животными по округам Москвы.
Диаграмма 3. Численность населения на 1 салон по уходу за животными в Москве.
Диаграмма 4. Спортивно-дрессировочные клубы по округам Москвы.
Диаграмма 5. Распределение зоомагазинов и центров по округам Москвы.
Диаграмма 6. Расположение зооучреждений по округам Москвы.
Диаграмма 7. Распределение учреждений вет. обслуживания по округам Москвы.

Диаграмма 8. Структура затрат на оборудование.
Диаграмма 9. Структура текущих затрат.
Диаграмма 10. Структура прямых затрат.
Диаграмма 11. Структура первоначальных инвестиций (100%).
Диаграмма 12. Структура налоговых отчислений.

СПИСОК РИСУНКОВ

Рисунок 1. Предпочтения россиян при выборе домашнего животного.
Рисунок 2. Организации для домашних животных в городах-миллионниках.

Автор: ЭКЦ «Инвест-Проект»
Дата публикации: 03 июня 2016 г.
Кол-во страниц: 152 страницы, **48** таблиц, **20** графиков, **12** диаграмм, **2** рисунка.
Стоимость: 28 000 руб.

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Типовой бизнес-план открытия салона красоты для животных разработан ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» мае 2016 г.

Дата расчетов: 31.05.2016.

Валюта расчетов: рубль.

Период планирования: 3 года помесячно.

Методика планирования: международные рекомендации UNIDO, собственные методики.

Цель бизнес-плана – построение финансовой модели и расчет ключевых финансовых, экономических и маркетинговых параметров салона красоты для подтверждения его экономической эффективности и привлечения инвестиций.

Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию салона и является техническим заданием для дальнейшей разработки ассортиментной и ценовой политики, согласования с поставщиками, арендодателем, местными органами власти.

Концепция салона

Салон красоты для животных, или **ЗооСалон** – это предприятие розничной торговли, которое наряду с широким ассортиментом зоотоваров предлагает различные косметические услуги для домашних животных – тримминг, стрижку, выставочный грумминг, обработку ушей, лап, когтей. Как правило, такие салоны не торгуют домашними животными.

Параметры салона: небольшой комфортабельный зоосалон общей площадью **70** кв.м. Режим работы – ежедневно с 9 до 20 часов. Количество мастеров-груммеров – **4**, всего персонала **7** человек с фондом оплаты труда ***** тыс.** руб. / месяц.

Ставка аренды помещения для салона – *** тыс. руб. / кв. м / год, что соответствует ***** тыс.** руб. / помещение / месяц.

Источники дохода салона – косметологические услуги (стрижка, мытье, обработка когтей, чистка ушей, удаление зубного камня, подготовка к выставке и пр.), продажа товаров, аксессуаров, одежды и косметики для животных.

Потребность в инвестициях

Для реализации проекта планируется инвестировать **1 800 000** руб. (100% инвестиций) за счет собственных средств владельца проекта, возврат – с **-го по **-й месяц, итого срок использования инвестиций ** года (** месяца).

Риски проекта

Анализ рынка показал, что основной риск при запуске салона – недостаточный объем продаж, или **низкая посещаемость**, вследствие которой могут потребоваться дополнительные денежные средства на покрытие текущих затрат. Для предотвращения данного риска целесообразно заблаговременно провести маркетинговое исследование района (конкретного помещения), где планируется открыть салон. Кроме того,

рекомендуется увеличение затрат на рекламу и договор о совместной работе с салонами-конкурентами.

Плановые параметры продаж

Бизнес-план рассчитывался на базе следующих плановых параметрах продаж.

Таблица 1. Плановые параметры продаж.

Плановые параметры	Значение
Режим работы, часов	11
Рабочих дней в месяц	30
Плановое кол-во услуг в день	10
Средний чек, руб. / услуга	
Доля покупателей товаров, % от услуг	
План покупателей товаров	
Средний чек, руб. / товар	
План по кол-ву продаж товара, ед. / мес	
План по выручке, руб. / день	
План по выручке, руб. / мес	

Справочно:	
Продажи на 1 кв.м., руб. / кв.м. / мес	
Средняя загрузка салона, %	
План оказания услуг, ед. / мес	

Режим работы салона – с 9 до 20 ежедневно, без выходных.

Плановая посещаемость – *** услуг для животных в месяц при среднем чеке **1 900** руб. / животное.

Наценка на товар – в среднем ***% к закупочной цене.

Плановые финансовые показатели проекта:

- плановая среднемесячная выручка – ***тыс. руб. / месяц,
- среднегодовая выручка – *** **млн.** руб. / год,
- система налогообложения – **УСН** (по ставке **%),
- начисление налогов – в среднем по *** **тыс.** руб. / квартал или *** **млн.** руб. / год,
- рентабельность по чистой прибыли – **% (доля чистой прибыли в выручке),
- срок окупаемости (без учета дисконтирования) – ** года,
- доход владельца проекта за прогнозный период (3 года) – *** **млн.** руб. (*** тыс. руб. в среднем за месяц после возврата инвестиций, без учета возможных доплат персоналу).

Календарный план реализации проекта:

1. подбор помещения и персонала – **сентябрь 2016** г.,
2. закупка торгового оборудования и товара – **сентябрь 2016** г.,
3. открытие салона – не позднее **ноября 2016** г.,
4. выход на самоокупаемость (выход «в ноль») – с **4**-го месяца от начала продаж (февраль 2017 г.),
5. возврат вложенных средств – с ***** 2017** г. по ***** 2018** г.

График 1. План поступления выручки (руб.).

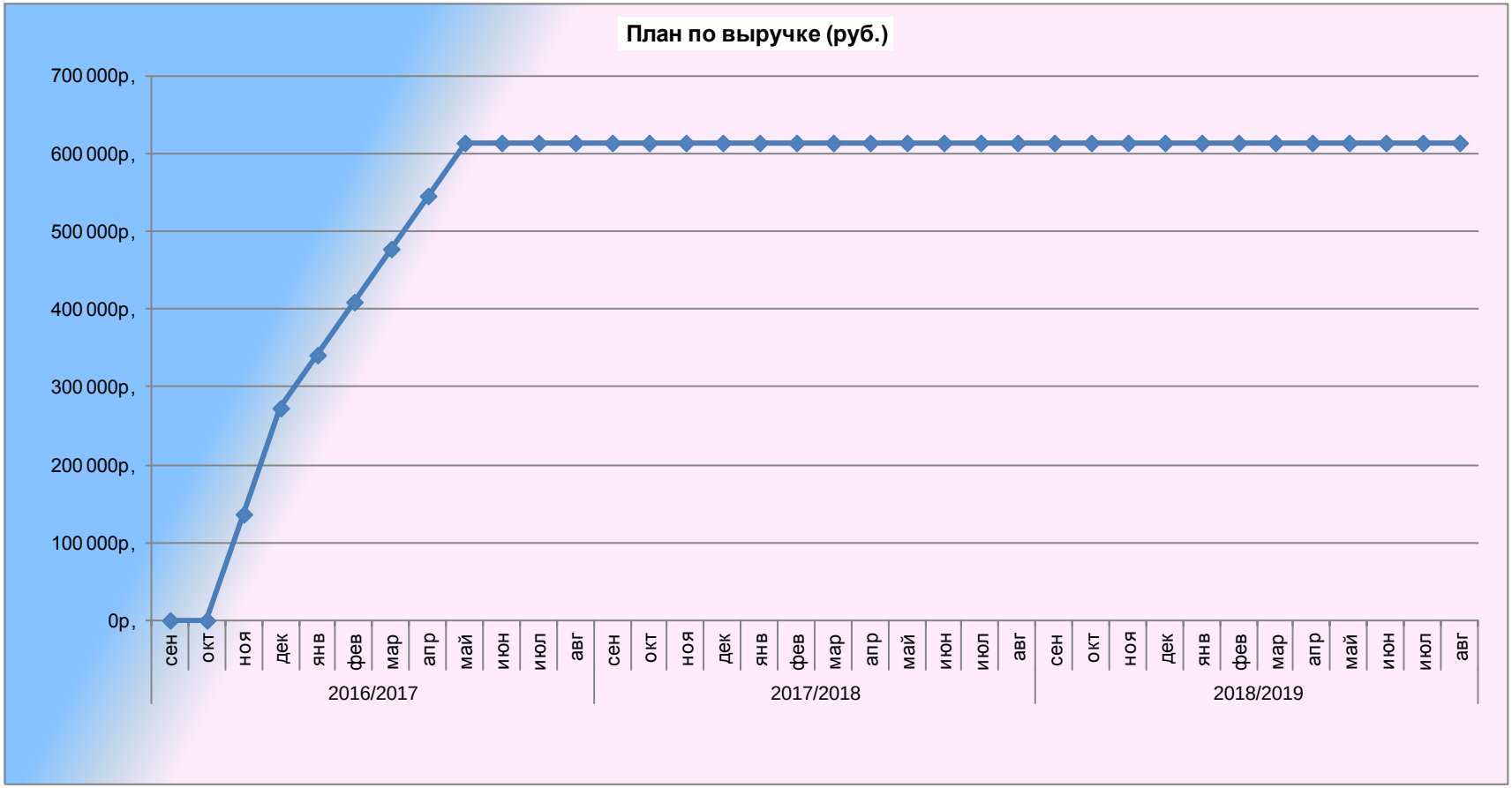


График 2. План текущих затрат (руб.).

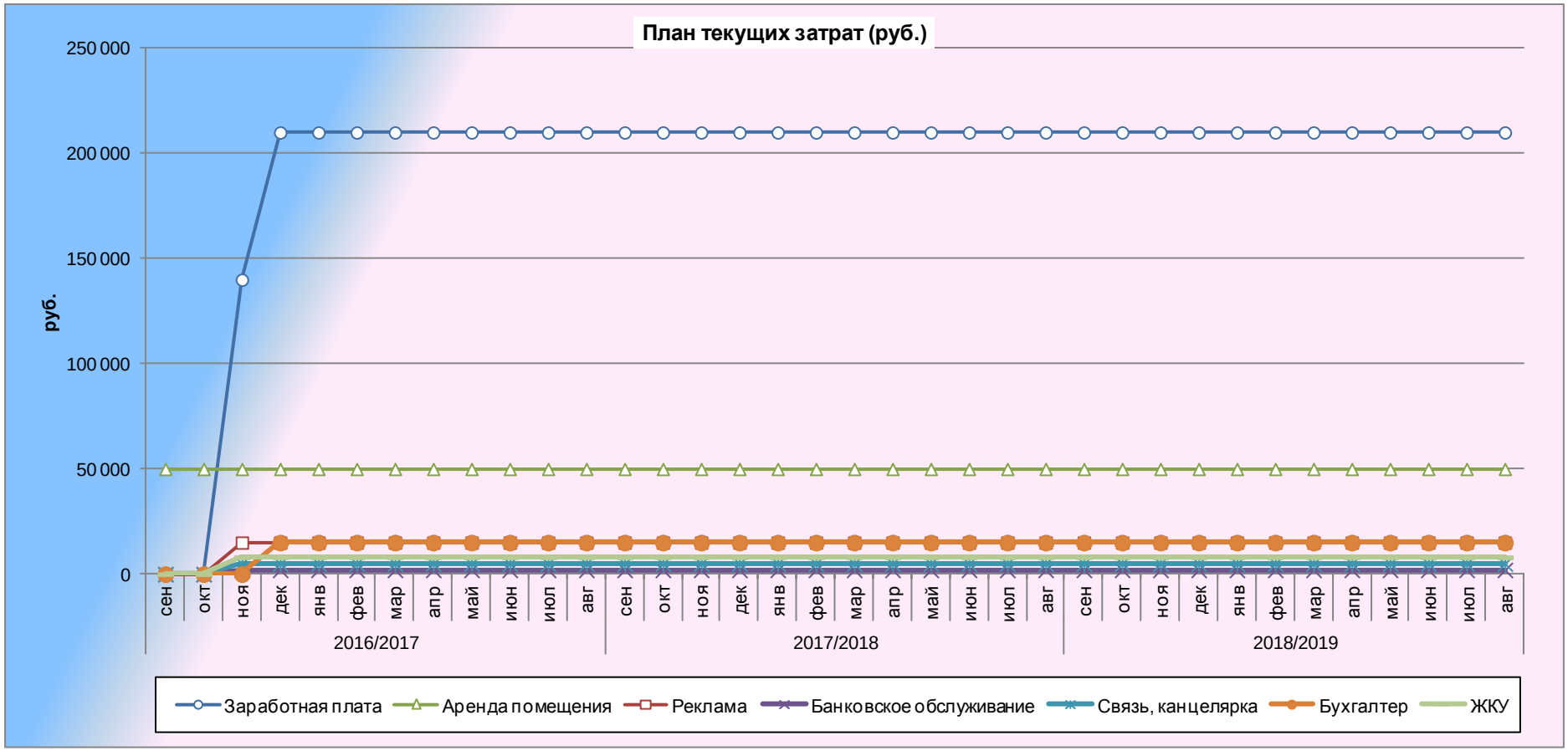


График 3. План прямых затрат (руб.).

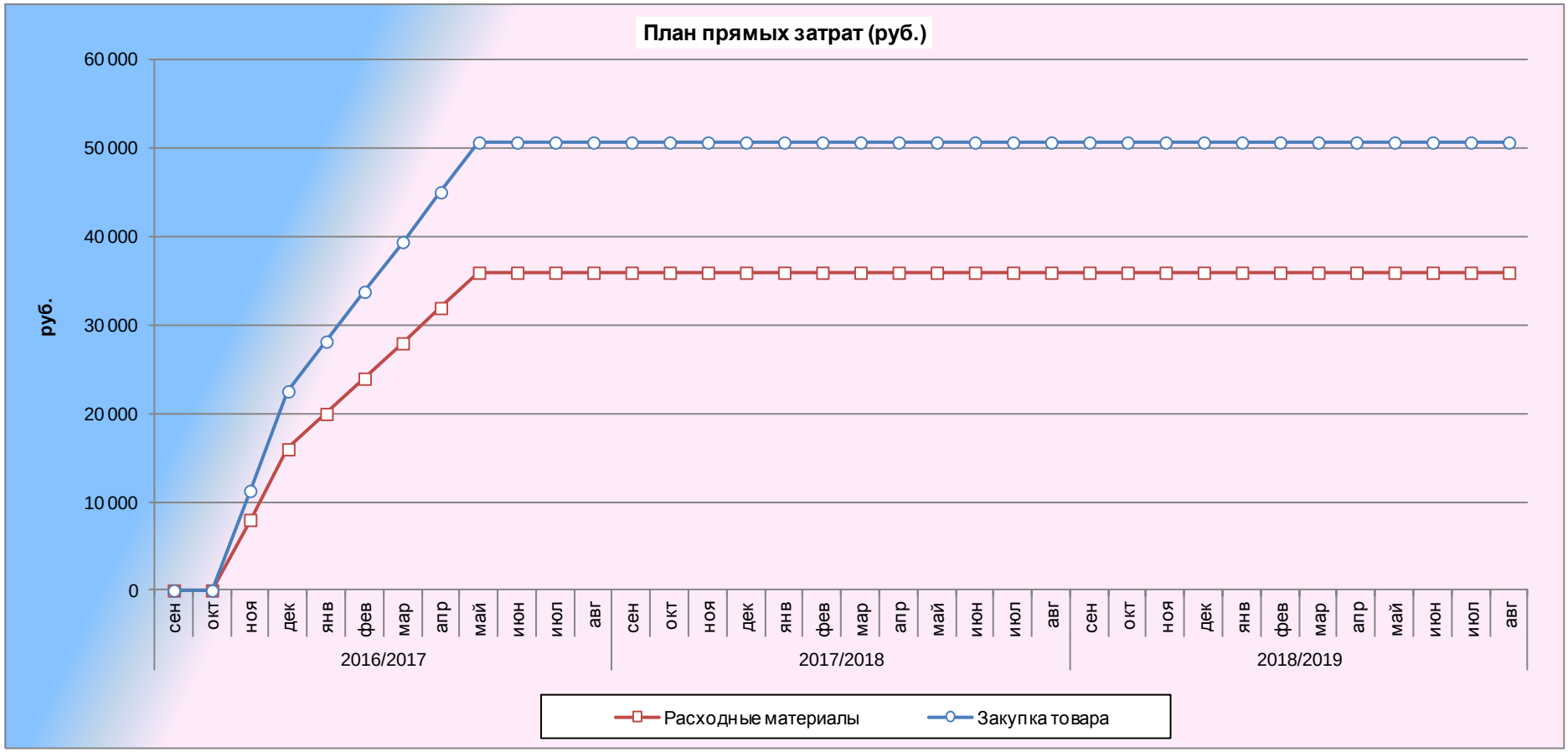
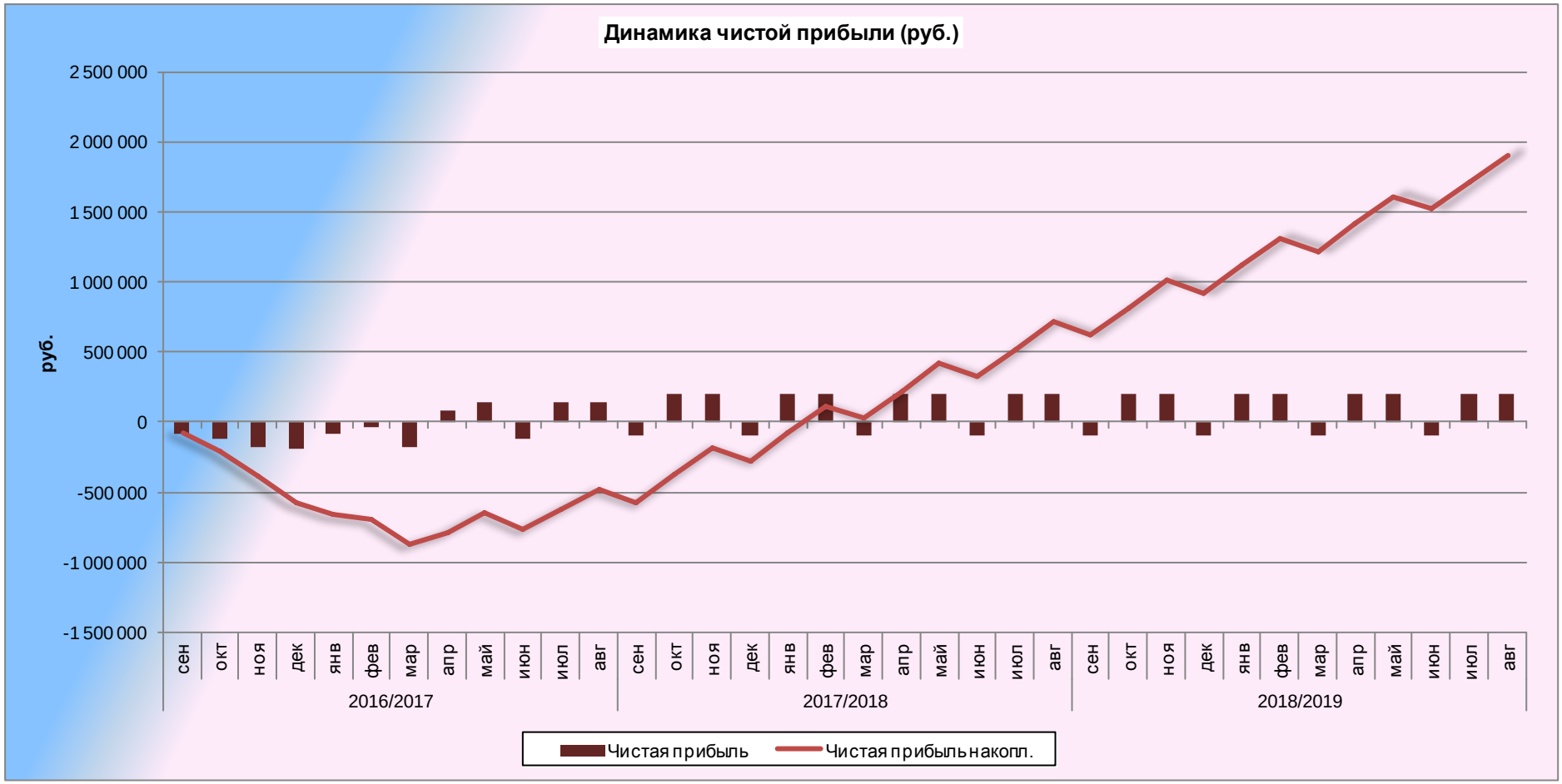


График 4. Динамика чистой прибыли (руб.).



При выполнении производственных и экономических параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты показатели эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 2. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Чистая прибыль проекта		руб.
Сумма инвестиционных вложений		руб.
Имущество на балансе в конце горизонта планирования		руб.
Рентабельность по чистой прибыли		%
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств	1 800 000	руб.
Сумма заемных средств		руб.
Общий размер финансирования		руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Период возврата кредита		интервал, лет
Срок использования кредита		интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая	16,00%	%
Ставка дисконтирования, месячная	1,24%	%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
Срок окупаемости (недисконтированный)		интервал, лет
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) проекта за прогнозный период составляет ***** млн** руб. при ставке дисконтирования **16,0** % в год в условно постоянных ценах. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется за пределами горизонта планирования.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств **(Payback Investments, PI)** = ****.** Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период ** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для инновационных и

высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media), а также торговли показатель может достигать >3-5 единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR) – **%. Данный показатель демонстрирует устойчивость проекта в отношении возможного роста стоимости аренды, закупочных цен и риска снижения продаж. Такое высокое значение внутренней доходности обусловлено высокой наценкой на услуги с относительно низкой себестоимостью и высокой воспринимаемой ценностью для клиентов. Минимум принятия решения по данному показателю >1,0%.

Основной вывод

Проект демонстрирует экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и направлен на более качественное удовлетворение потребностей населения в уходе за домашними животными.

2. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение типового бизнес-плана открытия салона красоты для животных!

Экспертно-консультационный центр «Инвест-Проект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов инвестиционных проектов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом, оценки стоимости материальных и нематериальных активов, выполнения независимых научно-технических и экономических экспертиз.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «Инвест-Проект» успешно разработал более **550** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1000 млрд.** (**1 трлн.**) **руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- **Сфера обслуживания**
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были успешно разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «Инвест-Проект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

Более 9 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «Инвест-Проект» | ОГРН 5087746325431 | www.expertcc.ru | +7 (495) 760.96.92.