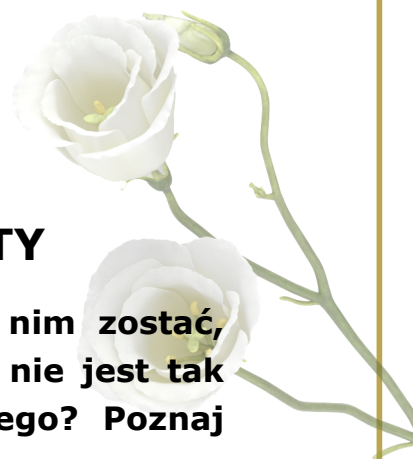




BIZNESPLAN DLA BIZNESU BEAUTY

Jesteś już przedsiębiorcą lub dopiero masz zamiar nim zostać, marzy Ci się własny biznes lub ten, który posiadasz nie jest tak dochodowy jak byś chciał? Zastanawiasz się dlaczego? Poznaj wskazówki, dzięki którym będziesz właściwie przygotowany.

- ☐ Po pierwsze, zastanów się i to bardzo poważnie, nad biznesplanem. Jeśli myślisz, że biznesplan dotyczy dużych przedsiębiorstw to się mylisz. Nie ważne jak duży będzie Twój biznes, zawsze, ale to zawsze zastanów się czy będzie dochodowy bo praca „na swoim” to ciężki kawałek chleba. To ogromna satysfakcja ale i ogrom pracy. Zastanów się w jakim kierunku chciałbyś pójść jak już go otworzysz i okaże się strzałem w 10. Do tego właśnie przyda Ci się biznesplan, który pomoże wyznaczyć cele, oszacować koszty, przychody i w końcu dochód.
- ☐ Po drugie, określ misję i cel Twojej firmy. Co będzie Twoim produktem/usługą, co spowoduje, że wyróżnisz się na rynku, jaki masz pomysł na reklamę, gdzie będziesz szukał klientów, gdzie będzie się mieścić Twój salon/sklep, skąd weźmiesz środki finansowe do rozkręcenia biznesu, czy to będzie kredyt w banku, oszczędności, pożyczka od rodziny a może dofinansowanie chociażby z Urzędu Pracy. Porównaj się z konkurencją, pracuj na faktach, a nie domniemaniu lub „wydaje mi się”.
- ☐ Po trzecie, finanse. Oszacuj czy Twój biznes będzie dochodowy, pracuj na „prawdziwych” liczbach. Zastanów się jakie koszty musisz ponieść aby otworzyć Twoją wymarzoną firmę. Poniżej przedstawię przykładowy, najprostszy biznes plan jaki każdy może sobie stworzyć w programie excel. Przeanalizuj go i stwórz swoją własną wersję.
- ☐ Po czwarte, kontrola biznesu. Kontroluj najlepiej co miesiąc Twój biznes. Kontroluj koszty i przychody, żądaj od swojej księgowej zestawień lub zrób je sam według własnych potrzeb. Sprawdzaj zadowolenie klientów, pytaj o to, co im się podoba, a co nie w Twojej firmie, rozmawiaj z pracownikami, bądź otwarty na nowe.



PRZYKŁADOWY BIZNESPLAN DLA SALONU KOSMETYCZNEGO

❑ Zaplanuj wyposażenie salonu

Założmy, że otwieramy salon kosmetyczny (manicure, pedicure). Będzie on miał recepcję, cztery stanowiska do manicure, dwa do pedicure, łazienkę, pomieszczenie socjalne.

Recepcja będzie się składać z:

- recepcji
- fotela dla pracownika
- komputera
- drukarki
- kasy fiskalnej
- terminala płatniczego
- aparatu telefonicznego
- wieszaka na ubrania, parasole
- kanapy dla oczekujących
- gazetnika

Stanowiska do manicure będą się składać z:

- 4 stolików
- 4 foteli dla klienta
- 4 foteli dla pracownika
- 4 lamp oświetlających stanowisko pracy
- 4 lamp do utwardzania lakieru
- 4 poduszek pod dłonie

Stanowiska do pedicure będą się składać z:

- 2 foteli do pedicure
- 2 krzeseł dla pracownika
- 2 misek do pedicure
- 2 małych stolików (postawienie kawy)

**Łazienka:**

- wyposażenie

Pomieszczenie socjalne:

- lodówka
- czajnik
- mikrofala
- ekspres do kawy
- zastawa stołowa

Poniższa tabelka zobrazuje szacowany koszt otwarcia salonu składającego się z powyższych stanowisk. Oczywiście jeśli myślisz o otwarciu mniejszego salonu, w którym będziesz np. tylko Ty dopasuj ją do swoich potrzeb lub stwórz własną. Twój doskonały biznesplan! Pamiętaj, że marzenia się nie spełniają - **marzenia się spełnia. Trzymam za Ciebie kciuki.**

Opisz swój idealny salon:

.....

.....

.....

.....

.....

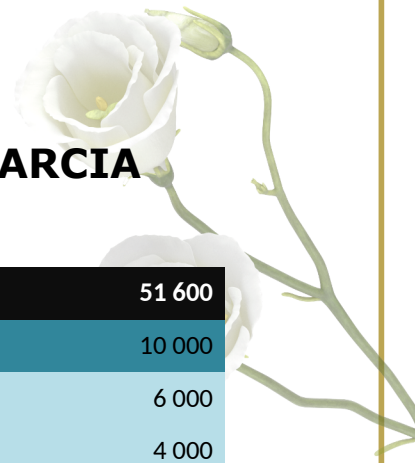
.....

.....

.....

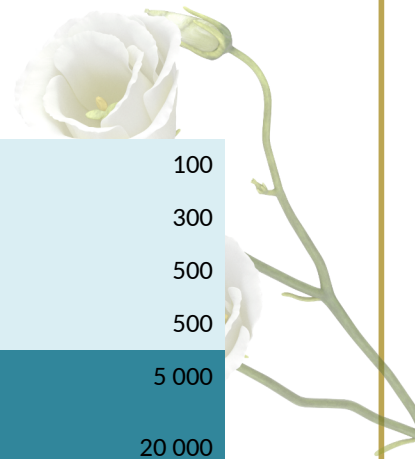
.....

.....



ZAPLANUJ SZCZEGÓŁOWE KOSZTY OTWARCIA DZIAŁALNOŚCI:

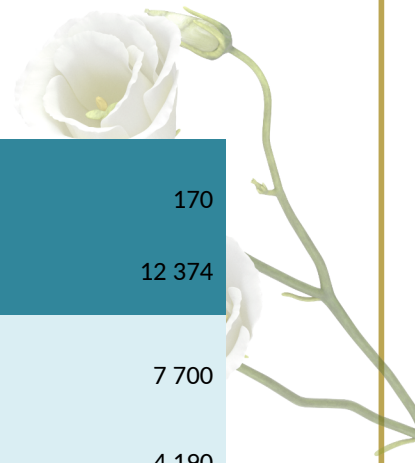
Otwarcie działalności - koszty	51 600
1. Adaptacja pomieszczenia (remont)	10 000
a) materiały	6 000
b) robocizna	4 000
2. Wyposażenie salonu:	16 600
a) recepcja:	7 700
- recepcja	1 000
- fotel dla pracownika	300
- komputer	3 000
- drukarka	300
- kasa fiskalna	1 600
- terminal płatniczy	0
- aparat telefoniczny + abonament	100
- wieszak na ubrania, parasole	200
- kanapa dla oczekujących	1 000
- gazetnik	200
b) stanowiska do manicure:	3 800
- 4 stoliki	1 000
- 4 fotele dla klienta	800
- 4 fotele dla pracownika	800
- 4 lampy oświetlające stanowisko pracy	200
- 4 lampy do utwardzania lakieru	600
- 4 poduszki pod dłonie	400
c) stanowiska do pedicure:	2 400
- 2 fotele do pedicure	1 400
- 2 krzesła dla pracownika	600
- 2 miski do pedicure	200
- 2 małe stoliki	200
d) łazienka:	300
- wyposażenie	300
e) pomieszczenie socjalne:	2 400
- lodówka	1 000



- czajnik	100
- mikrofala	300
- ekspres do kawy	500
- zastawa stołowa	500
3. Kaucja	5 000
4. Zatowarowanie (lakiery, cążki, wzorniki, waciki i inne)	20 000
5. Ubezpieczenie OC	2 000

MIESIĘCZNY KOSZT UTRZYMANIA SALONU:

Miesięczny koszt utrzymania salonu	22 606
1. Salon:	6 900
- czynsz	5 000
- energia	400
- woda	300
- wywóz nieczystości	200
- ogrzewanie	100
- usługi telekomunikacyjne	100
- terminal	300
- środki czystości	200
- artykuły gospodarcze (spożywcze)	300
2. Materiały	300
3. Towar	2 000
4. Marketing i reklama	500



5. Ubezpieczenie OC	170
6. Koszty pracownicze (4 pracowników, najniższa krajowa brutto 2600 zł)	12 374
- wynagrodzenia netto (do ręki)	7 700
- ZUS pracownicy	4 190
- podatek dochodowy pracownicy	484
7. ZUS Twój	362
8. Twój podatek dochodowy	?
9. Twój podatek VAT	?

Przygotowanie perfekcyjnego biznesplanu to ogromne zaangażowanie. Pamiętaj jednak, że nie jest ono większe niż to, które będziesz musiał włożyć w prowadzenie swojej działalności. Jestem przekonana, że kiedy posłuchasz moich rad Twój biznesplan będzie przygotowany na najwyższym poziomie. Masz pytania? Zapraszam Cię na moje profile social media oraz na indywidualne konsultacje online i offline. Dziękuję, że uczestniczyłeś w moim szkoleniu i zapraszam Cię serdecznie na kolejne lekcje. Stwórz razem ze mną swój Złoty Biznes Beauty.

Dziękuję za Twój udział w moim kursie. Trzymam za Ciebie kciuki i zapraszam na kolejne szkolenia!

Małgorzata Ekert
zlotybiznesbeauty.pl

