Как открыть свою парикмахерскую в России в 2021 году

Бьюти индустрия в России имеет тенденцию к развитию, поэтому парикмахерский бизнес все более востребован. В данной нише услуг высокая конкуренция, помимо стремления к получению прибыли, важно учитывать качество услуг и востребованность процедур. Для открытия такого бизнеса не требуются большие финансовые инвестиции. Если у вас есть опыт в данной сфере и желание открыть собственную парикмахерскую, расскажем, с чего начать. Какие действуют требования и какие документы необходимы? Рассчитаем, на примере небольшого салона красоты, расходы на открытие и рентабельность.

Требования к парикмахерской

Главным документом, регулирующим деятельность парикмахерских, является СанПиН 2.1.2.2631/10. Основные требования включают наличие мест для проведения дезинфекции инструментов, оснащенных раковиной с горячей/холодной водой. Необходимо выделить пространство для содержания инвентаря и мусора. Персоналу парикмахерской требуется отделить зону для отдыха, обустроить санузел.

При использовании многоразовых расходников, требуется заключение договора с прачечной или оборудованное помещение для стирки. Санитарными нормами предусмотрено обязательное наличие трех комплектов инструментов для каждого мастера.

Перед документальным оформление бизнеса необходимо найти подходящее помещение и заключить договор аренды. Начинать работу салона целесообразно с арендованного салона. Объясняется это небольшими инвестиционным нагрузками и возможностью оценки рентабельности бизнеса в первые месяцы работы. Помещение для размещения парикмахерской должно содержать исправные коммуникации — вентиляция, водоснабжение, канализация. Лучшим вариантом будет аренда помещения на первом этаже.

Перед подписанием договора аренды убедитесь, что помещение выведено из жилого фонда. Размеры должны соответствовать требованиям, в соответствии с которыми для работы одного мастера необходимо не менее 7 кв.м. Учтите, что нужно выделить пространство для зоны ожидания, ресепшена, подсобных комнат. Место для парикмахерской предпочтительнее выбирать в местах высокой проходимости, вблизи остановки, торгового центра, магазинов и аптек.

Бизнес план

После выбора помещения стоит позаботиться о приобретении мебели и оборудования. В зависимости от масштабов салона на покупку необходимого оборудования потребуется около 250 000 руб. На примере парикмахерской с 4 рабочими местами (2 для мужских стрижек, 2 для предоставления парикмахерских услуг женщинам) рассчитаем затраты:

Таблица 1. Затраты на приобретение оборудования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Стоимость, руб. |
| Кресло гидравлическое | 2 | 15 000 |
| Кресло с мойкой | 2 | 30 000 |
| Большие зеркала | 4 | 20 000 |
| Столы | 4 | 40 000 |
| Шкаф для одежды | 1 | 10 000 |
| Телевизор | 1 | 15 000 |
| Музыкальный центр | 1 | 20 000 |
| Машинки для стрижки | 6 | 20 000 |
| Фены для сушки волос | 4 | 15 000 |
| Плойка | 2 | 10 000 |
| Выпрямитель для волос | 2 | 5 000 |
| Бойлер | 1 | 40 000 |

Работать в парикмахерской такого формата могут 4 и более (посменно) специалистов. Важно, чтобы салон оказывал полный спектр услуг для людей разного пола, возраста и статуса.

Зарплата мастера в салоне красоты составляет не менее 30 000 рублей. На первом этапе не стоит привлекать новичков без опыта, это может негативно сказаться на репутации заведения. На зарплату персонала ежемесячно будет уходить не менее 120 тысяч рублей, также стоит учесть необходимость найма уборщицы, администратора, бухгалтера. Последнюю должность можно сократить за счет услуг аутсорсинговой компании.

Какие документы нужны для открытия парикмахерской

Объекты предоставления услуг населению контролируются санитарно-эпидемиологической службой, администрацией города, пожарным надзором. Для открытия парикмахерской потребуется:

свидетельство о госрегистрации

для юридических лиц — приказ об утверждении руководителя

договор аренды либо документ на право собственности

заключение СЭС

разрешение МЧС и администрации.

Также потребуется составление проектной документации с отметкой систем коммуникаций и заключение договоров на обслуживание с коммунальными организациями.

Регистрация парикмахерской: выбираем ИП или ООО

Для открытия парикмахерской необходимо зарегистрироваться в качестве ИП или ООО. Выбор организационно-правовой формы зависит от масштабов предприятия и количества основателей бизнеса. При небольшом потоке посетителей — до 500-900 в месяц лучше выбирать ИП. Это позволит пройти процедуру открытия быстро и сэкономить на налогах при выборе УСН. Открывать ИП можно удаленно через сайт ФНС. Такой формат бизнеса не требует сложного бухгалтерского учета, обходится дешевле.

Если планируется открытие сети салонов красоты, в организации бизнеса участвуют несколько основателей — целесообразно выбирать организационно-правовую форму ООО. Процедура открытия компании требует подготовки устава, наличие юридического адреса, расчетного счета в банке. Для учета и отчетности необходим бухгалтер.

Коды ОКВЭД для парикмахерской

Выбор кода ОКВЭД требуется на этапе регистрации ООО или ИП. Это вид деятельности, которому присвоен код по классификатору ОК 029-2014. Если предприниматель укажет неправильный код, его деятельность будет облагаться налогами на общих основаниях. Поэтому к выбору ОКВЭД необходимо отнестись внимательно.

Для деятельности парикмахерских предусмотрен общий код 96.02 «предоставление услуг в парикмахерских и салонах красоты». В эту группировку не входит создание париков. В регистрационных документах необходимо указывать код не менее чем из 4 цифр. Для уточнения основного вида деятельности можно указать код 96.02.1 — предоставление услуг парикмахерских:

парикмахерские услуги женщинам, детям, мужчинам

пострижечные услуги, в том числе укладки, мытье, стрижки, окрашивания волос и пр.

Если в салоне будут находиться другие мастера необходимо указать код 96.02, который включает:

массаж лица/шеи, комплексный уход

наращивание ногтей

макияж, грим

маникюр

услуги по уходу и коррекции бровей

педикюр

уходовые процедуры для кожи рук/стоп

уход за лицом/шеей с применением косметических средств

СПА-услуги.

В момент регистрации лучше указать больше кодов, ориентируясь на перспективы развития. Наличие большого списка в регистрационных документах не обязывает к ведению деятельности по всем перечисленным видам деятельности. Но если окажется, что код не указан, а деятельность осуществляется, могут возникнуть вопросы со стороны контролирующих органов.

Налогообложение парикмахерской

Если деятельность парикмахерской зарегистрирована на индивидуального предпринимателя, лучше выбирать упрощенную систему налогообложения — 6% от валового дохода. Также для многих салонов выгодна ПСН. При ПСН приобретается патент, но он выдается на один вид деятельности, лимит дохода 60 млн. руб. в год. Приобрести патент на розничную торговлю (если планируется продажа косметических средств) можно для объектов площадью до 150 кв.м. (до 1 января 2021 года было 50 кв.м.), но каждый регион вправе вводить ограничения. Число сотрудников не должно превышать 15 человек. Если один из лимитов будет превышен, ИП станет плательщиком налогов на общих основаниях.

Сколько стоит открыть и какая рентабельность

Для работы небольшого салона красоты не потребуется больших финансовых вложений.

Рассчитаем затраты на открытие:

приобретение мебели и оборудования (таб.№1) — 250 000 руб.

приобретение расходных материалов — 50 000 руб.

ремонт помещения — 100 000 руб.

затраты на регистрацию, выдачу разрешений, прочие расходы — 100 000 руб.

реклама — 50 000 руб.

В среднем затраты на открытие салона красоты мини-формата с 4 рабочими местами составят около 550 000 рублей. Для обеспечения работы салона требуются ежемесячные расходы:

аренда помещения 50 000 руб.

заработная плата 120 000 руб.

налоги от 50 000 руб.

коммунальные платежи, интернет, уборка 15-20 тыс. руб.

приобретение расходных материалов 50-100 тыс. руб.

реклама 15 тыс. руб.

Стоимость обслуживания зависит от сложности услуги, пола и возраста клиента. Средний чек для мужских услуг 300 руб., для женских — 2000 рублей.

Для мужских услуг. Кол-во рабочих мест (2) \* Кол-во рабочих дней в месяц (30) \* Средний чек (300)\*Максимальная загрузка в день (6)\*. Загрузка мастеров за месяц в первый год работы 60%= 64 800 руб.

Для женских услуг. Кол-во рабочих мест (2) \* Кол-во рабочих дней в месяц (30) \* Средний чек (2000)\*Максимальная загрузка в день (6)\*. Загрузка мастеров за месяц в первый год работы 60%= 432 000 руб.

Таким образом парикмахерская может приносить в месяц около 500 000 валового дохода. Учитывая, что объем ежемесячных затрат составит 350 000 рублей, то чистый доход будет около 150 000 рублей. Рентабельность парикмахерской составит 30%. Окупится такой бизнес за 4-5 месяцев при наличии постоянных клиентов, высокого качества услуг и активной рекламной компании. Для увеличения объема дохода необходимо вводить дополнительные услуги, такие как наращивание, ламинирование, уходовые процедуры и пр.

Как раскрутить парикмахерскую

В первые месяцы работы в рекламную компанию необходимо вложить не менее 50 000 рублей. Об открытии салона нужно заявить не позднее чем за неделю. Сделать это можно с помощью наружной рекламы, раздачи листовок, рекламы на баннерах, на местном радио и ТВ (для регионов), в социальных сетях. Реклама нового салона должна содержать выгодные предложения для клиентов — в честь открытия скидки, дополнительные услуги бонусом, акции для визита всей семьей.

Перед открытием салона продумайте фирменный стиль, который будет присутствовать на вывеске, в салоне, на странице в соц. сетях, на рекламных баннерах. Это обеспечит узнаваемость салона!

Среди наиболее эффективных каналов рекламы для парикмахерской стоит выделить:

страница в социальных сетях Инстаграм, ВК, FB

создание собственного сайта

реклама в местных СМИ

раздача флаеров со скидкой

контекстная и баннерная реклама

размещение на площадках со скидочными купонами.

При подготовке маркетингового плана продумайте фирменное отличие от конкурентов. Предлагать эксклюзив необходимо для своей целевой аудитории. В спектр услуг включите такие, которых нет у ближайших по размещению конкурентов.