

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/173996>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Правовые основы бизнеса

Введение	3
Глава 1. Анализ рынка особенности бизнес объекта.....	6
1.1. Анализ рынка.....	6
1.2. Возможности бизнес объекта.....	9
Глава 2. Разработка плана маркетинга для салона красоты использованием инновационных технологий.....	10
2.1. Разработка плана открытия салона с использованием инновационных технологий.....	10
2.2. Конкурентное окружение.....	14
Глава 3. Анализ внешней среды.....	16
3.1. Функциональность макроокружения.....	16
3.2. Основные риски салона и улучшение среды.....	18
Глава 4. Исполнение плана по открытию салона красоты с использованием инновационных технологий.....	23
4.1. Обоснование приобретения или аренда помещения.....	23
4.2. Подбор оборудования с учетом инновационных технологий.....	25
4.3. Подборка персонала и кадровая политика.....	26
Глава 5. Финансовые тонкости открытия салона с использованием инновационных технологий.....	28
5.1. Планируемая выгода и рентабельность.....	28
Заключение.....	30
Список использованной литературы	32

Анализ рынка — это исследование сферы для будущего бизнеса. Изучая сведения о потребителях, спросе и предложении, и конкурентах, мы имеем понятие о перспективах бизнеса и выработке правильной стратегии для роста и развития компании.

Обычно выделяют три главных параметра в сегменте салонов красоты. К ним можно отнести эконом, средний класс и люкс. В последнее время стал развиваться самостоятельный сегмент, который можно назвать сверхэконом.

В настоящее время салонный бизнес можно отнести к быстрорастущему сегменту. Каждые полгода то тут, то там появляется один два новых заведения. В свою очередь косметологические выставки довольно быстро отреагировали на такой бум открытия салонов индустрии красоты. Среди их стендов с новыми инновационными косметическими линиями и оборудованием, стали появляться следующие вывески «консультации по открытию салонов красоты». Чаще всего мы стали наблюдать предпринимателей, которые непосредственно планируют открытие салона красоты. Они как раз начали толпиться там, где стоит обычный чертежный кульман, и где представлены десятки проектов новых салонов, открытых за последний год.

Установилось, что лишь всего четвертый салон красоты открывается владельцем с желанием зарабатывать деньги, а все остальные открывают как красивую игрушку в подарок любимой женщине, либо желание иметь «карманный салон» для себя и для своих подруг. Такой бизнес, как правило, начинают с того, что бизнесмен, сам, будучи, являясь успешным, дает деньги женщине, чтобы она занялась красивым делом и не скучала дома, чувствовала себя успешной. Новые предприниматели салонного бизнеса не имеют, представления и у них также отсутствует, знание в управлении индустрии красоты. Такие бизнесмены не осознают, что творится по другую область салонной жизни.

Салоны индустрии красоты на сегодняшний день имеют классификацию по выполненным функциям, типам, местонахождения салона, характеру обслуживаемого контингента, наценочной категории. Сюда приходят, дабы сделать прическу на годовщину, свадьбу, или же обычно просто привести себя в порядок.

Прибыль современных салонов красоты, вероятно, может составить от двадцати до пятидесяти тысяч

долларов в месяц. Вслед за вычетом расходов у владельцев может оставаться от трех до двадцати тысяч долларов чистой прибыли. Важно отметить, чем меньше размер салона, тем меньше получается прибыль. Так как согласно нормам СЭС в каждом салоне должны быть вспомогательные площади, которые, к сожалению, денег не приносят. Размер салона от 80 до 120 метров принято считать вполне оптимальным. Салон красоты с применением инновационных технологий намерен представлять следующий спектр услуг начиная от обычной стрижки и укладки до вечернего макияжа и свадебной укладки. Также клиентам будут предложены услуги мастера по маникюру и услуги визажиста. Самые маленькие клиенты, которые будут посещать салон со своими родителями, будут иметь возможность во время ожидания посмотреть свои любимые мультфильмы. Салон красоты нужно открыть в центре города, это позволит привлечь больше клиентов.

Установлено, что рост числа салонов красоты с применением инновационных технологий связан с тем что:

1. Общество все чаще стремится перенять западные мерки красоты;
2. Возникает необходимость усовершенствовать данный сервис;
3. Происходит рост оказываемых услуг: появляются новые парикмахерские, наличие ногтевых мастеров увеличивается, вводятся новые услуги по коррекции фигуры, следовательно, все представительницы прекрасного пола стремятся опробовать новую процедуру;
4. В настоящее время появляется высокий интерес клиентов среди мужского пола;
5. Появляется возможность привлечения к работе специалистов высокого класса;
6. Наступает понимание разницы между уходом дома и посещения салона красоты с применением инновационных технологий.

1.2. Возможности бизнес объекта

Салон красоты с применением инновационных технологий — это тот сегмент, который, как правило, нужно открывать после обзора рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.

Приведем финансовое предложение при создании малой предпринимательской деятельности, а именно салона красоты с применением инновационных технологий:

1. Зона приема (ресепшен), который будет выполнять также роль минимагазина по продаже домашнего ухода - 14 кв. метров;
2. Парикмахерский зал на два кресла - 16 кв. метров;
3. Кабинет маникюра и педикюра - 8 кв. метров;
4. Кабинет косметолога (где, установлен аппарат УЗИ-пилинга, кислородной мезотерапии, аппарат по коррекции фигуры) - 12 кв. метров;
5. Кабинет массажиста - 10 кв. метров;
6. Солярий - 8 кв. метров;
7. Служебные помещения (стерилизационная, склад, комната отдыха персонала, дамская комната, кабинет директора) - 32 кв. метра.

Такие выше представленные площади были сориентированы исходя из требований СЭС.

Таким образом, важно чтобы салон находился на улице, где всегда есть большой поток людей, а также имел удобную парковку. Этот инструмент является стандартным для каждого отдельного случая. Желательно иметь витринные окна, защитные устройства от осадков, центральный вход и при необходимости — дополнительный вход. Салон должен иметь возможность для подключения оборудования, а также обладать запасным выходом.

1. Бухвальд Е.Д., Виленский А.В. «О роли малого предпринимательства в развитии экономики России» // Вестник РГНФ 2018г. № 4
2. Заславская О. Новые программы сделают кредит доступным для малого бизнеса // Финансовые Известия. 2020г. № 2
3. Костина Е.В., Марковкин А.А. Функции современного российского предпринимательства (на основе экспресс-вопроса предпринимателей г. Казань) / Социокультурные исследования. Казань, 2018г. – Вып.10. – с. 147 – 153.
4. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы / Аналитический сборник. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2017., 190с.
5. Мамедова Н.А. Малый бизнес в рыночной среде / Мамедова Н.А., Девяткин Н.А. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019г.
6. Чеберко Е.Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: Учебник и практикум / Е.Ф. Чеберко. – Люберцы: Юрайт, 2016г. – 420 с.
7. Черкасов С.И. Финансовый анализ на примере малого предприятия / С.И. Черкасов // Сборник статей по материалам II – Международной научно – практической конференции. – Уфа, - 2020г. – С. 135-149.
8. Шадрина Г.В. Теория экономического анализа.: учебник и практикум для вузов / Г.В. Шадрина. – Москва.: Издательство Юрайт, 2020г. – 208 с.
9. Шадрина Г.В. Управленческий и финансовый анализ учебник и практикум для вузов / Г.В. Шадрина. – Москва.: Издательство Юрайт, 2020г. – 316 с.
10. Шадрина Г.В. Экономический анализ.: учебник и практикум для вузов / Г.В. Шадрина. – Москва.: Издательство Юрайт, 2019г. – 137 с.
11. Ханнс Пихлер, Ханс Йобст Пляйтнер, Карл-Хайнц Шмидт. Малые и средние предприятия. Управление и организация. – М.: «Международные отношения», 2019г. – С. 9-15

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/173996>