

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра туризма и культурного наследия

**Особенности проектирования предприятий в индустрии красоты (на
примере разработки бизнес-плана студии эстетики волос «Волосы как
шёлк»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 5 курса 551 группы
направления 43.03.01 «Сервис»
Института истории и международных отношений

Авериной Елизаветы Дмитриевны

Научный руководитель

доцент, к.э.н.

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Е.В. Иванова

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой

д.э.н., профессор

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

Т.В. Черевичко

инициалы, фамилия

Саратов 2025

Введение

Развитие рыночных отношений в России способствовало активному росту предпринимательской деятельности, в частности в секторе услуг. Одним из наиболее перспективных и быстрорастущих направлений является индустрия красоты, в которой особое внимание уделяется сегменту эстетики волос. Повышенный спрос на уходовые процедуры, восстановление и выпрямление волос обусловлен как изменяющимися потребительскими предпочтениями, так и активным внедрением инновационных технологий и составов. Это делает тему выпускной квалификационной работы особенно актуальной.

Цель выпускной квалификационной работы — разработать бизнес-план студии эстетики волос «Волосы как шёлк», отражающий особенности проектирования предприятий в индустрии красоты с учётом современных требований и рыночных условий.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- Изучить понятие, сущность и современные методики бизнес-планирования.
- Выявить особенности и актуальные тенденции создания предприятий в сфере эстетики волос в России.
- Провести анализ конкуренции среди студий эстетики волос в городе Саратове.
- Оценить потребности и предпочтения клиентов в области услуг по уходу за волосами в данном регионе.
- Разработать бизнес-план студии эстетики волос «Волосы как шёлк», включающий организационный, маркетинговый и финансовый аспекты.
- Осуществить оценку инвестиционной эффективности реализации проекта студии с использованием современных экономических методов.

Объектом исследования является рынок индустрии эстетики волос в г. Саратове, а предметом — бизнес-планирование в индустрии красоты.

Методами исследования стали: анализ нормативно-правовых и теоретических источников, анкетирование, статистический и сравнительный анализ, а также метод проектирования.

Теоретическую базу исследования составили труды отечественных и зарубежных авторов в области бизнес-планирования, в том числе работы М.В. Чараевой, Р. Абрамса, И.А. Бланка и др. Информационная основа включала статистические данные Росстата, аналитические материалы платформ Zoon.ru и Export-base.ru, а также нормативные документы: ГОСТы, СанПиН и др.

Структурно выпускная квалификационная работа состоит из трёх глав:

Первая глава раскрывает теоретические основы бизнес-планирования, его функции, задачи и принципы. Рассмотрены современные подходы и международные методики, включая стандарты UNIDO, ЕБРР и KPMG, что позволило обосновать применяемые инструменты.

Во второй главе проанализирован рынок индустрии красоты в г. Саратове, с акцентом на сегмент эстетики волос. Проведена оценка конкуренции, потребительских предпочтений, насыщенности рынка, а также приведены статистические и структурные данные по отрасли.

Третья глава содержит разработку бизнес-плана студии «Волосы как шёлк»: представлены концепция, структура услуг, маркетинговая стратегия и финансовые расчёты. Рассчитана инвестиционная эффективность, оценены риски и подтверждена экономическая целесообразность проекта.

Таким образом, исследование сочетает теоретические аспекты и практическую реализацию бизнес-планирования в индустрии красоты. Работа показывает, как принципы планирования могут быть применены на региональном уровне, в частности в г. Саратове, для обоснования и создания студии эстетики волос. Это подтверждает значимость бизнес-планирования как инструмента запуска и устойчивого развития предпринимательских проектов.

Основное содержание выпускной квалификационной работы

Введение отражает актуальность темы, обусловленную динамичным развитием рынка индустрии красоты, который демонстрирует устойчивый рост благодаря увеличению спроса на качественные услуги по уходу за внешностью. В условиях высокой конкуренции и быстро меняющихся потребительских предпочтений становится особенно важным использование эффективных инструментов планирования, которые помогают предпринимателям не только успешно стартовать, но и устойчиво развиваться в долгосрочной перспективе.

Особое внимание уделяется теоретическим аспектам бизнес-планирования, которые включают в себя определение сущности этого процесса, его ключевых задач и принципов. Бизнес-планирование рассматривается как систематический процесс разработки стратегий, направленных на достижение конкретных целей предприятия с учётом анализа внутренней и внешней среды. В рамках данной работы анализируются задачи бизнес-планирования, такие как определение миссии и целей бизнеса, анализ рынка и конкурентов, разработка маркетинговой и финансовой стратегий, а также управление рисками.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены теоретические основы бизнес-планирования в индустрии красоты, с особым акцентом на специфику создания предприятий в сегменте эстетики волос в России. Работа раскрывает сущность и значение бизнес-плана как ключевого инструмента стратегического и оперативного управления предприятием, обеспечивающего всестороннее планирование, анализ и контроль предпринимательской деятельности.

Бизнес-план представлен как систематизированный документ, отражающий стратегические цели, рыночные ориентиры, конкурентную среду, потенциальные риски и пути их преодоления. Рассмотрены задачи бизнес-плана, его принципы (непрерывность, точность, адаптивность и др.), а

также роль в обеспечении устойчивости бизнеса. Подчеркнута необходимость регулярного обновления бизнес-плана с учётом рыночных изменений.

Дано подробное описание международных методик бизнес-планирования (UNIDO, ЕБРР, KPMG), выявлены их отличия и сферы применения в зависимости от масштаба и специфики бизнеса. Отмечено, что в России отсутствует унифицированный стандарт составления бизнес-плана, что усложняет процесс для предпринимателей.

Особое внимание уделено специфике бизнес-планирования в индустрии красоты, особенно в сегменте эстетики волос. Описаны ключевые особенности отрасли: высокая капиталоемкость (вложения в оборудование и интерьер), трудоёмкость (зависимость от квалифицированного персонала), материалоемкость (расходные материалы и косметика). Выделены три категории затрат: капитальные вложения (в среднем 50%), операционные расходы (30%) и затраты на персонал (20%).

Рассмотрены основные форматы бизнеса: от бюджетных парикмахерских до премиум-салонов и узкоспециализированных студий. Приведен анализ структуры затрат при открытии салонов на основе типовых бизнес-планов. Описана актуальность услуг в сфере эстетики волос: кератиновое выпрямление, ботокс, нанопластика, а также уход за кожей головы и окрашивание. Подчёркнут рост популярности органической косметики, инновационных процедур и развитие мужского сегмента.

Приведён анализ ключевых факторов успеха: выбор формата, локации, стратегии продвижения, организация юридической и санитарной документации, соответствие ГОСТам и международным стандартам. Указано, что соблюдение санитарных норм и правовых требований — обязательное условие легального функционирования предприятия.

Таким образом, глава обосновывает, что бизнес-планирование в индустрии красоты — это не только инструмент планирования и управления, но и средство адаптации бизнеса к быстро меняющимся условиям. От качества

бизнес-плана зависит успех предприятия, его способность привлекать инвестиции, эффективно конкурировать и устойчиво развиваться.

Во второй главе выпускной квалификационной работы представлен всесторонний анализ рыночной среды индустрии красоты в г. Саратове, с фокусом на сегмент студий эстетики волос. Исследование охватывает два ключевых направления: конкурентную ситуацию на рынке и потребительские предпочтения.

В разделе 2.1 детально рассмотрена конкуренция на рынке. Отмечен устойчивый рост объема платных услуг в сфере красоты с 1,2 до 1,9 млрд рублей с 2017 по 2023 гг., за исключением пандемийного спада в 2020 году. Конкурентная среда представлена различными формами конкуренции: видовой (между студиями эстетики), родовой (между студиями и салонами широкого профиля) и межфирменной (между студиями и недорогими парикмахерскими). Установлено, что районы Волжский и Ленинский наиболее конкурентны из-за высокой плотности населения и доходов.

Проанализированы пять студий среднего ценового сегмента: «Горожанка», «Экзотика», «Элита Professional», «DrugoY», «FRemo». Исследование включало такие параметры, как спектр услуг (кератин, ботокс, нанопластика и др.), ценовая политика, планировка помещений, график работы, клиентские оценки в онлайн-картах. Выявлено, что только «Элита Professional» предлагает полный спектр востребованных процедур по уходу за волосами и обладает преимуществом в виде изолированного парикмахерского кабинета, что повышает комфорт клиентов и снижает риски запахов.

На основании сравнительного анализа предложены рекомендации для повышения конкурентоспособности: специализация на уходе за волосами, изолированные помещения, акцент на качество материалов, честные отзывы. Обоснована эффективность стратегии фокусирования по М. Портеру как базовой для открытия новой студии эстетики волос — «Волосы как шёлк».

Раздел 2.2 посвящён анализу потребностей клиентов. Зафиксирован рост интереса к специализированным услугам (кератин, ботокс, холодное

восстановление, пилинги и т.п.) благодаря повышению доходов, технологическим инновациям и активному продвижению в соцсетях. 60% клиентов выбирают салоны по территориальному признаку (близость к дому/работе), 25% — по качеству услуг, 15% — по цене. Основная целевая аудитория — женщины 18–35 лет (70% от общего числа), что определяет потребительские ориентиры рынка.

Проведены опросы и представлены диаграммы, подтверждающие важность факторов выбора: квалификация мастеров (43%), расположение (29%), ценовая прозрачность (18%). Средний чек по парикмахерским услугам — 1418 рублей. Большинство клиентов предпочитает салоны с программами лояльности.

Также отражены тенденции, влияющие на развитие рынка: рост числа самозанятых мастеров, появление мобильных услуг, усиление конкуренции. Особый интерес вызывают услуги с долгосрочным эффектом, такие как нанопластика, и инновационные технологии ухода.

Таким образом, проведённый анализ подтверждает высокую насыщенность рынка эстетики волос в Саратове, при этом демонстрирует сохраняющийся потенциал для открытия узкоспециализированного салона при условии грамотного позиционирования, ориентации на целевую аудиторию и соблюдения требований к качеству и ассортименту услуг. Полученные данные послужили обоснованием целесообразности проекта студии «Волосы как шёлк», и будут использованы в разработке бизнес-плана.

Третья глава выпускной квалификационной работы посвящена комплексной разработке бизнес-проекта по созданию студии эстетики волос «Волосы как шёлк». Этот раздел является практической реализацией теоретических положений, представленных в предыдущих главах, и охватывает все этапы создания предприятия: от концепции и выбора организационно-правовой формы до расчётов инвестиционной привлекательности и финансовой эффективности проекта.

На начальном этапе дана общая характеристика будущей студии, включающая местоположение, формат работы, предоставляемые услуги и особенности позиционирования. Студия ориентирована на оказание специализированных процедур по восстановлению и выпрямлению волос — таких как кератиновое выпрямление, ботокс, нанопластика, холодное восстановление и пилинги кожи головы. Отдельный акцент сделан на высоком качестве услуг, индивидуальном подходе к клиенту и безопасности процедур.

Выбранная организационно-правовая форма — индивидуальный предприниматель (ИП), что обусловлено простотой регистрации, упрощённой системой налогообложения и гибкостью управления. В качестве основателя и ключевого исполнителя проекта выступает предприниматель с профильным образованием и опытом в индустрии красоты.

Представлена структура персонала: в студии работают два мастера (один из них — владелец бизнеса), а также администратор на частичной занятости. Для повышения эффективности планируется гибкий график работы и постепенное расширение штата с увеличением потока клиентов.

Большое внимание уделено материально-технической базе. Подробно перечислены требования к помещению, мебель, необходимое оборудование (включая парикмахерские кресла, мойки, инструменты и стерилизационное оборудование), санитарные нормы и стандарты обработки. Учтены нормативы СанПиН и ГОСТов, применяемые к предприятиям в сфере услуг.

Следующий блок главы — финансово-экономическое обоснование проекта, где представлены детализированные расчёты:

- Общая сумма первоначальных инвестиций составила 1 210 000 рублей.
- Плановая выручка за 6 кварталов составила 11 389 700 рублей при постепенном увеличении клиентской базы.
- Чистая прибыль проекта по итогам расчётного периода — 5 629 589 рублей.
- Рентабельность продаж составила 49,4%.

- Точка безубыточности достигнута в первом квартале работы, что подтверждает высокую эффективность модели.

- Срок окупаемости проекта — менее 6 месяцев.

Представлен помесечный и поквартальный план финансовых показателей, включая переменные и постоянные издержки, прогноз выручки, прибыли, налогообложения и амортизационных отчислений. Учтены различные сценарии развития — оптимистичный и реалистичный, что даёт возможность прогнозировать устойчивость бизнеса к внешним колебаниям.

Отдельным разделом главы является SWOT-анализ проекта, в котором проанализированы:

- Сильные стороны: новизна формата, фокус на узкую специализацию, персонализированный сервис, квалифицированные кадры;

- Слабые стороны: отсутствие устойчивого бренда на старте, ограниченные ресурсы на расширение;

- Возможности: рост спроса на эстетические услуги, увеличение числа клиентов за счёт сарафанного радио и продвижения в соцсетях;

- Угрозы: рост конкуренции, возможные изменения в санитарных или налоговых нормах, сезонность спроса.

Кроме того, проработана система управления рисками, охватывающая кадровую политику, репутационные риски, финансовую безопасность и обслуживание клиентов. Описаны меры по снижению рисков, включая стандартизацию процедур, обучение персонала и систематическое управление качеством.

Таким образом, третья глава представляет собой полноценный бизнес-план, готовый к реализации в реальных рыночных условиях. В нём объединены стратегические, маркетинговые, организационные и финансовые аспекты запуска малого бизнеса в индустрии красоты. Подробность, логика и реалистичность расчетов делают этот проект практикоориентированным и применимым к реальной предпринимательской деятельности.

Заключение

Выпускная квалификационная работа посвящена разработке бизнес-плана студии эстетики волос «Волосы как шёлк». Целью исследования стало создание комплексного проекта, отражающего ключевые аспекты проектирования предприятий в индустрии красоты с учётом рыночных условий. В ходе работы последовательно рассмотрены теоретические, аналитические и практические стороны бизнес-планирования.

В первой главе были рассмотрены теоретические основы бизнес-планирования. Определено, что бизнес-планирование является ключевым инструментом для стратегического управления и эффективного функционирования предприятий. Особое внимание уделено методикам UNIDO, ЕБРР и KPMG, которые обеспечивают комплексный подход к разработке бизнес-планов, учитывая специфику отрасли и современные рыночные условия. Эти методики позволяют структурировать бизнес-процессы, проводить всесторонний анализ и прогнозировать возможные риски, что способствует повышению эффективности бизнеса.

Вторая глава была посвящена анализу рынка индустрии красоты в г. Саратове. Исследование показало, что рынок демонстрирует устойчивый рост, обусловленный увеличением спроса на услуги в сфере эстетики волос. Анализ конкурентной среды выявил наличие как крупных сетевых студий, так и небольших специализированных салонов, что создаёт разнообразную конкурентную среду. Также была проведена оценка потребностей и предпочтений клиентов, что позволило определить основные факторы, влияющие на выбор услуг: качество обслуживания, квалификация специалистов, ценовая политика и репутация предприятия.

В третьей главе представлена практическая реализация проекта — бизнес-план студии эстетики волос «Волосы как шёлк». Дана характеристика будущей студии, включая перечень услуг, целевую аудиторию, принципы работы и кадровую структуру. Выбрана организационно-правовая форма (ИП),

составлена структура расходов, разработан маркетинговый план, а также предложены меры по минимизации рисков.

Проведён полный финансовый расчёт:

- Объём стартовых инвестиций — 1 210 000 рублей;
- Прогнозная выручка за 6 кварталов — 11 389 700 рублей;
- Чистая прибыль — 5 629 589 рублей;
- Рентабельность продаж — 49,4%;
- Проект достигает точки безубыточности в первом квартале, а срок окупаемости составляет менее полугода.

Также выполнен SWOT-анализ проекта, выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Разработан механизм управления репутационными, кадровыми и финансовыми рисками.

Таким образом, по итогам трёх глав можно сделать следующие выводы:

- Бизнес-планирование — важнейший управленческий инструмент в условиях нестабильного рынка;
- Рынок эстетики волос в Саратове насыщен, но остаются ниши для специализации;
- Проект студии «Волосы как шёлк» обладает высоким потенциалом, устойчивой финансовой моделью и готов к внедрению.

Практическая значимость работы состоит в том, что разработанный бизнес-план может служить основой для запуска реального предприятия в индустрии красоты. Он учитывает рыночные условия, включает необходимые расчёты и соответствует нормативным требованиям. Работа также может быть использована как учебный пример для студентов экономических и управленческих направлений.

В результате ВКР достигнута поставленная цель, подтверждена её актуальность и разработана целостная модель бизнес-планирования для нишевого сегмента.