

BELLA AMORE



Opracowanie:

Katarzyna Pawluś

Anna Bugno

Paulina Firszt

Magdalena Hołda

(Gimnazjum w Zagórzanach)

SPIS TREŚCI

1. STRESZCZENIE BIZNES PLANU	3
2. CHARAKTERYSTYKA FIRMY	3
2.1.NAZWA I ADRES FIRMY	3
2.2.FORMA ORGANIZACYJNO – PRAWNA	3
2.3.PREZENTACJA POMYSŁU	3
3. CELE PRZEDSIĘBIORSTWA	4
I. CELE KRÓTKOTERMINOWE	
I. CELE DŁUGOTERMINOWE	
4. OCENA POMYSŁU (ANALIZA SWOT)	5
5. WYNIKI BADANIA RYNKU	5
5.1.ANALIZA POPYTU	5
5.2.ANALIZA KONKURENCJI	5
6. STRATEGIA MARKETINGOWA	6
6.1.PRODUKT I CENY	6
6.3.PLANOWANA METODA WEJŚCIA NA RYNEK	7
6.4.PROMOCJA	7
7. PLAN FINANSOWY	7
7.1.PLAN NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH	7
7.2. PRZEWIDYWANY DOCHÓD	7
7. HARMONOGRAM REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA	9
8. ZAKOŃCZENIE	9
 Załącznik nr 1	 10

1. STRESZCZENIE BIZNES PLANU

Zadaniem niniejszego biznes planu jest przedstawienie naszego pomysłu na działalność gospodarczą, która będzie polegała na usługach kosmetyczno-fryzjerskich. Obecnie duża ilość ludzi, szczególnie kobiet ma problemy w gospodarowaniu własnym czasem. Większość kobiet woli udać się do kosmetyczki, ponieważ zabiegi kosmetyczne wykonywane w domu pochłaniają dużo czasu i wymagają zakupu wielu produktów. Aby odpowiednio dbać o siebie wymagana jest również specjalistyczna wiedza. Z usług kosmetycznych korzysta coraz więcej mężczyzn, szczególnie młodych chłopców, mających problemy z cerą. Jesteśmy pewne, że nasza firma zapewni sobie wysoką jakość usług, a klient uzyska pełną satysfakcję.

2. CHARAKTERYSTYKA FIRMY

2.1. NAZWA I ADRES FIRMY

BELLA AMORE

Kraków, ul. Jana Pawła 14
woj. małopolskie

2.2. FORMA ORGANIZACYJNO-PRAWNA

Nirwana będzie trzyosobową spółką cywilną. Za jej zobowiązania wspólnicy są odpowiedzialni solidarnie całym majątkiem.

2.3. PREZENTACJA POMYSŁU

Firma „Bella Amore” będzie przedsiębiorstwem usługowym, którego zadaniem jest wykonywanie usług dzięki, którym nasi klienci będą pięknie wyglądać. Będziemy realizować następujące usługi:

-Fryzjer:

- ◆ uczesanie
- ◆ cięcie
- ◆ modelowanie

-Kosmetyczka:

- ◆ makijaż
- ◆ pedicure
- ◆ manicure
- ◆ peeling
- ◆ oczyszczani skóry
- ◆ odmładzanie
- ◆ zabiegi odżywcze

3. CELE PRZEDSIĘBIORSTWA

I. CELE KRÓTKOTERMINOWE

Firma *Bella Amore* stawia sobie za cel uzyskanie zysku z prowadzonej działalności gospodarczej. Będziemy dążyć do tego aby klient uzyskał pełną satysfakcję ze współpracy z nami. Jakość oferowanych przez nas usług musi być więc wysoka. Poprzez ulotki informacyjne i inne formy reklamy pragniemy dotrzeć do jak największej liczby odbiorców, aby nasza firma była znana na rynku.

II. CELE DŁUGOTERMINOWE

Celem długoterminowym będzie z pewnością uzyskanie mocnej pozycji na rynku. Jeżeli w przyszłości osiągniemy znaczne zyski i będzie popyt na nasze usługi, to firma rozszerzy swoją działalność poprzez otworenie sklepu kosmetycznego.

III. MISJA

Naszą misją jest ekonomiczne, efektywne, rzetelne i etyczne działanie, przejawiające się na każdym etapie działalności. Zrobimy wszystko aby zdobyć zaufanie klienta.

4. OCENA POMYSŁU (ANALIZA SWOT)

MOCNE STRONY: -perfekcyjne wykonanie -wysokie wykształcenie pracowników -szeroki zakres usług -oryginalne pomysły -korzystne ceny	SŁABE STRONY: -krótkie godziny otwarcia
SZANSE: -brak czasu na dbanie o swoją urodę	ZAGROŻENIA: -brak klientów -bezrobocie

5. WYNIKI BADANIA RYNKU

5.1. ANALIZA POPYTU

1. Czy zdaniem Pani/Pana nasz salon powinien być otwarty w godzinach:

◆6:00-18:00

◆7:00-19:00

◆ 8:00-20:00

2. Czy zależy Pani/Panu na wyglądzie?



tak



nie

3. Czy czyta Pani/Pan artykuły na temat urody?

◆tak

◆nie

4. Jak często chodzi Pani/Pan do kosmetyczki?

◆bardzo często

◆od czasu do czasu

◆w ogóle

5. W jakim przedziale wiekowym się Pani/Pan mieści?

◆14-40

◆17-60

◆20-55

Z przeprowadzonej ankiety wynika, że naszymi klientami będą kobiety i mężczyźni w wieku od 17 – 50 lat.

5.2. ANALIZA KONKURENCJI

Będziemy zajmować 2. pozycję na rynku.

6. STRATEGIA MARKETINGOWA

6.1. PRODUKT

Cechy charakterystyczne usług:

- ◆ wygoda klienta (bezpłatny dojazd do klienta)
- ◆ perfekcyjne wykonanie
- ◆ zadowoleni i stali klienci
- ◆ oryginalne pomysły
- ◆ sławni styliści
- ◆ atrakcyjne ceny

6.2. CENA

- od 5zł,
- cena jest uzależniona od usługi.

6.3. PLANOWANA METODA WEJŚCIA NA RYNEK

- ◆ ulotki,
- ◆ reklamy radiowe, internetowe, plakaty, prasowe, telewizyjne,
- ◆ bilbordy,
- ◆ za usługę próbka produktu GRATIS

6.4. PROMOCJA

- ◆ ulotki,
- ◆ reklamy radiowe,
- ◆ reklamy internetowe,
- ◆ reklamy telewizyjne,
- ◆ gadżety związane z wizerunkiem firmy – np. próbki perfum

7. PLAN FINANSOWY

7.1. PLAN NAKŁADÓW INWESTYCYJNYCH

Środki na działalność będą pochodziły z funduszy własnych pracowników. Po rozpoczęciu działalności złożymy wniosek o dotację z programu Unii Europejskiej. Pieniądze zostaną wykorzystane na zakup sprzętu niezbędnego do wyposażenia naszego salonu:

Fotele
Kanapy
Lustra
Stoliki
Czajniki
Suszarki
Lokówki
Umywalki
Regały
Ręczniki
Prostownice
Kosmetyki do:
-włosów
-twarzy
-manicure

-pedicure
 -ciała
 -makijażu
 środki czystości
 materiały biurowe

Przewidywany zysk miesięczny:

Rodzaj wydatku	Wydatki miesięczne
czynsz	400 zł
zakup środków	2000 zł
energia elektryczna, woda, wywóz śmieci	500 zł
telefon	100 zł
pracownicy (2)	2400 zł
ubezpieczenie społeczne	1500 zł
ubezpieczenie majątkowe	200 zł
reklama	150 zł
razem	7250 zł

Przychód	20000 zł
Dochód	12750 zł
Podatek	2422,50 zł
Zysk	10327,50 zł
Zysk na 1 osobę	3442,50 zł

8. HARMONOGRAM REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA

Rozpoczęcie prowadzenia działalności firmy „H&G Decoration” planowane jest na dzień 01 czerwca 2005 r.

W kwietniu i maju 2005 r. planujemy dopełnienie wszystkich czynności związanych z założeniem firmy. Będzie to:

1. Zgłoszenie zamiaru prowadzenia działalności gospodarczej w Urzędzie Miasta i uzyskanie zaświadczenia o wpisie do ewidencji działalności **gospodarczej**.
2. Zgłoszenie w Urzędzie Statystycznym i uzyskanie numeru REGON.
3. Zgłoszenie w Urzędzie Skarbowym i uzyskanie numeru NIP.
4. Wykonanie pieczętki.
5. Zgłoszenie do ZUS.
6. Założenie rachunku bankowego w Banku Przemysłowo-Handlowym PBK SA Oddział w Gorlicach, ul. Jagiełły 6.
7. Stworzenie strony internetowej i umieszczenia jej w Internecie.
8. Czynności związane z urządzeniem biura oraz zakup potrzebnych urządzeń.
9. Podpisanie umowy z Telekomunikacją.

9. ZAKOŃCZENIE

Mamy nadzieję, że plan założenia własnej działalności gospodarczej w formie studia aranżacji wnętrz, który zamieściliśmy w niniejszej pracy, uda nam się zrealizować w przyszłości. Mocno wierzymy w to, że sukces zależy przede wszystkim od naszej motywacji. Zarządzanie firmą jest nie zawsze łatwe, ale na pewno możliwe i prowadzące do osiągnięcia zysków. Jest również sposobem na samo zatrudnienie.

ZAŁĄCZNIK Nr 1

Konieczne zezwolenia i wymagania:

- a) zaświadczenie o wpisie do ewidencji działalności gospodarczej
- b) NIP (numer identyfikacji podatkowej)
- c) Regon (numer statystyczny podmiotów gospodarki narodowej)
- d) Forma opodatkowania w urzędzie skarbowym
- e) Konto bankowe w banku PKO.SA