
BIZNESPLAN SALON KOSMETYCZNY

„Beauty Zone”

Osoba sporządzająca: Anna Kowalska

Data: 7 kwietnia 2025

Miejscowość: Kraków

1. Streszczenie biznesplanu

Beauty Zone to nowoczesny salon kosmetyczny zlokalizowany w centrum Krakowa. Specjalizujemy się w zabiegach pielęgnacyjnych twarzy, manicure hybrydowym, pedicure oraz masażach relaksacyjnych. Naszą misją jest stworzenie miejsca, w którym klientki poczują się wyjątkowo, zadbane i zrelaksowane. Właścicielką salonu jest certyfikowana kosmolog z 6-letnim doświadczeniem. Celem niniejszego biznesplanu jest pozyskanie dotacji w wysokości 30 000 zł z Urzędu Pracy na rozpoczęcie działalności.

2. Opis działalności

- **Nazwa firmy:** Beauty Zone – Salon Urody
- **Forma prawna:** Jednoosobowa działalność gospodarcza (planowana rejestracja w CEIDG)
- **Lokalizacja:** ul. Karmelicka 12, 31-133 Kraków. Lokal użytkowy o powierzchni 50 m² (parter, witryna od ulicy, dogodny dojazd, blisko przystanków MPK)
- **Profil działalności:**
Świadczenie usług kosmetycznych, w szczególności:
 - pielęgnacja twarzy (oczyszczanie, zabiegi regenerujące)
 - stylizacja paznokci (manicure, pedicure)
 - masaże relaksacyjne (np. kobido)
 - depilacja (wosk, pasta cukrowa)
- **Cele działalności:**

- Cel krótkoterminowy (pierwsze 6 miesięcy):

Pozyskanie co najmniej 100 stałych klientek oraz wypracowanie miesięcznego zysku na poziomie 8 000 zł netto.

- Cel długoterminowy (2 lata):

Rozszerzenie oferty o wybrane zabiegi z zakresu kosmetologii estetycznej (np. dermapen, peelingi chemiczne), zatrudnienie dodatkowego personelu oraz wdrożenie programu lojalnościowego i sprzedaży detalicznej kosmetyków.

3. Analiza rynku

Grupa docelowa: kobiety w wieku 20–50 lat, mieszkanki Krakowa i okolic, dbające o wygląd i relaks.

Konkurencja:

- W promieniu 1 km znajdują się 3 salony kosmetyczne – 2 z nich nie oferują manicure hybrydowego i nie mają możliwości rezerwacji online.
- Przewaga Beauty Zone to wysoka jakość obsługi, kosmetyki klasy premium i elastyczne godziny otwarcia.

Trendy: rosnąca popularność zabiegów pielęgnacyjnych z naturalnymi składnikami, kosmetologia holistyczna, masaże twarzy typu kobido.

Grupa docelowa: kobiety w wieku 20–50 lat, mieszkanki Krakowa i okolic, dbające o wygląd i relaks.

4. Oferta usług

- **Zabiegi na twarz:** oczyszczanie manualne, peeling kawitacyjny, mezoterapia bezigłowa
- **Manicure i pedicure:** klasyczny, hybrydowy, japoński
- **Depilacja:** woskiem oraz pastą cukrową
- **Masaże:** relaksacyjny, klasyczny, liftingujący twarzy (kobido)
- **Cennik (przykładowy):**
 - Manicure hybrydowy – 90 zł
 - Oczyszczanie twarzy – 130 zł
 - Masaż kobido – 160 zł
- **Kosmetyki:** Bielenda Professional, Sesderma, Indigo

5. Strategia marketingowa

- Strona internetowa z rezerwacjami online
- Instagram z efektami zabiegów i opiniami klientek
- Google Ads
- Ulotki w lokalnych sklepach i siłowniach
- **Wyróżniki:** nowoczesny wystrój w stylu boho, zapach salonu, muzyka relaksacyjna, darmowa kawa/herbata dla klientek
- **Program lojalnościowy:** co 5. wizyta rabat -20%

6. Plan operacyjny

Salon „Beauty Zone” będzie czynny od poniedziałku do soboty w godz. 9:00–18:00. Właścicielka będzie wykonywać usługi oraz prowadzić rezerwacje i kontakt z klientami przez telefon i Booksy. Zakupy kosmetyków planowane są raz na dwa tygodnie u sprawdzonego dostawcy. Salon będzie dezynfekowany codziennie, a narzędzia po każdej klientce. Dokumentację prowadzić będzie biuro księgowo XYZ.

7. Plan finansowy

Koszty początkowe (inwestycje początkowe):

Kategoria	Koszt (zł)
Remont lokalu (w tym malowanie, naprawy)	10 000
Wyposażenie (fotele, lampy, frezarki, łóżko do masażu)	13 000
Kosmetyki, narzędzia i materiały jednorazowe	4 000
Reklama początkowa (strona www, ulotki, social media)	2 000
Rezerwa na nieprzewidziane wydatki	1 000
Razem	30 000

Koszty miesięczne (stałe):

Kategoria	Koszt (zł)
Czynsz za lokal	2 000
Media (woda, prąd, internet)	400
Kosmetyki i materiały eksploatacyjne	800
ZUS (preferencyjna stawka przez 6 miesięcy)	400
Reklama miesięczna (Google Ads, social media)	300
Wynagrodzenie dla kosmetyczki (częściowe)	2 500
Razem	5 400

Przewidywane przychody miesięczne:

Kategoria	Wartość (zł)
Średnia liczba klientów dziennie	6

Kategoria	Wartość (zł)
Średni paragon na klienta (np. zabieg manicure)	110
Dni robocze w miesiącu	25
Przychód miesięczny	6 × 110 zł × 25 dni = 16 500 zł

Zysk netto (po odliczeniu kosztów):

Kategoria	Wartość (zł)
Przewidywane przychody miesięczne	16 500
Koszty miesięczne	5 400
Zysk netto miesięczny	11 100 zł

Podsumowanie:

- **Koszty początkowe:** 30 000 zł
- **Koszty miesięczne:** 5 400 zł
- **Przewidywany przychód miesięczny:** 16 500 zł
- **Przewidywany zysk netto miesięczny:** 11 100 zł

8. Załączniki

- CV właścicielki

- Certyfikaty z kursów
- Wizualizacja wnętrza salonu
- Umowa najmu lokalu
- Faktury proforma na sprzęt i kosmetyki