



## Бізнес План

(План використання коштів гранту)

Проект "Відновлення мікробізнесу в постраждалих громадах Сумської та Херсонської областей"

**Мета інструменту:** Отримати єдиний документ з визначенням, баченням та економічною інформацією про діяльність, що приносить дохід, обрану бенефіціаром/цільовою групою.

|                                                                                                                                       |                                                                                     |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Назва підприємства                                                                                                                    | Тип                                                                                 | Код Заявника |
| Б'юті-салон «Простір краси»                                                                                                           | <input checked="" type="checkbox"/> Індивідуальна<br><input type="checkbox"/> Група |              |
| Сектор                                                                                                                                | Тип бізнесу                                                                         | Місце        |
| <input type="checkbox"/> Сільське господарство<br><input type="checkbox"/> Виробництво<br><input checked="" type="checkbox"/> Послуги |                                                                                     |              |
| Розмір домогосподарства (кількість членів домогосподарства)                                                                           |                                                                                     |              |
| 4                                                                                                                                     |                                                                                     |              |
| Адреса (вулиця, місто, район, поштовий індекс)                                                                                        |                                                                                     | Область      |
|                                                                                                                                       |                                                                                     |              |
| ІПН                                                                                                                                   | Мобільний телефон                                                                   | Вік          |
|                                                                                                                                       |                                                                                     |              |
| Стать                                                                                                                                 | Електронна пошта                                                                    |              |
|                                                                                                                                       |                                                                                     |              |

### Резюме

Надайте короткий опис продуктів і послуг, які ви збираєтеся пропонувати через свій бізнес, і важливість його на ринку. Поясніть сильні сторони, повідомивши про перевагу над конкурентами.

#### Б'юті-салон «Простір краси»

Відкриття сучасного б'юті-салону в центрі с. Чернеччина, що надає комплексні послуги з догляду за зовнішністю: професійні перукарські послуги (жіночі, чоловічі, дитячі) та повний сервіс нігтьової естетики (манікюр, педикюр). Місія салону — забезпечити мешканців громади сервісом «міського рівня» без необхідності поїздок до районного центру.

#### Цільова аудиторія:

- Жінки та чоловіки віком 18–65 років, що проживають у с. Чернеччина та прилеглих селах (Пилівка, Перемога, Чернеччина).
- Внутрішньо переміщені особи (ВПО), які звикли до високого стандарту послуг.
- Клієнти, що цінують час та професійний підхід «біля дому».

#### Перелік основних послуг:

- Волосся: Стрижки будь-якої складності, фарбування, укладки, відновлювальний догляд.
- Нігті: Апаратний та комбінований манікюр/педикюр, нарощування, зміцнення, дизайн.
- Додатково: Корекція та фарбування брів (як супутня послуга).

## Особиста інформація

Досвід, навички, мотивація, фізичні та фінансові активи.

Я є експертом у сфері краси із загальним стажем понад 10 років. Мій професійний шлях поєднує глибоку експертизу в перукарському мистецтві (10 років практики: колористика, складні техніки стрижок) та нігтьовій естетиці (5 років практики: апаратні техніки манікюру та педикюру).

Володію повним спектром навичок: від моделювання образів до забезпечення суворих стандартів стерилізації та безпеки. Маю досвід побудови лояльної клієнтської бази з нуля, навички адміністрування процесів, закупівлі професійних матеріалів.

Постійно підвищую кваліфікацію: проходжу навчання, тренінги та майстер-класи, маю сертифікати з різних технік роботи.

На даний момент надаю перукарські та послуги манікюру/педикюру вдома, але планую взяти в аренду приміщення в центрі села та здавати 2 робочих місця майстру манікюра.

## Короткострокові та довгострокові цілі

Коротко опишіть цілі, які ви збираєтеся поставити перед собою в часі (короткострокові, 1 рік, довгострокові від 1 до 3 років) і стратегію їх досягнення. Чи збираєтеся ви збільшувати/диверсифікувати/скорочувати свій бізнес? Що плануєте робити?

Короткострокові перспективи

Офіційне відкриття салону, облаштування двох додаткових робочих місць (перукар, майстер манікюру).

Підбір та адаптація двох кваліфікованих майстрів, впровадження єдиних стандартів сервісу та безпеки.

Залучення перших 200+ постійних клієнтів через локальну рекламу в громаді та соціальні мережі.

Досягнення стабільного щомісячного прибутку, що покриває всі операційні витрати та оренду.

Довгострокові перспективи

Введення нових напрямків послуг (наприклад, оформлення брів, нарощування вій або косметологічні процедури).

Перетворення «Простору краси» на головний б'юті-центр Чернечинської громади з найвищим рейтингом довіри.

Залежно від попиту — розширення площі салону або відкриття другої точки у сусідньому великому населеному пункті громади або м. Охтирка.

## Охарактеризуйте ринок

Опис потенційного ринку, на який спрямований проект, вказуючи його основні характеристики і коротко пояснюючи його обсяги.

### Основні клієнти/сегмент клієнтів

Опишіть клієнтуру, якій адресована діяльність (а саме, характеристики, потреби, купівельна спроможність тощо). Якщо у вас їх декілька, опишіть усі типи.

Тип потенційного клієнта

Характеристики та вирішена потреба

**Жінки 18–60 років**

Постійні мешканці села (Жінки 18–60 років)

Потреба: Економія часу на поїздки до міста, отримання базових та складних послуг (фарбування сивини, гігієнічний манікюр) поруч із домом.

|                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Чоловіки (всі вікові групи)                                                                                                            | Клієнти, яким потрібна швидка та якісна стрижка.                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Люди похилого віку                                                                                                                     | Потребують уважного підходу та доступної ціни.<br><br>Потреба: Якісні базові стрижки, гігієнічний догляд за нігтями (особливо педикюр), зручність розташування салону. Виїзд на дом. |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Діти до 18 років                                                                                                                       | Діти місцевих жителів. Потребують швидких, комфортних і недорогих стрижок у знайомій та безпечній обстановці. Важливий індивідуальний підхід і доброзичливе ставлення.               |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Опис конкурентів                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Опишіть існуючу конкуренцію (хто, де знаходиться, яку пропозицію, за якою ціною, їх сильні і слабкі сторони і т.д.).                   |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Ім'я (назва)                                                                                                                           | Товарна пропозиція та ціни                                                                                                                                                           | Сильні сторони/слабкі сторони                                                                                                                                                                                                                                           |
| Приватні майстри, які працюють «на дому»                                                                                               | Базові стрижки, манікюр гель-лаком. Ціни — нижче середньоринкових.                                                                                                                   | <b>Сильні:</b> Низька ціна, особисті знайомства з клієнтами.<br><br><b>Слабкі:</b> Відсутність професійної стерилізації, обмежений вибір матеріалів, невідповідні санітарні умови, відсутність сервісу (кава, зона очікування).                                         |
| Місцевий побутокмбінат / точка в центрі                                                                                                | Тільки перукарські послуги (чоловічі та жіночі стрижки). Ціни — бюджетні.                                                                                                            | <b>Сильні:</b> Зручне розташування в центрі.<br><br><b>Слабкі:</b> Застарілий ремонт та обладнання, відсутність послуг манікюру, відсутність сучасного маркетингу та онлайн-запису.                                                                                     |
| Салони у м. Охтирка (8 км)                                                                                                             | Повний спектр б'юті-послуг: стрижки, фарбування, манікюр, педикюр, укладки. Ціни — вище середньоринкових                                                                             | <b>Сильні:</b> великий вибір послуг, сучасне обладнання, кваліфіковані майстри, актуальні сертифікації, сучасний дизайн салону.<br><b>Слабкі:</b> висока ціна, необхідність поїздки з села, можлива черга та зайнятість майстрів, менше персоналізоване обслуговування. |
| Ключові партнерські відносини                                                                                                          |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Назвіть/перерахуйте партнерів, з якими ви працюєте або плануєте працювати (постачальники, непрямі партнери, перевізники, банки, інші). |                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                         |

| Ім'я (назва) та контактна інформація                              | Основні послуги або обладнання/матеріали та ціни                                                                                  | Надійність                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Офіційні дистриб'ютори б'юті-брендів (Estel, Matrix, Novelle)     | Фарби для волосся, стайлінг, витратні матеріали для манікюру. Ціни: Оптові прайси для професіоналів (на 15-20% нижче роздрібних). | <b>Висока.</b> Прямі контракти гарантують оригінальність продукції та захист від підробок, що критично для здоров'я клієнтів.           |
| Логістична компанія «Нова Пошта» (Відділення №1, с. Хухра)        | Оперативна доставка професійного обладнання та косметики. Вартість: за тарифами перевізника.                                      | <b>Висока.</b> Забезпечує безперебійне постачання матеріалів у село протягом 1-2 днів, що дозволяє не тримати великі залишки на складі. |
| АТ «ПриватБанк» (Охтирське відділення)                            | Еквайринг (POS-термінал), розрахункове обслуговування ФОП                                                                         | <b>Висока.</b> Державні та системні банки забезпечують стабільність фінансових операцій та податкову звітність.                         |
| Чернечинська сільська рада (с. Чернеччина, вул. Свято-Покровська) | Оренда приміщення (якщо комунальне), інформаційна підтримка, сприяння у виділенні енергопотужностей.                              | <b>Середня/Висока.</b> Прямая зацікавленість громади у створенні робочих місць та податкових надходженнях від місцевого бізнесу.        |
| Спеціалізовані сервіс-центри (м. Охтирка / м. Суми)               | Заточка інструментів (ножиці, фрези), ремонт обладнання (сухожари, лампи, фени).                                                  | <b>Середня.</b> Залежить від завантаженості майстрів, але є критично важливими для підтримки робочого стану активів.                    |

#### Інфраструктура та комунальні послуги

Перевірте наявні комунальні послуги та інфраструктуру, необхідні для роботи вашого бізнесу. Опишіть їх якості та ціни (електрика, паливо, теплопостачання, вода, газ).

#### Для стабільного функціонування салону «Простір краси» у с. Чернеччина необхідний доступ до наступних ресурсів:

**Електрика – Критично важливо.** Необхідна потужність для роботи фенів, сухожарів, фрезерів та освітлення. Якість має бути стабільною.

**Теплопостачання - Важливо для комфорту.** Підтримання температури +20-22°C для клієнтів у зимовий період..

**Вода – Обов'язково.** Потрібне для миття голови, гігієнічних процедур та стерилізації інструментів. Якість води має відповідати сан нормі.

Орієнтовні витрати – близько 3 000 грн/міс., залежно від сезонності та обсягів роботи.

#### Ліцензії та допуски

Опишіть правила та норми, які мають значення для вашого бізнесу (ліцензії, сертифікація, інше) і зверніть увагу на можливі витрати, які вони передбачають.

**Реєстрація ФОП 2-гої групи єдиного податку КВЕД 96.02 «Надання послуг перукарнями та салонами краси».** Безкоштовно (через Дію).

**Медичні книжки** Кожен працівник зобов'язаний проходити медогляд . 800 – 1 500 грн на рік за особу.

**Дотримання санітарних норм та стерилізація обладнання.**

## Комплекс маркетингу

### Продукція та ціни

#### Опишіть товар

Опишіть асортимент продукції, якість, концепцію, упаковку, технічне обслуговування, гарантію, політику повернення.

**Ми поєднуємо досвід власника (10 років у б'юті-сфері) з енергією нової команди. Надаємо якісні, сучасні та зручні послуги для всіх: жінок, чоловіків, дітей та людей похилого віку.**

- **Перукарські послуги:** Модельні стрижки (чоловічі, жіночі, дитячі), фарбування будь-якої складності (від тонування сивини до сучасних технік AirTouch/Balayage).
- **Нігтьовий сервіс:** Класичний, апаратний та комбінований манікюр/педикюр, укріплення нігтьової пластини, дизайн.
- **Додаткові послуги:** Виїзд майстра додому (по домовленості), Консультації по догляду за волоссям і нігтями

**Гарантії:** Використовуємо сертифіковані матеріали та професійну косметику, Стерилізація інструментів за стандартами санітарії, Гарантія якості виконання послуги

**Політика повернення:** якщо результат не відповідає домовленості — корекція послуги безкоштовно

#### Опишіть цінову політику

Опишіть ціни конкурентів, стратегії ціноутворення (наприклад, початкові ціни), розпродажі та акції. **Для запланованих товарів/послуг у вашому бізнесі запишіть передбачувані продажі за певний період (бізнес-цикл).**

#### Послуга Орієнтовна ціна

|                              |                |
|------------------------------|----------------|
| Чоловіча стрижка (базова)    | 100 – 200 грн  |
| Жіноча стрижка (+ укладка)   | 150 – 450 грн  |
| Дитяча стрижка               | 100 – 150 грн  |
| Манікюр з покриттям гель-лак | 300 – 450 грн  |
| Педикюр                      | 400 – 600 грн  |
| Фарбування волосся           | 500 – 1500 грн |

| Продукти                     | Ціна 1, грн (роздрібна) | Ціна 2, грн (оптова, акційна і т.д. - необов'язково) | Оцініть продажі (за 6-місячний цикл) |
|------------------------------|-------------------------|------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| Чоловіча стрижка             | 150                     |                                                      | 300                                  |
| Жіноча стрижка               | 200                     |                                                      | 200                                  |
| Дитяча стрижка               | 100                     |                                                      | 100                                  |
| Фарбування волосся           | 600                     |                                                      | 50                                   |
| Манікюр з покриттям гель-лак | 400                     |                                                      | -                                    |
| Педикюр                      | 400                     |                                                      | -                                    |

## Місце та канали продажів

### Канали збуту

Коротка інформація про те, де ви збираєтеся розмістити свій бізнес, а також відповідна інформація про фізичне місцезнаходження та/або його «цифрове розташування» залежно від діяльності, яку ви збираєтеся розвивати. Визначте, як будуть продаватися товари/послуги (точки продажу, ринки, доставка додому тощо).

☒ Фізичний ☐ Магазин ☐ Ринковий кіоск ☐ Місце на ринку ☐ Мобільний кіоск ☐ Інтернет-магазин

Інша точка продажу (вказіть): \_\_\_\_\_

ТОРГОВА ТОЧКА (ринок, магазин, доставка додому)

% від обсягу продажів

Б'юті салон

90%

Виїзд до клієнта додому

10%

### Канали інформування

Як і за допомогою яких засобів масової інформації ви можете зробити свою продукцію відомою потенційним клієнтам? Прямий маркетинг: сарафанне радіо, поштові скриньки, маркетинг від дверей до дверей, розповсюдження фізичних рекламних матеріалів (таких як брошури, листівки, плакати), використання купонів і знижок, розсилка по електронній пошті тощо. Непрямий маркетинг: радіоролики, телевізійні ролики, кампанії в соціальних мережах тощо.

**«Сарафанне радіо»:** Моя репутація як майстра з 10-річним стажем — це головний актив. Впровадження акції «Приведи подругу» (знижка 10% обом) стимулюватиме клієнтів рекомендувати вас сусідам.

**Листівки/флаєри:** Розповсюдження у поштові скриньки та на касах місцевих продуктових магазинів («Магніт», «Кошик» тощо).

**Плакати:** Розміщення на дошках оголошень біля сільської ради, пошти та зупинок громадського транспорту.

**Зовнішня реклама:** Помітна, естетична вивіска на самому приміщенні та штендер (виносний щит) на тротуарі з переліком основних послуг.

**Viber та Telegram:** Активна присутність у групах «Хухра сьогодні» чи «Оголошення Громади». Це найшвидший спосіб повідомити про вільне віконце.

**Facebook:** Створення сторінки салону. Регулярна публікація фото «До та Після».

**Instagram:** Акцент на візуалі (гарні нігті, сучасні фарбування).

### ВИД ІНФОРМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Опис (докладно)

### ЧАСТОТА

Щотижневі, щомісячні, щорічні.

«Сарафанне радіо»

Постійно

Листівки/флаєри

Перший місяць

Плакати

Щомісячно

Зовнішня реклама

Щорічно

Viber та Telegram, Facebook, Instagram

Постійно

### Взаємини з клієнтами

Опишіть, як будуть створюватися / підтримуватися відносини з клієнтами (персоналізоване обслуговування, щомісячні підписки, оптові знижки тощо)? Якщо у вас їх декілька, опишіть, якщо це можливо, диференційовані відносини між клієнтами.

Наші відносини з клієнтами будуються на дружньому, персоналізованому підході та високій якості обслуговування. Ми прагнемо, щоб кожен клієнт почувався комфортно і повертався знову.

Основні інструменти підтримки клієнтів: Програма «Постійний гість» – бонусна картка: кожна 6-та послуга зі знижкою 50%; Привітання з Днем народження – спеціальна знижка або подарунок на обрану послугу; Сезонні акції та пакети – комбо «стрижка + манікюр» або «стрижка + фарбування» за спеціальною ціною; Онлайн-спілкування – запис через соцмережі, повідомлення про акції та нові послуги;

Таким чином, ми підтримуємо довгострокові відносини, підвищуємо лояльність клієнтів та створюємо стабільний потік відвідувачів.

## Функціонування бізнесу

Коротко опишіть, як працюватиме ваш бізнес, визначивши ключові **напрямки діяльності** та **ключові необхідні ресурси** (включаючи людські ресурси).

| <b>Основні напрямки діяльності</b><br>Визначте та перелічіть види діяльності, які мають важливе значення для функціонування підприємництва (постачання, виробництво, продаж тощо), для досягнення ціннісної пропозиції, а також для процесу реалізації продукції / послуги. Також перерахуйте ті, які є необхідними для початку господарської діяльності. |                         |                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ДІЯЛЬНІСТЬ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Частота                 | Критично/важливо враховувати/відповідально                                                                |
| Види діяльності, необхідні для старту (наприклад, реєстрація, ліцензування, оренда місця тощо)                                                                                                                                                                                                                                                            |                         |                                                                                                           |
| 1. Реєстрація ФОП (2 група) та відкриття рахунку                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Одноразово              | Критично. Легалізація бізнесу та можливість приймати безготівкові оплати.                                 |
| 2. Оренда, ремонт та зонування приміщення                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Одноразово              | Відповідально. Створення ергономічних робочих місць для 1 перукаря та 1 майстра манікюру ( в перспективі) |
| 3. Закупівля обладнання (крісла, мийки, сухожар)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Одноразово              | Критично. Забезпечення технічної спроможності надавати послуги та дотримання санітарних норм.             |
| Операційна діяльність (тобто виробництво, купівля та продаж)                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                         |                                                                                                           |
| 1. Надання послуг (стрижки, фарбування, манікюр)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Щоденно                 | Критично. Основне джерело доходу. Якість виконання безпосередньо впливає на репутацію.                    |
| 2. Стерилізація інструментів та прибирання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Після кожного клієнта   | Відповідально. Дотримання гігієнічних норм — безпека клієнта та майстра.                                  |
| 3. Закупівля витратних матеріалів та косметики                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 1-2 рази на місяць      | Важливо. Наявність широкої палітри кольорів та складських запасів (фарби, окислювачі).                    |
| Просування та розпродажі                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                         |                                                                                                           |
| 1. Ведення соцмереж (Instagram, Facebook, Viber)                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Щоденно                 | Важливо. Демонстрація робіт «до/після», інформування про вільні віконця.                                  |
| 2. Впровадження акцій та програм лояльності                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Щомісяця                | Важливо. Утримання клієнтів (знижка на 6-й візит, акція «Приведи подругу»).                               |
| 3. Пряма реклама (листівки, оголошення в селі)                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Сезонно / Щоквартальн о | Важливо. Охоплення мешканців, які не користуються активними соцмережами.                                  |
| Інша діяльність                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                         |                                                                                                           |
| 1. Технічне обслуговування обладнання                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | За потребою / Щомісяця  | Важливо. Заточка ножиць, чистка фрезерів та кондиціонерів для безперебійної роботи.                       |
| 2. Підтримка зв'язку з клієнтами (відповіді на запити, уточнення замовлень)                                                                                                                                                                                                                                                                               | постійно                | важливо для довгострокових відносин.                                                                      |

**Вкажіть які наявні ресурси та власні кошти у Вас є для впровадження заявленої діяльності (буде враховано в кінці Бізнес-плану в таблиці Фінансові джерела доходу).**

Позначте те, що можна застосувати протягом наступних 6 місяців:

- ☒ **Маю власні кошти для розвитку наданої бізнес-ідеї (не менше 50% вартості гранту).**
- ☐ У домогосподарстві є додаткові людські ресурси.
- ☐ Є підсобні чи технічні приміщення.
- ☐ Володію земельною ділянкою.
- ☒ **Наявність відповідної інфраструктури для здійснення діяльності (водопостачання, електропостачання, каналізація тощо).**

Інші

## Критичні ризики (сезонні та інші зміни). Бізнес-план на випадок непередбачуваних ситуацій.

| Наприклад, кліматичні зміни, пожежа, юридичні, інфляція, відсутність продукції на ринку тощо. У таблиці нижче опишіть, які фактори можуть негативно вплинути на ваш бізнес. |                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Критичний ризик/проблема                                                                                                                                                    | Як вони можуть вплинути на мій бізнес                                                       |
| Енергетична нестабільність (відключення світла)                                                                                                                             | Зупинка роботи фенів, сухожарів та освітлення. Нemoжливiсть завершити процедуру фарбування. |
| Безпекові ризики (повітряні тривоги, обстріли)                                                                                                                              | Загроза життю персоналу та клієнтів. Переривання робочого процесу.                          |
| Сезонність попиту (затишшя у січні-лютому)                                                                                                                                  | Зниження грошового потоку (касові розриви).                                                 |
| Інфляція та ріст цін на матеріали                                                                                                                                           | Збільшення собівартості послуг, зниження чистого прибутку.                                  |

## Економіко-фінансовий план.

### 1. Що планується закупити за кошти гранту (разова закупівля основних засобів, не менше 85% гранту)

| №  | Тип закупівлі (обладнання, інструменти, будівельні матеріали, фурнітура тощо) | Кількість | Ціна, грн | Загальна вартість, грн | Коментарі                                                |
|----|-------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1  | Перукарське крісло (гідрравлічне)                                             | 2 шт.     | 10000     | 20000                  | Для мене та для перукаря-орендаря в перспективі.         |
| 2  | Перукарська мийка (комплект)                                                  | 1 шт.     | 14000     | 14 000                 | Базовий елемент для роботи з волоссям.                   |
| 3  | Дзеркало перукаря з робочим столом                                            | 2 шт.     | 6000      | 12000                  | Формування робочих зон.                                  |
| 4  | Стіл для манікюру (з витяжкою)                                                | 1 шт.     | 6800      | 6800                   | Робочі місця для вас та другого майстра.                 |
| 5  | Крісло майстра та клієнта (набір)                                             | 1 компл   | 5000      | 5 000                  | Спеціалізовані стільці для манікюрної зони.              |
| 6  | Сухожарова шафа                                                               | 1 шт      | 10500     | 10500                  | Критично важливо. Стерилізація для всієї команди.        |
| 7  | Професійний фрезер для манікюру                                               | 1 шт      | 5000      | 5000                   | Потужні апарати для професійного використання.           |
| 8  | LED/UV лампи для манікюру                                                     | 1 шт      | 1000      | 1000                   | Для закріплення покриття.                                |
| 9  | Перукарський візок (тролей)                                                   | 2 шт      | 2500      | 5000                   | Мобільність майстрів під час роботи.                     |
| 10 | Диван для очікування клієнтів                                                 | 1 шт      | 10000     | 10000                  | Забезпечення комфорту (сервісна складова).               |
| 11 | Вогнегасники та аптечка                                                       | 1 набір   | 1500      | 1500                   | Вимоги безпеки (ДСНС).                                   |
| 12 | Банер                                                                         | 1 шт      | 5000      | 5000                   | Для привернення уваги                                    |
| 13 | Ножиці прямі                                                                  | 2 шт      | 4000      | 8000                   | Тримають гостроту роками.                                |
| 14 | Ножиці філіровочні                                                            | 2 шт      | 2700      | 5400                   | Зручна ергономіка для щоденної роботи без перевтоми рук. |

|          |                                                                           |       |       |        |                                                                              |
|----------|---------------------------------------------------------------------------|-------|-------|--------|------------------------------------------------------------------------------|
| 15       | Машинка для стрижки                                                       | 2 шт  | 4500  | 9000   | Для чоловічих стрижок.                                                       |
| 16       | Професійний фенBaByliss PRO Caruso                                        | 2 шт  | 3200  | 6400   | Потужний (2400W), іонізація захищає волосся від пересушування.               |
| 17       | Фрезер (апарат)                                                           | 1 шт  | 5000  | 5000   | Для зняття манікюру                                                          |
| 18       | Лампа для сушіння                                                         | 1 шт  | 1000  | 1000   | Швидко та рівномірно просушує всі види гелів та лаків.                       |
| 19       | Настільна лампа                                                           | 1 шт  | 1500  | 1500   | Правильне "холодне" світло без тіней — запорука ідеального блиску на нігтях. |
| 20       | Набір інструментів для манікюру                                           | 4 наб | 1500  | 6000   | Для якісного манікюру.                                                       |
| 21       | Педикюрна витяжка                                                         | 1 шт  | 7000  | 7000   | Для комфортного педикюру.                                                    |
| 22       | Інверторний генератор, 2 кВт, бензиновий, Stager DigiS 2000i, Модель 2023 | 1 шт  | 17900 | 17900  | Для забезпечення безперебійної роботи під час відключення електроенергії .   |
| ПІДСУМОК |                                                                           |       |       | 163000 | (кошти гранту - 144000 власні кошти - 19000)                                 |

## СТАРТОВИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ (НЕОБХІДНИЙ)

### Охоплений виробничий цикл: 6 місяців

Початкові оборотні кошти на перший цикл або до повного запуску бізнесу. Це ресурси, які бізнес розраховує конвертувати у грошові кошти (продати) або розраховує спожити для отримання своїх товарів/послуг. Вони можуть бути розраховані за готівку в рамках 6 місячного циклу.

| №                                                                                                                | Тип вартості                                                                                           | Кількість | Одиниці | Вартість одиниці продукції | Кількість закупівель за 6-місячний цикл | Підсумок |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------|----------------------------|-----------------------------------------|----------|
| <b>Вхідні матеріали (сировина)</b>                                                                               |                                                                                                        |           |         |                            |                                         |          |
| 1                                                                                                                | Гребінці (універсальний, гребінець під машинку, браш,скелетна щітка, масажна щітка)+зажими для волосся | 3         | набір   | 500                        | 1                                       | 1500     |
| 2                                                                                                                | Фарби для волосся Novelle                                                                              | 50        | шт      | 200                        | 6                                       | 10000    |
| 3                                                                                                                | Окислювач Nouvelle (3%, 6%, 9%)                                                                        | 5         | шт      | 300                        | 6                                       | 1500     |
| 4                                                                                                                | Освітлюючий порошок (пудра)                                                                            | 1         | шт      | 600                        | 3                                       | 1800     |
| 5                                                                                                                | Шампунь+бальзам                                                                                        | 6         | шт      | 1000                       | 3                                       | 6000     |
| 6                                                                                                                | Перукарський фартух                                                                                    | 2         | шт      | 500                        | 1                                       | 1000     |
| 7                                                                                                                | Розхідні матеріали                                                                                     | 3         | набори  | 3000                       | 2                                       | 9000     |
| 8                                                                                                                | Деззасоби (Aniosyme DD1,Bacillol AF, АХД 2000 express, Бланідас 300,Стериліум)                         | 1         | набір   | 8000                       | 1                                       | 8000     |
| 9                                                                                                                | Лаки для волосся, пінки, воск                                                                          | 1         | набір   | 5000                       | 1                                       | 5000     |
| <b>Вимоги до комунальних послуг та інфраструктури (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода, газ тощо)</b> |                                                                                                        |           |         |                            |                                         |          |
| 1                                                                                                                | Оренда приміщення                                                                                      | 1         | міс     | 7000                       | 6                                       | 42000    |
| 2                                                                                                                | Комунальні послуги                                                                                     | 1         | міс     | 4000                       | 6                                       | 24000    |
| <b>Людські ресурси (наприклад, поденні працівники, наймані працівники)</b>                                       |                                                                                                        |           |         |                            |                                         |          |
|                                                                                                                  |                                                                                                        |           |         |                            |                                         |          |

| Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо) |                                                             |   |     |      |   |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---|-----|------|---|--------|
| 1                                                                                                                          | Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ) | 1 | міс | 4500 | 6 | 27000  |
| Інші                                                                                                                       |                                                             |   |     |      |   |        |
| 1                                                                                                                          | Доставка замовлень (фарби тощо)                             | 6 | міс | 300  |   | 1800   |
| ПІДСУМОК                                                                                                                   |                                                             |   |     |      |   |        |
|                                                                                                                            |                                                             |   |     |      |   | 138600 |

## 2. Економічний та фінансовий план

Прогноз прибутку за 6 міс Для запланованих продуктів/послуг у вашому бізнесі запишіть приблизний обсяг продажів за 6 місяців.

| ДОХІД ЗА 6 місячний ЦИКЛ (А) |                                           |           |         |                 |          |
|------------------------------|-------------------------------------------|-----------|---------|-----------------|----------|
| №                            | Товар / послуга                           | Кількість | Одиниці | Ціна за одиницю | Підсумок |
| 1                            | Стрижка чоловіча                          | 300       | послуга | 150             | 45000    |
| 2                            | Стрижка жіноча                            | 240       | послуга | 200             | 48000    |
| 3                            | Стрижка дитяча                            | 100       | послуга | 100             | 10000    |
| 4                            | Фарбування                                | 50        | послуг  | 1000            | 50000    |
| 5                            | Укладання волосся                         | 60        | послуга | 400             | 24000    |
| 6                            | Надання в оренду місця майстром-перукарем | 6         | міс     | 4000            | 24000    |
| 7                            | Надання в оренду місця майстром манікюру  | 6         | міс     | 4000            | 24000    |
| A                            | ПІДСУМОК                                  |           |         |                 | 225000   |

| ВИТРАТИ ЗА 6 місячний ЦИКЛ (В) - робочий цикл після запуску проєкту                                                        |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|-----------|---------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------|----------|
| №                                                                                                                          | Вид витрат                                                   | Кількість | Одиниці | Фіксовані або змінні витрати                                          | Вартість одиниці продукції | Підсумок |
| Матеріали, сировина, транспорт                                                                                             |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
| 1                                                                                                                          | Фарби, бальзами, шампуні тощо (усереднено, бажано розписати) | 1         | шт      | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 24300                      | 24300    |
| 2                                                                                                                          | Розхідні матеріали                                           | 3         | набір   | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 3000                       | 9000     |
| 3                                                                                                                          | Деззасоби                                                    | 1         | набір   | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 8000                       | 8000     |
| Комунальні послуги та інфраструктура (наприклад, орендна плата, електроенергія, вода тощо)                                 |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
| 1                                                                                                                          | Оренда приміщення                                            | 6         | міс     | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 7000                       | 42000    |
| 2                                                                                                                          | Комунальні послуги                                           | 6         | міс     | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 4000                       | 24000    |
| Адміністративні витрати та витрати на продаж (наприклад, ліцензії на підприємницьку діяльність, пакувальні матеріали тощо) |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
| 1                                                                                                                          | Податки (ФОП 2 група: єдиний податок, військовий збір, ЄСВ)  | 6         | міс     | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 4500                       | 27000    |
| Людські ресурси                                                                                                            |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
| 1                                                                                                                          |                                                              |           |         | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні |                            |          |
| Інші витрати                                                                                                               |                                                              |           |         |                                                                       |                            |          |
| 1                                                                                                                          | Доставка замовлень (фарби тощо)                              | 6         | міс     | <input type="checkbox"/> Фіксовані<br><input type="checkbox"/> Змінні | 300                        | 1800     |
| B                                                                                                                          | ПІДСУМОК                                                     |           |         |                                                                       |                            | 136100   |

**Постійні (фіксовані) витрати:** комунальні послуги, матеріали, оренда приміщення, заробітна плата і т.д., які не залежать від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

**Змінні витрати: ресурси,** сировина, людські ресурси, безпосередньо пов'язані з виробництвом або наданням послуг (наприклад, щоденні працівники), упаковка, зберігання, транспортні витрати тощо, які змінюються залежно від кількості вироблених одиниць продукції (або рівня діяльності).

### Зведення

|          |                       | ЗА 6 МІСЯЦІВ |
|----------|-----------------------|--------------|
| <b>A</b> | ДОХІД                 | 225000       |
| <b>B</b> | ВИТРАТИ               | 136100       |
|          | ЧИСТИЙ ПРИБУТОК (A-B) | 88900        |

### 3. Фінансові джерела доходу (фаза запуску)

| ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ                      |                                                                         |                  |                          |          |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------|----------|
| Стартовий грант<br>(до 144,000 грн) | Внесок бенефіціара<br>(вклад власних коштів,<br>обладнання, матеріалів) | Кредит від банку | Будь-яке інше<br>джерело | Підсумок |
| 144000                              | 157600                                                                  | -                | -                        | 301600   |

Дата заповнення \_\_\_\_\_

Підпис заявника \_\_\_\_\_