Творческий проект

**«Моя стратегия бизнес – успеха»**

Содержание

[Введение 3](#_Toc129208596)

[Цель проекта: 3](#_Toc129208597)

[Задачи: 3](#_Toc129208598)

[Что такое стратегия 4](#_Toc129208599)

[Типы бизнес-стратегий 4](#_Toc129208600)

[Пример успешного бизнеса 6](#_Toc129208601)

[Разработка собственной бизнес-стратегии 7](#_Toc129208602)

[Факторы риска 10](#_Toc129208603)

[Заключение 12](#_Toc129208604)

[Список литератры 13](#_Toc129208605)

# **Введение**

Вопрос о возможности получения самостоятельного дохода — один из самых важных в жизни подростка, ведь взросление - это возможность принимать самостоятельные решения, самостоятельно действовать и отвечать за свои действия.

Можно ли сейчас спланировать и спрогнозировать развитие бизнеса, который я хотела бы развивать? Что для этого требуется?

Чтобы добиться успеха в бизнесе в наши дни, нужно уметь проявлять гибкость и иметь хорошие навыки планирования и организации. Особенно важна в бизнесе самодисциплина, именно она помогает выполнять поставленные задачи и быть в курсе всего происходящего. Возможность зарабатывать деньги доступными способами, наверное, самая актуальная задача у современной молодежи. [3]

Но прежде чем открывать бизнес, нужно продумать стратегию его развития, шаг за шагом продумывая возможности и риски. А что такое стратегия развития бизнеса и какие они бывают? На эти вопросы мне предстоит найти ответы при выполнении проекта.

## **Цель проекта:**

Разработка стратегии бизнес-успеха для своего хобби.

## **Задачи:**

1. Узнать, что такое стратегия и что понимается под успешностью бизнеса;
2. Узнать, что такое бизнес-стратегия и как она разрабатывается;
3. Рассмотреть пример стратегии успешного бизнеса;
4. Разработать свою стратегию развития бизнеса;
5. Представить свою стратегию в качестве продукта проекта.

# **Что такое стратегия**

Стратегия **в общем толковании** – это схематичный (без уточнения деталей) план, в соответствии с которым должна быть достигнута какая-либо цель. Цель, ради которой создается стратегия, должна быть значимая.

Что понимается **под успешностью бизнеса**:

1. Возможность закрепиться на рынке («занять нишу»);
2. Возможность обойти конкурентов (стать лидером среди остальных участников рынка).

Стратегия **для бизнеса** – это план действий, определяющий основные задачи бизнеса + необходимые ресурсы (имеющиеся в наличии и заемные) + последовательный алгоритм достижения поставленных перед бизнесом задач.

**Бизнес-стратегия** – это результат проработки следующих ключевых моментов:

1. Цель бизнеса (ключевая установка);
2. Структура бизнеса;
3. Штат сотрудников;
4. Продукт бизнеса (ассортимент, конкурентоспособные преимущества);
5. Потребители продукта (целевая аудитория, способы ее расширения);
6. Тактика развития (подробный план действий на краткосрочную перспективу).

# **Типы бизнес-стратегий**

Принято различать **несколько типов бизнес-стратегий** в зависимости от целей или принципов работы:

1. **Стратегия концентрированного роста** = закрепление продукта на рынке и усиление его конкурентоспособности. Такая линия оптимальна для развития малого бизнеса;
2. **Стратегия** интегрированного **роста** = рост доходности компании путем присоединения дополнительных активов (создание или присоединение новых компаний, дочерних предприятий);
3. **Стратегия** диверсифицированного **роста** = одновременное развитие нескольких, не связанных между собой, направлений предпринимательской деятельности. Подходит для среднего и крупного бизнеса;
4. **Стратегия «портфельная»** = развитие нескольких направлений, взаимно дополняющих друг друга (это позволяет продавать товары или услуги по более высокой совокупной стоимости);
5. **Стратегия «сокращения»** = перегруппировка уже действующего бизнеса (сокращение активов путем закрытия, продажи или объединения).

Иногда перечисленные стратегии осуществляются «сольно», иногда – в комбинации. **Выбор** для конкретного бизнеса **зависит от нескольких факторов**:

1. Масштаба хозяйственной деятельности;
2. Объема имеющихся ресурсов (своих и (или) заемных);
3. Влияния внешних обстоятельств. [1]

# **Пример успешного бизнеса**

В нашем городе не мало людей, чей успех заслуживает уважения. Так как я решила строить бизнес-стратегию ногтевого сервиса, то в качестве примера буду рассматривать успех Дарьи Кожевниковой.

Дарья начинала в 2016 году, принимая клиентов у себя дома. Она оборудовала nail-кабинет из одной из комнат, где стоял стол с минимальным необходимым набором инструментов, два стула, и небольшой телевизор на стене.

В самом начале своего развития одна делала обрезной маникюр, для покрытия у нее на выбор было около 20 цветов гель-лака и, чтобы привлекать новых клиентов, она запускала различные акции. Например, при 5-ом посещении она проводила парафинотерапию рук бесплатно, а при каждом 3 делала массаж кистей рук. Начинала она с 600 рублей с человека, за маникюр с покрытием. Позже, на курсах, она освоила аппаратный маникюр и постепенно стоимость её услуг, вместе с мастерством возрастала.

Ей потребовалось 4 года усердной работы, для того, чтобы накопить денег и открыть собственный салон, в котором услуги ногтевого сервиса оказывала не только она сама, но и нанимала новых мастеров, обучая их. В этом году она отметила 3 года своей студии, теперь там работает и мастер по наращиванию волос.

Дарья не только оказывает услуги маникюра и педикюра, в этом году она запустила собственную косметическую линейку по уходу за кожей тела и волосами «BOTE cosmetics».

Я думаю, что действительно яркий пример успешного бизнеса.

# **Разработка собственной бизнес-стратегии**

Я планирую начать оказывать услуги маникюра, но для этого мне нужна стратегия, по которой я буду строить и развивать свой бизнес.

Для начала нужно выбрать тип бизнес-стратегии. Так как оказание услуг ногтевого сервиса можно отнести к малому бизнесу, то я буду использовать с**тратегию концентрированного роста, то есть** закрепление продукта на рынке и усиление его конкурентоспособности**.**

Итак, начнем с постановки цели бизнеса. **Целью** я поставлю открытие своей студии маникюра.

**Структура бизнеса.**

На начальном этапе, я планирую наращивать опыт, проводя процедуры у себя дома самостоятельно. По достижению 18 лет, планируется съём помещения для оказания услуг.

**Штат сотрудников.**

Первые 5 лет я планирую самостоятельно развивать свои умения. Планируется наём 2-3 сотрудников (мастер маникюра и педикюра, администратор салона).

**Продукт бизнеса.**

Услуги маникюра и педикюра.

**Потребители продукта.**

На начальном этапе подруги, одноклассницы, родственницы. В дальнейшем расширение целевой аудитории, через «рекламу» от постоянных клиентов.

**Тактика развития**.

Первым этапом моей стратегии является покупка необходимых ресурсов.

Выгоднее всего будет покупать материалы и оборудование в интернет-магазине KAZAN express. Подсчитав стоимость всего материала и оборудования у меня вышло

Вторым и основным этапом является прохождение обучения. Специалист по ногтевому сервису должен иметь профильное профессиональное образование или пройти профессиональную переподготовку по программе дополнительного профессионального образования. Курсов очень много по обработке, дизайну и т.д.

После прохождения курса не набив руку я не смогу сразу работать с клиентами, так как я будучи неопытным мастером могу поранить или сделать не очень качественно свою услугу и навредить клиенту и себе испортив репутацию в самом начале своей карьеры и что бы избежать подобных ситуаций, мне необходимо будет потренироваться на моделях, а в качестве моделей я могу пригласить своих подруг и родных. Такким образом формируется третий этап. Думаю, что на этот этап мне понадобится год-полтора, так как я не смогу заниматься этим каждый день.

Итак, после проделанной работы, мне нужно будет набирать клиентов, выходя из круга постоянных моделей. Это четвертый этап. Так как сейчас 21 век и мир охватывает огромная сеть Интернет, то самым простым и дешёвым способом раскрутиться и набрать клиентуру, будет как раз через сеть интернет, а точнее сказать через соц.сети (вести страничку мастера маникюра, выставляя свои работы и набирая таким образом подписчиков). Но это не единственный способ, так же я считаю очень эффективным способ распространения визиток. Для этого нужно будет создать свою визитку и раздать их в ближайшие салоны красоты, парикмахерские и магазины. Но он более затратный, в отличии от предыдущего способа.

Следующим крупным этапом моей стратегии будет расширение моего бизнеса. Первым делом необходимо будет найти нужное помещения, помещение должно соответствовать критериям: людное место, комфортная обстановка, необходимые размеры и самое главное выгодная цена. Затем нужно будет обновить оборудование, а так же, обустроить салон.

Произведем расчёт необходимых расходов.

**Затраты на покупку оборудования для первых шагов**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Статья расходов*** | ***Стоимость в рублях*** |
| Аппарат (маникюрный, педикюрный)  | 3 500 |
| УФ-лампа | 2 000 |
| Маникюрная вытяжка | 2 300 |
| Настольные лампа | 2 000 |
| Стол  | 2 500 |
| Сухожаровой шкаф для стерилизации инструментов 1 шт. | 9 000 |
| Стулья 2 шт. | 3 000 |
| Маникюрные кусачки 2 шт. | 1 000 |
| Апельсиновые палочки 100 шт | 250 |
| Фрезы для аппарата (2 набора) | 1 800 |
| База для маникюра | 450 |
| Гель-лак (10 цветов) | 2 200 |
| Топ для гель-лака | 250 |
| **Итого:** | **30 150** |

Так как сейчас у меня таких денег нет, то покупать оборудование я буду постепенно.

Курсы повышения квалификации мне нужно будет проходить постоянно, чтобы осваивать новые техники. Стоимость одних курсов колеблется от 5 т.р. и выше.

Если я использую деньги, скопленные с карманных денег и деньги, подаренные на день рождения, то смогу пройти курсы профессиональной подготовки мастера маникюра и начать практиковаться на знакомых.

Со временем всё оборудование будет куплено и можно будет откладывать деньги на открытие салона.

Через 5 лет можно открыть собственный салон, но прежде рассчитаем расходы.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Статья расходов*** | ***Стоимость в рублях*** |
| Аппарат (маникюрный, педикюрный)  | 3 500 |
| УФ-лампа | 2 000 |
| Маникюрная вытяжка | 2 300 |
| Настольные лампа | 2 000 |
| Стол  | 2 500 |
| Стулья 2 шт. | 3 000 |
| Маникюрные кусачки 2 шт. | 1 000 |
| Апельсиновые палочки 100 шт | 250 |
| Фрезы для аппарата (2 набора) | 1 800 |
| База для маникюра | 450 |
| Гель-лак (10 цветов) | 2 200 |
| Топ для гель-лака | 250 |
| **Итого:** | **21 250** |

**Первоначальные инвестиции в открытие салона маникюра**

|  |
| --- |
| Инвестиции на открытие |
| Регистрация ИП | 4 000 |
| Дизайн-проект помещения | 20 000 |
| Ремонт | 25 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Прочее | 10 000 |
| **Итого** | **89 000** |

При открытии салона будут наниматься работники: Мастер маникюра (2 чел) с зп 35 000, администратор (2 чел) с зп 30 000.

Текущие расходы

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| Фонд оплаты труда | 130 000 |
| Аренда (25 кв.м.) | 35 000 |
| Амортизация | 3 500 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Закупка расходников | До 30 000 |
| Непредвиденные расходы | 10 000 |
| Налог ЕНВД | 15 600 |
| **Итого:** | **254 700** |

Если ежедневно салон сможет оказывать 10-11 услуг, то при средней стоимости одной услуги в 1 000 руб. в месяц салон сможет зарабатывать около 330 000 руб. Таким образом, при ежемесячных расходах в 254 700 руб., доход будет составлять 84 300 руб. и расходы на первоначальные инвестиции и закупку оборудования окупятся в первые 2-3 месяца. Но нельзя забывать о том, что мастера так же должны периодически проходить курсы повышения квалификации, на что так же должны выделяться средства.

Таким образом, салон сможет приносить реальный доход уже по стечении 3 месяцев работы.

## **Факторы риска**

Но нельзя забывать и рисках, которые могут возникнуть.

Главным внутренним фактором риска является недобросовестность сотрудников. Некоторые мастера приходят на работу в салон для того чтобы сформировать собственную базу клиентов, а затем продолжить работу на дому.

Для того чтобы предотвратить подобные махинации, нужно:

* обеспечить тесный контакт клиента с администратором (своевременные напоминания, поздравления с праздниками, теплый прием);
* ввести корпоративную культуру, нацеленную на долгосрочную работу с каждым сотрудником;
* поддерживать дружескую атмосферу внутри коллектива, проводить совместные мероприятия;
* поддерживать стабильный уровень заработной платы сотрудников, постоянно расширять рынок сбыта.

Клиенту должно нравится ваше месторасположение, атмосфера внутри салона и уровень сервиса. В этом случае ему не захочется уходить в другое место.

Внешним фактором риска является низкий уровень спроса ввиду падения платежеспособности населения. Снизить данный риск можно путем снижения цен на услуги салона. А для этого можно рассмотреть переход на отечественные материалы.

Среди внешних рисков можно выделить риск потери месторасположения ввиду расторжения договора аренды. Снизить данный риск возможно путем заключения договора долгосрочной аренды.

Для данного вида бизнеса также характерен риск потери репутации. Для того, чтобы нивелировать данный риск, нужно регулярно проверять книгу отзывов и предложений. В случае отрицательного отзыва нужно постараться выявить причину, а также связаться с клиентом и предложить ему компенсацию в виде другой услуги или небольшого подарка.

# **Заключение**

Так как цель поставлена достаточно глобальная для подростка, то для достижения цели мне понадобится много времени. Поэтому на реализацию моего бизнес-плана я отвела 7 лет. Таким образом, если действовать по степенно, выполняя задачи шаг за шагом, к своему 18-летию, я смогу открыть свой салон, к 20 годам иметь успешный бизнес.

Разработка бизнес-плана оказалась не такой уж простой задачей. Расчёт затрат требует много времени, сил и внимания. Главное, что я поняла, это то, что на бумаге всё может выглядеть идеально, а деле надо пробовать всё осуществлять и сталкиваясь с трудностями не бросать, а двигаться дальше.

# **Список литературы**

1. <https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/strategiya-ehto.html>
2. <https://www.business.ru/article/1191-biznes-plan-manikyurnogo-salona>
3. <https://www.cism-ms.ru/poleznye-materialy/samostoyatelnyy-zarabotok-rebyenka-polza-i-riski/>