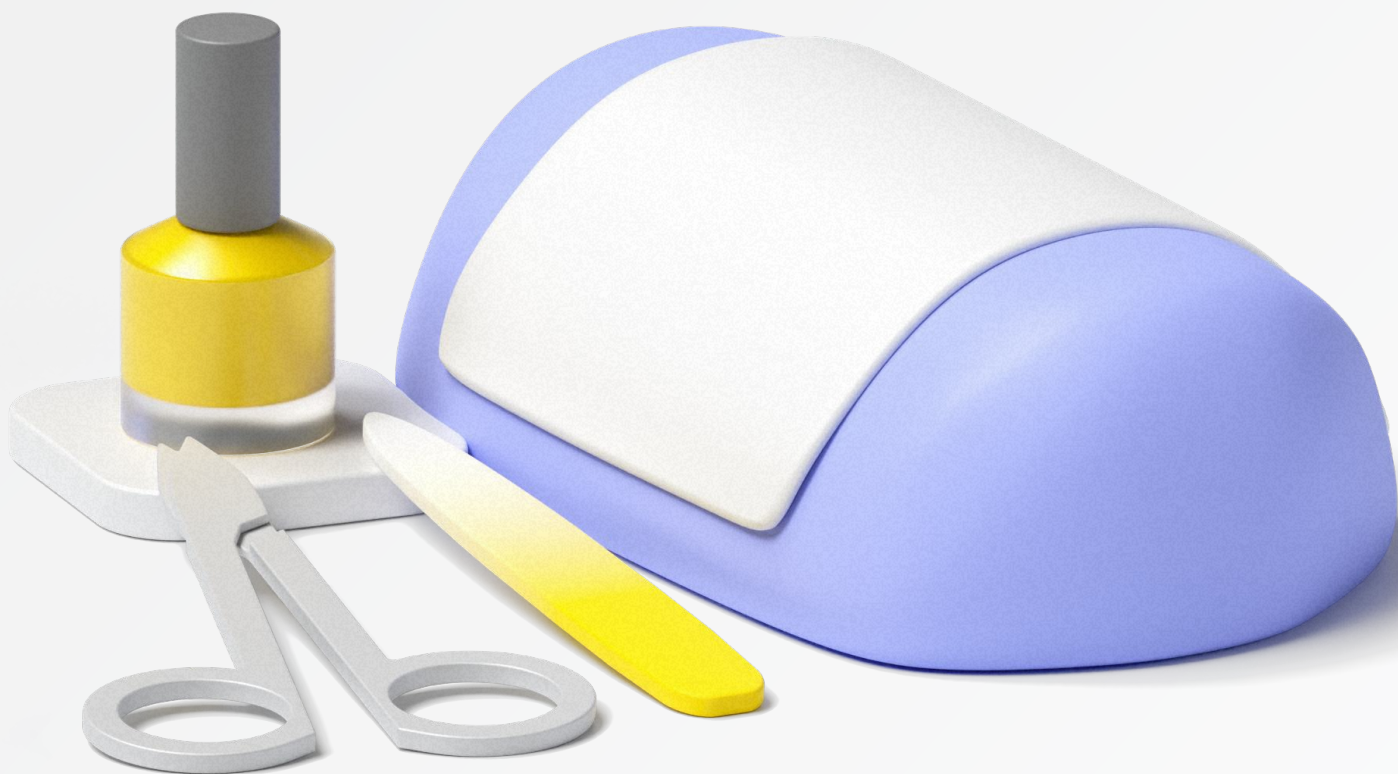


# **Пошаговый план по открытию маникюрного салона**



# Что нужно сделать

- Составить бизнес-план
- Выбрать форму регистрации бизнеса
- Выбрать систему налогообложения
- Выбрать код ОКВЭД
- Зарегистрировать бизнес
- Открыть расчетный счет
- Установить онлайн-кассу и подключить эквайринг
- Выбрать помещение
- Заключение договора аренды
- Подготовить помещение
- Купить оборудование и материалы
- Нанять сотрудников
- Рекламирровать маникюрный салон

## Шаг 1. Составьте бизнес-план

В бизнес-плане прописывают затраты на запуск, ежемесячные расходы, конкурентное преимущество и слабые стороны, выход на окупаемость при оптимистичном сценарии и пессимистичном. Это поможет реалистично оценить, сколько понадобится денег, и подготовиться к разным вариантам развития бизнеса.

Подробнее о составлении бизнес-плана для маникюрного салона рассказали [в статье](#).

## Шаг 2. Выберите форму регистрации бизнеса

Для маникюрного салона можно выбрать три формы: самозанятость, ИП или ООО. По закону самозанятость могут оформлять специалисты, которые оказывают услуги лично. Нанять сотрудников в этом случае не получится.

Если собираетесь вести дело с партнером, откройте ООО, если нет — зарегистрируйтесь как ИП.

Вот чем отличаются формы бизнеса:

	Самозанятость	ИП	ООО
<b>Кто ведет бизнес</b>	Один человек	Один человек	Один человек или несколько
<b>Уставный капитал</b>	Не нужен	Не нужен	Нужен, минимум 10 000 ₽
<b>Отчетность</b>	Самостоятельно через <a href="#">«Мой налог»</a>	Можно самому вести учет и сдавать отчетность через онлайн-сервисы	Много сложной отчетности: нужен бухгалтер
<b>Сотрудники</b>	Нельзя нанимать	Можно нанять, количество зависит от налогового режима	Нет ограничений по количеству

[Регистрация ИП без госпошлин и походов в налоговую.](#)

### Шаг 3. Выберите систему налогообложения

Когда регистрируете бизнес как ИП или компания, по умолчанию будете работать на общей системе налогообложения — ОСН. Налоговый режим можно сменить — для владельца маникюрного салона на выбор есть четыре альтернативы.

Ограничения на разных режимах:

Налоговый режим	Для кого	Количество сотрудников	Лимит годовых доходов
НПД	Самозанятые со статусом ИП или без	Нельзя нанимать работников по трудовому договору	2,4 млн рублей
УСН	ИП, ООО	130 человек	до 265,8 млн рублей в 2024 году
АУСН	ИП и ООО из Республики Татарстан, Москвы, Московской и Калужской областей	5 человек	60 млн рублей
Патент	ИП	15 человек	60 млн рублей

От того, какой режим выберете, зависит размер налогов, которые бизнесу предстоит уплачивать. Подробнее о системах налогообложения рассказали [в статье](#).

### Шаг 4. Выберите код ОКВЭД

В заявлении на регистрацию бизнеса надо указать, чем планируете заниматься. Это делается с помощью кодов ОКВЭД.

Для маникюрного салона подойдет код ОКВЭД 96.02 — «Предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты». В заявлении можно указать дополнительные коды — например, если планируете не только предоставлять услуги маникюра, но и продавать уходовую косметику в салоне.

## Шаг 5. Зарегистрируйте бизнес

Если планируете работать как самозанятый, достаточно зарегистрироваться в приложении [«Мой налог»](#) или подать заявку в банк, например в Т-Банк.

[Оформить самозанятость за пару минут.](#)

Если регистрируете ИП или ООО, подать заявление можно несколькими способами:

- онлайн через сервис налоговой службы с помощью мобильного приложения «Госключ»;
- онлайн через Госуслуги или сайт налоговой службы, если есть усиленная квалифицированная электронная подпись;
- лично в МФЦ;
- лично в налоговой — это единственный платный способ. Госпошлина для ИП — 800 ₽, для компании — 4 000 ₽.

## Шаг 6. Откройте расчетный счет

Расчетный счет используют, чтобы, например, уплачивать налоги, переводить зарплаты сотрудникам и отправлять деньги поставщикам.

Составьте таблицу с условиями разных банков и выберите самые выгодные. Счета одного бизнеса могут быть открыты в разных банках.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

## Шаг 7. Установите онлайн-кассу и подключите эквайринг

- Установите онлайн-кассу.** Она формирует и печатает чеки, а затем передает их в налоговую. Без нее работать запрещено.
- Подключите эквайринг.** Он нужен, чтобы покупатели могли расплачиваться картой.

[Подключить прием платежей для бизнеса в Т-Банке.](#)

## Шаг 8. Выберите помещение

При выборе помещения обратите внимание на следующие критерии:

- плотность населения в районе** — ищите помещение в районах, где может быть ваша аудитория. Например, подойдут спальные районы, где живут молодые семьи;
- транспортная доступность** — выбирайте локацию, до которой удобно добираться на транспорте: рядом есть остановка и парковка;
- минимальный размер помещения** — 35 квадратных метров. На такой территории можно разместить ресепшен и рабочую зону, установить нужное оборудование и столы для трех-четырех мастеров;
- место размещения** — из-за сырости и отсутствия естественного света не стоит открывать салон на цокольном этаже или в подвальном помещении;
- соответствие санитарным нормам** — есть требования [СанПиН](#), которые нужно соблюдать при выборе места для маникюрного салона. Например, в маникюрных и педикюрных кабинетах нужно сделать комбинированное освещение — то есть должны быть разные типы осветительных приборов.

## Шаг 9. Заключите договор аренды

Обязательно подпишите долгосрочный договор аренды с невозможностью его расторгнуть и выселить вас из помещения, если не нарушите правила — например, если вы повредили имущество.

Можно взять [готовый шаблон](#) или разработать под себя с юристом: он учтет особенности вашего бизнеса и просчитает риски.

## Шаг 10. Подготовьте помещение

В маникюрном салоне нужно организовать:

- **ресепшен и зону ожидания** — здесь клиенты будут расплачиваться за услугу и дожидаться процедуры;
- **зону мастера** — часть помещения, где клиенту оказывают услуги.

Каждую зону нужно оборудовать мебелью. Вот что нужно закупить:

- стойку ресепшен;
- диван для ожидания;
- вешалку для одежды;
- зеркало;
- стол;
- стулья для мастера и клиентов;
- тумбочки для хранения материалов.

Дополнительно в зоне ожидания можно разместить кофемашину, кулер с водой, телевизор, чтобы клиент дожидался услуги в комфортной обстановке.

## Шаг 11. Купите оборудование и материалы

Минимальный набор оборудования и материалов, без которого не обойтись на старте:

- аппарат для маникюра;
- свет для мастеров — важно на нем не экономить, чтобы сотрудникам было комфортно работать;
- шкаф для стерилизации инструментов;
- пылесос для маникюра;
- UV-лампы для сушки гель-лака;
- наборы для маникюра и педикюра;
- средства для стерилизации, антисептики;
- маски, перчатки, салфетки;
- щеточки, бафики, пилки;
- фрезер для маникюра и педикюра;
- кисточки для ногтей;
- набор гель-лаков.

Найти материалы можно в магазинах, которые продают товары для маникюрных салонов.

## Шаг 12. Наймите сотрудников

В маникюрный салон нужно нанять администратора и мастеров маникюра. Роль администратора первое время может выполнять владелец бизнеса. Мастеров маникюра нужно искать с опытом.

Для оформления сотрудников есть два способа:

- работать по трудовому договору** — если сотрудники заняты полный день с четким графиком;
- работать по договору гражданско-правового характера** — этот вариант подойдет, если человек занят неполный день.

Про особенности каждого договора и то, как их оформлять, рассказали в отдельных статьях:

1. [Как оформить сотрудника в штат: пошаговая инструкция.](#)
2. [Трудовой договор и договор ГПХ: когда и какой использовать.](#)
3. [Трудовой договор: что нужно знать работодателю.](#)

## Шаг 13. Рекламируйте маникюрный салон

Есть разные способы продвигать маникюрный бизнес. Рекомендуем протестировать все варианты и проанализировать, что работает, а что не приносит результат в вашем случае.

Вот что можно попробовать:

- рассказать о себе знакомым** — расскажите всем, что открываете салон, пригласите поддержать и записаться на услуги. Можно выложить пост в социальные сети, чтобы больше людей узнали про ваш бизнес;
- вести соцсети** — чтобы привлечь больше пользователей к странице, можно запустить таргетированную рекламу. Например, если ведете сообщество во ВКонтакте. Еще можно попросить клиентов отмечать вас в сторис и постах;
- размещаться на картах** — многие выбирают маникюрный салон поблизости, поэтому ищут его в электронных картах. Если разместить свой салон в Яндекс Картах и 2ГИС, потенциальные клиенты могут его увидеть и заинтересоваться;
- раздавать флаеры** — предприниматель может раздать листовки людям, которые проходят мимо салона или поблизости. На флаерах можно разместить информацию про акции или давать скидку на первое посещение.

# Онлайн-банк для розничного бизнеса

- Открытие и обслуживание счета — бесплатно
- Торговый эквайринг со ставкой от 1%
- Аренда онлайн-кассы с эквайрингом 3 в 1 за 0 ₽
- До 500 000 ₽ на развитие: рекламу, автоматизацию процессов и другие услуги



[Подробнее](#)

