**Affärsplan för en hårsalong**

Vi ska starta en hårsalong. Detta är vår affärsplan.

**Affärsidé**

Vår affärsidé är att erbjuda exklusiva frisörtjänster för över medelklassen. Vi vill vara den självklara valet för kunder som vill ha det bästa av det bästa inom hårvård.

**Vår vision**

Vår vision är att skapa en frisersalong som är den självklara valet för kunder som vill se bra ut och må bra. Vi vill erbjuda högkvalitativa frisörtjänster till ett konkurrenskraftigt pris, i en avslappnad och inbjudande atmosfär.

**Våra värderingar**

Kvalitet: Vi är alltid ute efter att erbjuda våra kunder den bästa möjliga upplevelsen. Våra frisörer är välutbildade och erfarna, och vi använder oss av högkvalitativa produkter.

Omtanke: Vi bryr oss om våra kunder och vill att de ska känna sig välkomna och omhändertagna. Vi lyssnar på deras önskemål och behov, och vi ger dem personliga råd och tips.

Utveckling: Vi strävar alltid efter att utvecklas och förbättra våra tjänster. Vi följer de senaste trenderna inom frisörbranschen, och vi erbjuder våra frisörer utbildning och utvecklingsmöjligheter.

**Våra mål:**

* Bli den ledande frisersalongen i Nacka, Stockholm.
* Erbjuda våra kunder en unik och personlig upplevelse.
* Utveckla våra frisörer och skapa en positiv arbetsmiljö.
* Dubblad omsättning och två nya anställda om två år.

**Tjänst**

Vår salong kommer att erbjuda ett brett utbud av frisörtjänster, inklusive:

* Klippning
* Färgning
* Permanenta hår
* Lockning
* Hårförlängning
* Hårvård

Vi kommer att använda oss av högkvalitativa produkter från välkända varumärken som är bra för kropp och hälsa. Våra frisörer är välutbildade och erfarna och har en passion för hår och skönhet.

**Marknadsföring**

Vi kommer att marknadsföra vår salong genom följande kanaler:

* Webbplats
* Sociala medier
* Annonsering
* Mun-till-mun-reklam

Vi kommer att fokusera på att skapa en positiv och inbjudande atmosfär i vår salong. Vi vill att våra kunder ska känna sig välkomna och omhändertagna. Gröna växter, akvarium och bra belysning är en viktig del.

Målet är att få återkommande kunder genom löpande erbjudanden och rabatter på olika tjänster. Referensprogram kommer att finnas så kunder som tar med nya kunder kan få rabatt.

En del i vår image kommer att handla om att använda produkter som är bra för människan, håret och huden.

**Konkurrentanalys**

I Stockholm finns det ett stort utbud av frisörsalonger. Vi kommer att fokusera på att erbjuda hög kvalitet framför låga priser. Vi kommer också att fokusera på att skapa en unik och personlig upplevelse för våra kunder.

I närheten av vår salong finns tre andra frisörer varav två verkar gå bra. Den tredje har få kunder. Eftersom vi ligger precis utanför en galleria är tillströmningen av människor god vilket ger ett bra underlag för kunder.

**Företagsform**

Företaget kommer att vara ett aktiebolag.

**Budget**

Den initiala investeringen för att starta företaget beräknas till 500 000 kronor. Detta inkluderar bland annat lokalhyra, inköp av inventarier och marknadsföring.

Denna budget är baserad på en hårsalong med två frisörer som arbetar heltid.

Driftskostnader

* Lokalhyra: 10 000 kronor per månad
* Verktyg och inventarier: 2 000 kronor per månad
* El och vatten: 2 000 kronor per månad
* Reklam och marknadsföring: 10 000 kronor per månad
* Försäkringar: 5 000 kronor per år
* Övriga driftskostnader: 5 000 kronor per månad
* marknadsföring 10 000kr/månad

Totala driftskostnader per månad: 40 000 kronor

Personalkostnader

* Löner och bonusar: 100 000 kronor per månad
* Sociala avgifter: 25 000 kronor per månad

Totala personalkostnader per månad: 125 000 kronor

Totala kostnader per månad: 165 000 kronor

Omsättning

* Klippning: 500 kronor per klippning
* Färgning: 1 000 kronor per färgning
* Permanent: 2 000 kronor per permanent
* Lockning: 1 500 kronor per lockning
* Hårförlängning: 5 000 kronor per hårförlängning
* Hårvård: 500 kronor per behandling

Total omsättning per månad: 500 000 kronor

Resultat

* Omsättning: 500 000 kronor
* Kostnader: 165 000 kronor
* Resultat: 335 000 kronor

**Finansiering**

Företaget kommer att finansieras genom en kombination av egna medel och lån från banken.

**SWOT-Analys**

Styrkor

* Hög kvalitet på tjänsterna
* Konkurrenskraftiga priser
* Erfarna och passionerade frisörer
* Positiv och inbjudande atmosfär

Svagheter

* Stor konkurrens
* Höga initiala investeringskostnader

Möjligheter

* Ökad efterfrågan på frisörtjänster
* Nya trender inom frisörbranschen

Hot

* Konkurrens från andra frisörsalonger
* Förändringar i ekonomiska förhållanden

**Slutsats**

Vi tror att vår affärsplan är robust och att vi har goda förutsättningar att lyckas. Vi är övertygade om att vår salong kommer att bli en uppskattad destination för både män och kvinnor i Stockholm som vill se bra ut och må bra.