

Venus
Centro estetico

Business Plan

VENUS
PLANET

A cura di Daniele Tini

Chi siamo

Siamo Anna e Francesca, prima ancora di essere 2 imprenditrici siamo 2 amiche appassionate dell'estetica e del benessere,

In ciò che facciamo la persona è sempre al 1° posto.

Siamo Anna e Francesca, abbiamo rilevato l'attività comm.le *Brezza* e vi presentiamo:

VENUS
PLANET

Chi siamo



Anna Bianchi, 26 anni
Ho lavorato in un centro estetico ed ho titoli e passione per offrire il meglio alla nostra clientela

Quota sociale: 55%



Francesca Rossi, 28 anni
Ho lavorato come ragioniera in una PMI, ed anche in un centro solarium.
Sono anche esperta contabile, e per questo mi occuperò in prima persona della parte amministrativa.

Quota sociale: 45%

Paola Romani, 30 anni
Nostra preziosa risorsa, part-time, che con la sua esperienza coccolerà la nostra clientela



Panoramica dell'azienda

VENUS
PLANET

Panoramica del prodotto

Con Venus il centro estetico diventa un tempio del benessere e di bellezza:

-Massaggi rassodanti e drenanti
-Anamnesi della pelle
-Cosmetica
-Solarium
-Beauty Shop



Soluzioni *Venus*

VENUS
PLANET

- **Gap di mercato:** pochi prodotti sul mercato, o nessuno, aiutano i clienti come il nostro
- **Clienti:** bacino di utenza molto ampio (ca 66.000 abitanti)
- **Massima qualità:** aggiornamento continuo, rinnovo attrezzature, feedback periodici dalla clientela
- **Costi:** gestione oculata, accesso a credito agevolato
- **Fruibilità:** orario prolungato, facilità di parcheggio, possibilità di servizi a domicilio.

Vantaggi del prodotto



La concorrenza

- Il nostro prodotto ha un prezzo inferiore rispetto a quello di altre aziende sul mercato
- L’ambiente è rilassante, pulito e ben organizzato
- L'accessibilità è l'attrattiva principale del nostro prodotto per i consumatori
- L’offerta della *Salus* è più costosa, scomodo da raggiungere
- L’offerta de *Il loto rosa* è limitata, struttura e servizi obsoleti
- Nel raggio di 30km *non* ci sono centri qualificati

Analisi PESTEL

• Fattori Politici	• Incentivi all'imprenditoria femminile: accesso al credito agevolato
• Fattori Economici	• Settore in crescita, poca concorrenza e con basso profilo
• Fattori Sociali	• Target ampio (66k abit), servizi accessibili ma anche premium
• Fattori Tecnologici	• Macchine all'avanguardia, e budget per continuo aggiornamento
• Fattori Ecologici	• Prodotti certificati, riciclabili e possibilmente riciclati
• Fattori Legislativi	• Forma giuridica rassicurante verso creditori

Analisi SWOT

FATTORI INTERNI

FATTORI ESTERNI



- Personale qualificato e con esperienza
- Cura del cliente *«Total Quality»*
- Ampia offerta

- Parte della clientela legata al prezzo
- Crescita in parte legata al n° di addetti
- Fidelizzazione onerosa

- Possibilità di ampliare servizi (es.fitness)
- Settore in crescita
- Concorrenza non allineata al mercato

- Centri fitness
- Ingresso nuovi concorrenti low cost
- Incertezza su future agevolazioni

Strategia di crescita

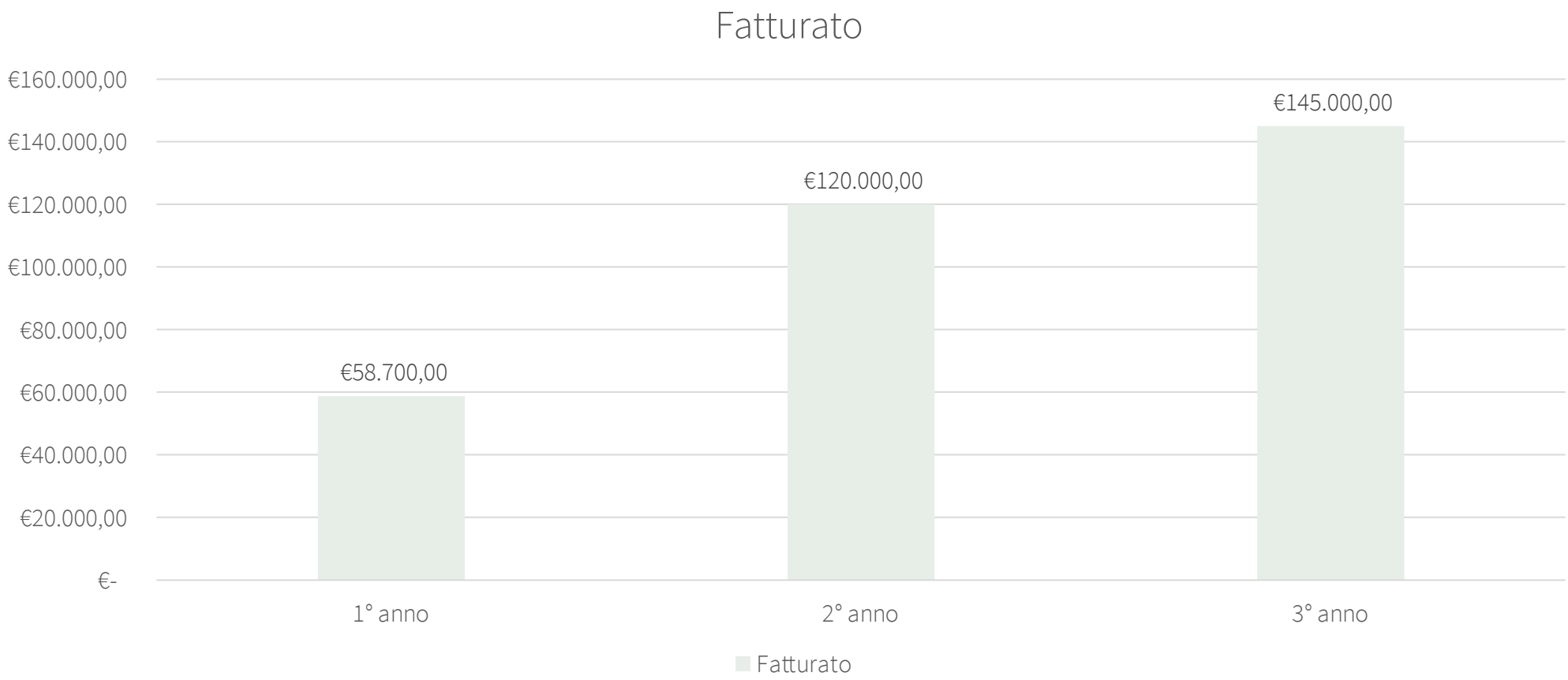


- **Promozione e comunicazione:** open day, politica di fidelizzazione, sito web interattivo, cura dei steackholders
- **Continuità:** ex titolare del centro acquisito, per 4 mesi affiancherà la nuova gestione
- **Customer oriented:** continuo feedback dalla clientela
- **Qualità accessibile a tutti**: massima cura dei dettagli, offerta sempre accessibile.
- **Comodità**: zona non trafficata, facilità di parcheggio, orario prolungato

Ricavi 1° anno

RICAVI 1° ANNO				
TIPO DI PRESTAZIONE	CLASSE TARIFFARIA	TARIFFA (EURO)	QUANTITA'	TOTALE
Manicure	PIENA	15,00 €	300	4.500,00 €
Manicure Top	PIENA	30,00 €	190	5.700,00 €
Massaggio viso	PIENA	50,00 €	150	7.500,00 €
Massaggio viso+corpo+manicure	PIENA	100,00 €	40	4.000,00 €
Doccia solare	SCONTATA	20,00 €	200	4.000,00 €
Doccia solare + manicure	SCONTATA	30,00 €	150	4.500,00 €
Scrub viso	PROMOZIONE	15,00 €	200	3.000,00 €
Massaggio viso	PROMOZIONE	20,00 €	150	3.000,00 €
Doccia solare x9	ABBONAMENTO	150,00 €	40	6.000,00 €
Doccia solare x17	ABBONAMENTO	300,00 €	25	7.500,00 €
Doccia solare 3 al mese + 1 massaggio	ABBONAMENTO	1.000,00 €	9	9.000,00 €
TOTALE				58.700,00 €

Obiettivi fatturato primi 3 anni



Situazione Patrimoniale

Il totale degli stati patrimoniali aumenta ogni anno, nonostante gli ammortamenti facciano diminuire il valore delle immobilizzazioni.

Questo è dovuto al miglioramento delle disponibilità liquide, che deriva dall'installazione di una nuova doccia solare nel 2° anno, e nel 3° l'aumento dell'attivo circolante dovuto al miglioramento delle disponibilità liquide: infatti le socie per i primi 2 anni rinunceranno al loro compenso.

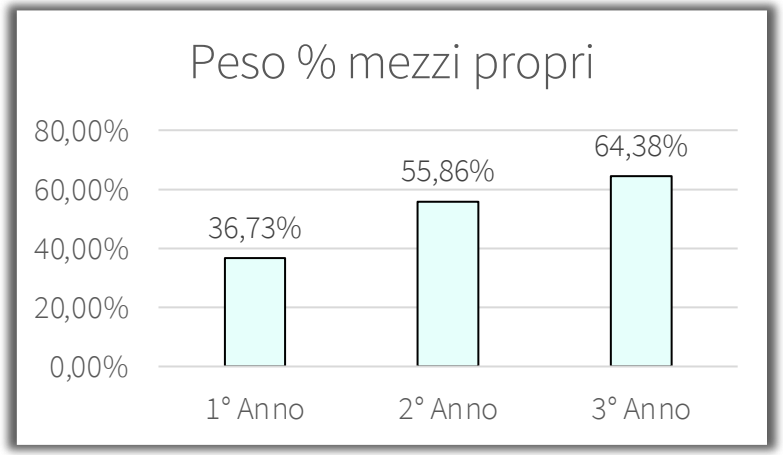
La rinuncia al compenso è possibile grazie alla situazione economica personale delle 2 socie:
Anna Bianchi ha ricevuto il saldo TFR dall'ex datore di lavoro
Monica Colombo può essere sostenuta dalla sua famiglia

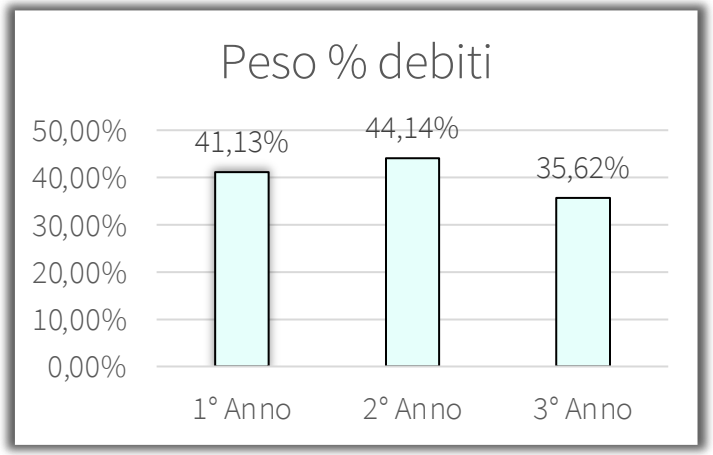
Situazione Finanziaria

E’ previsto un progressivo consolidamento della società, grazie a:

Crescita del patrimonio netto:
Sarà dovuto sia dall’aumento degli utili e sia dalla politica di accantonarli.

Azzeramento dei debiti a breve termine, e quasi costanza dei debiti a lungo termine





Situazione Economica

L'utile migliora, anche se l'incremento è inferiore alla % prevista per il fatturato. Perché le socie dal 2° anno inizieranno a prelevare il loro compenso 17.000 (nel 3° anno compenso raddoppiato)

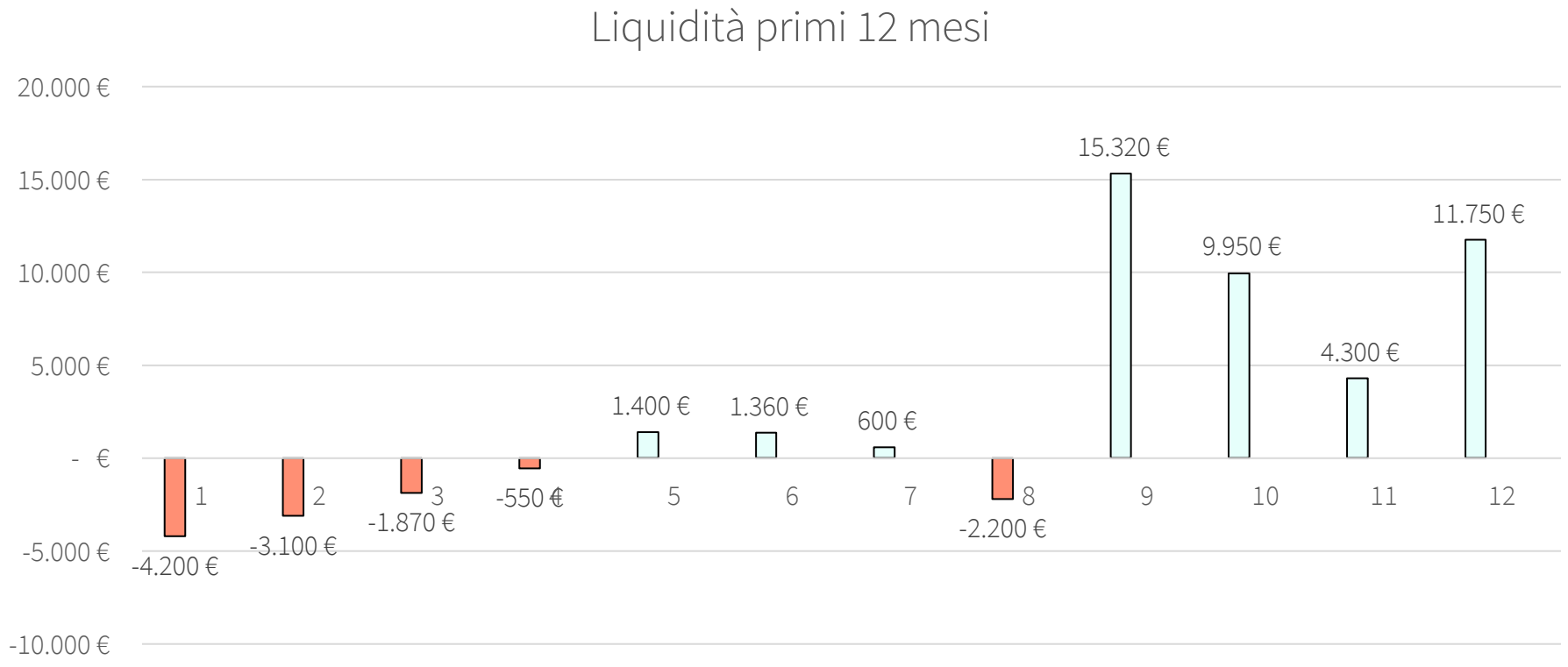
Per questo motivo l'incidenza dei costi fissi rispetto al fatturato, nonostante il cospicuo aumento di fatturato, diminuisce in modo meno marcato di quanto ci si aspetterebbe: dal 76,75% al 70,03%.

Infatti, il compenso delle socie viene inserito nei costi fissi, rappresenta una sorta di stipendio.

Situazione Liquidità 1° anno

Il saldo tra Entrate ed Uscite previste per il 1° anno (saldo 1) dovrebbe rimanere negativo* sino ad Aprile.
Successivamente il saldo è positivo sino a luglio, con un picco negativo ad Agosto
Nel periodo settembre-dicembre il saldo torna positivo grazie all'erogazione del finanziamento agevolato.

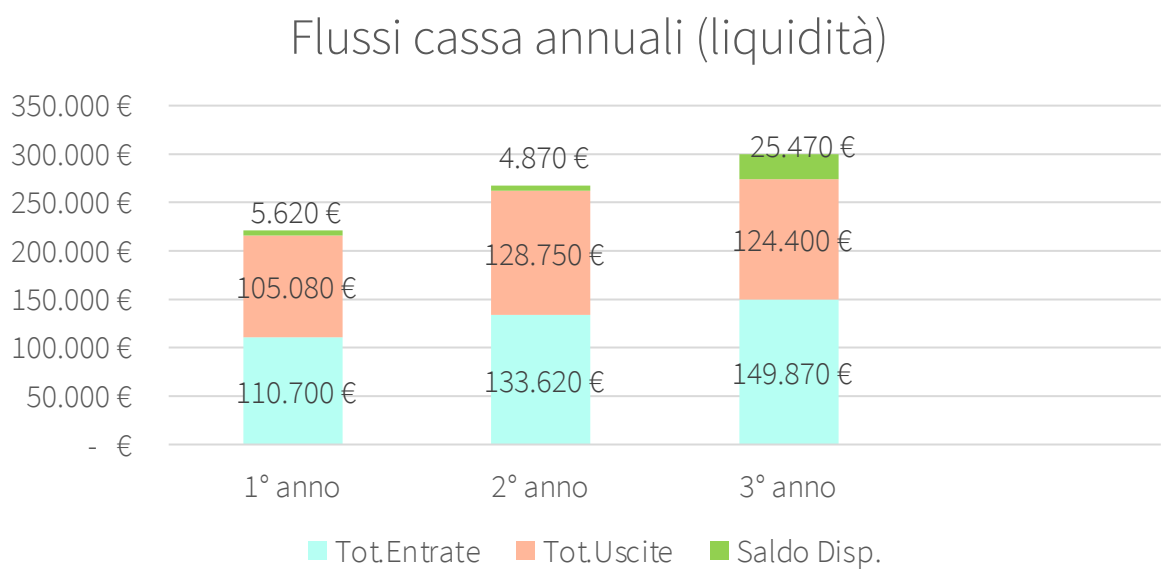
*Nei periodi di saldo negativo le socie usufruiranno del fido bancario €12.000



Situazione Liquidità 2° e 3° anno

Nel 2° anno il flusso netto di cassa rimane positivo (entrate-uscite) ma ancora di limitato importo:
-Saldo del debito con l'ex titolare dell'azienda Brezza
-Acquisto 2° impianto doccia solare

Nel 3° anno, nonostante si ipotizza un compenso doppio per le socie e l'inizio del rimborso del finanziamento agevolato, il saldo di cassa si presenta decisamente migliorato.



Conclusioni

In questa presentazione abbiamo sintetizzato i valori di Venus ed il suo potenziale.

Una gestione condotta senza troppi sacrifici ma con tanta passione e idee chiare ci farà raggiungere gli obiettivi descritti in maniera più analitica nel Business Plan.

I nostri progetti non si fermano qui: abbiamo intenzione di integrare ulteriori business come ad esempio:

- ✓ Servizi fitness/wellness proposti tramite personal trainer e nutrizionista
- ✓ Servizi di di carattere medico come: fisioterapia, visite specialistiche
- ✓ Percorso SPA esclusivo

Il cliente sarà sempre al centro della nostra attenzione, coccolato dai servizi sempre la massimo della qualità.

VENUS
PLANET

Grazie

Venus
Via C.Colombo, 69 – San Nicolò a Tordino (TE)
0861-8040269
info@venus.com
www.venus.com