# **Бизнес-план массажного кабинета**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название организации)

|  |  |
| --- | --- |
| Инициатор: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Адрес регистрации: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Телефон: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| Email: | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

## **1. Краткий инвестиционный меморандум**

Спрос на услуги квалифицированных массажистов высок и постоянно растёт. Организация частного кабинета будет выгодной, если нанять квалифицированных специалистов и грамотно организовать работу.

**Цель проекта:** открытие массажного кабинета.

Основные факторы успеха бизнеса:

* расположение в локации с высокой проходимостью;
* квалифицированный, опытный персонал.

Технико-экономическое обоснование проекта:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина** |
| Инвестиции, руб. | 485 000 |
| Ставка дисконтирования, % | 17 |
| Ежемесячный объём продаж, руб. | 176 000 |
| Рентабельность продаж, % | 45 |
| Срок выхода в точку безубыточности, мес. | 6 |
| Срок окупаемости, мес. | 12 |

## **2. Описание бизнеса**

Организационно-правовая форма компании – индивидуальный предприниматель (ИП).

ОКВЭД – 93.04 «Физкультурно-оздоровительная деятельность».

Система налогообложения: упрощённая (УСН «Доходы-минус-Расходы»).

Суть проекта заключается в организации частного массажного кабинета. Он будет располагаться на одной из центральных улиц, в месте с высоким пешеходным трафиком и вблизи минимум 3 автобусных остановок. Предполагается, что основными клиентами компании станут люди, имеющие проблемы со здоровьем спины, а также спортсмены, офисные работники и студенты, регулярно подвергающиеся стрессам.

Массажный кабинет вместительный: он располагается в помещении общей площадью 50 м2. Здесь будут оборудованы рабочие места на 4 специалистов.

Деятельность бизнеса подлежит лицензированию в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 16 апреля 2012 г. N 291 «О лицензировании медицинской деятельности».

*Таблица. 1 «Дорожная карта» по организации бизнеса*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этапы** | **Неделя** | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрационные мероприятия |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения, оформление аренды |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Оформление лицензии |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонтные работы в помещении |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Покупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор сотрудников |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

## **3. Описание продукта (услуги)**

Основная услуга кабинета – это общий оздоровительный массаж. Также в заведении оказывают и иные популярные процедуры, в т.ч. лимфодренажный, антицеллюлитный, лечебный и спортивный массаж.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Процедура** | **Продолжительность сеанса, мин** | **Цена от, руб.** |
| 1 | Общий профилактический массаж | 25, 45, 90 | 700 |
| 2 | Лимфодренажный массаж | 60, 90 | 1 500 |
| 3 | Антицеллюлитный массаж | 25, 60, 90, 120 | 1 200 |
| 4 | Лечебный массаж | 60, 120 | 2 500 |
| 5 | Спортивный массаж | 30, 60, 120 | 1 500 |
| 6 | Вакуумтерапия | 15 | 300 |

Все процедуры проводят опытные специалисты, имеющие образование (подтверждено дипломом) в медицинской сфере по соответствующему направлению.

## **4. Описание рынка сбыта**

В последние годы спрос на услуги массажа стремительно растёт ввиду того, что образ жизни современного человека становится всё более напряжённым. И стоит отметить: существенно усилился запрос на качественные процедуры, которые проводятся квалифицированными специалистами с большим и успешным опытом работы.

Услугами массажных кабинетов чаще пользуются женщины (54%), чем мужчины (38%); оставшийся процент приходится на детей и подростков. При этом основным сегментом целевой аудитории являются молодые люди в возрасте 18-35 лет, состоящие в браке и имеющие детей.

На то, воспользуется ли человек услугами массажистов, также влияет доход: чем он выше, тем чаще потенциальные клиенты интересуются информацией о процедурах.

## **5. Продажи и маркетинг**

При использовании эффективных методов привлечения клиентов ваш бизнес сможет быстрее выйти на окупаемость, а также открывать новые точки. При продвижении услуг планируется задействовать несколько каналов, в т.ч.:

1. Онлайн-каналы. Они обладают более широким охватом аудитории и включают: таргетированную рекламу в социальных сетях, контекстную рекламу, а также объявления на тематических форумах и в блогах. именно они помогут охватить массовую аудиторию и привести первых клиентов.
2. Офлайн-каналы. К их числу в первую очередь относятся: участие в различных ивентах (в качестве экспертов), раздача листовок, а также различные программы лояльности и стимулирующие маркетинговые акции.

## **6. Организационная структура**

В массажном кабинете будет работать 8 человек, включая:

* директора (1 позиция);
* администраторов (2 человека, работающие посменно);
* массажисты (4 человека);
* Уборщицу (1 человек, работающий неполную неделю, неполную рабочую неделю).

Директором кабинета будет наёмный сотрудник. Согласно законодательству, он должен иметь профильное образование (в сфере медицины). Его задачи – это стратегическое развитие бизнеса, взаимодействие с государственными органами по различным вопросам и с бухгалтерией (на аутсорсинге).

Администраторы кабинета будут работать по сменному графику. В их функционал будет входить приём звонков, приём гостей, ведение журнала посещений кабинета, приём платежей от клиентов.

Массажисты кабинета оказывают непосредственно услуги по лечебному, оздоровительному массажу. Они обязаны иметь профильное образование, а также соответствующий сертификат для проведения массажа.

## **7. Финансовый план**

*Организационно-правовая форма – индивидуальный предприниматель.*

*ОКВЭД 86.90.3 – Деятельность массажных салонов.*

*Налог на профессиональный доход (НПД) по ставке 4% с доходов, полученных от физических лиц.*

Общие инвестиции на открытие бизнеса составляют 485 000 руб., из них основная доля приходится на закупку и установку медицинского оборудования.

*Таблица 2. Расходы на открытие магазина*

|  |  |
| --- | --- |
| **Расходы** | **Величина, руб.** |
| Регистрационные мероприятия, в т.ч. оформление лицензии | 75 000 |
| Аренда (до открытия кабинета) | 120 000 |
| Ремонтные работы | 145 800 |
| Изготовление вывески | 13 000 |
| Изготовление рекламных материалов | 10 000 |
| Покупка оборудования и аксессуаров | 99 200 |
| Прочие расходы | 22 000 |
| **ИТОГО** | **485 000** |

*Таблица 3. Структура расходов на покупку оборудования*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Расходы** | **Количество, шт.** | **Цена, руб/шт** | **Общая цена, руб.** |
| Стол массажный | 4 | 12 200 | 48 800 |
| Диван | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Столик журнальный | 1 | 2 000 | 2 000 |
| Компьютер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Принтер | 1 | 2 500 | 2 500 |
| Кассовый терминал (смарт-терминал) | 1 | 16 500 | 16 500 |
| Простыни одноразовые | 800 | 8 | 6 400 |
| **ИТОГО** |  |  | **99 200** |

## **8. Факторы риска**

К основным рискам при открытии массажного кабинета можно отнести:

1. Низкое качество услуг. Для снижения риска возникновения необходимо подбирать только высококвалифицированный персонал.
2. Низкая посещаемость кабинета. Данный риск связан с тем, что рекламная кампания и методы продвижения неэффективны. Это может быть ошибкой рекламного агентства. Для снижения риска следует обращать внимание на опыт команды по продвижению и узнавать, насколько успешным был их опыт работы раньше.

---------

При подготовке бизнес-плана использовались материалы с сайта www.beboss.ru