# Бизнес план массажного кабинета

## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время открытие массажного кабинета является выгодным вложением собственных средств. На это есть ряд причин. Во-первых, это рост спроса на медицинские услуги в целом со стороны населения. Во-вторых, большинство людей сталкиваются с болезненными ощущениями в области спины и шеи (остеохондроз и прочие заболевания) из-за сидячего образа жизни. В результате, это приводит к росту спроса на массажные услуги, что отражается в быстром сроке окупаемости проекта — 9 месяцев. Точка безубыточности проекта приходится на 3 месяц работы кабинета.

Для организации кабинета потребуется нанять 8 человек. Также необходимо арендовать помещение общей площадью 50 м2. Помещение надо искать на улицах с высокой проходимостью. Также учитывайте наличие рядом парковочных мест для клиентов.

Массажный кабинет будет оказывать услуги по оздоровительному массажу. В среднем за один день в кабинет будут приходить от 7 до 8 клиентов. Средняя стоимость одного часового массажа составляет 1 500 рублей. Также клиенты могут приобретать абонементы на посещение кабинета.

Таким образом, финансовые показатели проекта следующие:

Суммарные первоначальные инвестиции – **489 000** рублей

Ежемесячная прибыль – **112 764** рублей

Срок окупаемости – **9** месяцев

Точка безубыточности – **3** месяца

Рентабельность продаж – **35%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Сегодня все большее количество людей желают расслабиться после рабочего дня. Также множество людей, ведущие малоактивный образ жизни, сталкиваются с болями в спине и шеи. Отличным способом решения данных проблем является сеанс в массажном кабинете.

Стоит отметить, что спрос на данную услугу ежегодно увеличивается.

Основной задачей массажного кабинета является оказание услуги по оздоровительному массажу. Общий оздоровительный массаж полезен для снятия напряжения в мышцах, укрепления здоровья в целом, избавления от сонливости.

Массажный кабинет будет проводить следующие виды массажей:

* оздоровительный;
* лечебный;
* спортивный.

Также необходимо отметить, что для ведения данной деятельности необходима лицензия, согласно Постановлению Правительства № 291. При открытии кабинета учитывайте данный фактор. Лицензию должна получать организация. Также для оказания данных услуг сотрудники организации должны иметь профильное образование и сертификаты специалиста.

Также необходимо будет арендовать помещение. Согласно стандартам Санитарно-Эпидемиологической службы минимальная площадь для одного клиента составляет 8 м2. Минимальная площадь арендуемого помещения должна составлять 50 м2. Помещение надо искать на первых этажах зданий. В нем будет располагаться:

* приемная для гостей;
* 3 массажных кабинета (2 одинарных и один парный);
* техническое помещение.

Подобная разделение площадей позволит максимально эффективно использовать помещение и создать комфортные условия для посетителей.

Из оборудования для массажного кабинета потребуется:

* массажные столы;
* компьютер;
* принтер;
* касса;
* шкаф;
* полотенца;
* стиральная машинка;
* диван;
* столик.

Ежемесячно надо закупать и иные товары для проведения процедур. К ним относятся одноразовые простыни, масла и гели и т.д.

Помимо организационных моментов руководству массажного кабинета необходимо изучить нормативно-правовую базу. Основными документами, регламентирующими данную деятельность, являются:

* Постановление Правительства РФ № 291;
* положения о лицензирование медицинской деятельности;
* нормативно-правовые акты Министерства здравоохранения РФ.

Соблюдая все законодательные акты и предоставляя качественные услуги, ваш кабинет сможет повысить прибыль и увеличить лояльность клиентов.

## 3. Описание рынка сбыта

Главным фактором определяющий успех массажного кабинета является качество услуг.

Основными клиентами массажного кабинета является широкая аудитория в возрасте от 5 до 60 лет. Стоит отметить, что оздоровительный массаж противопоказан людям с некоторыми заболеваниями. К ним относятся, например, кожаные заболевания.

Для быстрой окупаемости проекта кабинету необходимо обзавестись постоянными клиентами. Данные клиенты позволят получать постоянную прибыль. Привлечь их поможет высокая квалификация специалистов, а также грамотная рекламная кампания.

Для постоянных клиентов введите программу лояльности, предлагайте скидки. Обязательно разработайте план сотрудничества с врачами различных клиник, которые могут рекомендовать ваш кабинет для прохождения курса процедур.

## 4. Продажи и маркетинг

Успех любого бизнеса определяется грамотной рекламной кампанией. При использовании эффективных каналов привлечения клиентов ваш бизнес сможет быстрее выйти на окупаемость, а также открывать новые точки.

Для продвижения можно использовать как онлайн- так и оффлайн-каналы.

Онлайн-каналы обладают более широким охватом аудитории. К основным онлайн-каналам можно отнести:

* таргетированная реклама в социальных сетях;
* контекстная реклама;
* реклама на тематических форумах.

Данные каналы позволят охватить наибольшую аудиторию и получить первых клиентов.

Также для продвижения необходимо использовать оффлайн-каналы. К ним относятся:

* участие в различных мероприятиях, в том числе в качестве эксперта;
* раздача листовок возле крупных торговых и бизнес-центров, на улицах с высокой проходимостью;
* программы лояльности и скидок;
* программа «приведи друга.

Для массажного кабинета также важным каналом является «сарафанное радио». Данный канал является основным источником постоянных клиентов. При разработке рекламной кампании обязательно учтите данную возможность привлечения клиентов.

## 5. План производства

Для открытия массажного кабинета потребуется следующее:

* зарегистрировать юридическое лицо – ИП;
* подобрать помещение;
* получить лицензию на медицинские услуги и разрешения;
* сделать ремонт помещения;
* закупить и завести оборудование;
* подобрать персонал;
* начать работу.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап** | **Продолжительность, недель** | | | | | | | |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Получение лицензии |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ремонт помещения |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Начало работы |  |  |  |  |  |  |  |  |

Первоначально для начала работы массажного кабинета потребуется зарегистрировать юридическое лицо — ИП (ОКВЭД — 93.04 «Физкультурно-оздоровительная деятельность»). Далее необходимо подать заявление в Налоговую службу для перехода на УСН. По результатам необходимо открыть счёт в банке.

После приступайте к поиску помещения для аренды. Следующим этапом необходимо получить разрешение Санитарно-Эпидемиологической службы и Пожарной инспекции на соответствие помещения всем необходимых требованиям. Далее потребуется получить медицинскую лицензию на массаж в уполномоченном органе Министерства здравоохранения РФ.

По результатам получения необходимых лицензий можно приступать к ремонту и обустройству помещения. Параллельно можно искать оборудование и прочие сопутствующие товары (масла, гели и т.д.).

Далее необходимо подобрать квалифицированный персонал. По результатам набора персонала можно приступать к привлечению клиентов и проведению процедур.

6. Организационная структура

Для успешного запуска массажного кабинета потребуются следующие специалисты:

* директор;
* администратор (2 человека);
* массажист (4 человека);
* уборщица.

Таким образом, в штат надо нанять 8 человек. Директором кабинета может быть как наемный сотрудник, так и собственник бизнеса. Также ему потребуется профильное образование для ведения деятельности компании, согласно действующему законодательству. Директор будет заниматься стратегическим развитием кабинета, вести работу с государственными органами, взаимодействовать 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. Данные специалисты должны обязательно иметь профильное образование, а также соответствующий сертификат для проведения массажа.

Уборщица работает по вечерам. Для продвижения, массажный кабинет использует рекламное агентство на аутсорсинге.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад, руб.** | **Количество сотрудников** | **Расходы на оплату труда, руб.** | **Средняя месячная з/п на сотрудника, руб.** |
| Директор | 40 000 | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Администратор | 35 000 | 2 | 70 000 | 35 000 |
| Массажист | 15 000 | 4 | 60 000 | 22 125 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 55 500 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 240 500 |  |

*\* Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.*

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие массажного кабинета, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество, шт.** | **Цена, руб./шт.** | **Общая сумма, руб.** |
| Массажный стол | 4 | 15 000 | 60 000 |
| Компьютер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Принтер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Шкаф | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Закупка полотенец | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Стиральная машинка | 1 | 1 000 | 1 000 |
| Диван | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Столик | 1 | 2 000 | 2 000 |
| **Итого:** |  |  | **114 000** |

Капитальные затраты на открытие составляют 114 000 рублей. Основными капитальными затратами при открытии кабинета является закупка массажных столов. Их общая стоимость составляет 60 000 рублей. Также потребуется приобрести один компьютер для администратора — 20 000 рублей. Затраты на остальное оборудование составляют менее 10 000 рублей.

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма расходов, руб.** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 60 000 |
| Ремонт | 150 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 100 000 |
| Закупка оборудования | 114 000 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **489 000** |

Общие затраты на открытие массажного кабинета составляют 489 000 рублей. Наибольшие затраты приходятся на ремонт помещения — 150 000 рублей, а также закупку оборудования — 114 000 рублей. Также в первый месяц работы необходимо заплатить 100 000 рублей за первый и последний месяц аренды помещения. Регистрация и получения всех необходимых документов обойдётся в 60 000 рублей.

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма расходов в месяц, руб.** |
| ФОТ (включая отчисления) | 268 998 |
| Аренда (50 кв.м.) | 50 000 |
| Коммунальные услуги | 10 000 |
| Реклама | 40 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 10 000 |
| Затраты на покупку расходных материалов в месяц (полотенца, масла и т.д.) | 20 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **418 998** |

Ежемесячные затраты составляют 418 998 рублей. К основным ежемесячным затратам относятся затраты на оплату труда — 268 998 рублей. Также ежемесячно потребуется оплачивать услуги рекламной компании — 40 000 рублей.

План продаж на 25 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 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. Обязательно обращайте внимание на опыт и рекомендации кандидата.
2. Низкая посещаемость кабинета. Данный риск связан с тем, что рекламная кампания и методы продвижения неэффективны. Это может быть ошибкой рекламного агентства. Для снижения данного риска обращайте внимание на опыт команды по продвижению и узнавайте об их прошлых работах.