# Бизнес-план соляной пещеры

#### Содержание

1. Актуальность идеи
2. Оценка конкурентов
3. Услуги
4. Анализ рисков
5. Расчеты сумм на открытие
6. Выбор места
7. Требования к помещению соляной комнаты
8. Регистрация юридического лица и необходимые документы
9. Сотрудники и персонал
10. Продвижение и увеличение продаж
11. Рентабельность
12. Типовые ошибки

## Актуальность идеи

Этот бизнес актуален в городах средней полосы России. Обращайте внимание на регионы с развитой промышленностью, часто там неблагоприятная экологическая обстановка. Жители таких городов дышат загрязненным воздухом, имеют заболевания органов дыхания и хотят улучшить здоровье в комфортных условиях.

Для размещения соляной пещеры подходят регионы с населением не менее 500 тысяч человек. Проект начинает выходить на прибыль спустя 11 месяцев после запуска. На стартовом этапе стоит оценить все возможные риски.

Чтобы свести финансовые риски к минимуму необходимо:

* составить план;
* подобрать маркетинговую стратегию;
* организовать и провести рекламную кампанию;
* оптимизировать расходы;
* разработать программу лояльности.

## Оценка конкурентов

Анализ конкурентов помогает понять цели конкурирующих компаний, а также составить примерный стратегический план открытия соляной пещеры. Необходимо определить сильные и слабые стороны конкурентов. Изучите их предложения, отзывы о них, форумы и решите, что будете предлагать именно вы. Исследование деятельности конкурентов проводится в следующих направлениях:

* прибыль;
* размер предприятия;
* особенности предоставляемых услуг;
* сегмент рынка;
* способ продвижения;
* целевая аудитория.

Основные конкуренты — это спа-салоны, предлагающие подобную услугу населению. В основном соляные пещеры в салонах посещают женщины в возрасте от 25 до 45 лет. При этом мамы с детьми и старики не являются основной целевой аудитории спа-салонов. Стоимость услуг там значительно выше и доступна не всем.

Не лишним будет придумать интересное название для соляной комнаты, например: «Доктор-Соль», «Аэро-Мед», «Пещера Здоровья».

## Услуги

Соляная пещера (студия) рассчитана на оказание услуг оздоровительного характера широкого спектра. За один сеанс можно принять 6 посетителей. Перерыв между сеансами — не менее 20 минут. Перечень предоставляемых услуг:

* сеансы для малышей до 6 лет в сопровождении родителей — длительность 40 минут;
* сеансы для детей от 6 до 14 лет — длительность 40 минут;
* сеансы для взрослых — продолжительность должна составлять 30 минут.

Дополнительно клиентам можно предложить аренду массажного коврика и сеанс с использованием суггестивных техник для снижения уровня стресса. Хорошо влияют на посещаемость абонементы и акции. Например, такие: каждая десятая процедура бесплатно или скидки при покупке курса процедур.

## Анализ рисков

Открытие соляной пещеры повлечет за собой риски. В России галотерапия только набирает популярность, еще не всем известен принцип ее работы. Поэтому еще до открытия кабинета нужно провести рекламную кампанию в социальных сетях.

Процедуры нужно позиционировать как полезный способ оздоровления и релаксации для всех. Стоимость услуг должна быть небольшой. В среднем стоимость одного сеанса не должна превышать 350 – 400 рублей. Впоследствии с помощью дополнительных услуг можно поднять стоимость на 15-20% без негативных последствий.

С возможными рисками, которые стоит включить в бизнес-план соляной пещеры, можете ознакомиться в таблице.

***Таблица 1***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Тяжесть последствий** | **Предотвращение** |
| 1 | Увеличение сроков и стоимости строительства | средняя | средняя | Заключение договора с фиксированным сроком постройки галокамеры и с фиксированной сметой |
| 2 | Неподготовленная аудитория | средняя | средняя | Активная маркетинговая политика, более продуктивная работа с социальными сетями |
| 3 | Рост конкуренции | низкая | средняя | Предоставление дополнительных услуг, оптимизация программ лояльности |
| 4 | Снижение платежеспособности населения | низкая | средняя | Оптимизация расходов, пересмотр перспектив изменения цен |

## Расчеты сумм на открытие

Бизнес-план соляной комнаты с расчетами можно составить самостоятельно, ориентируясь на образец.

Затраты на открытие соляной пещеры бизнес-план предусматривает в следующем объеме. В таблице дан пример расчета, сколько стоит различное оборудование.

***Таблица 2***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Цена, руб. | Количество, шт. | Стоимость, руб. |
| 1 | Галогенератор с напряжением 220 В, частотой 50 Гц | 210 000 | 1 | 210 000 |
| 2 | Кресло с высокой спинкой + табурет | 9 500 | 4 | 38 000 |
| 3 | Кресло-шезлонг | 5 000 | 5 | 25 000 |
| 4 | Компьютер администратора | 22 000 | 1 | 22 000 |
| 5 | Игрушки детские | 18 000 | 1 | 18 000 |
| 6 | Акустическая система типа 5.1 | 15 000 | 1 | 15 000 |
| 7 | Сплит-система | 13 5 00 | 1 | 13 500 |
| 8 | Массажная накидка для кресел | 3000 | 4 | 12 000 |
| 9 | Телевизор | 10 000 | 1 | 10 000 |
| 10 | Диван | 9 000 | 1 | 9 000 |
| 11 | Соляной светильник | 3 500 | 2 | 7 000 |
| 12 | Компьютерный стол | 6 000 | 1 | 6 000 |
| 13 | Вытяжной вентилятор | 4 000 | 1 | 4 000 |
| 14 | Журнальный столик | 2 500 | 1 | 2 500 |
| 15 | Офисное кресло | 1 700 | 1 | 1 700 |
| 16 | Психосуггестивные программы на дисках | 250 | 4 | 1 000 |
| 17 | Зеркало | 800 | 1 | 800 |
| 18 | Вешалка настенная | 600 | 1 | 600 |
| 19 | Прочие расходы |  | до 10% от итоговой стоимости | 38 000 |
|  | Итого: | 410 000 |

В случае, если соляная комната открывается по франшизе, стоимость некоторых позиций будет зависеть от условий франшизы.

## Выбор места

Идеальный вариант для соляной комнаты — это помещение площадью 50 кв. м. Желательно, чтобы здание располагалось на центральных улицах города. Рядом с остановками общественного транспорта. Парковка тоже должна быть поблизости. Оборудование пещеры займет 5 квадратных метров.

Как оборудовать и разделить помещение на зоны:

* галокомната;
* зона ожидания;
* кабинет для персонала;
* санузел;
* стойка ресепшн.

В среднем аренда помещения обойдется в 50 тыс. в месяц. Цена может зависеть от престижности района, близости транспортной развязки и проходимости.

## Требования к помещению соляной комнаты

Для устройства соляной пещеры потребуется сложное оборудование. Провести его монтаж своими руками нельзя. Поэтому в графу расходов внесите не только закупку, но также доставку и монтаж оборудования.

Для начала можно обойтись базовой комплектацией. Основное — это галогенератор. Он поддерживает влажность воздуха на уровне 50%, а температуру — 20С. С помощью этого аппарата распыляется раствор необходимой концентрации. Отметим, что галогенератор не монтируют в пещере. Лучше обратиться к компаниям, которые изготавливают и устанавливают галогенераторы под ключ.

Очень важно обеспечить в помещении соляной комнаты правильный температурный режим и влажность. Для этого необходимо установить современную вентиляцию воздуха и гидроизоляцию от проверенных производителей. Помещение обязательно должно быть подсоединено к системе водоснабжения и канализации.

Стены и потолок нельзя белить и красить. Оптимальный вариант — облицовка блоками из морской соли. Пол должен быть бетонным. С минимальной нагрузкой 0,5 тонн на кв. метр. Соляную пещеру желательно оборудовать подсветкой, которая будет расслаблять клиентов. Чтобы привести помещение в соответствии с требованиями придется потратить 300 тыс. рублей.

Заранее продумайте вопрос, какой должна быть соль. Для галотерапии используют морскую, поваренную и гималайскую соль. Купить ее можно в интернет-магазинах. От обычной она отличается высокой степенью очистки.

## Регистрация юридического лица и необходимые документы

В процессе регистрации предприятия не имеет значения статус будущего владельца. Он может быть как индивидуальным предпринимателем, так и юридическим лицом. Лучше выбрать упрощенную систему налогообложения и ОКПД 2 93.29. Помимо регистрации в бизнес-план соляная комната нужно включить разрешение на работу студии.

Используемый ОКВЭД – 96.04 «Деятельность физкультурно-оздоровительная». Если вы хотите осуществлять продажу сопутствующих товаров, то потребуется внести в список соответствующие коды.

В первую очередь, нужно получить разрешение от санэпидстанции и пожарной службы. В том случае если помещение, где будет находиться пещера, вам не принадлежит, то в органы предоставляют разрешение владельца на переоборудование помещения под нужды проекта. Для ведения такого вида бизнеса надо получить справку об отсутствии судимости. Лицензия на ведение медицинской деятельности не требуется.

## Сотрудники и персонал

Для работы соляной пещеры нужно нанять:

* администратора;
* оператора по работе с оборудованием;
* консультанта;
* охранника;
* уборщицу.

Поиск и подбор резюме можно переложить на плечи аутсорсинговых компаний. Дополнительно для поиска кандидатов на вакансии подойдут специализированные сайты.

Администратор берет на себя организационные вопросы, а также запись клиентов и прием оплаты. Консультант должен иметь медицинское образование. Его первостепенная задача — выяснить есть ли у клиента противопоказания к проведению процедуры. Сотрудник рассказывает о пользе галотерапии и правилах поведения в соляной пещере. Консультант должен быть квалифицированным, чтобы ответить на возникающие вопросы клиентов и оказать медпомощь.

Оператор отвечает за исправную работу оборудования соляной комнаты. Он же подбирает музыку, и ремонтирует генератор при необходимости.

Желательно также принять в штат маркетолога. Сотрудник поможет разработать стратегический маркетинговый план. Маркетолог поможет в поиске клиентов.

В самом начале развития бизнеса желательно привлечь к работе бухгалтера с частичной занятостью. Оформление сотрудников идет по Трудовому кодексу РФ. Работники подписывают трудовой договор, в котором будут прописаны права и обязанности.

## Продвижение и увеличение продаж

Галотерапия недостаточно хорошо знакомая тема потенциальным клиентам. Поэтому для продвижения проекта соляной пещеры понадобится масштабная рекламная кампания.

Разрекламируют пещеру следующие способы:

* показ роликов рекламного характера на телевидении;
* использование радио;
* создание и продвижение групп в социальных сетях (рекламный пост);
* организация работы с педиатрами и терапевтами;
* программу лояльности для посетителей;
* снижение цен на услуги в обеденные часы;
* можно предложить потенциальным клиентам первый пробный бесплатный сеанс.

Если врачи из местной поликлиники будут рекомендовать пациентам соляную пещеру, то поток посетителей будет обеспечен. На следующем этапе заказывают рекламные буклеты. На них желательно указать не только адрес, но и особенности работы соляной комнаты. Буклеты раздают самостоятельно или договориться с руководством магазинов и других торговых точек, чтобы они разместили буклеты у себя в торговых точках. Не стоит забывать о наружной рекламе. Баннеры и вывески привлекут внимание клиентов и помогут в раскрутке проекта.

Работа в выходные и запись в режиме «онлайн» также даст дополнительный приток клиентов. Для привлечения пользователей интернета создайте персональный сайт. На сайте должна быть полезная информация о том, что такое галотерапия, пользе процедуры, разъяснения, как работает соляная пещера, для чего она нужна. Там же нелишним будет блок с противопоказаниями и правилами, как правильно посещать галокамеру. Начинать рекламную кампанию желательно незадолго до открытия. В качестве альтернативы можно использовать проведение обучающих семинаров.

## Рентабельность

Выход на плановый объем продаж возможен после трех месяцев работы соляной комнаты. Примерный расчет рентабельности и выгодности может выглядеть так:

* размер среднего чека составляет 250 руб.;
* в течение дня проходят 7-10 сеансов;
* на каждом из них присутствую 4 человека.

Таким образом, 7 тыс. руб. в день — средний доход пещеры. Если соляная камера будет работать 7 дней в неделю, то в месяц прибыль составит 210 тыс. руб.. Выход на прибыль возможен через 11 месяцев после открытия.

Размер вложений на этапах составляет один миллион рублей. Главная сложность в этом проекте — донести до клиента, что эта процедура помогает улучшить самочувствие, и повышает иммунитет. Сделайте акцент на том, что галотерапия полезна для детей дошкольного возраста и пожилых людей.

Значительная часть средств уйдет на рекламу и продвижение. Как только появятся постоянные клиенты, приступайте к созданию бонусной программы.

## Типовые ошибки

Главные типичные ошибки, которые допускают начинающие предприниматели при планировании соляной пещеры:

* выбор неправильного месторасположения;
* отсутствие маркетинг- и бизнес-планов;
* недостаточное количество знаний о галотерапии;
* отсутствие анализа конкурентов в выбранном регионе;
* ориентация на сегмент премиум-класс.

Заключение

Несмотря на новизну, бизнес-проект соляной пещеры отличается демократичным уровнем финансовых вложений. К плюсам идеи относят:

* отсутствие больших затрат на расходные материалы;
* позитивная оценка услуг клиентами;
* быстрый выход на самоокупаемость (на ноль).

К минусам открытия соляной комнаты относят противопоказания и недостаточную осведомленность клиентов.

В процессе ведения бизнеса не стоит забывать о рисках. Вхождение в бизнес-проект возможно, если у вас есть как минимум 500 тыс. рублей. Загруженность пещеры в среднем составляет 40%. Летом количество посещений значительно сокращается.