# БИЗНЕС ПЛАН МАССАЖНОГО САЛОНА.



#### ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ САЛОНА.

- Перечень услуг массажного салона, которые будут предоставляться:
- классический массаж
- сегментарно-рефлекторный массаж;
- как дополнительные будут также предлагаться глубокотканный и скульптурирующий массажи.
- Для массажного салона четкой целевой аудиторией являются, мужчины и женщины всех возрастов и дети. Разные типы массажа предполагают разные потребности и разные целевые сегменты: классический и сегментарно-рефлекторный массаж подойдут для людей, имеющих проблемы со здоровьем, скульптурный для женщин, которые хотят похудеть или иметь хорошие формы тела.

## КАКИЕ ДОКУМЕНТЫ НЕОБХОДИМО ПОДГОТОВИТЬ?



- Для открытия массажного салона потребуются следующие документы:
- пакет документов при регистрации индивидуального предпринимателя;
- лицензия для всех видов массажа.



При выборе помещения необходимо учитывать несколько основных аспектов – ценовая категория основных услуг, место проживания целевой аудитории, близость к остановкам общественного транспорта и пр. Выбирая помещение для кабинета, необходимо учитывать такие основные требования:

размещение на первом этаже жилого дома; в офисном центре или поликлинике первый этаж предпочтителен, но не обязателен;

при расчете минимальной необходимой площади необходимо учитывать нормы санитарноэпидемиологических служб, по которым на каждого работника должно приходится не менее восьми квадратных метров места рабочей площади, также должно быть дополнительное помещение для приема клиентов, в общем около 35-40 м2 общей площади;

наличие поблизости больниц, поликлиник, спортивных клубов, салонов красоты будет дополнительным преимуществом для расширения клиентской базы.

Помещение, которое будет арендоваться или приобретаться в собственность, также должно быть адаптировано к данному виду деятельности. Полы и стены необходимо покрыть плиткой и моющими обоями, так как по требованиям

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕНЬИ БОТИТО.

#### производственный план.

- Перед тем, как открыть массажный салон, необходимо закупить следующее необходимое оборудование:
- □ массажный стол -3 шт.;
- мебель для кабинета и приемной шкаф, стеллаж, стол, диван;
- стиральная машина.
- Специализированное оборудование такого типа приобретается в магазинах медицинской техники.
- Потребуется также приобретение мебели для массажного кабинета – шкафчик и стеллаж для косметологических средств и полотенец, для приемной – стол и диван, где клиенты могут подождать своей очереди. Для работы необходимо будет также приобрести специальные масла, и полотенца.

#### ПОДБОР ПЕРСОНАЛА.

- Для массажного салона самым важным фактором успеха будет подбор необходимого специалиста. Высокий профессионализм, соответствующая квалификация и опыт работы обязателен для оказания качественных услуг. Дополнительным преимуществом будет приятная внешность, коммуникабельность и умение работать с клиентами. Для снижения затрат на заработную плату специалиста (или специалистов) можно на первых порах договорится с ними о почасовой оплате, вызывая их на назначенное заранее время. При подборе массажиста оптимальным будет его знания нескольких методик массажа.
- Для эффективной работы массажного салона нужен такой персонал:
- 3 Массажиста;
- уборщица.

#### РЕКЛАМА И ПРОДВИЖЕНИЕ САЛОНА.

- Прибыльность работы будет напрямую зависеть от количества клиентов, поэтому проведение рекламных мероприятий обязательно. В самом начале работы реклама должна быть более интенсивной, а дальнейшее развитие будет зависеть от качества предоставляемых услуг, ведь довольные клиенты будут говорить о вас своим знакомым.
- Эффективные рекламные мероприятия для салона массажа:
- наружная рекламная вывеска над входом или возле него;
- печать визиток и рекламных листовок, которые можно распространять на территории размещения – в почтовые ящики квартир, в магазинах или на остановках;
- печать и расклейка рекламных плакатов;
- Если в районе есть общественная поликлиника, частная медицинская клиника или салон красоты, необходимо рассмотреть возможность сотрудничества с ними. Рекламные листовки или визитки можно оставить администратору клиники или салона, сотрудникам медицинских учреждений, связанных с потенциальными клиентами массажиста. Спортивные и фитнес-клубы также могут быть заинтересованы в услугах квалифицированного массажиста, если они сами их не предоставляют.

#### ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.

- Затраты на начало проекта:
- покупка специализированных кушеток 50 000 рублей;
- покупка мебели 40 000 рублей;
- ремонт помещения в соответствии с требованиями санитарно-эпидемиологических служб 50 000 рублей;
- оформление документов 10 000 рублей;
- Ежемесячные затраты:
- приобретение сопутствующих средств (масел, полотенец, моющих средств) 10 000 рублей;
- текущие эксплуатационные затраты 5000 рублей;
- стоимость рекламных материалов 15 000 рублей.

### ДОХОДЫ МАССАЖНОГО САЛОНА.

- Принимая во внимание опыт работы массажных салонов, можно рассчитывать, что в первый месяц работы ваше заведение будет обслуживать от 5 до 8 посетителей в сутки. В дальнейшем число клиентов увеличится до 7-10 человек.
- Классический массаж продолжается от 20 минут до 1 часа. Продолжительность расслабляющего массажа 1,5 часа. Массаж спины 20 минут. Обязательный получасовой перерыв между массажами нужен для отдыха массажиста. При максимальной загрузке кабинет, оснащенный двумя рабочими местами и 3-4 массажистами может обслужить в день до 15 посетителей. Через три месяца вы вполне можете выйти на такую схему работы.
- Рентабельность этого бизнеса оценивается в 25-30%. В среднем срок окупаемости оценивается в 12 месяцев работы салона, хотя при правильной организации этот срок может сократиться до 3-4 месяцев.

- ежемесячная арендная плата 15-20 тысяч рублей;
- приобретение необходимого оборудования 60 тысяч рублей;
- покупка косметических средств 20 тысяч рублей;
- заработная плата массажистам 80 тысяч рублей;
- коммунальное обслуживание помещения 5 тысяч рублей;
- первоначальная реклама 30 тысяч рублей.
- Таким образом, общая сумма ежемесячных расходов на открытие данного бизнеса составляет около 150 тысяч рублей, так как приобретение оборудования является разовым вложением.
- Минимальная прогнозируемая доходность данного бизнеса при условии выполнения рекомендаций к выбору правильного местоположения и проведения рекламной кампании составляет 250 тысяч рублей ежемесячно.









