

A close-up photograph of a hand holding a dark, smooth, oval-shaped stone over a light-colored wooden surface. Two other similar stones are resting on the surface in the foreground. The background is softly blurred.

# Услуги с высокой добавленной стоимостью

Черникова Жанна  
г. Санкт-Петербург

Старт - менеджер SPA

тел +7 921 -780- 02 -10 Email: [spaegida@mail.ru](mailto:spaegida@mail.ru)

# Конкурентные преимущества

Ориентация на местного  
клиента  
ПС, абонемент, клуб

Лояльность  
Существующих  
Повтор визитов

Повышение  
доходности  
отеля

Повышение звездности  
(увеличение ст. номера,  
повыш загрузки)

# КАК ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ?



## СПА ... Как не проСПАть?



# потребителя СПА

Отель  
62%

услуг

Город  
38%

Отдых  
30%

Бизнес  
70%

Женщины  
60%

Мужчины  
40%

# Портрет спа комплекса

философия

МАССАЖ

ФИТНЕС

ФИТО-, СПОРТ-  
БАР

СОЛЯРИЙ

КОСМЕТОЛОГИЯ

ПЕДИКЮРНЫЙ КАБИНЕТ

ПАРИКМАХЕРСКИЙ САЛОН

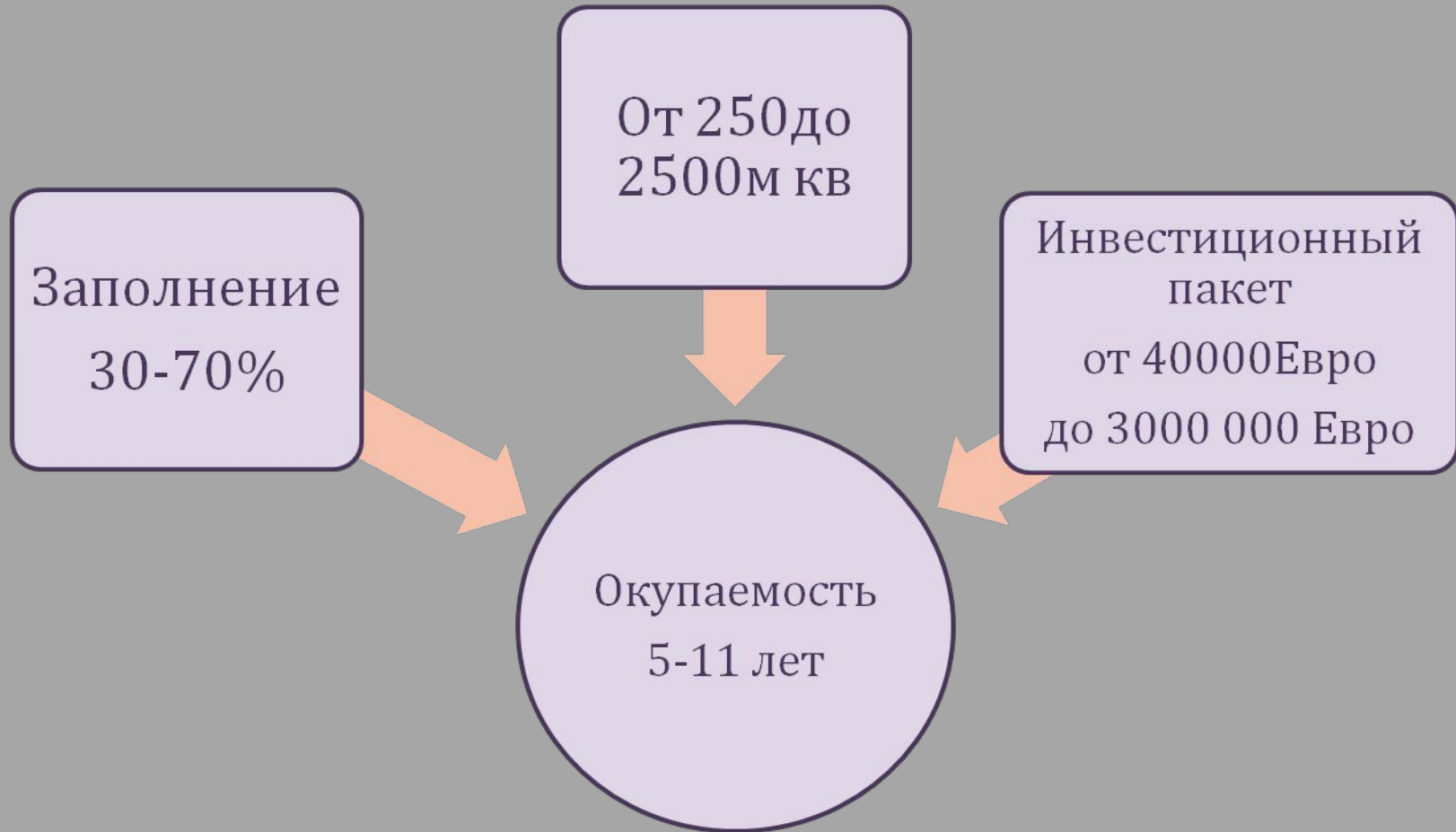
СОЛЯНАЯ ПЕЩЕРА

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ  
КАБИНЕТЫ

БАССЕЙН, КУПЕЛИ

ХАМАМ, РУССКАЯ, ФИНСКАЯ, ЯПОНСКАЯ

# ПРОГНОЗЫ ОКУПАЕМОСТИ





# Инвестиционный пакет 2993 000 Евро средняя рентабельность по рынку 30%

## ЗАПОЛНЕНИЕ 100%

Выручка / мес  
**13 234 000 р.**

Чистая прибыль  
**3 970 200р**

Прибыль в год  
**47 642 400р**

Срок окупаемости (год)  
**2,8**

## ЗАПОЛНЕНИЕ 70%

Выручка  
**9 263 800р.**

Чистая прибыль  
**2 749 140р.**

Прибыль в год  
**33 349 680 р.**

Прибыль в Евро  
(курс 44,2)

**754 518 евро**

Срок окупаемости  
(год)

**4,0**

## ЗАПОЛНЕНИЕ 50%

Выручка  
**6 617 000 р.**

Чистая прибыль  
**1 985 100 р.**

Прибыль в год  
**23 821 200р**

Прибыль в Евро (курс  
44,2)

**538 941 евро**

Срок окупаемости  
**5,6**

## ЗАПОЛНЕНИЕ 25%

Выручка  
**3 308 500р.**

Чистая прибыль  
**992 550р.**

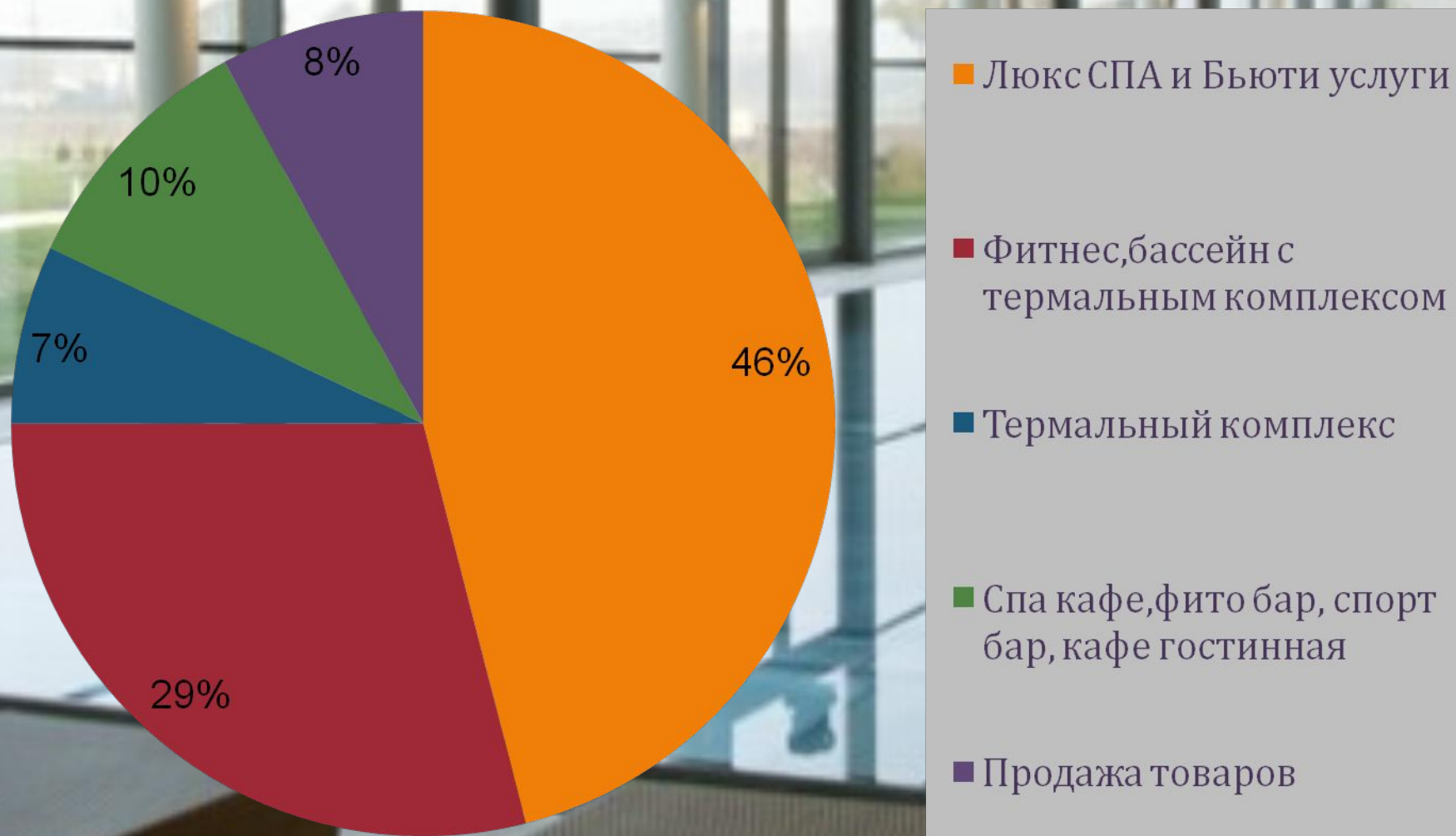
Прибыль в год  
**11 910 600р**

Прибыль в евро  
(курс 44,2)

**269 471 евро**

Срок окупаемости  
**11,0**

## Объем выручки по подразделениям в месяц при 100% заполнении





????????????

Какую площадь должен занимать спа в структуре успешного отеля?

**От 12 до 18м кв площади комплекса на 1 номер**

Сколько процедурных помещений должно быть в рентабельном СПА?

**В отеле до 50 номеров- 4 процедурных помещения+1 многофункциональное**

**До 100 номеров- 8 процедурных помещений+ 2 многофункциональное**

Идеальное соотношение термальной зоны и зоны для косметологии и СПА процедур ?

**От 10 до 15 м кв площади СПА комплекса на номер отеля**

**20% на термальную зону и 15% на зону косметологии и СПА процедур**

??????????

Какое количество персонала необходимо для функционирования рентабельного спа в структуре успешного отеля?

1 сотрудник  
на 70 м<sup>2</sup>  
wellnes  
площади  
и в каждый  
кабинет СПА  
по 1 специалисту  
в смену

Какое количество процедур должно приходиться на номер отеля для его рентабельности?

0,4 процедуры  
на 1 номер  
отеля,  
т.е на 100  
заселенных  
номеров 40  
процедур в день

Как продавать больше СПА процедур?

Distination Spa-  
прграммы

Программы Day Spa-  
общедоступный оазис  
Wellnes&Spa на  
несколько часов или  
целый день

Создание СПА клуба  
отеля  
(клубные карты,  
абонементы)

Какие тенденции будут определять будущее Wellnes&Spa в мире?

международного туризма

Спрос на высокое  
качество обслуживания  
и здоровый образ  
жизни

Архитектура и оазисы,  
естественный уют

Отели со Спа сьюитами





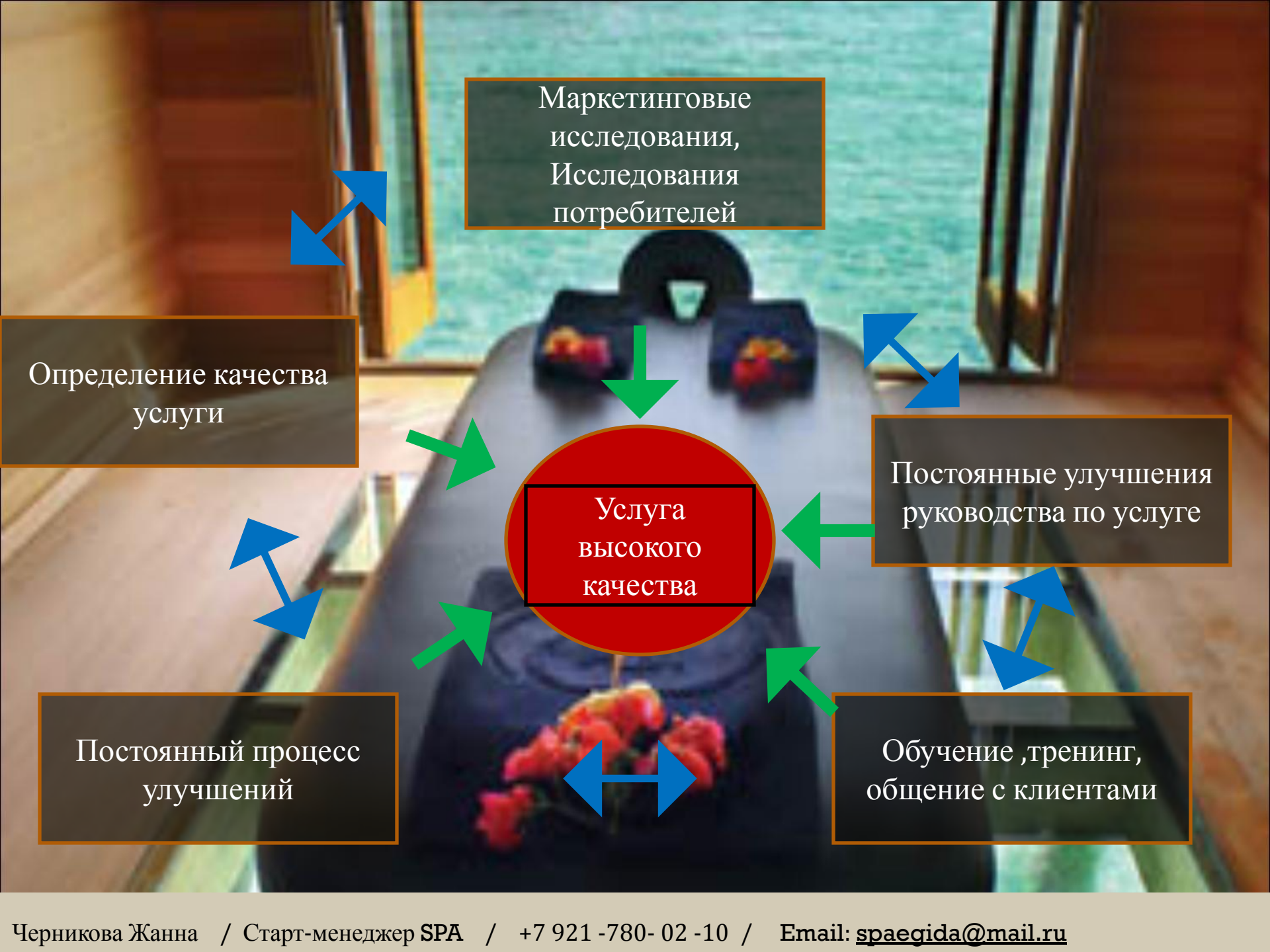
Стоит ли сегодня продолжать  
инвестировать



A woman with her hair in a ponytail is seen from behind, relaxing in a rooftop infinity pool. The pool's edge is perfectly aligned with the glass railing, creating a seamless view of a city skyline at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and blue. The text is overlaid on the upper right portion of the image.

# Когда ждать оживление рынка SPA&Wellness ?

+7 921 -780- 02 -10 Email: [spagida@mail.ru](mailto:spagida@mail.ru) Черникова Жанна ,старт менеджер СПА



Маркетинговые исследования,  
Исследования потребителей

Определение качества услуги

Постоянные улучшения руководства по услуге

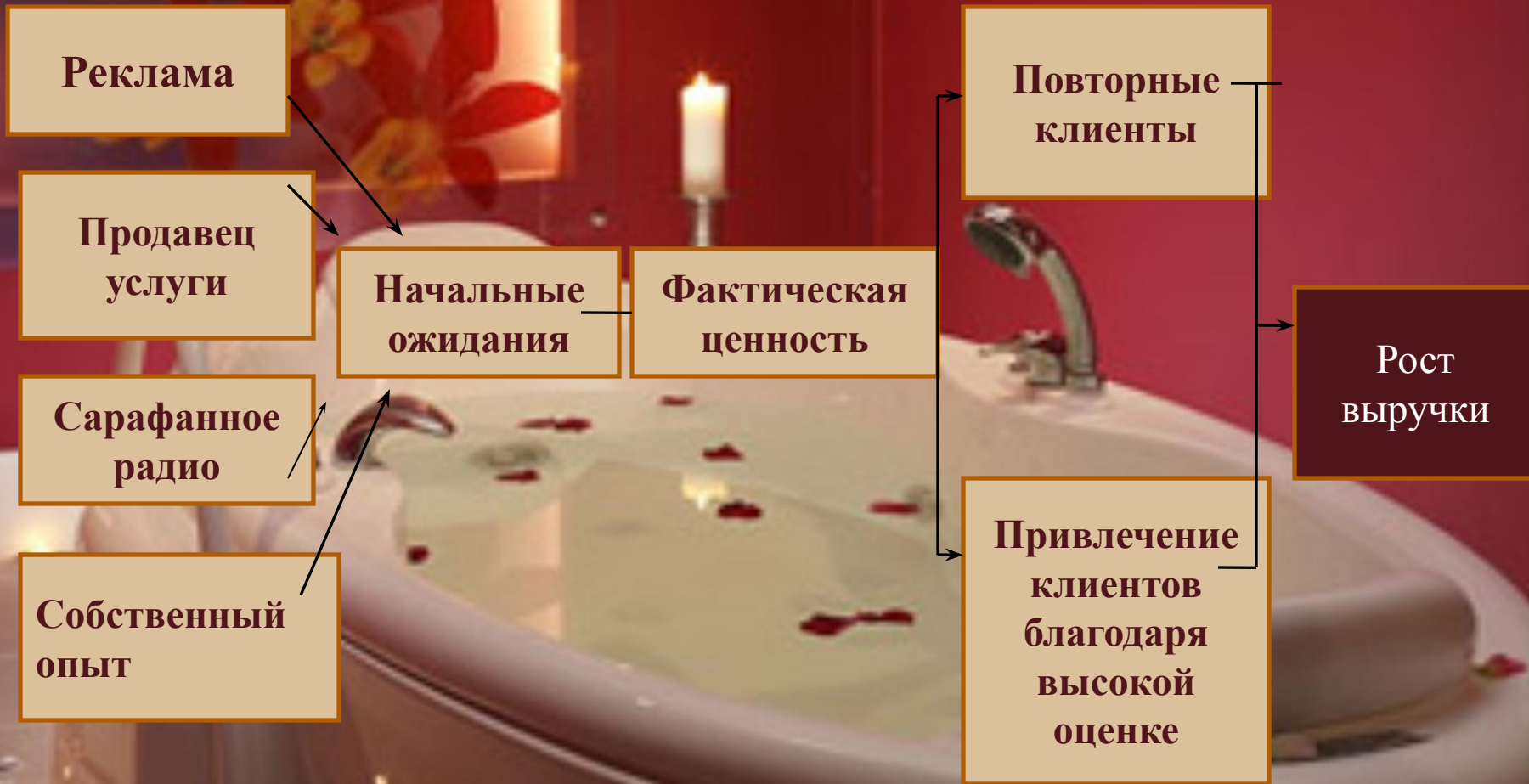
Услуга высокого качества

Постоянный процесс улучшений

Обучение ,тренинг, общение с клиентами



# Качество услуги





# ЦИКЛ УСПЕХА

**«Подготовка обстановки» --- «повышение  
удовлетворенности сотрудников» ---  
«усиление лояльности сотрудников»---  
«повышение качества услуги и повышение  
производительности»--- «потребитель  
высоко оценивает услугу» --- «повышение  
удовлетворенности клиента»--- «  
формирования лояльности клиентов»---  
«повторные заказы, рост выручки»--- «рост  
прибыли»--- «новые инвестиции» ---  
«подготовка обстановки»!**

# СПАСИБО

Жанна Алексеевна Черникова

Старт - менеджер SPA

г. Санкт-Петербург тел +7 921 -780- 02 -10 Email: [spaecida@mail..ru](mailto:spaecida@mail..ru)