

БИЗНЕС ПЛАН МАССАЖНОГО САЛОНА.



ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ САЛОНА.

- Перечень услуг массажного салона, которые будут предоставляться:
- классический массаж
- сегментарно-рефлекторный массаж;
- как дополнительные будут также предлагаться глубокотканый 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 санитарно-эпидемиологических служб, по которым на каждого работника должно приходиться 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 моющимися обоями, так как по требованиям санэпидемстанции, они должны подвергаться ежедневной обработке.

ТРЕБОВАНИЯ К ПОМЕЩЕНИЮ.

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 договориться 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.

□