

УТВЕРЖДАЮ
Фамилия И.О.

подпись

БИЗНЕС-ПЛАН

"Общий массаж, не попадающий под медицинскую лицензию"

ДАННЫЕ ЗАЯВИТЕЛЯ

ФИО Заявителя

Дата рождения

Адрес регистрации

Количество членов семьи

в том числе, дети

Образование

Стаж работы, лет

Ключевые навыки

Профессиональные достижения

Опыт предпринимательства, лет

Контактный номер телефона, почта

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта

Общий массаж, не попадающий под медицинскую лицензию

ИНН инициатора проекта

Ввести ИНН инициатора проекта

Наименование инициатора проекта

Ввести ИП/ООО

Применяемая система налогообложения

УСН, Доходы

Месторасположения бизнеса

Район, населенный пункт, улица, дом, помещение

Характер бизнеса

Новый

Продукт или услуга проекта

Оказание услуг общего оздоровительного массажа (спины, шеи, общий, антицеллюлитный) в шаговой доступности для жителей Мурино.

Ключевые конкурентные преимущества

Формат «у дома» с гибким графиком (с 10:00 до 22:00), онлайн-запись, акцент на быстрых процедурах для занятых людей.

Инвестиции в проект, тыс. руб.	280.2
Запрашиваемая величина соц.контракта, тыс. руб.	280.2
Срок окупаемости проекта, мес.	6
Внутренняя норма доходности (3 года), %	244.0%
Среднемесячная чистая прибыль в первые 12 мес. проекта, тыс. руб.	57.3
Наемных работников, чел.	
ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	
Проект предполагает открытие студии оздоровительного массажа для жителей города Мурино. Мурино является крупнейшим и наиболее динамично развивающимся городом-спутником Санкт-Петербурга с населением более 115 тысяч человек, преимущественно представленным молодыми работающими семьями. Высокая занятость, стресс от жизни в спальном районе и ежедневных поездок в мегаполис формируют устойчивый спрос на доступные и качественные услуги быстрого восстановления и снятия напряжения в шаговой доступности от дома. Основная деятельность будет сосредоточена на оказании услуг общего (классического) оздоровительного массажа, не требующего медицинской лицензии: экспресс-массаж спины и воротниковой зоны, общий расслабляющий массаж, антицеллюлитный и восстановительный массаж ног. Для ведения деятельности необходимо арендовать помещение площадью 25–30 кв. м. на первом этаже жилого комплекса в центральной части Мурино, с удобной транспортной доступностью и высокой проходимостью. Ключевыми задачами при создании бизнеса являются: - аренда и подготовка помещения; - приобретение оборудования и расходных материалов; - оформление юридической и разрешительной документации; - запуск цифрового присутствия и процессов; - запуск маркетинга и привлечение первых клиентов; - отладка процесса оказания услуг и контроль качества; - формирование лояльного ядра клиентов и системы рекомендаций; - создание предпосылок для масштабирования и для найма работника. На начальном этапе планируется организация оказания услуг за счет собственных сил предпринимателя-массажиста, что позволит контролировать качество, минимизировать издержки и напрямую формировать клиентский опыт.	
АНАЛИЗ РЫНКА	
Население Мурино ~ 116 750 чел., средний возраст 30-35 лет. Высокий % молодых семей с детьми и работающих. Портрет клиента: занятые жители спального района, ценящие удобство и время. Часто работают в Петербурге, устанут от дороги. По данным сервисов геоаналитики, в радиусе пешей доступности от планируемого расположения студии (центральные жилые комплексы «Новый Оккервиль», «Муринский ручей», «Солнечный город») проживает порядка 35–40 тыс. человек. Более 65% этого населения составляют люди в возрасте от 25 до 45 лет — ключевая целевая аудитория для услуг оздоровительного массажа, подверженная стрессу, высокой рабочей нагрузке и малоподвижному образу жизни. По данным аналитического агентства Discovery Research Group, рынок услуг оздоровительного и spa-массажа в России демонстрирует устойчивый рост на 8–12% в год, а в сегменте «массаж у дома» или в шаговой доступности рост оценивается в 15–20% ежегодно. Таким образом, при общероссийском проникновении подобных услуг на уровне 1,2–1,5 посещений в год на человека, потенциальный спрос в целевой локации Мурино можно оценить в 42 000 – 52 500 посещений в год. По данным агрегатора Яндекс.Услуги и анализа поисковых запросов в Мурино, ежемесячно формируется 180–220 запросов вида «массаж», «массаж недорого», «массаж рядом», «массаж спины». Это позволяет говорить о выраженном потенциальном спросе на уровне 2 200 – 2 600 обращений в год в рамках выбранной локации, что при конверсии в реальное посещение 30–40% дает 660 – 1 040 клиентов в год. На текущий момент конкуренция в целевой локации представлена: частные массажисты, работающие на дому (основные конкуренты, 10–15 активных предложений на Avito и в соцсетях). Салон красоты «Империя» (ТЦ «Мурино»), где массаж является второстепенной услугой и др. Средняя стоимость услуг у ключевых конкурентов следующая: Массаж спины и воротниковой зоны (30–40 мин): 1000 – 1 200 руб. (частники), 1 500 руб. (салон). Общий оздоровительный массаж (60 мин): 2 000 – 2 500 руб. (частники), 3 500 руб. (салон, мед.центр). Антицеллюлитный массаж (60 мин): 1 800 – 2 500 руб. (частники), 3 000 руб. (салон). Таким образом, ценовая ниша 1 000 – 2 000 руб. за основные услуги при качестве салона и удобстве расположения «у дома» в Мурино в настоящее время не занята, что открывает возможности для успешного запуска проекта.	
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ПЛАН ПРОДАЖ	
Учитывая конкурентное окружение предполагается реализация стратегия фокусировки на массовых услугах, при этом, повышая качество оказываемых услуг, а также сервис. Планируются к внедрению: - собственный лендинг, предоставляемый бесплатно Центром "Мой бизнес" Ленинградской области; - самостоятельное создание страничек в социальной сети ВК и классифайдере Авито; - использование сервисов по продвижению на Авито с финансированием Центра "Мой бизнес" Ленинградской области. - продвижение в сервисе Яндекс.Услуги с акцентом на локальный поиск и геолокацию Мурино;	

- запуск программы лояльности с системой абонементов и скидок для постоянных клиентов;
- активное присутствие и полезный контент в локальных Telegram-чатах жилых комплексов Мурино («Новый Оккервиль», «Муринский ручей», «Солнечный город»).

Основные услуги и целевые цены на них представлены в следующей таблице.

Услуга	Доля, %	Цена, руб.
Массаж спины и воротниковой зоны	45%	1700
Общий оздоровительный массаж	30%	2200
Классический массаж	15%	2000
Массаж всего тела	5%	3000
Антицеллюлитный массаж	5%	2000

Для формирования прогноза продаж принята общая потребность в услугах по данным сервиса Геоаналитика, а также 8% в 1-й месяц с ростом до 25% к 12-му месяцу (постепенный выход на плановые показатели). Указанное значение является пессимистическим в сравнении с данными BussinessStat, а также исходя из специфики целевой аудитории, проживающей в непосредственной близости.

Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Совокупный спрос, ед	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275	275
Доля рынка, %	8%	12%	14%	14%	16%	16%	16%	18%	22%	25%	25%	25%
Клиентов, чел	5	33	38	38	44	44	44	49	60	68	68	68
Продажи Массаж спины и воротниковой зоны, ед	4	18	20	20	21	21	21	24	27	32	32	32
Продажи Общий оздоровительный массаж, ед	1	9	11	11	13	13	13	14	18	20	20	20
Продажи Классический массаж, ед	0	4	5	5	6	6	6	7	9	10	10	10
Продажи Массаж всего тела, ед	0	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Продажи Антицеллюлитный массаж, ед	0	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3
Выручка, тыс. руб.	9.00	63.40	73.20	73.20	86.30	86.30	86.30	95.60	118.50	133.40	133.40	133.40

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН И ДОРОЖНАЯ КАРТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Для организации студии массажа необходимо помещение площадью 25-30 квадратных метров в жилом комплексе Мурино с отдельным входом, аренда которого составляет порядка 25 000 - 35 000 рублей в месяц, а также:
профессиональная массажная кушетка;
стол для администратора и приема клиентов;
расходные материалы на стартовый период;
система онлайн-записи и управления клиентами;
рекламный бюджет на запуск проекта.

Приобретаемое имущество, сырье, услуги	Спецификация	Кол-во	Цена, тыс. руб.	Возможный источник поставки
Массажная кушетка + стол		1	70	Авито
Расходники на старт	Масла, кремы, одноразовое белье	1	30	Специализированные магазины
Система онлайн-записи	-	-	5	Яндекс, DIKIDI, Gbooking
Маркетинг на запуск	-	-	40	
Ремонт помещения (чистовой)	-	-	120	
ИТОГО	-	-	265	

Стоимость аренды площади, необходимой для организации торговой точки, составляет 28 000 рублей в месяц, при этом, требуется гарантийный платеж в 100% размере. В целях эффективного использования средств, необходима реализация следующей дорожной карты реализации проекта

Этап	Начало	Конец	Результат
Поиск и подбор помещения, заключение договора	1 день	28 день	Подписан договор аренды, получен доступ к помещению
Проведение косметического ремонта	10 день	28 день	Помещение подготовлено: отделка, освещение, санузел
Закупка и поставка оборудования, расходных материалов	14 день	28 день	Получены масла, кремы, одноразовое белье, средства
Монтаж и настройка оборудования	20 день	24 день	Установлена кушетка, мебель, подключены
Настройка цифровой инфраструктуры, пробный запуск	24 день	28 день	Проведены тестовые процедуры для друзей, отладка всех
Официальное открытие	28 день	-	Начало коммерческой деятельности

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН И КАЛЬКУЛЯЦИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ

Нормы потребления на единицу продукции и калькуляция себестоимости представлены в следующей таблице

Услуга	Материалы, руб	Амортизация оборудования, руб	С-стоимость, руб
Массаж спины и воротниковой зоны	105	20	125.00
Общий оздоровительный массаж	170	30	200.00
Классический массаж	170	30	200.00
Массаж всего тела	225	45	270.00
Антицеллюлитный массаж	185	30	215.00

Производственный план рассчитан в следующей таблице

Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Себестоимость Массаж спины и воротниковой зоны	0.5	2.3	2.5	2.5	2.6	2.6	2.6	3.0	3.4	4.0	4.0	4.0

Себестоимость Общий	0.2	1.8	2.2	2.2	2.6	2.6	2.6	2.8	3.6	4.0	4.0	4.0
Себестоимость Классический массаж	0.0	0.8	1.0	1.0	1.2	1.2	1.2	1.4	1.8	2.0	2.0	2.0
Себестоимость Массаж всего тела	0.0	0.3	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5	0.5	0.8	0.8	0.8	0.8
Себестоимость Антицеллюлитный	0.0	0.2	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	0.6	0.6	0.6	0.6
Себестоимость, тыс. руб.	0.7	5.3	6.2	6.2	7.4	7.4	7.4	8.2	10.2	11.5	11.5	11.5
ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН												
Финансовый план рассчитан в следующей таблице в тысячах рублей												
1 ГОД												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Выручка от оказания услуг	9.0	63.4	73.2	73.2	86.3	86.3	86.3	95.6	118.5	133.4	133.4	133.4
Себестоимость услуг	0.7	5.3	6.2	6.2	7.4	7.4	7.4	8.2	10.2	11.5	11.5	11.5
Аренда	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0	28.0
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	15.0	15.0	15.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0
Налог	0.5	3.8	4.4	4.4	5.2	5.2	5.2	5.7	7.1	8.0	8.0	8.0
Финансовый результат	-5.2	41.3	49.6	39.6	50.7	50.7	50.7	58.7	78.2	90.9	90.9	90.9
Операционный денежный поток	-5.2	41.3	49.6	39.6	50.7	50.7	50.7	58.7	78.2	90.9	90.9	90.9
Инвестиционный денежный поток	-275.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	-280.2	41.3	49.6	39.6	50.7	50.7	50.7	58.7	78.2	90.9	90.9	90.9
Нарастающим итогом	-280.2	-239.0	-189.4	-149.7	-99.0	-48.3	2.4	61.1	139.3	230.2	321.2	412.1
2 ГОД												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Выручка от оказания услуг	118.5	118.5	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	118.5	118.5
Себестоимость услуг	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3
Аренда	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2	32.2
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	5.0	5.0	5.0	0.0	0.0	5.0	5.0	0.0	0.0	5.0	0.0	0.0
Налог	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1	7.1
Финансовый результат	68.9	68.9	83.8	88.8	88.8	83.8	83.8	88.8	88.8	83.8	73.9	73.9
Операционный денежный поток	68.9	68.9	83.8	88.8	88.8	83.8	83.8	88.8	88.8	83.8	73.9	73.9
Инвестиционный денежный поток	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	68.9	68.9	83.8	88.8	88.8	83.8	83.8	88.8	88.8	83.8	73.9	73.9
Нарастающим итогом	481.0	549.8	633.6	722.3	811.1	894.9	978.6	1,067.4	1,156.1	1,239.9	1,313.7	1,387.6
3 ГОД												
Показатель	Мес 1	Мес 2	Мес 3	Мес 4	Мес 5	Мес 6	Мес 7	Мес 8	Мес 9	Мес 10	Мес 11	Мес 12
Выручка от оказания услуг	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4	133.4
Себестоимость услуг	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3	5.3
Аренда	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4	35.4
Прочие расходы (в т.ч. Реклама)	5.0	5.0	0.0	0.0	0.0	5.0	5.0	5.0	0.0	0.0	5.0	5.0
Налог	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
Финансовый результат	79.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6
Операционный денежный поток	79.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6
Инвестиционный денежный поток	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Денежный поток	79.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6	84.6
Нарастающим итогом	1,467.2	1,551.9	1,636.5	1,721.1	1,805.8	1,890.4	1,975.1	2,059.7	2,144.4	2,229.0	2,313.6	2,398.3
Срок окупаемости проекта, мес							6					
Внутренняя норма доходности (3 года), %							244.0%					