## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В настоящее время открытие массажного кабинета является выгодным вложением собственных средств. На это есть ряд причин. Во-первых, это рост спроса на медицинские услуги в целом со стороны населения. Во-вторых, большинство людей сталкиваются с болезненными ощущениями в области спины и шеи (остеохондроз и прочие заболевания) из-за сидячего образа жизни. В результате, это приводит к росту спроса на массажные услуги, что отражается в быстром сроке окупаемости проекта.

Массажный кабинет будет оказывать услуги по нескольким видам массажа. В среднем за один день в кабинет будут приходить от 7 до 9 клиентов. Средняя стоимость одного часового массажа будет составлять 2000 рублей. Также клиенты смогут приобретать абонементы на посещение кабинета.

Таким образом, финансовые показатели проекта следующие:

Суммарные первоначальные инвестиции — **5 000 000** рублей

Ежемесячная прибыль — **540 000** рублей

Срок окупаемости — **9** месяцев

Точка безубыточности — **3** месяца

2. Описание бизнеса.

Основной задачей массажного кабинета является оказание услуги по разным видам массажа.

Массажный кабинет будет проводить следующие виды массажей:

* оздоровительный
* лечебный
* спортивный
* расслабляющий
* спамассаж
* массаж горячими камнями
* аромамассаж

Также необходимо отметить, что для ведения данной деятельности необходима лицензия, согласно Постановлению Правительства № 291. При открытии кабинета учитывайте данный фактор. Лицензию должна получать организация. Также для оказания данных услуг сотрудники организации должны иметь профильное образование и сертификаты специалиста.

Также необходимо будет арендовать помещение. Согласно стандартам Санитарно-Эпидемиологической службы минимальная площадь для одного клиента составляет 8 м2. Минимальная площадь арендуемого помещения должна составлять 50 м2. В помещение будет располагаться:

* приемная для гостей
* 10 массажных кабинетов (8 одинарных и 2 парных)
* техническое помещение
* служебное помещение

Из оборудования для массажного кабинета потребуется:

* массажные столы
* компьютер
* принтер
* касса
* шкаф
* полотенца
* стиральная машинка
* диван
* столик
* душевые кабинки

Также ежемесячно кабинету надо закупать другие товары для проведения процедур. К ним относятся одноразовые простыни, масла и гели и т.д.

3. Описание рынка сбыта

Главным фактором определяющий успех массажного кабинета является качество услуг.

Основными клиентами массажного кабинета является широкая аудитория в возрасте от 18 до 60 лет.

Для быстрой окупаемости проекта кабинету необходимо обзавестись постоянными клиентами. Данные клиенты позволят получать постоянную прибыль. Привлечь их поможет высокая квалификация специалистов, а также грамотная рекламная кампания.

4. Продажи и маркетинг

Успех любого бизнеса определяется грамотной рекламной кампанией. При использовании эффективных каналов привлечения клиентов ваш бизнес сможет быстрее выйти на окупаемость, а также открывать новые точки.

 К основным каналам можно отнести:

* Рекламу в социальных сетях
* Контекстная реклама
* Реклама на тематических форумах
* Раздача листовок возле крупных торговых и бизнес-центров и на улицах с высокой проходимостью
* Программы лояльности и скидок
* Программа «приведи друга»

Данные каналы позволят охватить наибольшую аудиторию и получить первых клиентов.

5. План производства

Для открытия массажного салона потребуется следующее:

* Зарегистрировать юридическое лицо — ИП
* Подобрать помещение
* Получить лицензию на медицинские услуги
* Сделать ремонт помещения
* Закупить и завести оборудование
* Подобрать персонал
* Начать работу

6. Организационная структура

Для успешного запуска массажного салона потребуются следующие специалисты:

* Директор
* Администратор (2 человека)
* Массажист (12 человек)
* Уборщица

 Директор будет заниматься стратегическим развитием кабинета, вести работу с государственными органами, взаимодействовать с бухгалтерией.

Администраторы будут работать по сменному графику. В их функционал будет входить приём звонков, приём гостей, ведение журнала посещений салона, приём платежей от клиентов.

Массажисты оказывают непосредственно услуги по массажу. Уборщица работает по вечерам.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Директор | 70 000 | 1 | 70 000 |
| Администратор | 55 000 | 2 | 110 000 |
| Массажист | 40 000 | 4 | 160 000 |
| Уборщица | 20 000 | 1 | 20 000 |
| Страховые взносы |  |  | 90 500 |
| **Итого ФОТ** |  |  | 450 500 |

7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие массажного кабинета, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Массажный стол | 12 | 15 000 | 180 000 |
| Компьютер | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Принтер | 2 | 7 000 | 14 000 |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Шкаф | 2 | 5 000 | 10 000 |
| Закупка полотенец | 1 | 6 000 | 6 000 |
| Стиральная машинка | 1 | 9 000 | 9 000 |
| Диван | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Столик | 1 | 2 000 | 2 000 |
| **Итого:** |  |  | **279 000** |

**Инвестиции на открытие, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** |  |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 60 000 |
| Ремонт | 350 000 |
| Вывеска | 15 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 100 000 |
| Закупка оборудования | 279 000 |
| Прочее | 200 000 |
| **Итого** | **1 034 000** |

**Ежемесячные затраты, руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** |  |
| ФОТ (включая отчисления) | 450 500 |
| Аренда (50 кв.м.) | 70 000 |
| Коммунальные услуги | 20 000 |
| Реклама | 40 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 40 000 |
| Затраты на покупку расходных материалов в месяц (полотенца, масла и т.д.) | 200 000 |
| Непредвиденные расходы | 40 000 |
| **Итого** | **860 500** |

8. Факторы риска

К основным рискам при открытии массажного салона можно отнести:

* Низкая посещаемость кабинета

Данный риск связан с тем, что рекламная кампания и методы продвижения неэффективны. Это может быть ошибкой рекламного агентства.