



# Массажный салон «*Велас*»

Назарова А.В.

Перковская П.В.

# Определимся с организационно-правовой формой предприятия



Для своей сети массажных салонов будет выбрана форма ООО.

**Некоторые недостатки ООО (более сложная отчетность, более высокие затраты на регистрацию) компенсируются многими преимуществами (меньшая ответственность учредителей по обязательствам юридического лица, более положительный имидж, легкость продажи компании)**

# Причина выбора этой сферы деятельности



- **«Массажному буму» способствуют минимальные вложения в бизнес и его быстрая (3-4 месяца) окупаемость.**



- **Разрешение и лицензии от Министерства здравоохранения для косметического и расслабляющего массажа не требуется, если только в перечень услуг салона не войдет мануальная терапия.**

# План работы по открытию дела Помещение



**30% клиентов – по медицинским показаниям, 70% посетителей заказывают услугу для релаксации и ухода за собой.**

**По нормам СЭС: на 1 чел. - не менее 8 кв. м. Также можно предусмотреть работу двух специалистов в 1 комнате,  $S=12$  кв. м.**

**В целом, площадь салона рассчитывается от количества массажистов, плюс приемная, администраторская. В среднем для салона достаточно 70-100 кв. м.**





# Ремонт и оборудование



**Полы и стены кабинета необходимо покрыть плиткой или моющимися обоями.**

**Специальное оборудование: массажные столы и две-три кушетки.**

**Мебель: стол и диван в приемной, шкаф или стеллаж для косметических средств в массажном кабинете.**

**Для работы массажисту понадобятся специальные масла.**

**Посетителей также необходимо обеспечить чистыми полотенцами. Для их ежедневной стирки устанавливают стиральную машину.**



# Персонал



**Ключевым фактором успеха салона являются массажисты. Схема работы в салоне – либо посменная, либо под заказ.**

**Лучше взять мастеров- универсалов. Один и тот же вид массажа быстро приедается тем, кто ходит в салон для развлечения или релаксации. Массажист обязательно должен владеть основами европейских и восточных техник массажа.**

**Зарплата массажистам складывается из процента от стоимости сеанса(30 - 50%).**

**Кроме массажистов салону потребуются администратор и бухгалтер.**

# Поиск клиентов



**Самым эффективным способом привлечения клиентов для массажного салона было и остается сарафанное радио. Немаловажным является и наличие хорошей вывески.**

**В качестве дополнительных недорогих средств подходят распространение листовок по почтовым ящикам окрестных домов и объявления на остановках транспорта.**

**А вот дорогая реклама в СМИ малоэффективна, показывает опыт.**



# Окупаемость



**В 1-ый месяц :5-8 клиентов в день, во 2-3 месяцы – 7-10 чел. Время на 1 сеанс: классический массаж - 20 мин.- 1ч, релаксирующий до 1,5 часов. Пик спроса приходится на весну. Спад наблюдается летом, а осенью и зимой интерес к массажу средний.**



**Рентабельность массажного бизнеса 20-30%.  
Окупаемость – до года, а при удачном стечении обстоятельств 3-4 месяца.**

**Расширять бизнес можно в 3 направлениях: массажно – косметологический салон, СПА – салон, центр релаксации и отдыха с бассейном и сауной.**

***Единовременные расходы на открытие:***

Ремонт помещения – 200 000р  
Массажный стол – 8 000р  
Телефонный аппарат – 500р  
Подключение к номеру – 9 000р  
Полотенца – 2 000р  
Мебель – 40 000р  
Стиральная машина – 10 000р  
Вывеска, листовки – 30 000р  
**Итого – 299 500р**  
**Доход – 360 000р**

***Постоянные расходы:***

Аренда – 70 000р  
Плата за телефон – 2 000р  
Зарплата бухгалтера и администратора – 20 000р  
**Итого – 92 000р**

***Переменные расходы:***

Зарплата массажистов – 144 000р  
Масла – 40 000р  
Непредвиденные расходы – 3 000р

**Итого расходы: 279 000р**

Прибыль до уплаты налогов: 82 000  
Рентабельность – 29%  
Порог вхождения: 482 000р

# Цена входного билета



**Салон,  
арендующий  
помещение  
S=70 кв.м.**

**В салоне 2  
массажных  
стола, 4  
массажиста  
работают  
посменно.**