



**РАНХиГС**

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ВЛАДИМИРСКИЙ ФИЛИАЛ**

# Бизнес-план

По открытию массажного дела для самозанятых

Автор: Пороскова Алеся Викторовна

Научный руководитель:

Жиркова Марина Владимировна

Владимирский филиал РАНХиГС

Контактные данные:

89046571311,

alesya.p01@inbox.ru

## Оглавление

1. Резюме.....	3
2. Анализ рынка.....	4
3. Описание услуги.....	6
4. План сбыта и маркетинга.....	7
5. План организации работы.....	10
6. Финансовый план.....	12

## 1. Резюме

Массаж пользуется популярностью благодаря его оздоровительному и расслабляющему эффекту, а также способности снятия напряжения. Он показан людям, которые испытывают боль в спине, шее, суставах, имеют нарушения в работе нервной системы, имеют головные боли или подвергались травмам. Кроме того, так популярный сейчас тренд на здоровый образ жизни стимулирует спрос на массаж.

Массажный салон — популярный вид бизнеса, который не требует значительных финансовых вложений.

В данном бизнес-плане рассмотрены следующие виды предоставления услуг массажа:

1. Антицеллюлитный массаж
2. Спортивный массаж
3. Общий массаж
4. Массаж отдельных частей тела

Первоначальные инвестиции – 93 000 рублей

Показатели доходности:

- Срок окупаемости – 0,2 года или около 1-1,5 месяца
- NPV = 1 349 112 рублей

## 2. Анализ рынка

Массаж относят к категории медицинских услуг и с каждым годом набирает всю большую популярность. За последнее время интерес к массажу вырос и наблюдается тенденция роста спроса на данный вид услуг. На рисунке 1, можно проследить рост спроса на услуги массажа с 2004 по 2021 год:

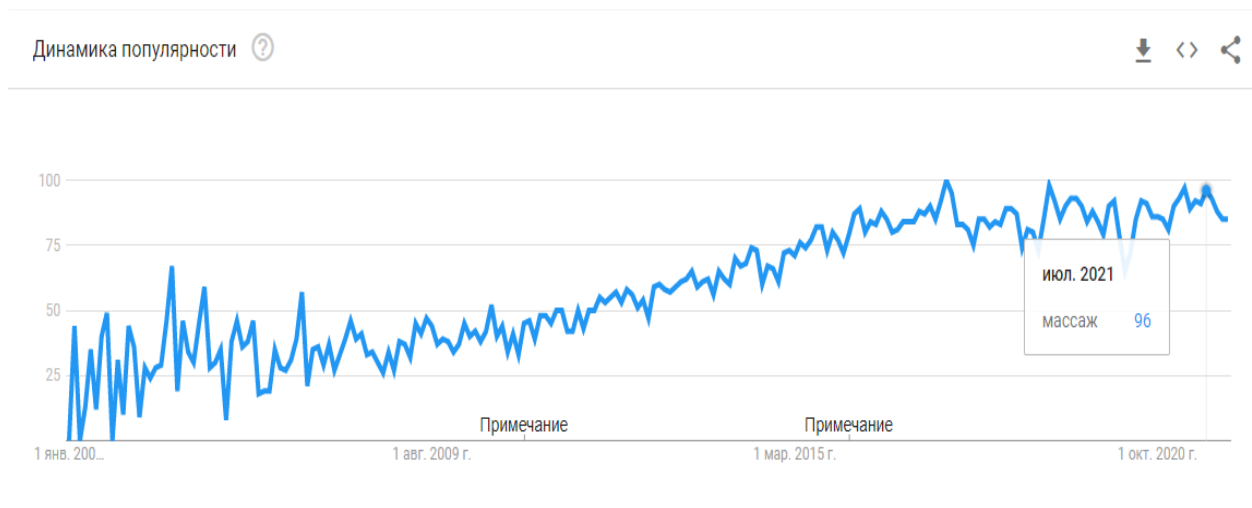


Рисунок 1 – Рост спроса на массажные услуги (2004-2021)<sup>1</sup>

Далее, анализируя владимирский рынок по предоставлению массажных услуг, в приведенной статистике можно увидеть, что количество запросов «массаж во Владимире» превышает 2,5 тысячи запросов в месяц. Исходя из этих данных, мы делаем вывод о том, что данный вид услуг довольно пользуется спросом в г. Владимире.

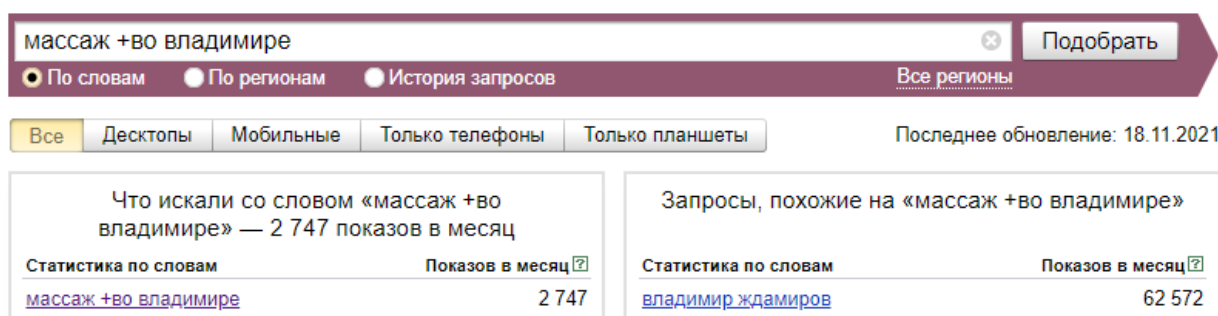


Рисунок 2 - Статистика поисковых запросов на Яндексе<sup>2</sup>

<sup>1</sup> <https://trends.google.ru/trends/explore?date=all&geo=RU&q=массаж>

<sup>2</sup> <https://wordstat.yandex.ru/#!/?words=массаж%20%2Вво%20владимире>

Таблица 1 – Анализ конкурентов

Имя конкурента	Основные товары/услуги конкурента	Местоположение конкурента	Основные конкурентные преимущества
1. Юлия	Общий массаж, массаж спины	Владимирская область, Владимир, р-н Октябрьский	Большой опыт работы с клиентами (более 3000 человек)
2. Юлия	Общий массаж, массаж спины, ног, шеи, поясницы. Спортивный массаж.	Владимирская область, Владимир, Красное Село, ул. Восточная р-н Фрунзенский	Достаточно разнообразный выбор массажа
3. Оксана	Работа с болями в спине. Проработка триггерных точек.	Владимирская область, Владимир, л. Студёная Гора, 44А р-н Ленинский	Оздоровляющий и лечебный массаж

Таким образом, данная сфера деятельности имеет огромное количество конкурентов, которые достаточно давно находятся на рынке, имеют свою клиентскую базу и различные конкурентные преимущества, тем самым представляя потенциальную угрозу нашему бизнесу.

### 3. Описание услуги

Существует большое количество видов массажа, но на начальном этапе достаточно будет выбрать несколько разновидностей. Мы предоставляем следующие виды массажа:

- антицеллюлитный;
- спортивный;
- общий;
- отдельных частей тела.

Со временем список можно пополнять и ввести дополнительный перечень услуг, таких, как: тайский массаж, различные виды обертываний, японский массаж, профилактический и т.д. Приём производится по записи. Клиент должен предварительно позвонить или забронировать время посещения, связавшись с нами в социальных сетях.

Работа с клиентом ведется индивидуально. Сначала проводится предварительная консультация, которая позволяет выявить потребности. Далее назначается курс массажа по выявленной проблеме клиента.

Время работы: 10:00-18:00 ежедневно, прием ведется по записи.

Наибольший спрос на услуги массажа наблюдается в зимнее и весеннее время. Летом, как правило, продажи падают, так как люди уезжают в отпуска и откладывают заботу о теле на более холодное время года.

#### 4. План сбыта и маркетинга

Наша ценовая политика будет формироваться из нескольких параметров:

1. Квалификация. Массаж относится к простым медицинским услугам. Чтобы заниматься их оказанием, нужна лицензия. Работа без разрешения считается правонарушением (часть 2 статьи 14.1 КоАП РФ). Получить лицензию для работы в сфере массажа можно лишь при наличии бумаг, подтверждающих наличие медицинского образования. Также постепенно можно обучаться новым видам массажа с получением дипломов или сертификатов о прохождении обучения;

2. Опыт. Чем больше человек занимается своим делом, тем опытнее и умелее он становится. Данный фактор повлияет на качество работы специалиста;

3. Расходные материалы. В каждом массажном кабинете должен быть базовый набор, включающий расходные материалы, предметы и аксессуары для массажа, в данном случае необходимо включать расходники в цену сеанса массажа.

Таблица 2 - Цена и объем продукции  
(услуги)

Продукт	Средняя цена конкурентов	Планируемая цена		Цена
		Диапазон цен		
		min.	max	
1. Антицеллюлитный массаж	1000	800	1000	900
2. Спортивный массаж	1500	1300	1500	1400
3. Общий массаж	1200	1000	1200	1100
4. Массаж отдельных частей тела	500	300	500	400

В данной таблице представлены цены на наши услуги в сравнении с аналогичными услугами наших конкурентов.

Таблица 3 – План продаж

Наименование показателя	Ед. изм.	Периоды (по месяцам)												Итого за год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Антицеллюлитный массаж:														
- объем продаж	часы	32	38	44	42	36	42	42	46	44	42	42	44	494
- цена за ед.	руб.	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
- выручка от продаж	руб.	28800	34200	39600	37800	32400	37800	37800	41400	39600	37800	37800	39600	444600
2. Спортивный массаж:														
- объем продаж	часы	32	38	44	42	36	42	42	46	44	42	42	44	494
- цена за ед.	руб.	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	16800
- выручка от продаж	руб.	44800	53200	61600	58800	50400	58800	58800	64400	61600	58800	58800	61600	691600
3. Общий массаж:														
- объем продаж	часы	32	38	44	42	36	42	42	46	44	42	42	44	494
- цена за ед.	руб.	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	13200
- выручка от продаж	руб.	35200	41800	48400	46200	39600	46200	46200	50600	48400	46200	46200	48400	543400
4. Массаж отдельных частей тела:														
- объем продаж	часы	32	38	44	42	36	42	42	46	44	42	42	44	494
- цена за ед.	руб.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
- выручка от продаж	руб.	12800	15200	17600	16800	14400	16800	16800	18400	17600	16800	16800	17600	197600
<b>Всего: выручка от продаж</b>	<b>руб.</b>	<b>121600</b>	<b>144400</b>	<b>167200</b>	<b>159600</b>	<b>136800</b>	<b>159600</b>	<b>159600</b>	<b>174800</b>	<b>167200</b>	<b>159600</b>	<b>159600</b>	<b>167200</b>	<b>1877200</b>

В таблице «План-продажи», мы представили планируемый объем продаж, в котором будет подразумеваться, что каждый из четырех видов массажа будут заказывать 2 раза в день. Планируемый объем продаж основан на 2022 год с учётом всех праздников и выходных дней. Планируемая выручка продаж за год в общем ото всех видов массажа составила 1 877 200 рублей.

Целевая аудитория: по данным экспертов, около 70% всех клиентов приходят в массажный салон по собственной инициативе и лишь 30% — по указаниям врача.



Сегментируем аудиторию следующим образом:

- Люди с проблемами здоровья, которые хотят улучшить свое самочувствие с помощью массажа;
- Женщины, которые следят за фигурой и стремятся улучшить состояние кожи и похудеть;
- Люди, которые ходят на расслабляющий массаж, чтобы отдохнуть душой и телом.

Так как услуги массажа в общем случае не являются услугами первой необходимости, позволить себе их могут только люди со средним достатком и выше.

Таблица 4 - Программа по организации продвижения (рекламных мероприятий)

Статьи расходов,	ян	фв	мрт	ап	май	юн	ил	ав	сн	ок	нб	дк	Σ
Реклама в соц. сетях	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Продвижение на платформе Авито	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Итого:	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000

## 5. План организации работы

Клиент связывается с нами по телефону или в социальных сетях, выбирая интересующий его вид массажа. Мы подбираем для него удобный день и время для консультации и назначения курса массажа при необходимости.

Перед началом занятия массажным делом, необходимо обучение:

Наименование	Стоимость курса
Дистанционное обучение на «Сестринское дело» (3 месяца)	6000
Антицеллюлитный массаж	7000
Общий массаж	7000
Спортивный массаж	10000
Итого:	30000

Для организации работы понадобится следующее оборудование:

Наименование	Количество	Цена
Массажный стол Casada Malta (2W)	1	18500
Стул	2	6000
Полотенце	20	10000
Этажерка для приборов	1	10000
Напольная лампа	1	5500
Ширма	1	7000
Столик для приборов	1	6000
Итого:		63000

Также понадобится большое количество расходных материалов:

Наименование	Количество ( $\approx$ в месяц)	Цена
Простыни (50 шт. в упаковке)	2	1100
Салфетки	20	2000
Дезинфекторы	40	2000
Масла	2	4000
Напольная лампа	1	5500
Халаты оптом (200 шт.)	1	5000
Лосьон	2	5000
Аромасвечи	10	2000
Непредвиденные расходы		3400
Итого:		30000

В общем итоге, для полноценного старта данного бизнеса, необходимо примерно 93 000 рублей первоначальных инвестиций и каждый месяц 30 000 рублей на расходные материалы.

## 6. Финансовый план

1. Таблица прогнозирования продаж в тыс. рублей.
2. Самозанятый гражданин — физическое лицо или индивидуальный предприниматель, которые перешли на специальный налоговый режим. Проект предназначен для самозанятых граждан, то есть для физических лиц или индивидуальных предпринимателей, которые перешли на специальный налоговый режим.
3. Единственный налог, который платят самозанятые, — налог на профессиональный доход (НПД). Он похож на упрощённую систему налогообложения для предпринимателей, но отличается ставкой:
  - 4% — за доходы от работы с физическими лицами
  - 6% — за доходы от работы с юридическими лицами или ИП
 Так как мы физическое лицо мы платим 4%.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Выручка	1216 00	1444 00	1672 00	1596 00	1368 00	1596 00	1596 00	1748 00	1672 00	1596 00	1596 00	1672 00
Издержки	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0	3000 0
Налог	4864	5776	6688	6384	5472	6384	6384	6992	6688	6384	6384	6688
Чистая прибыль	8673 6	1086 24	1305 12	1232 16	1013 28	1232 16	1232 16	1378 08	1305 12	1232 16	1232 16	1305 12
Первоначальные инвестиции	93000 Срок окупаемости $\approx 0,2$ NPV=1 349 112											
Чистая прибыль нарастающим итогом	8430 4	1953 60	3258 72	4490 88	5504 16	6736 32	7968 48	9346 56	1065 168	1188 384	1311 600	1442 112