



Бизнес-план массажного кабинета

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>
Электронная почта: info@investanalitika.ru

2024



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план массажного кабинета содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план массажного кабинета может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план массажного кабинета предлагается для оказания услуг самозанятым в арендуемом помещении площадью 14 кв.м. При необходимости бизнес-план можно настроить на ИП на патентной системе налогообложения с привлечением штата массажистов.

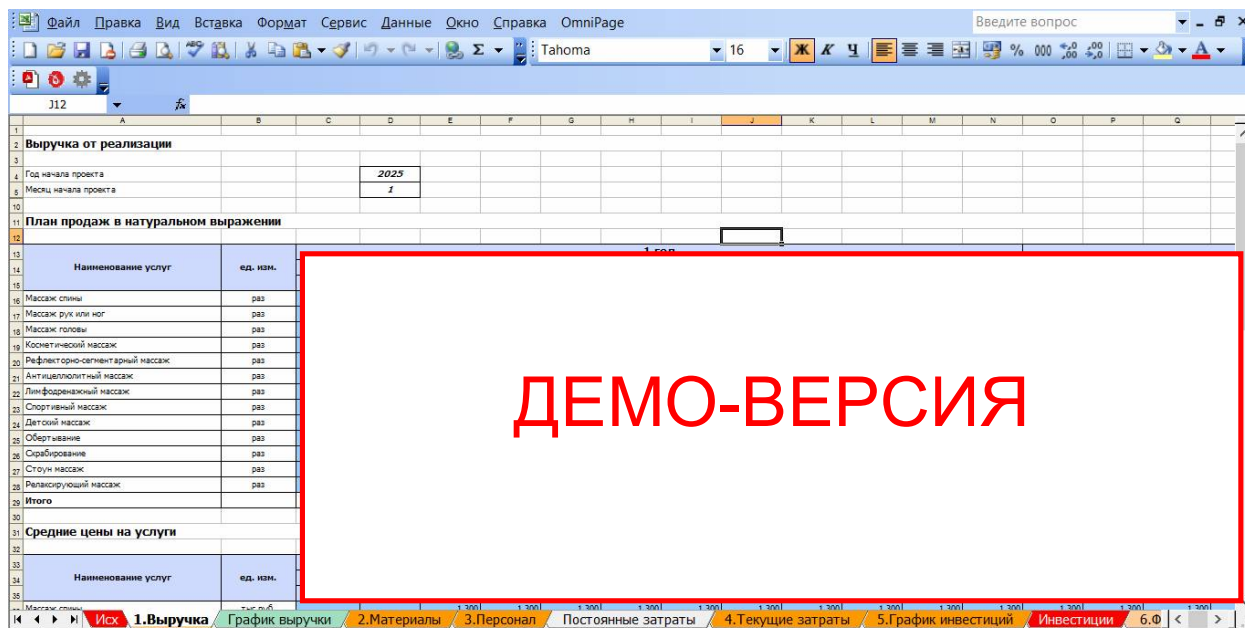
Бизнес-план можно адаптировать под любую площадь и ассортимент массажных услуг - он легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



В финансовой модели бизнес-плана можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь помещения;
- Ассортимент услуг;
- Объемы продаж по каждому виду услуг;
- Цены на услуги;
- Расход материалов, цены на закупаемые материалы;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, связь, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;

- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

Показатель	1 год										
	янв.25	фев.25	мар.25	апр.25	май.25	июн.25	июл.25	авг.25	сен.25	окт.25	ноя.25
Выручка (нетто)											
Материалы											
Инкассация											
Эквайринг											
Зарплата производственного персонала											
Прочие производственные расходы											
Амортизация											
Оплата административного и коммерческого персонала											
Налоги, включенные в себестоимость											
Административные расходы											
Коммерческие расходы											
Проценты											
Итого себестоимость											
Прибыль (убыток) от операционной деятельности											
Прочие доходы											
Прочие расходы											
Прибыль до налогообложения											
Налог на финансовый результат											
Чистая прибыль (убыток)											
Рентабельность по чистой прибыли											

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам бесплатно.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА МАССАЖНОГО КАБИНЕТА



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
Цель проекта	5
Маркетинговая концепция	5
Срок реализации проекта	5
Основные показатели проекта	5
2. ОБЗОР РЫНКА	7
3. ПЛАН МАРКЕТИНГА	9
3.1. Маркетинговая стратегия	9
3.2. Расположение массажного кабинета и его площадь	10
3.3. Услуги массажного кабинета	10
3.4. Рекламная политика	11
4. ОБОРУДОВАНИЕ	14
4.1. Оборудование и мебель	14
4.2. Ремонт помещения	15
5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	16
5.1. Календарный график проекта	16
5.2. Разрешительная документация и система налогообложения	16
5.3. План по персоналу	18
6. ПЛАН ПРОДАЖ	19
7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	22
7.1. Доходы проекта	22
7.2. Операционные расходы	23
7.3. Инвестиционные издержки	24
7.4. Источники финансирования	25
8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	27
8.1. Прибыль и рентабельность	27
8.2. NPV, IRR, срок окупаемости, точка безубыточности	29
8.3. Финансовая состоятельность	31
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	33

Приложения	35
Приложение 1. Выручка от реализации	35
Приложение 2. Затраты на закупку материалов	36
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	37
Приложение 4. Текущие затраты	38
Приложение 5. Инвестиции проекта	39
Приложение 6. График финансирования проекта	40
Приложение 7. Расчет начисления и выплаты налогов	41
Приложение 8. Отчет о прибыли	42
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств	43
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций	44
Приложение 11. Анализ безубыточности	45

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия массажного кабинета

Таблица 2. Структура нежилого помещения под массажный кабинет

Таблица 3. Цены на услуги массажного кабинета

Таблица 4. Затраты на рекламную подготовку открытия массажного кабинета

Таблица 5. Затраты на рекламу по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 6. Структура коммерческих затрат на маркетинг и продвижение

Таблица 7. Расчет затрат на оборудование для оснащения массажного кабинета

Таблица 8. Расчет затрат на мебель для оснащения массажного кабинета

Таблица 9. Затраты на ремонт помещения под массажный кабинет

Таблица 10. План-график открытия массажного кабинета

Таблица 11. План продаж массажных услуг при выходе на проектную мощность в натуральном выражении, раз

Таблица 12. План продаж массажных услуг при выходе на проектную мощность в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 13. План продаж массажного кабинета по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 14. План закупок массажного кабинета на месяц, тыс. руб.

Таблица 15. Ежемесячные постоянные затраты на функционирование массажного кабинета

Таблица 16. Расчет потребности в оборотном капитале для массажного кабинета

Таблица 17. Структура инвестиционных затрат

Таблица 18. Структура источников финансирования проекта

Таблица 19. Динамика финансовых показателей массажного кабинета в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Таблица 20. Расчет точки безубыточности для массажного кабинета

Таблица 21. Оценка рисков проекта открытия массажного кабинета

Таблица 22. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. График выручки

Диаграмма 2. График чистой прибыли

Диаграмма 3. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 4. График движения денежных средств

Диаграмма 5. Остаток денежных средств

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью бизнес-плана является описание процесса открытия массажного кабинета и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие массажного кабинета. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Позиционироваться бизнес будет как массажный кабинет профессионального уровня с широким ассортиментом услуг и высоким уровнем сервиса. Общая площадь кабинета 14 кв.м. Система налогообложения – НПД. Планируется, что основная выручка массажного кабинета будет приходиться на массаж спины.

Маркетинговая стратегия массажного кабинета будет заключаться в следующих основных положениях:

- ***** , ***** * ***** .
- ***** .
- ***** .

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 3 года. Интервал планирования 1 месяц. Длительность инвестиционной фазы проекта – 2 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие массажного кабинета представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия массажного кабинета

№ п/п	Показатель	Значение
1.	Плановое число обслуживаемых клиентов в месяц, чел.	***
2.	Средний чек, руб.	***
3.	Ежемесячная выручка, тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест, чел.	***
5.	Сумма инвестиций, тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Значение
6.	Чистая прибыль в месяц, тыс. руб.	***
7.	Рентабельность по выручке, %	***
8.	Месячное значение точки безубыточности, тыс. руб.	***
9.	Срок окупаемости, месяцев	***
10.	ЕВИТДА (прибыль до выплаты налогов, процентов и амортизации), тыс. руб.	***
11.	ЕВИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов), тыс. руб.	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать массажный кабинет приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно.
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта.
- удовлетворить спрос на массажные услуги в районе реализации проекта.

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Позиционирование

Предполагается, что позиционироваться бизнес будет как массажный кабинет профессионального уровня с широким ассортиментом услуг и высоким уровнем сервиса.

Целевая аудитория:

- ***** ,
- ***** ,
- ***** ,
- ***** ,
- ***** ,
- ***** .

Приоритетными направлениями деятельности на период реализации проекта станут:

- ***** ,
- ***** ,
- ***** ,
- ***** ,

Ключевая компетенция первого уровня

Основными по важности преимуществами являются:

- ***** * ***** ,
- ***** ,
- ***** ,

Ключевая компетенция второго уровня

Менее значимыми, но имеющимися отличиями от большинства (но не всех) конкурентов, являются также следующие факторы:

- ***** ,
- ***** ,
- ***** * ***** ,
- ***** .

3.2. Расположение массажного кабинета и его площадь

Для размещения кабинета планируется подобрать помещение в красивом здании с системой кондиционирования воздуха и автоматическим поддержанием оптимальных значений температуры и влажности. Обязательна площадка для парковки автомобилей.

Планируется снять в аренду помещение под массажный кабинет общей площадью *** кв.м. Структура помещения и его площадь представлена в таблице ниже.

Таблица 2. Структура нежилого помещения под массажный кабинет

Помещение	Площадь, кв.м.
*****	***
*****	***
Итого	***

Рабочее место массажиста оборудуется ***** , ***** * ***** , шкафом для хранения материалов. В кабинете выделяется отдельная зона для ***** и ***** ***** . В кабинете должна быть оборудована ***** ** ***** ** ***** .

Также массажный кабинет будет иметь ***** .

3.3. Услуги массажного кабинета

Прайс-лист на массажные услуги приведен в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих мероприятий (таблица ниже).

Таблица 10. План-график открытия массажного кабинета

№ п/п	Мероприятия	1 месяц	2 месяц	3 месяц
1.	***** *****			
2.	***** *****			
3.	***** *****			
4.	***** *****			
5.	***** *****			
6.	***** *****			
7.	***** *****			
8.	***** *****			

Как видно из таблицы выше, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет 2 месяца с начала реализации проекта.

График финансирования инвестиций проекта представлен в приложении 6.

5.2. Разрешительная документация и система налогообложения

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

7.1. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки за оказанные услуги. План продаж по годам проекта приведен в таблице ниже.

Таблица 13. План продаж массажного кабинета, тыс. руб.

Услуга	1 год	2 год	3 год
Массаж спины	***	***	***
Массаж рук или ног	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
Итого	***	***	***

Таким образом, общая выручка к третьем году составит *** тыс. рублей в год.

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 8) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме ниже.



Диаграмма 1. График выручки

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность бизнеса. Так из приложения 8 и диаграммы 2 видно, что вследствие реализации проекта массажный кабинет начнет получать прибыль на *** месяце реализации проекта.

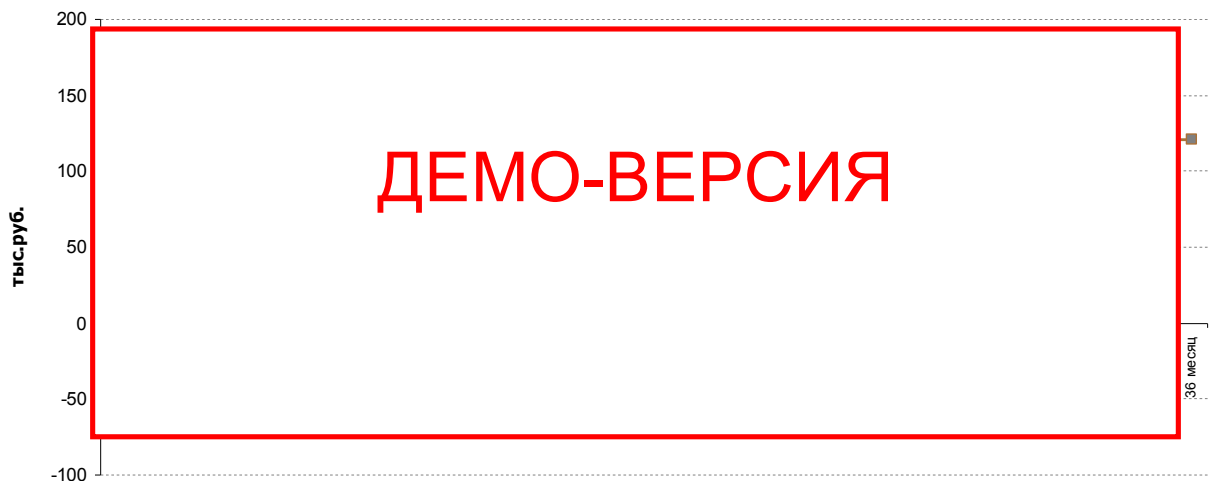


Диаграмма 2. График чистой прибыли

Анализ финансовых показателей массажного кабинета в течение реализации проекта представлен в таблице ниже.

Таблица 19. Динамика финансовых показателей массажного кабинета в ходе реализации проекта, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год
Выручка от реализации	***	***	***
Материалы	***	***	***
*****	***	***	***
*****	***	***	***
Зарплата производственного персонала	***	***	***
Прочие производственные расходы	***	***	***
Амортизация	***	***	***
Оплата административного и коммерческого персонала	***	***	***
Налоги, включаемые в себестоимость	***	***	***
Административные расходы	***	***	***
Коммерческие расходы	***	***	***
Проценты	***	***	***
Текущие затраты	***	***	***
Прибыль от операционной деятельности	***	***	***
Прочие доходы	***	***	***
Прочие расходы	***	***	***
Прибыль до налогообложения	***	***	***
Налоги на финансовый результат	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год
Чистая прибыль	***	***	***
Рентабельность по чистой прибыли	***	***	***

Таким образом, со второго года проекта чистая прибыль массажного кабинета составит *** тыс. рублей или *** тыс. рублей в среднем в месяц. Рентабельность по выручке составит ***%.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.