

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие массажного кабинета (массажного салона)

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 350 000 рублей

Потребность в инвестировании: 350 000 рублей

Рентабельность проекта: 38,08 %

Срок окупаемости: 11 месяцев

Ваш город, 2026

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	5
3. Описание услуг	7
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	9
5. Организационный план	14
6. План производства	16
7. Финансовый план	20
8. Анализ рисков	27
Приложение 1	29

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется организовать массажный кабинет и оказывать услуги профессионального немедицинского массажа для частных лиц. Все работы будет выполнять сам мастер-самозанятый.

Главной целью проекта является

_____.

Задачи проекта:

- Заключение социального контракта на покупку основных средств;
- Начало работы проекта.

Организационная форма – самозанятый (налог на профессиональный доход 4 %).

Дата начала проекта – месяц 2026 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: классический расслабляющий массаж всего тела, массаж спины, антицеллюлитный массаж, массаж лица, СПА-программы.

_____.

Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на услуги –

_____. Средний чек составит 2 762,50 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – _____ рублей
- Чистая прибыль – _____ рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 38,08 %

- Рентабельность инвестиций (ROI) – 608,14 %
- Точка безубыточности (BEP) – 76 520,69 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 11 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – месяцев
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 2 055 171,25 рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) – 141 %
- Общая стоимость проекта – 350 000 рублей.

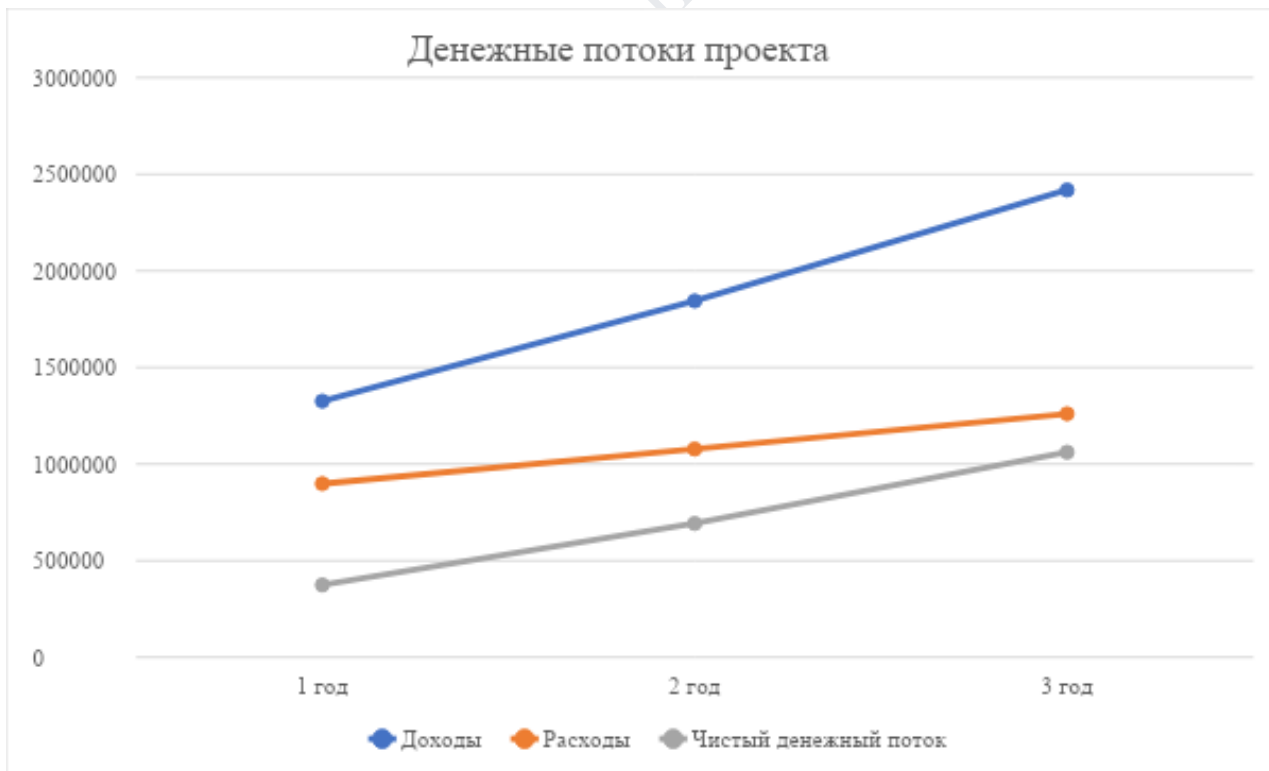
Структура финансирования проекта:

- собственные средства – не предусмотрены,
- средства социального контракта (безвозвратные источники) – 350 000 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Денежные потоки проекта



2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве самозанятого до
месяц 2026 года.

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

Примерная необходимая площадь помещения для ведения деятельности
40 м². Запланировано арендовать помещение в центральном районе города.

Режим работы планируемого предприятия: 6 дней в неделю с 10:00 до
20:00.

Форма налогообложения: специальный налоговый режим «Налог на
профессиональный доход». Налоговая ставка 4 % (доходы от физических лиц).

Оплата за услуги будет

Способ формирования цен на услуги –

Официальную информацию о проекте, стоимости услуг

[REDACTED]

[REDACTED]

Планируемые поставщики / партнеры: ООО «Поставщик», ИП Иванов Иван Иванович.

[REDACTED]

[REDACTED]

Лицензия для немедицинского массажа не предусмотрена.

Сметная стоимость проекта: 350 000 рублей.

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>

3. Описание услуг

Суть проекта заключается в открытии массажного кабинета для оказания услуг профессионального немедицинского массажа. Все работы планирует выполнять сам мастер-самозанятый.

Основные услуги, которые планирует реализовывать сервис:

- Классический расслабляющий массаж всего тела —
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted];
- Массаж спины —
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted];
- Антицеллюлитный массаж —
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted]
[redacted];
- Массаж лица —
[redacted]
[redacted]

[Redacted text block]

● СПА-программы

[Redacted text block]

Все процедуры будут выполняться

[Redacted text block]

Все бизнес-процедуры будут выполняться

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Массаж является одним из наиболее популярных и востребованных процедур, считается эффективным средством для снятия стресса, улучшения физического состояния и общего благополучия.

Ключевой фактор успеха моего проекта –

Оценка перспектив компании с учетом сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз представлена в таблице 1.

Таблица 1

SWOT-анализ

№	Наименование рассматриваемого фактора	Сильные стороны	Слабые стороны
1		☐ Да	☒ Нет
2		☒ Да	☐ Нет

3		☒ Да	☐ Нет
4		☒ Да	☐ Нет
5		☒ Нет	☐ Да
6		☐ Нет	☒ Да
7		☐ Нет	☒ Да
№	Наименование рассматриваемого фактора	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
1		☐ Да	☒ Нет
2		☒ Да	☐ Нет
3		☒ Да	☐ Нет
4		☒ Да	☐ Нет
5		☐ Не ожидается	☒ Ожидается
6		☒ Не ожидается	☐ Ожидается
7		☒ Не ожидается	☐ Ожидается
8		☒ Не ожидается	☐ Ожидается

Основные конкуренты:

1. Конкурент 1
2. Конкурент 2

В таблице 2 представлена оценка факторов конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Таблица 2

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспос	Мой проект	Конкурент 1 (название)	Конкурент 2 (название)
----------	---------------------------------	-------------------	-------------------------------	-------------------------------

	обности по убыванию			
1	Цены на товары, работы, услуги	Очень высокий	Высокий	Средний
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Соответственно, сильными сторонами моего проекта будут являться:

Наряду с этим, планируется осуществить

Ценовой лист на услуги представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	Классический (общий) расслабляющий массаж	

2	Массаж спины		
3	Антицеллюлитный массаж		
4	Массаж лица		
5	СПА-программа		

Основными методами продвижения услуг будут являться:

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 4.

Таблица 4

Смета затрат на рекламу для запуска проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты итого, руб.
1	Сайт		
Итого			

Таким образом, единовременная сумма затрат на рекламу для запуска проекта составит рублей. Данные издержки планируется выполнить за счет средств социального контракта.

После запуска проекта планируется ежемесячно продвигать услуги компании с помощью затрат, представленных в таблице 5.

Таблица 5

Смета затрат на рекламу для продвижения проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1			
Итого			

Таким образом, ежемесячная сумма затрат на рекламу и последующее продвижение проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

Подводя итог, основные затраты на рекламу и продвижение до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

Все бизнес-планы на <https://mail.ru>

5. Организационный план

[Redacted text block]

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 6.

Таблица 6

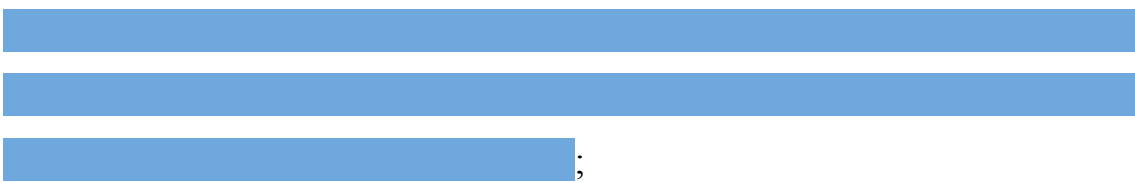
Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 неделя
2	[Redacted]	[Redacted]
3	[Redacted]	[Redacted]
4	[Redacted]	[Redacted]
5	[Redacted]	[Redacted]
6	[Redacted]	[Redacted]
7	[Redacted]	[Redacted]

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за [Redacted] недель.

Перечень разрешительной документации:

1. [Redacted];
2. [Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted];

3. 

Item	Bar 1	Bar 2	Bar 3
3.	Full	Full	Short
4. 

Item	Bar 1	Bar 2	Bar 3	Bar 4	Bar 5
4.	Full	Full	Full	Full	Short
5. 

Item	Bar 1	Bar 2	Bar 3	Bar 4	Bar 5
5.	Full	Full	Full	Full	Short
6. 

Item	Bar 1
6.	Full

Все бизнес-планы на <https://ru.123idea.ru/>

6. План производства

Примерная необходимая площадь помещения для ведения деятельности 40 м². Запланировано арендовать помещение в центральном районе города.

[REDACTED]

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется выполнить монтажные работы, а также приобрести оборудование и технику.

Капитальные затраты приведены в таблице 7.

Таблица 7

Смета-спецификация на строительство и ремонт

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Итого				-

Подводя итог, общая сумма капитальных затрат на ремонтные и строительные работы составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 8.

Таблица 8

Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Массажный стол с отверстием для лица 180*60	1	28000	28000

2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
Итого				

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит _____ рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Первоначальные затраты на сырье и материалы для запуска проекта представлены в таблице 9.

Смета-спецификация на сырье и материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
Итого				-

Следовательно, общая стоимость сырья и материалов для запуска проекта составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет средств социального контракта.

Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят [] рублей.

7. Финансовый план

Финансовый план составлен с учетом



Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта услуг за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый объем сбыта услуг за первый год реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Классический (общий) расслабляющий массаж	шт.				
Массаж спины	шт.				
Антицеллюлитный массаж	шт.				
Массаж лица	шт.				
СПА-программа	шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 11.

Таблица 11

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам		
		1 п/г	2 п/г	3 год
Классический (общий) расслабляющий массаж	шт.			
Массаж спины	шт.			
Антицеллюлитный массаж	шт.			
Массаж лица	шт.			
СПА-программа	шт.			
Итого				



Далее определим планируемую выручку от оказания услуг.

Планируемый объем выручки от реализации услуг на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 12.

Планируемый объем выручки от реализации услуг за первые 3 года работы проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам						
		1 год деятельности				2 год		3 год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 п/г	2 п/г	
Классический (общий) расслабляющий массаж	Руб.							
Массаж спины	Руб.							
Антицеллюлитный массаж	Руб.							
Массаж лица	Руб.							
СПА-программа	Руб.							
Итого								

Таким образом, планируемые показатели выручки от реализации услуг за первые 3 года составят:

- 1. Сумма выручки за 1 год: [] рублей;
- 2. Сумма выручки за 2 год: [] рублей;
- 3. Сумма выручки за 3 год: [] рублей.

Подводя итог, предприятие планирует обеспечить рост продаж на ближайшие 3 года: []

Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 13.

Таблица 13

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[]
2	Аренда	[]
3	Закупка товаров и материалов	[]
4	Реклама, маркетинг	[]
5	Прочие затраты	[]
Итого		350000

Для создания проекта планируется []

На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 350 000 рублей, которые планируется получить за счет заключения социального контракта.

Структура первоначальных инвестиций в проект представлена на диаграмме 2.

Структура инвестиций в проект



В ходе деятельности необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

Сумма	постоянных	затрат	в	месяц	составит

Сумма	переменных	затрат	в	месяц	составит

Средняя	себестоимость	услуги	=

Маржинальность

=

Маржинальность оценивает эффективность продаж.

Показатели чистой прибыли (выручка за вычетом постоянных и переменных издержек) за первые 3 года работы проекта составят:

1. Величина чистой прибыли за 1 год: рублей;
2. Величина чистой прибыли за 2 год: рублей;
3. Величина чистой прибыли за 3 год: рублей.

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в Приложении № 1 к данному бизнес-плану.

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный необходимый объем предоставления услуг составит рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

Срок окупаемости проекта (PP) =

То есть в течение месяцев полностью окупятся первоначальные вложения.

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI), определение ставки дисконтирования (DR), расчет чистой текущей стоимости проекта (NPV),

дисконтированного срока окупаемости (DPP) и внутренней нормы доходности (IRR).

Рентабельность

проекта

(ROS)

=

Рентабельность

инвестиций

(ROI)

=

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 14.

Таблица 14

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

Показатель	Величина
Средневзвешенная ставка по банковским депозитам, %	
Премия за риск, %	
Ставка дисконтирования, %	
Коэффициент дисконтирования	

NPV

—

Исходя из данных, полученных в таблице 14, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV)

=

Дисконтированный

срок

окупаемости

(DPP)

=

_____.

Внутренняя норма доходности (IRR) —

_____.

Рассчитаем IRR с помощью _____.

Внутренняя норма доходности (IRR) =

_____.

Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

Все бизнес-планы на <https://mail.fincas.ru/>

8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 15.

Таблица 15

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1				
2	Торговые риски:			
2.1				
2.2				
2.3				
3	Риски, возникающие на этапе осуществления			

	капитальных вложений:			
3.1				

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru/>

Приложение 1

План доходов и расходов

[illegible]

Чистая прибыль (убыток)													
-------------------------------	---	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---	---	---

Все бизнес-планы на <https://mail.finideas.ru>