Полная версия бизнес-плана на нашем сайте https://финидеи.рф/

БИЗНЕС-ПЛАН

для заключения социального контракта

на организацию деятельности массажного кабинета для оказания оздоровительных и эстетических услуг

Полный бизнес-план по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Телефон: + 7 (999) 999-99-99

Стоимость проекта: 350 000 рублей

Потребность в финансировании: 350 000 рублей

Срок окупаемости: 10,57 месяцев

Ваш адрес, 2026

Оглавление

1. **Резюме** **3**
2. **Общее описание проекта** **5**
3. **Описание услуг** **9**
4. **Анализ рынка и стратегия маркетинга** **10**
5. **Организационный план** **15**
6. **План производства** **16**
7. **Финансовый план** **19**
8. **Анализ рисков** **27**

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется открытие частного массажного кабинета для оказания услуг оздоровительного и эстетического массажа, а также смежных СПА-процедур.

Главной целью проекта является трудоустройство инициатора проекта и достижение бесперебойной занятости со стабильным доходом.

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 сразу после заключения социального контракта.

Основные направления деятельности: проведение сеансов классического лечебно-оздоровительного массажа спины и тела, антицеллюлитного и лимфодренажного массажа, косметического массажа лица, массажа шейно-воротниковой зоны и парафинотерапии.

Локация / местонахождение планируемого бизнеса: арендованное помещение площадью 15–20 м² в спальном районе города, соответствующее санитарным нормам и требованиям СанПиН, с хорошей транспортной доступностью и шаговой доступностью от остановок общественного транспорта.

Режим работы: ежедневно с 10:00 до 21:00 по предварительной записи, последняя запись — в 20:00.

Целевая аудитория: мужчины и женщины в возрасте от 25 до 55 лет, офисные сотрудники с сидячим образом жизни, испытывающие боли в спине и шее, женщины, следящие за фигурой и состоянием кожи, а также пожилые люди, нуждающиеся в поддерживающей терапии опорно-двигательного аппарата.

Способ формирования цен на услуги: базируется на анализе рыночных цен в регионе, себестоимости расходных материалов и времени процедуры, при этом средняя стоимость устанавливается на уровне нижней границы среднерыночной для быстрого привлечения первых клиентов.

Горизонт планирования – 1 год.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка - 870 000 рублей;
- Чистая прибыль - 397 240 рублей
- Рентабельность проекта (ROS) - 46,04 %;
- Рентабельность инвестиций (ROI) - 9,46 %;
- Точка безубыточности в месяц (BEP) - 30 201 рублей;
- Срок окупаемости (PP) - 10,57 месяцев;
- Общая стоимость проекта – 350 000 рублей.

Структура финансирования проекта:

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

Социальный эффект от создания проекта: заключается в самозанятости инициатора социального контракта, обеспечении доступных услуг оздоровительного массажа для жителей района и профилактике заболеваний опорно-двигательного аппарата у населения.

2. Общее описание проекта

В рамках настоящего проекта планируется открытие частного массажного кабинета для оказания услуг оздоровительного и эстетического массажа, а также смежных СПА-процедур.

Ин*ц**т*р*пр**кт**б*д*т**к*зыв*ть**сл*г**в*к*ч*ств**с*м*з*нят*г*.

Л*к*ц*я*/*м*ст*н*х*жд*н***пл*н*р**м*г**б*зн*с*:**р*нд*в*нн***п*м*щ*н***пл*щ*дью***–2**м²**в*сп*льн*м*р*й*н**г*р*д*,*с**тв*тств*ющ**с*н*т*рным*н*рм*м***тр*б*в*н*ям*С*нП*Н,*с*х*р*ш*й*тр*нсп*ртн*й*д*ст*пн*стью***ш*г*в*й*д*ст*пн*стью**т**ст*н*в*к**бщ*ств*нн*г**тр*нсп*рт*.

Р*ж*м*р*б*ты:**ж*дн*вн**с***:***д**2*:***п**пр*дв*р*т*льн*й*з*п*с*,*п*сл*дняя*з*п*сь*—*в*2*:**.

Ф*рм**н*л*г**бл*ж*н*я:*сп*ц**льный*н*л*г*вый*р*ж*м*«Н*л*г*н**пр*ф*сс**н*льный*д*х*д».*Н*л*г*в*я*ст*вк**4*%*(д*х*ды**т*ф*з*ч*ск*х*л*ц).

Осн*вны**н*пр*вл*н*я*д*ят*льн*ст*:*пр*в*д*н***с**нс*в*кл*сс*ч*ск*г**л*ч*бн*-*зд*р*в*т*льн*г**м*сс*ж**сп*ны***т*л*,**нт*ц*ллюл*тн*г***л*мф*др*н*жн*г**м*сс*ж*,*к*см*т*ч*ск*г**м*сс*ж**л*ц*,*м*сс*ж**ш*йн*-в*р*тн*к*в*й*з*ны***п*р*ф*н*т*р*п**.

Для**сп*шн*й*р**л*з*ц***пр**кт**пл*н*р**тся*пр**бр*ст*:*пр*ф*сс**н*льный*м*сс*жный*ст*л,*р*ц*рк*лят*р*в*зд*х*,*ст*л*м*сс*ж*ст*,*ст*лл*ж*для*р*сх*дных*м*т*р**л*в,*л*мп*-л*п*,**пп*р*т*для*п*р*ф*н*т*р*п**,*к*мпл*кты**дн*р*з*в*г**б*лья***м*с*л,*м*б*ль*для*з*ны**ж*д*н*я***выв*ск*.

Об*сн*в*н***к*жд*й*ст*ть**з*тр*т:

1. Пр*ф*сс**н*льный*м*сс*жный*ст*л*—**сн*вн***ср*дств**пр**зв*дств*,**г***ст*йч*в*сть,*ш*р*н****мягк***п*крыт***н*прям*ю*вл*яют*н**б*з*п*сн*сть***к*мф*рт*кл**нт**в**вр*мя*пр*ц*д*р;

2. К*ш*тк**для*з*ны**ж*д*н*я*п*зв*ля*т*пр*н*м*ть*кл**нт*в*с*з*п*с*м*п**вр*м*н****с*зд**т**д*бств**для**ж*д*ющ*х,**сл**з*в*рш*н***пр*дыд*щ*й*пр*ц*д*ры*з*д*рж*в**тся;
3. Ст*л*к*для*м*сс*ж*ст**м*б*льный***п*зв*ля*т**д*бн**р*зм*щ*ть*м*сл*,*кр*мы****нстр*м*нты*в*пр*ц*сс**р*б*ты,*н***твл*к*ясь**т*пр*ц*д*ры;
4. Ш*рм**н*жн**для*з*н*р*в*н*я*пр*стр*нств*,**сл**п*м*щ*н***н*б*льш*****тр*б**тся*с*зд*ть*пр*в*тн*ю**тм*сф*р**для*п*р**д*в*н*я**л***ж*д*н*я;
5. Р*ц*рк*лят*р*в*зд*х**—*тр*б*в*н***С*нП*Н*для*п*м*щ*н*й,*гд***к*зыв*ются*м*д*ц*нск*****к*см*т*ч*ск****сл*г*,**б*сп*ч*в**т**б*зз*р*ж*в*н***в*зд*х**в*т*ч*н***дня;
6. Л*мп*-л*п**н**бх*д*м**для*вып*лн*н*я*к*см*т*ч*ск*х*пр*ц*д*р*н**л*ц*,*п*зв*ля*т*в*д*ть*с*ст*ян***к*ж**кл**нт****к*нтр*л*р*в*ть*к*ч*ств**р*б*ты;
7. Ст*л*м*сс*ж*ст**р*г*л*р**тся*п**выс*т*,**б*сп*ч*в**т*пр*в*льн***п*л*ж*н***сп*ны*сп*ц**л*ст**пр**р*б*т**с*кл**нт*м***сн*ж**т*р*ск*пр*ф*сс**н*льн*г**выг*р*н*я;
8. Ст*лл*ж**сп*льз**тся*для*хр*н*н*я*п*л*т*н*ц,*пр*стын*й,*м*с*л****нстр*м*нт*в*в*п*рядк*,**б*сп*ч*в*я*быстрый*д*ст*п;
9. В*ш*лк**н*п*льн*я*тр*б**тся,*чт*бы*кл**нт*м*г**д*бн**р*зв*с*ть*в*рхнюю**д*жд****с*мк*;
10. Одн*р*з*вы**пр*стын**в*р*л*н*х**б*сп*ч*в*ют*г*г**н*чн*сть***быстр*ю*см*н**п*крыт*я*ст*л**п*сл**к*жд*г**кл**нт*;
11. М*хр*вы**п*л*т*нц***сп*льз*ются*для**крыв*н*я*кл**нт*,**д*л*н*я**зл*шк*в*м*сл****с*зд*н*я*к*мф*рт*,*ст*р*ются*пр**вы с*к*й*т*мп*р*т*р*;
12. Одн*р*з*вы**ш*п*чк*,*т*п*чк****м*ск**—*р*сх*дный*м*г*р**л*для*с*блюд*н*я*с*н*т*рн*й*б*з*п*сн*ст*,**с*б*нн**пр**р*б*т**с*л*ц*м;

13.Н*б*р*пр*ф*сс**н*льных*м*сс*жных*м*с*л***к*см*т*ч*ск*х*с р*дств*—*эт**п*ск*в*й*з*п*с*г*п**лл*рг*нных*ср*дств*н**п*р вы**2–3*м*сяц**р*б*ты;

14.К*рз*н**для*б*лья*н**бх*д*м**для*скл*д*р*в*н*я**сп*льз*в*н ных*п*л*т*н*ц*п*р*д*ст*рк*й,*п*дд*рж*в**т*п*ряд*к;

15.Апп*р*т*для*п*р*ф*н*т*р*п***р*сш*ря*т**сс*рт*м*нт**сл*г*дл я*пр*вл*ч*н*я*д*п*лн*т*льн*й***д*т*р**,**с*б*нн**в**с*нн*-з *мн*й*п*р**д;

16.Н**тб*к**сп*льз**тся*для*в*д*н*я*б*зы*кл**нт*в,**ч*т**д*х*д *в***р*сх*д*в,***т*кж**для*р*б*ты*с*эл*ктр*нн*й*р*кл*м*й;

17.МФУ*н**бх*д*м**для*р*сп*ч*тк**д*г*в*р*в,**нф*рм*р*в*нных *с*гл*с*й***р*кл*мных*л*ст*в*к;

18.Выв*ск**н*р*жн*я*—**сн*вн*й*сп*с*б**нф*рм*р*в*н*я*п*ш*х *дн*г**тр*ф*к****т*чк***к*з*н*я**сл*г.

Вс***сл*г***н*ц**т*р*пр**кт**б*д*т*вып*лнять*с*м*ст*ят*льн*.

Опл*т**з***сл*г**б*д*т*пр*н*м*ться*н**л*чный*сч*т*с*м*з*нят*г*** *ф*кс*р*в*ться*для*ц*л*й*н*л*г**бл*ж*н*я*в*л*чн*м*к*б*н*т**с*м*з*нят *г*.

Ц*л*в*я***д*т*р*я:*м*жч*ны***ж*нщ*ны*в*в*зр*ст***т*2**д*****л* г,**ф*сны**с*тр*дн*к**с*с*дяч*м**бр*з*м*ж*зн*,**спытыв*ющ***б*л**в*с п*н****ш**,*ж*нщ*ны,*сл*дящ***з**ф*г*р*й***с*ст*ян**м*к*ж*,***т*кж* *п*ж*лы**люд*,*н*жд*ющ**ся*в*п*дд*рж*в*ющ*й*т*р*п****п*рн*-дв*г*т *льн*г***пп*р*т*.

Сп*с*б*ф*рм*р*в*н*я*ц*н*н***сл*г*:*б*з*р**тся*н***н*л*з**рын*чн ых*ц*н*в*р*г**н*,*с*б*ст**м*ст**р*сх*дных*м*т*р**л*в***вр*м*н**пр*ц* д*ры,*пр**эт*м*ср*дняя*ст**м*сть**ст*н*вл*в**тся*н***р*вн**н*жн*й*гр* н*цы*ср*дн*рын*чн*й*для*быстр*г**пр*вл*ч*н*я*п*рвых*кл**нт*в.

Инф*рм*ц**нн*я*п*л*т*к****пр*дв*ж*н****сл*г:**ф*ц**льны**св*д* н*я***пр**кт*,*включ*я*ст**м*сть**сл*г,**сл*в*я*с*тр*дн*ч*ств****др*г** *д*т*л*,*б*д*т*р*зм*щ*ны*н**сл*д*ющ*х*пл*тф*рм*х:

- Стр*н*ц**с**бщ*ств**в**ВК*нт*кт**(*сн*вн*й*к*н*л*к*мм*н*к*ц***с*кл**нт*м*);
- П*п*лярны***нл*йн-с*рв*сы,*т*к***к*к*Янд*кс*К*рты,*Янд*кс*Усл*г****2ГИС,*для**б*сп*ч*н*я*м*кс*м*льн*й*д*ст*пн*ст***нф*рм*ц**;
- Др*г****бщ*д*ст*пны***нф*рм*ц**нны**р*с*рсы,*сп*с*бств*ющ***пр*вл*ч*н*ю*ц*л*в*й***д*т*р**.

Д*нный*п*дх*д*п*зв*л*т**б*сп*ч*ть*пр*зр*чн*сть*д*ят*льн*ст*,*п*вы*с*ть*д*в*р***кл**нт*в***р*сш*р*ть**хв*т*п*т*нц**льных*п*тр*б*т*л*й**сл*г.

Уч*т*дв*ж*н*я*д*н*жных*ср*дств,*р*сч*т*в*с*кл**нт*м****п*ст*вщ*к*м**б*д*т*в*ст*сь*с*м*ст*ят*льн**в*эл*ктр*нн*м*в*д**в*б*нк*вск*м*пр*л*ж*н**.

3. Описание услуг

Суть проекта заключается в создании комфортного и безопасного пространства, где клиенты могут получить профессиональный массаж, направленный на улучшение качества жизни, снятие мышечного напряжения и улучшение внешнего вида.

Все процедуры проводятся очно в арендованном помещении.

Классический массаж спины выполняется в положении лежа на массажном столе с использованием массажного масла или крема, длится 40 минут и включает проработку мышц спины, поясницы и плечевого пояса. Для процедуры нужны стол, одноразовая простыня и полотенце.

Общ*й*кл*сс*ч*ск*й*м*сс*ж*т*л**з*н*м**т*6*–7**м*н*т,**хв*тыв**т*сп*н*,*н*г*,*р*к*,*ж*в*т***з*к*нч*в**тся*л*гк*й*пр*р*б*тк*й*в*р*тн*к*в*й*з*ны.*Тр*б**тся*б*льш**р*сх*д**м*сл****п*л*т*н*ц.

Ант*ц*ллюл*тный*м*сс*ж*дл*тся*6**м*н*т*с**сп*льз*в*н**м*р*з*гр*в*ющ*х**л***нт*ц*ллюл*тных*кр*м*в,*пр*в*д*тся**нт*нс*вным**дв*ж*н*ям**для*ст*м*ляц***кр*в**бр*щ*н*я.

М*сс*ж*л*ц**н**4**м*н*т*включ**т**ч*щ*н**,*н*н*с*н***сыв*р*тк**л**к*см*т*ч*ск*г**м*сл****м*н**льн*ю*пр*р*б*тк**мышц*л*ц*,*вып*лня*тся*н**к*ш*тк***л**м*сс*жн*м*ст*л**с*пр*п*днятым*п*дг*л*вн*к*м,*тр*б**т*н*л*ч*я*л*мпы-л*пы.

М*сс*ж*ш*йн*-в*р*тн*к*в*й*з*ны*з*н*м**т*3**м*н*т,*кл**нт*с*д*т*н**ст*л***л**л*ж*т*н**ст*л*,**кт*вн***сп*льз**тся*пр**ж*л*б*х*н**г*л*вны**б*л*.

Пр**м*з*яв*к**т*кл**нт*в**с*щ*ствля*тся*ч*р*з*м*сс*ндж*ры*ВК*нт*кт****Max,***т*кж**п**т*л*ф*н*,*с*гл*с*в*н****д*бн*г**вр*м*н**пр**сх*д*т*вр*чн*ю**л**ч*р*з*м*н*м*льн*ю*CRM-с*ст*м**н**н**тб*к*.

П*сл**к*жд*г**с**нс**кл**нт**выд*ются*р*к*м*нд*ц***п**д*м*шн*м***х*д****п*ть*в*м**р*ж*м*,*пр**пр**бр*т*н***к*рс***з*8–***пр*ц*д*р*пр*д*ст*вля*тся*ск*дк**2*%*н**п*сл*дн*й*с**нс***г*р*нт*я*б*спл*тн*й*к*рр*кц***р*з*льт*т**в*т*ч*н***3*дн*й*п*сл**к*рс*.

4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Анализ отрасли кратко: в 2026 году российский рынок массажных услуг демонстрирует устойчивый рост благодаря тренду на здоровый образ жизни и персонализированную заботу о здоровье. П**д*нным**н*л*т*к*в*ЮMoney,*в*н*в*г*дн***к*н*к*лы*2*26*г*д**ч*сл***пл*т*в*м*сс*жных*с*л*н*х*выр*сл**н**2*%*п**ср*вн*н*ю*с**н*л*г*чным*п*р**д*м*пр*шл*г**г*д*,***ср*дн*й*ч*к**в*л*ч*лся*н***2%,*д*ст*гн*в*6*74**р*бл*й*(*ст*чн*к:*https://myseldon.com/ru/news/index/34**2*76*).

Отр*сль*пр*вл*к**т*вс**б*льш**пр*дпр*н*м*т*л*й,*т*к*к*к*в*кр*з*сны**вр*м*н**люд**скл*нны**нв*ст*р*в*ть*в*зд*р*вь**—*спр*с*н**м*сс*ж,*р*л*кс-пр*гр*ммы***пр*ц*д*ры*для*т*л***ст**тся**дн*м**з*с*мых*быстр*р*ст*щ*х*в*бьют*-*нд*стр***(*ст*чн*к:*https://www.kommersant.ru/doc/6**988*).

Ц*л*в*я***д*т*р*я*—*н**т*льк**ж*нщ*ны,*сл*дящ***з**вн*шн*стью,*н****м*жч*ны,**ф*сны**с*тр*дн*к*,*п*ж*лы**люд****сп*ртсм*ны,*н*ждющ**ся*в*в*сст*н*вл*н**.*Б*зн*с*выг*д*н*бл*г*д*ря*выс*к*м**ср*дн*м**ч*к****в*зм*жн*ст**р*б*т*ть*б*з*н**мн*г**п*рс*н*л**н**ст*рт*,***т*кж***тс*тств*ю*ж*стк*х*л*ц*нз**нных*тр*б*в*н*й*пр**с*блюд*н***с*н*т*рных*н*рм.

Осн*вны**тр*нды*включ*ют:*р*ст*спр*с**н***пп*р*тный***л*мф*дрн*жный*м*сс*ж,*п*п*ляр*з*ц*ю**вт*рск*х*м*т*д*к,*ц*фр*в*з*ц*ю*з*п*с**кл**нт*в****в*л*ч*н***д*л**пр*д*пл*тных*к*рс*в.

Б*зн*с-*д*я*явля*тся*выг*дн*й**з-з***тн*с*т*льн**н*выс*к*й*ст**м*ст**п*рв*н*ч*льных**нв*ст*ц*й***быстр*й**к*п**м*ст*.

Ун*к*льн***т*рг*в***пр*дл*ж*н***–**нд*в*д**льны**пр*гр*ммы*м*сс*ж*****х*д*вых*пр*ц*д*р*в*к*мф*ртн*й**бст*н*вк**ш*г*в*й*д*ст*пн*ст***т*д*м*,*б*з**ч*р*д*й****ж*д*н*я.

Ключ*в*й*ф*кт*р**сп*х**м**г**пр**кт**–*н*л*ч***м*д*ц*нск*г***бр*з*в*н*я**л**с*рт*ф*к*т****п*выш*н***кв*л*ф*к*ц***п**м*сс*ж*,*п*рс*н*льный*п*дх*д***с*ст*вл*н****нд*в*д**льн*г**пл*н**пр*ц*д*р,***т*кж*

*г*бк*я*ц*н*в*я*п*л*т*к**з**сч*т**тс*тств*я*н**мных*с*тр*дн*к*в*н**ст*рт*.

В*т*бл*ц***вып*лн*н**н*л*з*п*т*нц**льных*п*к*п*т*л*й**сл*г*.

Таблица 1

Анализ потенциальных покупателей

Категория клиентов	**Проблемы**	**Решения**
Офисные сотрудники 25–45 лет	Хронические боли в спине и шее из-за сидячей работы, быстрая утомляемость, головные боли напряжения.	Курс классического массажа спины и шейно-воротниковой зоны с периодичностью раз в неделю для снятия мышечных спазмов и улучшения кровообращения.
Ж*нщ*ны*3*_***л*т	Сн*ж*н***т*н*с**к*ж*,*ц*ллюл*т,*ж*л*н***ск*рр*кт*р*в*ть*ф*г*р*,*пс*х*л*г*ч*ск*я**ст*л*сть.	К*мпл*кс**нт*ц*ллюл*тн*г****л*мф*др*н*жн*г**м*сс*ж**в*с*ч*т*н***с*м*сс*ж*м*л*ц**для**л*чш*н*я*к*нт*р*,*д*п*лн*нный*р*к*м*нд*ц*ям**п**д*м*шн*м***х*д*.
П*ж*лы**люд*****+	Б*л**в*с*ст*в*х***п*зв*н*чн*к*,**гр*н*ч*нн*я*п*дв*жн*сть,*п*тр*бн*сть*в*п*дд*рж*в*ющ*й*т*р*п**.	Щ*дящ*й**зд*р*в*т*льный*м*сс*ж*сп*ны***п*р*ф*н*т*р*п*я*р*к*для*снят*я*б*л*в*г**с*ндр*м*****л*чш*н*я*к*ч*ств**ж*зн*,*в*зм*жн*сть*дн*вных*в*з*т*в.
Сп*ртсм*ны-люб*т*л*	Мыш*чны**б*л**п*сл**тр*н*р*в*к,*н**бх*д*м*сть*быстр*г**в*сст*н*вл*н*я,*р*ск*тр*вм.	Сп*рт*вный*м*сс*ж**л***бщ*й*м*сс*ж*т*л**с**кц*нт*м*н**пр*р*б*тк**н**б*л***н*гр*ж*нных*гр*пп*мышц,**к*р*ч*нны**с**нсы*п**4*–6**м*н*т.

Оценка перспектив планируемой компании с учетом сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз представлена в таблице 2.

Таблица 2

SWOT-анализ

№	Наименование рассматриваемого фактора	Сильные стороны	Слабые стороны
1	Н*л*ч****пыт***рг*н*з*ц***б*зн*с*	⬜ Да	☑ Нет
2	Исп*льз*в*н****зв*стн*г**бр*нд***л**фр*нш*зы	⬜ Да	☑ Нет
3	Пр*вл*ч*н***кв*л*ф*ц*р*в*нн*г**п*рс*н*л*	☑ Да	⬜ Нет
4	Адм*н*стр*т*вн*я*п*дд*ржк**б*зн*с*	☑ Да	⬜ Нет
5	Исп*льз*в*н***з**мных*ср*дств	☑ Нет	⬜ Да
№	**Н**м*н*в*н***р*ссм*тр*в**м*г**ф*кт*р***	**Рыночные возможности**	**Рыночные угрозы**
1	Н*зк*й**р*в*нь*к*нк*р*нц**	⬜ Да	☑ Нет
2	Р*ст*п*т*к**кл**нт*в*в*п*рсп*кт*в*	☑ Да	⬜ Нет
3	Н*л*ч***м*н*ц*п*льн*й*пр*гр*ммы*п*дд*ржк*	☑ Да	⬜ Нет
4	П*явл*н***н*вых*п*ст*вщ*к*в	☑ Да	⬜ Нет
5	П*явл*н***н*вых*к*нк*р*нт*в	⬜ Не ожидается	☑ Ожидается
6	Уж*ст*ч*н***г*с*д*рств*нн*г**р*г*л*р*в*н*я	☑ Не ожидается	⬜ Ожидается
6	Р*ст*ст**м*ст**сырья**л**м*т*р**л*в	⬜ Не ожидается	☑ Ожидается

Основные конкуренты:

1. Конкурент 1;
2. Конкурент 2.

В таблице 3 представлена оценка конкурентоспособности рассматриваемого проекта и его конкурентов.

Таблица 3

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Рассматриваемый проект	Конкурент 1	Конкурент 2
1	Ст**м*сть**сл*г	Оч*нь*выс*к*й	Выс*к*й*	Ср*дн*й

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Рассматриваемый проект	Конкурент 1	Конкурент 2
2	К*ч*ств***сл*г	Выс*к*й	Выс*к*й	Выс*к*й
3	М*ст*р*сп*л*ж*н**	Выс*к*й	Выс*к*й	Ср*дн*й
4	Асс*рт*м*нт	Ср*дн*й	Ср*дн*й	Выс*к*й
5	Р*кл*м*	Ср*дн*й	Ср*дн*й	Н*зк*й
6	С*рв*с*(*р*в*нь**бсл*ж* в*н*я*кл**нт*в)	Ср*дн*й	Выс*к*й	Ср*дн*й
7	Им*дж	Ср*дн*й	Выс*к*й	Ср*дн*й

С**тв*тств*нн*,*с*льным**ст*р*н*м**пл*н*р**м*г**пр**кт**б*д*т*я вляться:*д*ст*пны**ц*ны,*к*ч*ств**пр*д*ст*вля*мых**сл*г****д*бн***м*с т*р*сп*л*ж*н***(р*ж*м*р*б*ты).

Н*ряд**с*эт*м,*пл*н*р**тся**с*щ*ств*ть*эфф*кт*вн*ю*р*кл*мн*ю*к *мп*н*ю,*р*сш*рять**сс*рт*м*нт**сл*г,*тщ*т*льн**сл*д*ть*з**к*ч*ств*м* *ж***к*зыв**мых**сл*г,*п*выш*ть**м*дж.*Д*нны**м*ры*п*зв*лят*вн*вь*с *зд*нн*й*к*мп*н***пр*чн**з*кр*п*ться*н**рынк*,*п*т*сн*в*к*нк*р*нт*в.

Ц*н*в*й*л*ст*н***сл*г**пр**кт**пр*дст*вл*н*в*т*бл*ц**4.

Таблица 4

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	Классический массаж спины (40 мин)	1 500
2	Общий классический массаж (60-75 мин)	2 500
3	Антицеллюлитный / лимфодренажный массаж (60 мин)	2 000
4	Массаж лица (включая уходовые средства, 45 мин)	1 800
5	Массаж шейно-воротниковой зоны (30 мин)	1 000

Осн*вным**сп*с*б*м**пр*дв*ж*н*я**сл*г*ст*н*т:

1) Р*зм*щ*н****нф*рм*ц*****пр**кт**в*р*зл*чных*к*т*л*г*х**рг*н* з*ц*й,*т*к*х*к*к*«2ГИС»,*«Янд*кс*К*рты»***«Г*гл*К*рты»;

2) В*д*н***с**бщ*ств**в*с*ц**льн*й*с*т**ВК***Янд*кс*Дз*н;

3) К*нт*кстн*я*р*кл*м****р*кл*м**в*п**ск*вых*с*ст*м*х*«Янд*кс*Б*зн*с»;

4) Д*л*вы**пр*дл*ж*н*я*для*пр*дпр*н*м*т*л*й*р*й*н*.

5. Организационный план

Орг*н*з*ц**нны*****дм*н*стр*т*вны**ф*нкц**,*в*д*н****ч*т**д*х*д*в***р*сх*д*в,***т*кж***к*з*н****сл*г*с*м*з*нятый*пл*н*р**т*в*ст**с*м*ст*ят*льн*.*

Для*з*п*ск**пр**кт****н*ч*л***к*з*н*я**сл*г*тр*б**тся*пр**зв*ст**м*р*пр*ят*я,*п*р*ч*сл*нны**в*т*бл*ц***.

Таблица 5

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	П**ск****р*нд**п*м*щ*н*я	1 месяц с момента заключения социального контракта
2	З*к*пк****д*ст*вк***б *р*д*в*н *я,*м*б *л*,*т* хн*к*** *р*сх *дных*м*т*р**л*в	2 месяц с момента заключения социального контракта
3	С*зд*н****нф*рм*ц **нных***р*кл*мных*р*с*рс*в*в*с*т ***нт*рн*т*(с**бщ*ств**в* ВК,*р*г*стр*ц*я*в*Янд*кс.*К*рты,*Янд*кс*Дз*н***2ГИС)	2 месяц с момента заключения социального контракта
4	Н*ч*л**р*б*ты*пр*дпр*ят*я	2 месяц с момента заключения социального контракта
5	Вых*д*н**п*лн*ю*м*щн*сть	5 месяц с момента заключения социального контракта

Т*к*м**бр*з*м,*пр**кт*б*д*т*з*п*щ*н*з**8*н*д*ль.

1.

6. План производства

Для*з*п*ск**пр**кт****н*ч*л***к*з*н*я**сл*г*тр*б**тся*пр**бр*ст***б*р*д*в*н**,*м*б*ль***р*сх*дны**м*т*р**лы.

З*тр*ты*н**с*зд*н***пр**кт**пр*в*д*ны*в*т*бл*ц**6.

Таблица 6

Смета-спецификация на оборудование, технику и расходные материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Аренда помещения единовременно 15% от размера субсидии	1	52 500	52 500
2	Массажный стол профессиональный складной (ширина 70-76 см, регулировка высоты, подголовник)	1	89 000	89 000
3	К* ш* тк* * для* * тдых* * кл* * нт* * /* з* ны* * ж* д* н* я	*	* 2* * * *	* 2* * * *
4	Ст* л* к* для* м* сс* ж* ст* * (м* б* льный,* н* * к* л* с* к* х)	*	6* * * *	6* * * *
5	Ш* рм* * п* р* г* р* д* чн* я* /* з* н* в* с* для* з* н* р* в* н* я	*	* * * * *	* * * * *
6	Ультр* зв* к* в* й* * пп* р* т* для* ч* стк* * * * * вл* жн* н* я* в* зд* х* * (р* ц* рк* лят* р)	*	8* * * *	8* * * *
7	Л* мп* -л* п* * к* см* т* л* г* ч* ск* я* н* п* льн* я	*	* 2* * * *	* 2* * * *
8	Ст* л* м* сс* ж* ст* * (р* г* л* р* * мый* п* * выс* т* ,* н* * к* л* с* к* х)	*	7* * * *	7* * * *
9	Ст* лл* ж* для* р* сх* дных* м* т* р* * л* в* * * п* л* т* н* ц	2	* * * * *	* * * * * *

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
10	В* ш* лк* * н* п* льн* я* для* * д* жды* кл* * нт* в	*	8* * * *	8* * * *
11	К* мпл* кт* * дн* р* з* вых* пр* стын* й* (р* л* н,* * * * * м)	2	* * * * *	3* * * *
12	К* мпл* кт* м* хр* вых* п* л* т* н* ц* (б* нных)	6	* * * * *	9* * * *
13	Одн* р* з* вы* * ш* п* чк* ,* т* п* чк* ,* м* ск* * (н* б* р* н* * * * * * ч* л.)	*	3* * * *	3* * * *
14	Н* б* р* пр* ф* сс* * н* льных* м* сс* жных* м* с* л* * * к* см* т* ч* ск* х* ср* дств* (б* з* вы* * м* сл* ,* кр* мы)	*	* * * * * *	* * * * * *
15	К* рз* н* * для* б* лья* /* * сп* льз* в* нных* п* п* т* н* ц	*	2* * * *	2* * * *
16	Апп* р* т* для* п* р* ф* н* т* р* п* * * (в* нн* чк* * +* п* р* ф* н)	*	* 2* * * *	* 2* * * *
17	Выв* ск* * н* р* жн* я* (св* т* в* й* к* р* б* * л* * * нф* рм* ц* * нный* шт* нд* р)	*	* * * * * *	* * * * * *
18	Н* * тб* к* для* з* п* с* * кл* * нт* в* * * в* д* н* я* * ч* т*	*	39* * * *	39* * * *
19	МФУ* (пр* нт* р/ск* н* р/к* п* р)* для* д* к* м* нт* ц* *	*	* 2* * * *	* 2* * * *
20	В* к* * мный* * пп* р* т* для* м* сс* ж*	*	29* * * *	29* * * *
Итого				350 000

Исх* дя* * з* пр* дст* вл* нных* д* нных,* для* з* п* ск* * пр* * кт* * п* тр* б* ются* п* рв* н* ч* льны* * вл* ж* н* я* в* р* зм* р* * 3* * * * * * * * р* бл* й.* В* эт* * с* мм* * вх* дят:

- пр* * бр* т* н* * * * б* р* д* в* н* я* * * сп* ц* * л* з* р* в* нн* й* т* хн* к* ;
- з* к* пк* * н* * бх* д* мых* * нстр* м* нт* в* * * р* сх* дных* м* т* р* * л* в;
- * р* нд* * п* м* щ* н* я* для* в* д* н* я* д* ят* льн* ст* .

Данное финансирование обеспечит полную готовность производства к работе и выход на запланированные объемы.

7. Финансовый план

Финансовый план составлен на 12 месяцев с момента получения средств по социальному контракту. Все расчеты выполнены в текущих ценах без учета инфляции, так как горизонт планирования — 1 год.

Н* л* г* вый* р* ж* м:* НПД* (н* л* г* н* * пр* ф* сс* * н* льный* д* х* д)* п* * ст* вк* * 4%* пр* * р* б* т* * с* ф* зл* ц* м* .

Н* ж* * пр* дст* вл* н* д* т* льный* р* сч* т* * бъ* м* в* пр* д* ж,* п* м* сячн* й* выр* чк* ,* т* к* щ* х* з* тр* т* * * * т* г* в* й* пр* быльн* ст* * пр* * кт* .

Р* сч* т* * бъ* м* * пр* д* ж* пр* дст* вл* н* в* т* бл* ц* * 7.

Таблица 7

Расчет объема продаж

№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Кол-во в месяц, шт.	Цена за ед., руб.	Количество за год, шт.	Выручка за год (руб.)
1	Классический массаж спины (40 мин)	7	1 500	84	126 000
2	Общ* й* кл* сс* ч* ск* й* м* сс* ж* (6* -7* * м* н)	* 2	2* * * *	* 44	36* * * * *
3	Ант* ц* ллюл* тный* /* л* мф* др* н* жный* м* сс* ж* (6* * м* н)	* *	2* * * *	* 2*	24* * * * *
4	М* сс* ж* л* ц* * (включ* я*	*	* * 8* *	6*	* * 8* * * *

№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	Кол-во в месяц, шт.	Цена за ед., руб.	Количество за год, шт.	Выручка за год (руб.)
	* х* д* вы* * ср* дств* ,* 4* * м* н)				
5	М* сс* ж* ш* йн* -в* р* тн* к* в* й* з* ны* (3* * м* н)	3	* * * * *	36	36* * * *
Итого		37	-	444	870 000

Прогнозная выручка представлена в таблице 8.

Таблица 8

Прогнозная выручка

Месяц	Коэф. сезонности	План продаж, шт.	Выручка (руб.)
Янв	* ,2*	44	87* * * *
Ф* в	* ,* *	37	72* * * *
М* р	* ,* *	* 6	* * 8* 7* *
Апр	* ,4*	* 2	* * * * * * *
М* й	* ,3*	48	94* 2* *
Июн	* ,6*	22	43* * * *
Июл	* ,* *	* 9	36* 2* *
Авг	* ,6*	22	43* * * *
С* н	* ,* *	4*	79* 7* *
Окт	* ,* *	37	72* * * *
Н* я	* ,9*	33	6* * 2* *
Д* к	* ,9*	33	6* * 2* *
Ит* г*	* 2	444	87* * * * *

Текущие затраты на проект представлены в таблице 9.

Таблица 9

Текущие затраты на проект

№	Наименование продукции (товаров, работ, услуг)	В среднем в месяц (руб.)	Тип	Доля в выручке
*	*	З* к* пк* * т* в* р* в* (сырья,* м* т* р* * л* в)	7* * * *	П* р* м* нны*
2	2	Ар* нд* * п* м* щ* н* я	2* * * * *	П* ст* янны*
3	3	К* мм* н* льны* * р* сх* ды	3* * * *	П* ст* янны*
4	4	Пр* ч* чн* я* (ст* рк* * п* л* т* н* ц)	3* * * *	П* р* м* нны*
*	*	Л* г* ст* к* * пр* д* ж/д* ст* вк* /тр* нсф* р/т* кс*	*	П* р* м* нны*
6	6	Р* кл* м*	3* * * *	П* ст* янны*
Итого			36 000	

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в таблице 10.

Полная версия бизнес-плана на нашем сайте https://финидеи.рф/

Таблица 10

План доходов и расходов за первый год реализации проекта

Показатель	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	Итого
* .* Выр* чк* * * т* р* * л* з* ц* *	87* * * *	72* * * *	* * 8* 7* *	* * * * * * *	94* 2* *	36* 2* *	36* 2* *	43* * * *	79* 7* *	72* * * *	6* * 2* *	6* * 2* *	862* 7* *
2.* С* б* ст* * м* сть* пр* д* кц* * * (п.2.* * +п.2.2)	38* * * *	36* * * *	4* * * * *	4* * * * *	39* * * *	3* * * * *	3* * * * *	32* * * *	37* * * *	36* * * *	3* * * * *	3* * * * *	43* * * * *
2.* * П* р* м* нны* * р* сх* ды* (п.2.* .* .+п.2.* .2.+...)	* 2* * * *	* * * * * *	* * * * * *	* 4* * * *	* 3* * * *	* * * * *	* * * * *	6* * * *	* * * * * *	* * * * * *	9* * * *	9* * * *	* * 9* * * *
2.* .* * З* к* пк* * т* в* р* в* (сырья,* м* т* р* * л* в)	8* 4* *	7* * * *	* * * * * *	9* 8* *	9* * * *	3* * * *	3* * * *	4* 2* *	7* 7* *	7* * * *	6* 3* *	6* 3* *	83* 3* *
2.* .2* Тр* нсп* ртны* * р* сх* ды	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
2.* .3* Усл* г* * пр* ч* чн* й	3* 6* *	3* * * *	4* * * *	4* 2* *	3* 9* *	* * * * *	* * * * *	* * 8* *	3* 3* *	3* * * *	2* 7* *	2* 7* *	3* * 7* *
2.2* П* ст* янны* * р* сх* ды* (п.2.2.* +п.2.2.2.+....)	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	26* * * *	3* 2* * * *
2.2.* * Ар* нд* * п* м* щ* н* я	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	2* * * * *	24* * * * *
2.2.2* К* мм* н* льны* * р* сх* ды* (эл.* эн* рг* я,* в* д*)	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	36* * * *

Показатель	1 мес	2 мес	3 мес	4 мес	5 мес	6 мес	7 мес	8 мес	9 мес	10 мес	11 мес	12 мес	Итого
2.2.3* Р* кл* м*	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	3* * * *	36* * * *
3.* Н* л* г*	3* 48*	2* 9* *	4* 3* *	4* * 6*	3* 77*	* * 4* *	* * 4* *	* * 74*	3* * 9*	2* 9* *	2* 6* *	2* 6* *	34* * * *
4.* Ч* ст* я* пр* быль* (п.* .-п.2. п.3.)	4* * * 2*	33* 6* *	63* 4* *	* 7* 44*	* * * 48*	3* 8* *	3* 8* *	9* 76*	39* * 6*	33* 6* *	27* 64*	27* 64*	397* 24*

Полная версия бизнес-плана на нашем сайте https://финидеи.рф/

Расчет показателей эффективности деятельности проекта представлен в таблице 11.

Таблица 11

Показатели эффективности рассматриваемого проекта

Показатель	Методика расчета	Значение
Среднемесячная выручка, руб.	Выр* чк* * з* * г* д* /* * 2	7* * 896
Среднемесячный налог НПД, руб.	Ср* дн* м* сячн* я* выр* чк* * ** * ,* 4	2* 876
Среднемесячная чистая прибыль, руб.	Ч* ст* я* пр* быль* з* * г* д* /* * 2	33* * * 3
Рентабельность проекта (ROS), %	Ч* ст* я* пр* быль* з* * г* д* /* Выр* чк* * з* * г* д* ** * * * %	46,* 4
Рентабельность инвестиций (ROI), %	Ч* ст* я* пр* быль* з* * г* д* /* С* мм* * * нв* ст* ц* й* ** * * %	9,46
Точка безубыточности, руб.	П* ст* янны* * р* сх* ды* /* ((Выр* чк* * -* П* р* м* нны* * р* сх* ды)* /* Выр* чк*)	3* * 2* *
Срок окупаемости, мес.	С* мм* * * нв* ст* ц* й* /* Ср* дн* м* сячн* я* ч* ст* я* пр* быль	* * ,* 7

Ан* л* з* вып* лн* нных* р* сч* т* в* п* зв* ля* т* сд* л* ть* сл* д* ющ* * * выв* ды:

- Д* ст* т* чн* сть* ф* н* нс* р* в* н* я:* з* пр* ш* в* * м* я* с* мм* * п* * с* цк* нтр* кт* * 3* * * * * * * р* бл* й* п* лн* стью* п* крыв* * т* ст* рт* вы* * з* тр* ты,* с* бств* нны* * ср* дств* * н* * тр* б* ются;
- Ок* п* * м* сть:* пр* * кт* вых* д* т* н* * с* м* * к* п* * м* сть* ч* р* з* * *,* 7* м* сяц* в;
- С* ц* * льный* эфф* кт:* ср* дн* м* сячный* ч* стый* д* х* д* * н* ц* * т* р* * пр* * кт* * с* ст* в* т* 33* * * 3* р* бл* й,* чт* * пр* выш* * т* в* л* ч* н* * пр* ж* т* чн* г* * м* н* м* м* * в* р*

г* * н* .* Эт* * г* р* нт* р* * т* пр* * д* л* н* * * тр* дн* й* ж* зн* нн* й* с* т* * ц* * .

Пр* дст* вл* нный* б* з* вый* сц* н* р* й* пр* * кт* * явля* тся* эк* н* м* ч* ск* * * б* сн* в* нным* * * р* * л* ст* чным.* Пр* * эт* м* б* зн* с* * бл* д* * т* зн* ч* т* льным* п* т* нц* * л* м* для* м* сшт* б* р* в* н* я* в* сл* ч* * * * сп* шн* г* * вых* д* * н* * рын* к.

П* рсп* кт* вы* р* зв* т* я:* п* л* ч* * м* я* пр* быль* б* д* т* н* пр* вляться* н* * д* льн* йш* * * р* зв* т* * * пр* * кт* ,* чт* * п* зв* л* т* п* ст* п* нн* * * в* л* ч* в* ть* д* х* дн* сть* б* зн* с* ,* с* в* рш* нств* в* ть* м* т* р* * льн* -т* хн* ч* ск* ю* б* з* ,* р* сш* рять* * сс* рт* м* нт* * сл* г.

8. Анализ рисков

Возможные риски проекта и способы их предупреждения описаны в таблице 12

Таблица 12

Возможные риски проекта и методы их предупреждения

Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
Низкий поток клиентов в первые 3 месяца	Средняя	Отсутствие выручки, невозможность оплачивать аренду, расходование резервного фонда.	Активное продвижение в соцсетях и на «Авито Услуги», запуск акций «первое посещение со скидкой», раздача листовок у ближайших офисных зданий и фитнес-клубов.
С* з* нн* * * п* д* н* * * спр* с* * в* л* тн* * * м* сяцы	Выс* к* я	Сн* ж* н* * * выр* чк* * н* * 4* –* * %* в* * юн* –* вг* ст* ,* пр* ст* й* к* б* н* т* .	Вв* д* н* * * л* тн* х* * кц* й* * * ск* д* к* н* * к* рсы* пр* ц* д* р,* * кц* нт* н* * * нт* ц* ллюл* тный* м* сс* ж* * * пр* ц* д* ры* для* п* дг* т* вк* * к* пляжн* м* * с* з* н* * в* м* * ,* пр* дл* ж* н* * * п* д* р* чных* с* рт* ф* к* т* в.
Р* ст* ст* * м* ст* * р* сх* дных* м* т* р* * л* в	Ср* дняя	Сн* ж* н* * * ч* ст* й* пр* был* ,* н* * бх* д* м* сть* п* выш* ть* ц* ны* н* * * сл* т* .	З* к* пк* * м* с* л* * * к* см* т* к* * * пт* м* н* * н* ск* лък* * м* сяц* в* вп* р* д,* м* н* т* р* нг* * льт* рн* т* вных*

Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
			п* ст* вщ* к* в,* п* р* х* д* н* * эк* н* м* чны* * ф* рм* ты* * п* к* вк* .
Уж* ст* ч* н* * * тр* б* в* н* й* СЭС* * л* * Р* сп* тр* бн* дз* р*	Н* зк* я	Пр* дп* с* н* я* * * штр* фы* з* * н* с* * тв* тств* * * с* н* т* рных* н* рм.	Стр* г* * * с* блюд* н* * * р* ж* м* * * б* рк* * * * кв* рц* в* н* я* к* б* н* т* ,* н* л* ч* * * р* ц* рк* лят* р* ,* в* д* н* * * ж* рн* п* в* д* з* нф* кц* * * * * * ч* т* * р* сх* д* * ср* дств.
Ух* дш* н* * * зд* р* вья* * н* ц* * т* р* * пр* * кт* * (пр* ф* сс* * н* льн* * * выг* р* н* * * р* к)	Ср* дняя	Вр* м* нн* я* н* тр* д* сп* с* бн* сть,* * тм* н* * з* п* с* й,* н* д* в* льств* * кл* * нт* в.	Стр* г* * * н* рм* р* в* н* * * р* б* ч* г* * дня* (н* * б* л* * * * –б* с* * нс* в),* * бяз* т* льны* * п* р* рывы* м* жд* * кл* * нт* м* ,* г* мн* ст* к* * для* к* ст* й* р* к* * * сп* ны,* * ф* рмл* н* * * стр* х* вк* * * т* н* сч* стных* сл* ч* * в.