

Полная версия бизнес-плана на нашем сайте <https://finideas.ru/>

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. К*ш*тк**для*з*ны**ж*д*н*я*п*зв*ля*т*п*р*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*ш*й*пр*ц*д*ры*з*д*рж*в*т*ся.
3. Ст*л*к*для*м*сс*ж*ст**м*б*льн*й**п*зв*ля*т**д*бн**р*зм*ш
*ть*м*сл*,*кр*мы**н*стр*м*нты*в*пр*ц*с*с*р*б*ты,*н**твл
к*ясь**т*пр*ц*д*ры;
4. Ш*рм**н*жн**для*з*н*р*в*н*я*п*р*стр*нств**,**сл**п*м*щ*н**
н*б*льш**т*р*б*т*ся*с*зд*ть*п*р*в*тн*ю**т*м*сф*р**для*п*р*
*д*в*н*я**л**ж*д*н*я.
5. Р*ц*рк*лят*р*в*зд*х**—*т*р*б*в*н**С*н*П*Н*для*п*м*ш*н*й,*
гд**к*з*ыв*ют*ся*м*д*ц*нск**к*с*м*т*ч*ск**сл*г*,**б*сп*ч
*в**т**б*з*р*ж*в*н**в*зд*х**в*т*ч*н**д*ня.
6. Л*мп*-л*п**н**бх*д*м**для*вып*лн*н*я*к*с*м*т*ч*ск*х*п*р*ц*д
*р*н**л*ц*,*п*зв*ля*т*в*д*ть*с*ст*ян**к*ж**кл**нт**к*н*тр
*л*р*в*ть*к*ч*ств**р*б*ты.
7. Ст*л*м*сс*ж*ст**р*г*л*р**т*ся*п**выс*т*,**б*сп*ч*в**т*п*р*в*л
ьн**п*л*ж*н**сп*ны*сп*ц*л*ст**п*р**р*б*т**с*кл**нт*м**с
н*ж**т*р*ск*п*р*ф*с*с*н*льн*г**вы*р*н*я;
8. Ст*л*ж**сп*льз**т*ся*для*хр*н*н*я*п*л*т*н*ц*,*п*р*стын*й,*м*с
*л**н*стр*м*нт*в*в*п*р*ядк*,**б*сп*ч*в*я*быстр*й*д*ст*п;
9. В*ш*лк**н*п*льн*я*т*р*б*т*ся,*чт*бы*кл**нт*м*г**д*бн**р*зв*
с*ть*в*рхн*ю**д*жд**с*мк*;
- 10.Одн*р*з*вы**п*р*стын**в*р*л*н*х**б*сп*ч*в*ют*г*г**н*чн*ст*ь
быстр*ю*с*м*нп*крыт*я*ст*л**п*сл**к*жд*г**кл**нт*;
- 11.М*хр*вы**п*л*т*нц**сп*льз*ют*ся*для**кр*в*н*я*кл**нт*,**д*
л*н*я**зл*шк*в*м*сл**с*зд*н*я*к*мф*рт*,*ст*р*ют*ся*п*р**вы
с*к*й*т*мп*р*т*р*;
- 12.Одн*р*з*вы**ш*п*чк*,*т*п*чк**м*ск**—*р*сх*дн*й*м*т*р**
л*для*с*блюд*н*я*с*н*т*рн*й*б*з*п*сн*ст*,**с*б*нн**п*р**р*б*
т**с*л*ц*м;

13. Н*б*р*п*р*ф*с*с*н*льн*х*м*с*ж*н*х*м*с*л*к*с*м*т*ч*ск*х*с
р*д*ств*—*эт*п*ск*в*й*з*п*с*г*п*лл*р*г*н*н*х*с*р*д*ств*н*п*р
вы**2–3*м*сяц**р*б*ты.

14. К*р*з*н*д*л*я*б*л*я*н*б*х*д*м*д*л*я*ск*л*д*р*в*н*я*сп*льз*в*н
н*х*п*л*т*н*ц*п*р*д*ст*рк*й,*п*д*д*р*ж*в*т*п*р*яд*к.

15. Апп*р*т*д*л*я*п*р*ф*н*т*р*п*р*с*ш*р*я*т*с*с*р*т*м*н*т*сл*г*д*л
я*п*р*вл*ч*н*я*д*п*л*н*т*льн*й*д*т*р**, *с*б*н*н*в*с*н*н*-з
*м*н*й*п*р**д.

16. Н*т*б*к*сп*льз*т*ся*д*л*я*в*д*н*я*б*зы*кл*нт*в,*ч*т*д*х*д
*в**р*с*х*д*в,*т*к*ж*д*л*я*р*б*ты*с*эл*кт*р*н*н*й*р*кл*м*й.

17. М*Ф*У*н*б*х*д*м*д*л*я*р*с*п*ч*т*к*д*г*в*р*в,*н*ф*р*м*р*в*н*н*х
*с*г*л*с*й*р*кл*м*н*х*л*ст*в*к.

18. В*в*ск*н*р*ж*н*я*—*с*н*в*н*й*сп*с*б*н*ф*р*м*р*в*н*я*п*ш*х
*д*н*г*т*р*ф*к*т*ч*к*з*н*я*сл*г.

В*с*с*л*г*н*ц*т*р*п*р*к*т*б*д*т*в*п*л*н*я*т*с*м*ст*я*т*льн*.

Оп*л*т*з*с*л*г*б*д*т*п*р*н*м*т*ся*н*л*ч*н*й*с*ч*т*с*м*з*н*я*т*г**
*ф*к*с*р*в*т*ся*д*л*я*ц*л*й*н*л*г*б*л*ж*н*я*в*л*ч*н*м*к*б*н*т*с*м*з*н*я*т
г.

Ц*л*в*я*д*т*р*я*м*ж*ч*н*й*ж*н*щ*н*й*в*в*з*р*ст*т*2*д*л*
т,*ф*с*н*с*т*р*д*н*к*с*с*д*я*ч*м*б*р*з*м*ж*з*н*,*с*п*ы*т*в*ю*щ*б*л*в*с
п*н*ш*,*ж*н*щ*н*й,*с*л*д*я*щ*з*ф*г*р*й*с*с*т*я*н*м*к*ж*,*т*к*ж*
*п*ж*л*ы*л*ю*д*,*н*ж*д*ю*щ*с*я*в*п*д*р*ж*в*ю*щ*й*т*р*п*п*р*н*-д*в*г*т
*льн*г*п*р*т*.

С*с*б*ф*р*м*р*в*н*я*ц*н*н*с*л*г*.*б*з*р*т*ся*н*н*л*з*р*ы*н*ч*н
ы*ц*н*в*р*г*н*,*с*б*ст*м*ст*р*с*х*д*н*х*м*т*р*л*в*в*р*м*н*п*р*ц*
д*р*ы,*п*р*эт*м*с*р*д*н*я*ст*м*ст*ст*н*вл*в*т*ся*н*р*в*н*н*ж*н*й*г*р*
н*цы*с*р*д*н*р*ы*н*ч*н*й*д*л*я*б*ы*с*т*р*г*п*р*вл*ч*н*я*п*р*в*ы*х*кл*нт*в.

И*н*ф*р*м*ц*н*н*я*п*л*т*к*п*р*д*в*ж*н*с*л*г*.*ф*ц*льн*с*в*д*
н*я*п*р*к*т*,*в*к*л*ю*ч*я*ст*м*ст*с*л*г*,*с*л*в*я*с*т*р*д*н*ч*ств*д*р*г*
*д*т*л*,*б*д*т*р*з*м*щ*н*н*с*л*д*ю*щ*х*п*л*т*ф*р*м*х.

● Стратегическое взаимодействие ВКонтакте (социальная сеть).

● Популярны онлайн-сервисы, такие как Яндекс.Карты, Яндекс.Услуги, 2ГИС, для обслуживания клиентов с помощью дистанционных форм:

● Другое общее для большинства сервисов, способствующих управлению клиентской базой – это:

Данный подход позволяет обеспечить прозрачность действий, повысить доверие клиентов, расширитьхватпагинальныхотделенийсл.

Учитывая значительные средства, рассчитанные клиентами на обслуживание, в электронной среде в банке прилож.

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.
Женщины 30–40 лет	Снижение тонуса мышц, нарушение кровообращения, головные боли напряжения.	Курс массажа спины и шейно-воротниковой зоны с периодичностью раз в неделю для снятия мышечных спазмов и улучшения кровообращения.
Пожилые люди 60+ лет	Бездействие, нарушение кровообращения, головные боли напряжения.	Целевой массаж для снятия мышечных спазмов и улучшения кровообращения.
Спортсмены любительского уровня	Мышечные боли, нарушение кровообращения, головные боли напряжения.	Спортивный массаж для снятия мышечных спазмов и улучшения кровообращения.

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*п*ы*т*р*г*н*з*ц*б*з*н*с*	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
2	И*с*п*л*ьз*в*н*з*в*с*т*н*г*б*р*н*д*л*ф*р*н*ц*з*ы*	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
3	П*р*в*л*ч*н*к*в*л*ф*ц*р*в*н*н*г*п*р*с*н*л*	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4	А*д*м*н*с*т*р*т*в*н*я*п*д*д*р*ж*к*б*з*н*с*	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5	И*с*п*л*ьз*в*н*з*м*н*ы*х*с*р*д*с*т*в*	<input checked="" type="checkbox"/> Нет	<input type="checkbox"/> Да
№	Наименование рассматриваемого фактора	Рыночные возможности	Рыночные угрозы
1	Н*з*к*й*р*в*н*ь*к*н*к*р*н*ц*	<input type="checkbox"/> Да	<input checked="" type="checkbox"/> Нет
2	Р*с*т*п*т*к*к*л*н*т*в*в*п*р*с*п*к*т*в*	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
3	Н*л*ч*м*н*ц*п*л*ь*н*й*п*р*г*р*м*м*ы*п*д*д*р*ж*к*	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
4	П*я*в*л*н*н*в*ы*х*п*с*т*в*и*к*в*	<input checked="" type="checkbox"/> Да	<input type="checkbox"/> Нет
5	П*я*в*л*н*н*в*ы*х*к*н*к*р*н*т*в*	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input checked="" type="checkbox"/> Ожидается
6	У*ж*с*т*ч*н*г*с*д*р*с*т*в*н*н*г*р*г*л*р*в*н*я*	<input checked="" type="checkbox"/> Не ожидается	<input type="checkbox"/> Ожидается
6	Р*с*т*с*т*м*с*т*с*ы*р*ь*я*л*м*т*р*л*в*	<input type="checkbox"/> Не ожидается	<input checked="" type="checkbox"/> 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	С*т*м*с*т*ь*с*л*г*	О*ч*н*ь*в*ы*с*к*й*	В*ы*с*к*й*	С*р*д*н*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*ств*ля*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**т*ся**с*щ*ств*ть*эфф*кт*вн*ю*р*кл*мн*ю*к
*мп*н*ю, *р*ш*рять**сс*рт*м*нт**сл*г, *т*ц*т*льн**сл*д*ть*з**к*ч*ств*м*
*ж***к*з*ыв**м*х**сл*г, *п*выш*ть**м*дж. *Д*нны**м*ры*п*зв*лят*вн*в*с
*зд*нн*й*к*мп*н***пр*чн**з*кр*п*ть*ся*н**рынк*, *п*т*сн*в*к*нк*р*нт*в.

Ц*н*в*й*л*ст*н***сл*г**пр**кт**пр*д*ств*л*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*к*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

Организационный план проекта реализуется в соответствии с графиком, утвержденным в проекте. Для обеспечения выполнения работ по проекту необходимо привлечь специалистов в области проектирования, строительства и эксплуатации объектов.

Для обеспечения выполнения работ по проекту необходимо привлечь специалистов в области проектирования, строительства и эксплуатации объектов.

Таблица 5

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Проектирование объектов	1 месяц с момента заключения социального контракта
2	Закупка оборудования, материалов, строительных работ	2 месяц с момента заключения социального контракта
3	Создание инфраструктуры объектов (сборка, установка, подключение оборудования, строительство объектов)	2 месяц с момента заключения социального контракта
4	Начало работ по эксплуатации объектов	2 месяц с момента заключения социального контракта
5	Выход объектов в эксплуатацию	5 месяц с момента заключения социального контракта

Генеральный директор, проект «Будущее поколение»

1.

6. План производства

Для закупки проектной членской организацией слуг труда по договору подряда на выполнение работ, связанных с монтажом оборудования, необходимого для проведения работ по монтажу оборудования.

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	Коробки для хранения / зонты	2	2 000	2 000
4	Стол для массажистов (мобильный, складной)	6	6 000	6 000
5	Шерстяные ковры для зонтичного зонтика	2	2 000	2 000
6	Ультразвуковая пилорама для чистки вилжеников в здании (ручной)	8	8 000	8 000
7	Лампы-лампы к светильникам	2	2 000	2 000
8	Стол массажистов (ручной, мойка, вытаскивание, складной)	7	7 000	7 000
9	Стол для работы с клиентами	2	2 000	2 000

№	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* л* 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* дяг:

- 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*
г* 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* Н* П* Д* (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* дет* вл* н* д* т* льный* р* сч* т* * бь* м* в* пр* д* ж* , п* м* сячн* й* выр* чк* , * т* к* ш* х* з* тр* т* * * * т* г* в* й* пр* бьльн* ст* * пр* * кт* .

Р* сч* т* * бь* м* * пр* д* ж* пр* дет* 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* ек* 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
1		З*к*пк**т* в*р*в* (сырья,*м* т*р**л*в)	7****	П*р*м* нны*
2		Ар*нд**п* м*ш*н*я	2****	П*ст*янны*
3		К*мм*н* льны**р* сх*ды	3****	П*ст*янны*
4		Пр*ч*чн*я* (ст*рк**п* л*т*н*ц)	3****	П*р*м* нны*
5		Л*г*ст*к** пр*д*ж/д* ст*вк*/тр* нсф*р/т*к*	*	П*р*м* нны*
6		Р*кл*м*	3****	П*ст*янны*
Итого			36 000	

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

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://finideas.ru/>
 Расчет показателей эффективности деятельности проекта представлен в
 таблице 11.

Таблица 11

Показатели эффективности рассматриваемого проекта

Показатель	Методика расчета	Значение
Среднемесячная выручка, руб.	$\frac{\text{Выр}^* \text{чк}^* * \text{з}^* * \text{г}^* \text{д}^*}{* 2}$	7* * 896
Среднемесячный налог НДС, руб.	$\frac{\text{Ср}^* \text{дн}^* \text{м}^* \text{сячн}^* \text{я}^* \text{выр}^* \text{чк}^* * * * *}{* 4}$	2* * 876
Среднемесячная чистая прибыль, руб.	$\frac{\text{Ч}^* \text{ст}^* \text{я}^* \text{пр}^* \text{быль}^* \text{з}^* *}{\text{г}^* \text{д}^* / * * 2}$	33* * * 3
Рентабельность проекта (ROS), %	$\frac{\text{Ч}^* \text{ст}^* \text{я}^* \text{пр}^* \text{быль}^* \text{з}^* *}{\text{г}^* \text{д}^* / * \text{Выр}^* \text{чк}^* * \text{з}^* *}{\text{г}^* \text{д}^* * * * * * \%}$	46,* 4
Рентабельность инвестиций (ROI), %	$\frac{\text{Ч}^* \text{ст}^* \text{я}^* \text{пр}^* \text{быль}^* \text{з}^* *}{\text{г}^* \text{д}^* / * \text{С}^* \text{мм}^* * * \text{нв}^* \text{ст}^* \text{ц}^* \text{й}^* * * * * \%}$	9,46
Точка безубыточности, руб.	$\frac{\text{П}^* \text{ст}^* \text{я} \text{нны}^* * \text{р}^* \text{сх}^* \text{ды}^* / * ((\text{Выр}^* \text{чк}^* * - \text{П}^* \text{р}^* \text{м}^* \text{нны}^* * \text{р}^* \text{сх}^* \text{ды}^*) / * \text{Выр}^* \text{чк}^*)}$	3* * 2* *
Срок окупаемости, мес.	$\frac{\text{С}^* \text{мм}^* * * \text{нв}^* \text{ст}^* \text{ц}^* \text{й}^*}{/ * \text{Ср}^* \text{дн}^* \text{м}^* \text{сячн}^* \text{я}^* \text{ч}^* \text{ст}^* \text{я}^* \text{пр}^* \text{быль}}$	* * , * 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* крив* * 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* * явя* 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*
г* 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*	В* 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* г* .	З* к* пк* * м* с* л* * * к* см* т* к* * * пт* м* н* * н* ск* льк* * м* сяц* в* вп* р* д* м* н* т* р* нг* * льт* рн* т* вных*

Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
			<p>ц* ст* вщ* к* в,* п* р* х* д* н* * эк* н* м* чны* * ф* рм* ты* * п* к* вк*</p>
<p>Уж* ст* ч* н* * * тр* б* в* н* й* СЭС* * л* * Р* сп* тр* бн* дз* р*</p>	<p>Н* зк* я</p>	<p>Пр* дп* с* н* я* * * штр* фы* з* * н* с* * тв* тств* * * с* н* т* рных* н* рм.</p>	<p>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* л* в* д* з* нф* кц* * * * * ч* т* * р* сх* д* * ср* дств.</p>
<p>Ух* дш* н* * * зд* р* вья* * н* ц* * т* р* * пр* * кт* * (пр* ф* се* * н* льн* * * выг* р* н* * * р* к)</p>	<p>Ср* дняя</p>	<p>Вр* м* нн* я* н* тр* д* сп* с* бн* сть, * * тм* н* * з* п* с* й, * н* д* в* льств* * кл* * нт* в.</p>	<p>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.</p>