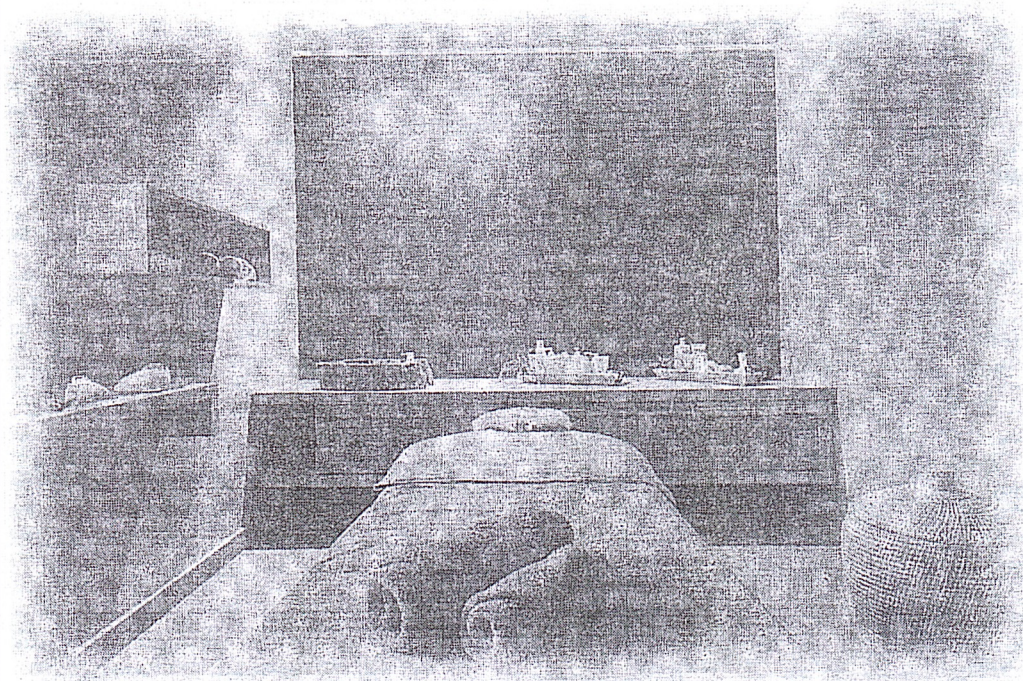


Приложение № 3
к Положению о муниципальном грантовом
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

Бизнес-план проекта

МАССАЖНЫЙ КАБИНЕТ «РЕЛАКС-ОАЗИС»



ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА
(резюме проекта)

- **Цель проекта:** открытие в Забайкальском крае Каларском районе пгт. Новая Чара, массажного кабинета - создание прибыльного предприятия в сфере услуг, предоставляющего широкий спектр качественных массажных услуг для укрепления здоровья и снятия стресса.
- **Организационно-правовая форма предприятия:** индивидуальный предприниматель (ИП).
- **Целевая группа потребителей:** женщины и мужчины от 18 до 60 лет.
- **Целевой рынок:** Каларский район Забайкальского края.
- **Название проекта:** Массажный кабинет «Релакс-Оазис».
- **Местоположение:** пгт. Новая Чара, населенный пункт с высокой проходимостью и хорошей транспортной доступностью (вблизи торговых-центров, магазинов, жилых массивов).
- **Описание концепции:** кабинет премиум-класса с уютной, расслабляющей атмосферой. Упор на качество услуг, профессионализм массажистов и индивидуальный подход к каждому клиенту.

• **Ключевые факторы успеха:**

1. Высокий профессионализм и сертификация персонала.
2. Удобное расположение и комфортная атмосфера.
3. Эффективная маркетинговая стратегия и работа на репутацию.
4. Постоянный контроль качества услуг.

• **Основные конкурентные преимущества:**

- цена – низкая, качество оказываемых услуг - высокое;
- размещение в населенном пункте, где нет аналогичных услуг отдельно оборудованных массажных кабинетов;
- наличие клиентской базы;
- аренда помещения в развивающемся населенном пункте с наибольшим числом жителей, а также близость предприятий, гостиниц и рабочих общежитий.

• **Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта:**
1 300 000,00 руб. Схема финансирования: Основные денежные средства для реализации проекта предусматривается привлечь от муниципального грантового конкурса «Бизнес-идея» 2025 года.

• **Материально-техническая база реализации проекта:** для организации работы массажного кабинета предполагается аренда помещения в пгт. Новая Чара площадью 20 кв.м. Помещение планируется привести в соответствие нормативно-техническим и санитарно-гигиеническим требованиям. Создаваемый массажный кабинет планируется укомплектовать новым оборудованием, мебелью и иными активами за счет полученного гранта.

Руководитель проекта: Малышев Николай Владимирович.

Образование и опыт работы:

- обучение (260 академических часов) от «Европейской школы корреспондентского обучения» по программе «Массаж», 2015 год;
- обучение (144 академических часа) от ООО «Учебный центр Гармония» по дополнительной профессиональной программе «Массажист Elite», 2024 год;
- обучение (320 академических часов) от ООО «Академия образования» по программе повышения квалификации «Младший медицинский брат по уходу за больными», 2025 год;
- личный стаж массажиста более 10 лет.

Количество создаваемых рабочих мест с учетом заявителя: 2.

Дополнительные планы развития:

- получение дополнительного образования и сертификатов в предъявляемой области (курсы);
- увеличение клиентской базы за счет активного маркетинга и партнерства с местными предприятиями;
- с дальнейшим успешным развитием массажного кабинета мной будет рассмотрена возможность открытия массажного салона;
- с выходом на плановые показатели планируется введение бесплатных реабилитационных курсов массажа для участников СВО.

Заключение:

Открытие массажного кабинета может принести множество положительных результатов, как для владельца, так и для клиентов. Основные из них:

- физическое состояние – улучшение кровообращения и лимфотока, восстановление подвижности суставов, снятие болевых синдромов, коррекция осанки, бодрость, прилив сил, восстановление работоспособности;
- психологическая польза – снятие стресса, нормализация психоэмоционального состояния, заряд положительных эмоций, спокойный ночной сон;
- финансовая выгода для владельца – востребованность направления для разных возрастных групп, источники дохода, возможность масштабирования в области направлений;
- социальные преимущества – новые знакомства, развитие сообщества, командный дух;
- культурный вклад – популяризация здорового образа жизни.

Уникальное торговое предложение (УТП):

«Релакс-Оазис» предлагает не просто массаж, а комплексное решение для вашего благополучия. Мы используем только гипоаллергенные масла премиум-класса, проводим бесплатную предварительную консультацию с составлением индивидуальной карты процедур, а после сеанса предлагаем травяной чай и даем рекомендации по домашнему уходу.

Таблица 1 - Описание проекта

№ п/п	МАССАЖНЫЙ КАБИНЕТ «РЕЛАКС-ОАЗИС»	
1.	Отрасль экономики	Оздоровительная деятельность
2.	Цель и задачи бизнес-проекта	Получение гранта для открытия массажного кабинета
3.	Стадия бизнес-проекта	- наличие бизнес-идеи; - регистрация в качестве субъекта малого предпринимательства – при наличии финансирования; - поиск инвестиций; - внедрение проекта – при наличии финансирования; - расширение деятельности – при наличии инвестиций.
4.	Наименование предлагаемой к выпуску продукции/услуги	Услуги общего оздоровительного массажа
5.	Общая стоимость бизнес-проекта (руб.)	1 300 000 руб.
6.	Источники финансирования бизнес-проекта (руб.)	1) собственные средства – 0 руб. 2) кредиты – не планировалось 3) займы частных лиц – не планировалось 4) средства инвестора – не планировалось 5) сумма запрашиваемой субсидии – 1 300 000 руб. 6) прочие – не планировалось

7.	Направления использования инвестиций	приобретение оборудования - да приобретение оргтехники - да приобретение сырья (материалов) - да приобретение товаров - да аренда - да реклама - да зарботная плата - да интернет, телефон - да прочие - да
8.	Планируемое количество новых рабочих мест (без учета инициатора)	1
9.	Средний размер заработной платы одного работника (руб.)	50 400
10.	Срок реализации бизнес-проекта	12-18 мес.
11.	Срок окупаемости бизнес-проекта	5-6 мес.
12.	Место реализации бизнес-проекта	Забайкальский край, Каларский район пгт. Новая Чара

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (анализ и концепция рынка)

Массаж – древнейший способ улучшить свое самочувствие, снять напряжение, успокоить мысли, повысить привлекательность и самооценку. Слово «массаж» происходит от греческого слова и означает «месить, мять, поглаживать». Начиная с незапамятных времен массаж был частью врачебного искусства, а в некоторых странах даже являлся исключительно привилегией людей из высшего общества. К счастью, в наши дни массаж - не только чудесное средство, снимающее усталость и напряжение в конце тяжелого рабочего дня, но и отличный способ улучшить свое здоровье и настроение.

Сделать массаж можно разными способами – например, обратиться к родственникам, друзьям, воспользоваться услугами частных массажистов или при помощи самомассажа и массажных гаджетов. Но наилучший выход – это обратиться в массажный кабинет.

В отличие от частных специалистов и самомассажа, в массажном кабинете клиенты смогут получить квалифицированные услуги. Массажный кабинет — это место, где ваше здоровье и комфорт находятся в руках проверенных специалистов. Я считаю массаж не просто процедурой, а настоящим искусством, которому посвящаю все свое время и мастерство.

В мире существует очень много видов массажа: медицинский, классический, спортивный, косметический, гигиенический, расслабляющий, Гуаша и многие другие виды).

Рассматриваемый проект на первоначальном этапе будет предполагать возможность оказания большинства видов массажа, за исключением медицинского.

Потребителями данных услуг будут женщины и мужчины от 18 до 60 лет. Одно посещение массажа в среднем будет стоить 1300 тысяч рублей в зависимости от вида массажа, что говорит о доступности услуги для потребителей со средним уровнем дохода. Также стоит отметить, что посещение массажного кабинета будет закрывать потребность взрослых в организации своего досуга и проведения свободного времени с пользой.

Средняя продолжительность сеанса составит 60 минут. Этого времени достаточно для проведения полноценного качественного сеанса массажа, включающего в себя различные приемы и техники.

Планируемые виды оказываемых услуг в массажном кабинете: общий, спортивный, расслабляющий, эстетический (антицеллюлитный, моделирующий), Гуаша лица и тела, сухие иглы, буккально-глубокотканый массаж лица и лимфодренажный массаж.

В массажном кабинете планируется система разовых сеансов массажа и сеансов по абонементам на различный период времени для регулярного посещения кабинета. Стоимость на виды услуг будет варьироваться в зависимости от вида массажа. Также возможно будет записаться на гостевой визит для знакомства с мастерами и приобретения абонемента на регулярное посещение себе или в подарок (подарочный сертификат). Вид, техника, периодичность и количество сеансов массажа будет подбираться индивидуально для каждого клиента в зависимости от показаний для максимально быстрого достижения положительного результата.

Таблица 2 – список видов услуг массажного кабинета

№ п/п	Услуга	Цена (руб.)
1.	Гостевой визит (при покупке абонемента 10 сеансов)	0
2.	Абонемент на 1 сеанс (общий массаж)	3500
3.	Абонемент на 5 сеансов (общий)	17500
4.	Абонемент на 10 сеансов (общий)	35000
5.	Общий (классический массаж)	3500
6.	Лимфодренажный	2000
7.	Массаж спины	1500
8.	Массаж шейно-воротниковой зоны	1500
9.	Буккально-глубокотканый массаж лица	1500
10.	Массаж Гуаша лица и тела	1000
11.	Метод сухих игл	2000
12.	Антицеллюлитный массаж	3000

Наш массажный кабинет на первоначальном этапе будет включать два массажных стола для двух сотрудников.

Местонахождение салона: на стадии поиска, но есть на данный момент несколько подходящих вариантов для открытия массажного кабинета.

Предусматривается разместить массажный кабинет в удобном и доступном для посетителей месте, обязательно наличие парковки для автомобилей.

Предполагаемое название: «Релакс-Оазис».

Фирменный стиль нашего массажного кабинета – уютная атмосфера, воздух наполненный ароматами кофе и шоколада, приятная музыка, доброжелательное отношение к каждому клиенту.

Основными поставщиками товаров и материалов будут являться поставщики с маркетплейсов, на данный момент для массажных салонов в системах маркетплейсов зарегистрировано более 1000 поставщиков, которые предоставляют качественные товары для массажных салонов и кабинетов.

При наличии финансирования, готов приступить к началу реализации бизнес - проекта в первые три месяца после получения гранта.

Анализ данной сферы услуг показывает, что массажный кабинет – это своего рода новинка для нашего района. Если сравнивать крупные города, такие как Чита, Улан-Удэ, Иркутск и Красноярск, то для них открытие нового массажного кабинета не вызвало бы особый интерес. Для нашего населенного пункта открытие кабинета, специализирующегося исключительно на услугах различного вида массажа, является новшеством. Конечно, нельзя сказать, что данная отрасль совсем не развита в нашем районе, так как данный вид услуг оказывают частные массажисты на дому без официальной регистрации.

Социальная эффективность проекта:

- создание 2 новых рабочих места;
- поступление дополнительных доходов в бюджет;
- обеспечение занятости и получение прибыли инициатором проекта;
- предоставление населению доступной и качественной услуги, способствующей укреплению здоровья и снижению уровня стресса;
- в рамках дальнейшего развития бизнеса возможно его расширение и создание дополнительных рабочих мест.

Экономический эффект от открытия массажного кабинета может быть высоким, так как массаж является популярной услугой, которая востребована в Каларском районе. Спрос на данные виды услуг, по моему прогнозу, будет пользоваться высоким спросом. Учитывая тот факт, что качественно сделанный массаж оздоравливает тело, потребность в данной услуге будет большая.

Запрашиваемая сумма гранта в 1 300 000 рублей будет направлена на капитальные вложения (оборудование, ремонт) и формирование финансовой подушки для устойчивого старта, что позволит проекту успешно развиваться и приносить пользу обществу.

Расчет потребности в персонале

Таблица 3 - Расчет потребности в персонале

№ п/п	Должность	Количество (чел.)	Заработная плата в месяц (руб.)	Дата (месяц) ввода рабочего места
1.	Массажист	1	50,4	В первый месяц открытия массажного кабинета

В перспективе массажный кабинет «Релакс-Оазис» планируется расширить до массажного салона, а также повысить квалификацию специалистов и

обучиться новым видам и техникам оздоровительного массажа, с дальнейшим применением полученных навыков во благо посетителей.

ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ (РАБОТ, УСЛУГ)

Я, квалифицированный мастер, имеющий большой опыт работы в технике классического массажа (общего массажа), расслабляющего массажа, лимфодренажного массажа, антицеллюлитного и многих других видов массажа. На все виды услуг имеются документы, подтверждающие мою квалификацию. Массажист, которого планируется взять на работу, так же имеет необходимый опыт работы в массажной отрасли и сертификаты, подтверждающие его квалификацию (массажа Гуаша тела, массажа Гуаша лица, буккально-глубокотканый массаж лица, применение метода сухих игл в современных массажных практиках, массаж Elit).

✓ Общий массаж тела (классический):

Подразумевает массирование не одной или нескольких частей тела, а большинства мышц организма. Включает в себя: массаж спины и плеч, ног, ступней, рук, кистей, живота, шеи, лица. Таким образом, общий массаж позволяет охватить практически почти все тело полностью, фактически затронув все группы мышц и нервные окончания. Планомерный переход от одной части тела к другой и постепенное увеличение силы нажатия делает общий массаж наиболее комплексным типом массажа, что позволяет использовать его для эффективного расслабления, а также для терапии и снятия усталости.

✓ Расслабляющий массаж:

Очень часто к массажу прибегают исключительно для расслабления и снятия накопившейся усталости. Такой массаж позволяет не только предотвратить намечающийся стресс, но и снять накопившийся. Расслабляющий массаж в идеале должен длиться не менее часа. Только за это время можно успеть расслабиться, расслабить все мышцы и потом выйти из этого состояния. Кроме того, чрезвычайно важна обстановка, в которой проводится расслабляющий массаж. В случае дискомфортной обстановки даже самый лучший массаж будет недостаточно эффективен ввиду того, что мышцы не будут расслабляться по психологическим причинам.

✓ Буккально-глубокотканый массаж лица:

Техника, которая помогает достичь омоложения и коррекции контуров лица, при которой специалист глубоко воздействует на мышцы и ткани, что позволяет проработать мимические и жевательные мышцы лица. Этот массаж помогает снять напряжение и спастичность мышц лица, улучшая их эластичность и упругость. Он также используется для уменьшения возрастных изменений, таких как опущение уголков губ и появление брылей и является эффективным методом для поддержания молодого и упругого внешнего вида лица.

✓ Антицеллюлитный массаж:

Целлюлитом называют патологические изменения строения подкожно-жировой клетчатки с нарушением кровообращения, застоем лимфы, лишней жидкости и продуктов метаболизма в тканях проблемных зон. Ручной массаж является одним из действенных методов устранения целлюлита.

Антицеллюлитный массаж — это сочетание определенных приемов массажа с интенсивным механическим воздействием на проблемные зоны. Такой массаж глубоко прорабатывает подкожно-жировую клетчатку, разбивая ее, тем самым увеличивая приток и отток лимфы и межклеточной жидкости, и выводя из клеток токсины и шлаки.

✓ Буккально-глубокотканый массаж тела:

Массаж представляет собой специфический вид процедуры, направленной на улучшение состояния мышц. Этот метод отличается использованием интенсивных и глубоких движений, которые позволяют достичь самых глубоких слоев тканей. Основная цель такого массажа — устранение мышечных напряжений, спазмов и хронических болей. Мышцы являются ключевым компонентом в этом процессе, так как именно они подвергаются наибольшей нагрузке при массажных воздействиях. Глубокотканый массаж способствует улучшению кровообращения, что положительно сказывается на общем состоянии мышц и способствует их быстрому восстановлению.

Массаж — это мощный инструмент для поддержания и восстановления здоровья, который оказывает благотворное воздействие на различные системы и органы организма. Результативность массажа определяется тремя элементами: темпом, силой и длительностью, которые подбираются строго индивидуально. Некоторые виды массажа допускается комбинировать, чтобы получить максимальный эффект.

При правильной технике выполнения квалифицированным специалистом перечисленных видов массажа достигаются следующие положительные эффекты:

- нормализуется кровообращение;
- нормализуются обменные процессы;
- улучшается психическое здоровье;
- устраняется отечность;
- снижается мышечное напряжение;
- устраняются спазмы;
- предотвращаются нервные расстройства;
- устраняется бессонница;
- снимается хроническая усталость.

✓ Сколько сеансов нужно для получения результата:

В случае, когда массаж назначается для восстановления после травмы, рекомендуется проводить его курсами по 10-15 сеансов с перерывами между курсами в несколько недель. Такой подход позволяет добиться стабильного терапевтического эффекта и устойчивого улучшения состояния пациента.

Если же массаж используется в качестве профилактики заболеваний и поддержания здоровья, то оптимальной частотой будет считаться один-два сеанса в неделю. В этом случае, результаты процедуры будут сохраняться на протяжении длительного времени, способствуя улучшению общего состояния организма. Что касается ожидания результатов, то некоторые эффекты массажа могут быть заметны уже после первого сеанса. К примеру, снижение напряжения в мышцах, улучшение кровообращения и ощущение расслабления. Однако для достижения более стабильных и долгосрочных результатов, таких как улучшение

подвижности суставов, укрепление иммунитета или снижение хронической боли, необходимо пройти полный курс массажа.

✓ Противопоказания к массажу:

Зная все противопоказания к массажу, пациент избегает распространенного неприятного последствия, которое можно охарактеризовать народной мудростью: «Одно — лечим, другое — калечим». Предоставление подробных сведений о здоровье помогает специалисту в области массажа разработать тактику проведения массажа на основе состояния пациента. Именно при таком подходе удастся достичь благотворного результата, который и ожидает получить пациент.

Учитывая, что в нашем пгт. Новая Чара отсутствуют массажные салоны, массажные кабинеты, провести анализ и сделать оценку конкуренции не представляется возможным, конкуренция отсутствует. Именно поэтому, по моим прогнозам, услуги массажного кабинета «Релакс-Оазис» будут востребованы.

Ниже представлен список услуг массажного кабинета с ценовым и временным диапазонами в зависимости от сложности выполнения услуги (Таблица 4).

Таблица 4 - Список услуг массажного кабинета

№ п/п	Наименование товара (работ, услуг)	Стоимость приобретения, руб.	Время оказания услуги, мин.
1.	Общий (классический) массаж	1000-3500	60-90
2.	Лимфодренажный массаж	1000-2000	30-45
3.	Массаж спины	1000-2000	30-45
4.	Массаж шейно-воротниковой зоны	1000-1500	25-30
5.	Букально-глубокотканый массаж лица	1000-1500	30-60
6.	Массаж Гуаша лица и тела	500-1000	30-60
7.	Метод сухих игл в массажных техниках	1 000-2000	15-20
8.	Антицеллюлитный массаж	1 600-3500	30-60

В дальнейшем этот ассортимент будет пересмотрен и дополнен с учетом поступающих клиентских запросов. В сфере обслуживания, к которой относится данный вид бизнеса, очень важно получать от каждого клиента обратную связь.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Для развития и стабильного функционирования массажного кабинета разработана программа маркетинга, направленная на привлечение и удержание клиентов.

Стратегия продвижения:

- Этап 1 (Запуск, 1-3 месяца):
 - Создание визуальной идентичности: Логотип, фирменный стиль, цветовая гамма (спокойные, природные тона).
 - Создание и продвижение сайта-лендинга: с онлайн-записью, описанием услуг, ценами, фотографиями кабинета и специалистов.

- Ведение социальных сетей (VK, Telegram): Полезный контент (упражнения для спины, техники релаксации, интересные факты о массаже), красивые фото и видео процесса, отзывы.

- Акция «Приведи друга»: Скидка 20% для клиента и его друга.

- Размещение на агрегаторах: 2GIS, Яндекс.Карты, Google Maps, Яндекс.Услуги.

• Этап 2 (Стабильная работа, 4-й месяц и далее):

- Программа лояльности: Накопительная карта (например, 10-й массаж в подарок или со скидкой 50%).

- Сотрудничество с компаниями: Предложение корпоративных абонементов для сотрудников близлежащих офисов.

- Контекстная реклама (Яндекс.Директ, Google Ads): на ключевые запросы «Массаж в Каларском районе [Новая Чара]», «Массаж спины [Новая Чара]».

Планируется ведение анкетирования для получения обратной связи и улучшения сервиса. А также заказ визитных карточек массажного кабинета.

Принимая во внимание что в пгт.Новая Чара небольшое количество населения, об открытии кабинета в нашем поселке узнает каждый житель не только из рекламы, но и путем «сарафанного радио».

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Планируемая организационно-правовая форма предпринимательской деятельности – индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

Плюсы: проще отчетность, ниже налоги, меньше штрафы.

Система налогообложения: предприятие как субъект малого бизнеса будет находится на упрощенной системе налогообложения (УСН) «Доходы» 6% (от всего полученного дохода). В связи с тем, что расчет налогов упрощен, на практике налог при УСН «Доходы» можно уменьшить на сумму уплаченных страховых взносов (за себя и за сотрудника), но не более чем на 50%. Это позволит снизить налоговую нагрузку в первые месяцы.

Лицензирование: на обычный (оздоровительный) массаж лицензия не требуется.

Персонал:

• Массажисты (2 человека, 1 из них - планируется совмещение функции с владельцем).

Требования: действующий сертификат о прохождении курсов массажа. Опыт работы от 1-2 лет. Важно: коммуникабельность, приятные манеры, опрятный внешний вид.

Планируемая в дальнейшем форма оплаты: процент от выручки (обычно 30-50%) или оклад + процент. Процентная система мотивирует на привлечение клиентов.

• Администратор (1 человек, на первоначальном этапе владельцем планируется совмещение функции :

Обязанности: Прием звонков, запись клиентов, расчет, ведение соцсетей, заказ расходников, поддержание чистоты в ресепшен-зоне.

Форма оплаты: Оклад.

Режим работы:

- Пн-Вс: с 10:00 - 19:00 ежедневно, по предварительной записи.

Массажисты: 2 человека.

Регистрацию предпринимательской деятельности планируется произвести по месту жительства в УФНС России по Забайкальскому краю.

Расчет с пользователями услуг будет производиться путем наличной и безналичной оплаты, а именно с помощью Системы быстрых платежей (СБП).

Массажный кабинет будет работать по заранее разработанному и составленному мной расписанию сеансов. Планируется ведение массажа в утренние, дневные и вечерние часы в зависимости от дня недели. Например, в будние дни упор будет сделан на утренние и вечерние часы, а в выходные дни на утренние, дневные и вечерние часы.

Как основной организатор проекта я буду выполнять основную руководящую деятельность по управлению массажного кабинета. Также мной будут выполняться обязанности бухгалтера.

Для успешного функционирования массажного кабинета необходимо грамотно распределить средства на покупку оборудования, мебели, техники, иных товаров:

Выбор помещения и ремонт:

Требования к помещению: Отдельное помещение 20 кв.м. Обязательно наличие: водопровода, канализации, вентиляции.

Планировка (разделить на зоны):

- Зона ресепшн: стойка администратора, диван для ожидания, кулер, вешалка.
- Массажные кабинеты (2 кабинета по 8 кв.м.): в каждом - массажная кушетка, тумбочка для масел, раковина, ширма.
- Раковина.
- Ремонт: спокойные цвета (бежевый, салатовый, лавандовый), приглушенный свет, натуральные материалы (дерево, камень).

Технология оказания услуг:

1. Запись: по телефону или онлайн.
2. Встреча: клиента встречает администратор-массажист, предлагает чай/воду.
3. Консультация: массажист уточняет пожелания, противопоказания.
4. Подготовка: клиент проходит в кабинет, готовится к сеансу.
5. Проведение массажа: строго по времени.
6. Завершение: клиенту предлагают отдохнуть 5-10 минут, дают рекомендации.
7. Расчет и запись на следующий сеанс.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Определим примерное количество посетителей и месячный доход массажного кабинета.

Дневной фонд рабочего времени – 540 минут.

Время, которое уходит на процедуру переодевания клиента (в это же время включается отдыха массажиста) составляют в среднем 120 минут в день.

Таким образом, максимально возможное время для массажа 420 минут.

Время на проведение одного сеанса различается: классические массажи длятся от 30 минут до 1,5 часов, релаксирующие могут продолжаться до 1,5 часов. Средняя продолжительность процедуры – 60 минут.

Между сеансами специалисту необходимо сделать перерыв от 20 минут. По оценкам экспертов, в первый месяц после открытия, массажный кабинет (с 2 рабочими местами) может рассчитывать на 2 клиентов в день, во второй и третий месяцы – на 2-3 клиентов. При полной загрузке будущий массажный кабинет способен обслуживать около 5 клиентов ежедневно.

Сеанс классического массажа стоит от 1000 руб. (спина) до 3 500 руб. (все тело). Релаксирующие и другие виды массажа – в среднем 1-1,5 тыс. руб. Средний чек – 1 300 руб.

С точки зрения сезонности пик спроса приходится на весну, когда люди активно начинают приводить себя в порядок, готовясь к жарким месяцам. После подъема следует летний спад, осенью и зимой интерес к массажу средний (Таблица 5).

Таблица 5 - Расчет дохода с учетом сезонности спроса

Месяц	Кол-во дней в месяце	Клиентов в день	Средний чек, руб.	Прогнозная выручка, тыс. руб.
Январь	31	2	1 300	80,6
Февраль	28	2	1 300	72,8
Март	31	3	1 300	120,9
Апрель	30	3	1 300	117,0
Май	31	4	1 300	161,2
Июнь	30	4	1 300	156,0
Июль	31	4	1 300	161,2
Август	31	4	1 300	161,2
Сентябрь	30	5	1 300	195,0
Октябрь	31	5	1 300	195,0
Ноябрь	30	5	1 300	351,0
Декабрь	31	5	1 300	201,5
Итого за год				1824,9

Планируемая оплата труда для наемного сотрудника-массажиста составляет 50 400 рублей ежемесячно на первоначальном этапе, затем + % от выручки - в дальнейшем.

Во время смены работают 2 массажиста (я и наемный сотрудник), один массажист во время перерыва выполняет функции администратора (совмещение). После рабочего дня, по графику, один из массажистов делает влажную уборку, один раз в неделю проводит генеральную уборку.

Ставка арендной платы арендодателя – 1 100 руб. за 1 м² за месяц.

Арендная плата за месяц составит $1\,100 \cdot 20 = 22\,000$ руб.

Итого арендная плата за год $22\,000 \cdot 12 = 264\,000$ руб.

Коммунальные услуги – 8 000 руб./мес.

Для организации работы массажного кабинета необходимы затраты капитального характера (первоначальные инвестиции).

К капитальным затратам относятся: ремонт помещения, приобретение оборудования, приобретение мебели, приобретение инвентаря.

Затраты на ремонт включают в себя:

- замена (установка) сантехнического оборудования;
- косметический ремонт и отделка помещений и кабинетов;
- установка систем освещения и вентиляции.

Затраты капитального характера представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Единовременные расходы на открытие массажного кабинета.
Оборудование и оснащение (поставщик маркетплейс wildberries с доставкой):

Статья расходов	Стоимость оборудования, руб.	Примечание
Оборудование и оснащение	480 000	
Ремонт и оформление	150 000	
Вывеска	40000	
Регистрационные расходы	5000	(Госпошлина 800 + прочие)
Первоначальная реклама	10000	(Сайт, запуск таргета)
Прочие организационные расходы	15000	(Непредвиденные мелочи, канцелярия)
Итого стартовые затраты	700 000	
Резервный фонд (на первые 3-4 месяца)	600 000	Эта сумма критически важна для покрытия ежемесячных расходов до выхода на окупаемость

Итого запрашиваемая сумма муниципального гранта: $700\,000 + 600\,000 = 1\,300\,000$ рублей.

Таблица 7 - Оборудование и оснащение (основная статья расходов по гранту):

Статья Наименование	Кол -во (шт.)	Направление использования	Цена за ед. (руб.)	Стоимость оборудов ания, руб.	Примечание
Профессиональные массажные столы	2	массажный процесс	40 000	80 000	С регулировкой высоты, подголовником
Стойка администратора (ресепшен)	1	сопровождение клиентов	10 000	10 000	
Мебель для зоны ожидания	1	сопровождение клиентов	50 000	50 000	
Массажные принадлежности	1	массажный процесс	10 000	10 000	
ИТ-оборудование	1	сопровождение клиентов	60 000	60 000	Ноутбук, МФУ
Медицинская аптечка	1	санитарное сопровождение	5 000	5 000	Обязательно для санитарии
Хозяйственные товары		санитарное сопровождение	10 000	10 000	
Система		санитарное	25 000	25 000	Обязательно для

вентиляции/ионизатор		сопровождение			санитарии, для поддержания свежести воздуха
Музыкальная аппаратура	1	массажный процесс	10 000	10 000	Колонки для релакс-музыки
Ремонт и косметическое оформление	1	массажный кабинет	150 000	150 000	Чистовой ремонт, покраска, светильники, элементы декора
Вывеска	1	массажный кабинет	40 000	40 000	
Стул для мастера	1	массажный процесс	5 000	5 000	Массаж лица
Раковина с педальным управлением	1	массажный процесс	10 000	10 000	Обязательно для санитарии
Бытовая техника (кулер)	1	сопровождение клиентов	10 000	10 000	
Жалюзи	1	массажный кабинет	5 000	5 000	
ИТОГО по разделу:				480 000	

Таким образом, сумма единовременных расходов на открытие массажного кабинета составит 1 300 000 рублей, которые планируется реализовать за счет средств муниципального гранта.

Далее представлен расчёт постоянных и переменных затрат за месяц и год (Таблица 8 и Таблица 9).

Таблица 8 - Постоянные расходы

Элементы затрат	За 1 месяц (тыс. руб)	За 1 год (тыс. руб.)
Арендная плата	22,0	264,0
ФОТ наемного работника	54,4	652,8
Начисления на ФОТ	9,6	115,2
Коммунальные расходы (реклама и прочие)	21,6	252,6
Итого	107,6	1284,6

Итого постоянные расходы в месяц: 107 600 рублей.

Таблица 9 - Переменные затраты

Элементы затрат	За 1 месяц (тыс. руб)	За 1 год (тыс. руб.)
Сырье и материалы	10,0	120,0
Итого	10,0	120,0

Аренда: аренда помещения 20 кв.м. - 22 000 руб.

Персонал и ФОТ: наемный массажист (1 чел.): Заработная плата 50 400 руб.
 ИП: я буду работать, как второй массажист. Доход будет формироваться из прибыли моего бизнеса, а не от фиксированного оклада.
Расчет ФОТ для наемного работника (массажиста): Оклад: 18 000 руб.
 Предполагаемая выручка в месяц: 180 000 руб.
 Процент от выручки (15% от 180 000): 27 000 руб.
 Итого на руки: 18 000 + 27 000 = 45 000 руб. (без учета взносов).
 Страховые взносы за работника (30% от оклада): 18 000 * 30% = 5 400 руб./мес.
 Общие затраты на работника (ФОТ): 45 000 (з/п) + 5 400 (взносы) = 50 400 руб./мес.
Страховые взносы ИП «за себя» (фиксированные) на 2025 год:
 45 000-50 000 рублей в год, или 4 200 руб./мес. (будет уточняется на год открытия).

Таблица 10 - Сводная таблица ежемесячных расходов:

Статья расходов	Сумма (руб.)	Примечание
Аренда помещения	22 000	
Коммунальные услуги (электричество, отопление, вода, вывоз мусора)	8 000	
ФОТ наемного работника (включая взносы 30%)	50 400	оклад 18000 руб. + проценты (27000 руб.) + страховые взносы (5400 руб.)
Страховые взносы ИП «за себя»	4 200	Фиксированный платеж на 2025 год
Закупка расходных материалов (масла, кремы, одноразовое белье)	10 000	
Реклама и продвижение	5 000	
Прочие расходы (бухгалтерия, хоз.нужды, связь, непредвиденное)	8 000	
Итого ежемесячные расходы (БЕЗ УЧЕТА НАЛОГА):	107 600	

Прогноз доходов и расчет налогов

Прогноз доходов:

- Средняя стоимость сеанса: 1 300 руб.
- Количество рабочих дней: 26.
- Загрузка 2-х кабинетов (ИП + работник). Загрузка на старте — 4-5 сеансов в день на двоих.

5 сеансов / день * 1 300 руб. * 26 дней = 169 000 руб./мес.

Средняя выручка: 180 000 руб./мес.

Система налогообложения УСН 6% «Доходы»

Налог = Выручка * 6%

Налог к уплате = 180 000 * 6% = 10 800 руб./мес.

Сумма взносов в месяц: 5 400 (за работника) + 4 200 (ИП) = 9 600 руб.

Налог к уплате с учетом вычета: 10 800 - (10 800 * 50%) = 5 400 руб./мес.

Расчет точки безубыточности и окупаемости

Постоянные расходы в месяц: 107 600 руб. (без учета переменных на материалы).

Средний доход с одного сеанса: 1 300 руб.

*Маржинальный доход с одного сеанса 1300 руб. – (10000 руб./50 сеансов) = 1100 руб. (Переменные расходы на материалы делятся на плановое количество сеансов).

*Маржинальный доход — это разница между выручкой от продаж и переменными затратами (деньги, которые остаются у компании после того, как она оплатила все прямые расходы на производство или закупку товара).

Точка безубыточности (в сеансах): 107 600 / 1 100 = 98 сеансов в месяц.

Это примерно 3,8 сеанса в день при 26 рабочих днях. Это достижимая цель даже на старте, при активном маркетинге.

Прибыль (при выручке 180 000 руб./мес.):

180000 (доход) - 120 000 (расход) = 60 000 руб./мес.

Эта сумма будет являться доходом ИП (учредителя), из которой я буду платить взносы «за себя» и которая будет являться моей «чистой» прибылью.

Окупаемость:

Поскольку стартовые вложения будут покрыты муниципальным грантом, а проект с третьего месяца выходит на положительную прибыль, формальная окупаемость наступит немедленно. При выходе на плановую прибыль 40 000 руб./мес. с 3-4 месяца, условная окупаемость первоначальных вложений (если бы они были моими) наступила бы через 32 месяца.

Фактически, данный грант обеспечит моему бизнесу устойчивый старт без долговой нагрузки. Прибыль в 60 000 руб./мес. — это доход ИП, который является справедливой оплатой моего труда и вознаграждением за организацию бизнеса.

Финансовый план

Финансирование проекта предполагается в случае получения бизнес-гранта в размере 1 300 000 руб.

Таблица 11 - Финансовый план проекта

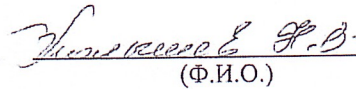
Показатель	Месяцы												Итого за 1 год	Итого за 2 год	Итого за 3 год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
1. Выручка от реализации	80600	72800	120900	117000	161200	156000	161200	161200	195000	201500	195000	201500	1824900	2007390	2208129
2. Себестоимость продукции	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	117600	1411200	1411200	1411200
2.1. Переменные расходы	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000	120000	120000
2.1.1. Сырье и материалы	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000	120000	120000
2.1.2. Прочие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2. Постоянные расходы	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	107600	1291200	1291200	1291200
2.2.1. Фонд оплаты труда	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	49200	590400	590400	590400
2.2.2. Начисления на ФОТ	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	64800	64800	64800
2.2.3. Арендная плата	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	264000	264000	264000
2.2.4. Коммунальные расходы	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	31000	372000	372000	372000
3. Налоги: УСН 6% к уплате															
(отразить все налоги, уплачиваемые предпринимателем)	4836	4368	7254	7020	9672	9360	9672	9672	11700	12090	11700	12090	109494	120443	132488
4. Чистая прибыль (убыток)	-41836	-49168	-3954	-7620	33928	29040	33928	33928	66200	71810	66200	71810	304206	475747	664441

Основные показатели бизнес-проекта

№ п/п	Основные показатели бизнес-проекта	Фактические данные на момент подачи заявки	Планируемые данные в результате реализации бизнес-проекта
1.	Рабочие места, ед.	0	2
2.	Средняя заработная плата работников, рублей/месяц	0	50,4
3.	Налоговые отчисления по бизнес-проекту, тыс. рублей/год	0	109,5
4.	Объем производства продукции (выполнения работ, оказания услуг), тыс. рублей/год	0	1824,9
5.	Срок реализации бизнес-проекта, годы	0	3

(должность руководителя)


(подпись)


(Ф.И.О.)

«14.» ноября 2025 года

Приложение № 4
к Положению о муниципальном грантовом
конкурсе «Бизнес-идея» 2025 года

ПЕРЕЧЕНЬ ЗАТРАТ
проекта, планируемых к финансированию из средств
предоставляемой в виде гранта субсидии

Начинающий субъект малого предпринимательства

Массажный кабинет «Релакс-Оазис»

(полное и (или) сокращенное наименование и организационно-правовая форма участника конкурсного отбора)

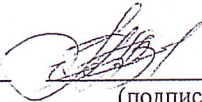
в лице Малышева Николая Владимировича,

(Ф.И.О., должность руководителя)

Наименование затрат, планируемых к субсидированию	Сумма затрат, планируемых к субсидированию
1	2
Ремонт и оформление помещения	150 000
Приобретение мебели и оборудования	480 000
Сантехническое оборудование	10 000
Массажные принадлежности (материалы)	10 000
Реклама	10 000
Вывеска	40 000
Резервный фонд (на первые 3-4 месяца)	460 000
Ежемесячные расходы (с учетом налога)	115 000
Непредвиденные расходы при ремонте	25 000
Итого	1 300 000

Обоснование и расчет резервного фонда: Резервный фонд на 4 месяца:
 $115000 \times 4 \text{ мес.} = 460000 \text{ руб.}$

(должность руководителя)


(подпись)

Малышев Н.В.
(Ф.И.О.)

«14.» ноября 2025 год

Оценка проектных рисков

Открытие массажного кабинета сопряжено с рядом рисков, которые важно учитывать для успешного старта и стабильной работы. Разделим их на основные категории и предложим способы минимизации.

Оценка проектных рисков:

Риск	Вероятность	Влияние	Меры по минимизации
Низкий спрос	Средняя	Высокое	Тщательный анализ ЦА до открытия, активный маркетинг, система скидок и акций.
Текучка кадров	Высокая	Высокое	Достойная оплата труда (оклад +%), комфортные условия работы, гибкий график, обучение, социальные гарантии.
Поломка оборудования	Низкая	Среднее	Закупка качественного оборудования, наличие гарантии, резервный фонд на ремонт.
Рост арендной платы	Средняя	Среднее	Заключение долгосрочного договора аренды с фиксированной ставкой.
Действия контролирующих органов (Роспотребнадзор, Пожарная инспекция)	Средняя	Высокое	Строгое соблюдение всех СанПиН и норм пожарной безопасности с самого начала.
Выход более сильного конкурента	Низкая	Высокое	Формирование лояльной клиентской базы, развитие УТП, работа над репутацией.

Основные угрозы для массажного кабинета – недостаток клиентов, конкуренция. Однако при грамотном планировании, хорошем маркетинге и внимании к качеству услуг эти риски можно минимизировать.

Массажный кабинет может стать эффективным способом вложения средств, приносящим стабильный доход своему владельцу. Легким этот бизнес назвать нельзя в силу таких особенностей (риски):

- ✓ Высокая потребность в клиентоориентированности;
- ✓ Зависимость от квалификации персонала;
- ✓ Первоочередная область предпринимательства под угрозой приостановки деятельности в случае введения карантинных мер.

Тем не менее, при грамотном подходе выстраивания всех бизнес процессов, успех проекта гарантирован.