

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 385 тыс. руб.

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



С появлением ряда «сидячих» профессий, люди начали все чаще сталкиваться с проблемами со здоровьем: боли в спине, в шее, в пояснице. В качестве терапии самым распространенным методом считается массаж. Он помогает не только избавляться от разных недугов, но также поддерживать тело в тонусе.

На сегодняшний день, здоровый образ жизни считается особенно популярным, все больше и больше людей стремятся омолодить тело и в целом привести себя в порядок. Массаж помогает уменьшить риск заболевания суставов, справиться с последствиями ушибов, растяжений мышц и связок, а также улучшить состояние кожи. Ни один салон красоты не обходится без кабинета массажа, так как данное направление востребовано, популярно и приносит хорошую прибыль бизнесменам. Благодаря регулярному приходу клиентов, бизнес может окупиться достаточно быстро.



МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Сегодня все большее количество людей желают расслабиться после рабочего дня. Также множество людей, ведущие малоактивный образ жизни, сталкиваются с болями в спине и шеи. Отличным способом решения данных проблем является сеанс в массажном кабинете.

Стоит отметить, что спрос на данную услугу ежегодно увеличивается.

Рассматриваемый проект на первоначальном этапе будет предполагать возможность оказания всех видов массажа за исключением медицинского. В дальнейшем при наработке клиентской базы и появлении устойчивого спроса на медицинский массаж возможно получение соответствующей лицензии.

Значительным фактором успешности проекта является удачное месторасположение.

Стандартная процедура массажа длится 1 час. Сеанс проводится на комфортабельном массажном столе.

Массаж может быть:

- косметическим – направленным на оздоровление кожных покровов;
- спортивным – для снятия усталости и восстановления тонуса мышц после физических нагрузок (тренировок, соревнований), поддержания формы спортсменов;
- гигиеническим – общеукрепляющим, для профилактики заболеваний, улучшения работоспособности, укрепления лимфатической и кровеносной систем;



МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД

86.90.3 Деятельность массажных салонов

Дополнительные коды ОКВЭД:

Код ОКВЭД

86.90 Деятельность в области медицины прочая

93.19 Деятельность в области спорта прочая

96.04 Деятельность физкультурно-оздоровительная

96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Косметический ремонт помещения	100 000
2	Стационарный массажный стол	74 000
3	Стул для массажиста	12 500
4	Складной массажный стол	50 000
5	Шкаф для косметических средств, расходных материалов	7 000
6		7 000
7	Косметические средства и масла	10 000
8	Средства личной гигиены (полотенца, простыни)	10 000
9	Стиральная машина	24 000
10	Вешалка напольная	2 000
11	Ширма-перегородка медицинская	6 000
12	Рециркулятор очиститель воздуха	7 500
13	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не больше 15%)	55 000
	ИТОГО:	385 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена в час	Кол-во	Выручка
1	Услуги массажа	1 500	100	150 000
			ИТОГО:	150 000

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	20 000
2	Услуги связи (телефон, интернет)	1 200
3	Коммунальные расходы	2 000
4	Реклама	10 000
4	Расходные материалы	5 000
	ИТОГО	38 200

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Открывать массажный кабинет лучше всего там, где его будет удобно посещать целевой аудитории. Поскольку массаж – это недешевое удовольствие, скорее всего, пользоваться повышенным спросом услуга будет в центральных районах города, в новых жилых комплексах, где есть достаточное количество потенциальных клиентов.

Удобно, когда массажный кабинет располагается на первом этаже жилого дома и имеет отдельный вход. Современный ремонт и интересный дизайн могут стать еще одним плюсом и визитной карточкой кабинета.

К массажному кабинету предъявляются определенные требования для безопасности и комфорта – как посетителей, так и персонала. На организацию одного рабочего места должно быть отведено не меньше 8 кв.м. площади, которую рассчитывают исходя из предполагаемого числа массажистов. С учетом установки оборудования получается 10-12 кв.м. В идеале – иметь отдельный кабинет с шумоизоляцией на каждого специалиста. Другие требования:

- стены в комнате для работы должны быть отделаны кафелем, пластиковыми панелями или обоями, которые можно мыть;
- пол – кафель или линолеум, за которыми легко ухаживать и поддерживать их чистоту;
- должны быть проведены инженерные коммуникации – системы отопления, электричества, водоснабжения, канализации, вентиляции;
- санузел – обязательное условие;
- для комфорта массажиста и клиента на рабочее место свет должен падать под углом.

Температура воздуха должна поддерживаться в пределах 20-24 °С. Учтите, что нужно обеспечить поступление свежего воздуха и проветривать кабинет между сеансами.

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

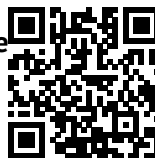
Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**