Введение

В последние годы наши соотечественники всё больше внимания уделяют своему здоровью. Постоянный стресс и суета шумного города снижают работоспособность, приводят к быстрой утомляемости, напряжённости и в целом отрицательно влияют на здоровье человека. Испокон веков лучшим средством для профилактики и лечения многих недугов на Руси считалась парная баня. Со временем получили распространение и другие виды бань, в частности – сауна, которая от русской бани отличается более сухим воздухом (влажность менее 15%) и более высокой температурой (90-120 °С).

Сауна используется для отдыха, релаксации, снятия напряжения и чувства усталости. Большим спросом сауна пользуется у спортсменов, особенно после тренировочных занятий.

Привлекательность бизнеса на открытии частной сауны заключается в том, что этот бизнес легко организовать, он не потребует больших затрат и будет приносить стабильный доход. Хотя в настоящее время конкуренция в сфере оказания подобного рода услуг достаточно высока, свою нишу занять всё-таки можно, если разработать грамотный бизнес-план сауны.

Для начала потребуется определиться с категорией банного заведения. Так как бань и саун категории VIP во многих городах существует достаточное количество, а число потенциальных клиентов не так уж и велико, целесообразнее, на наш взгляд, открыть заведение для семейного и лечебно-оздоровительного отдыха среднего ценового уровня.

Бизнес-план сауны. Описательная часть

Лицензии для открытия сауны не требуется, но, если вы будете реализовывать в сауне спиртные напитки, то на их продажу лицензия необходима.

Маркетинг и сбыт. Высокий уровень сервиса, недорогое обслуживание, предоставление дополнительных услуг – основные составляющие для привлечения клиентов. Обязательным является наличие заметной наружной рекламы, реклама в местных СМИ. Стоит рассмотреть вариант предоставления дополнительных услуг инфракрасной сауны, фитобочки или этнической бани (римская парная, турецкий хамам, японская офуро) – эти направления сейчас в моде и пользуются спросом.

*Помещение*. Специалисты рекомендуют выбирать помещение площадью от 150 кв.м. На этой площади можно разместить две сауны, маленький бассейн, джакузи, душ, туалет, комнату отдыха и две раздевалки. Для организации сауны для семейного отдыха хорошо подойдёт спальный район, к тому же там ниже арендная плата. Удачным решением будет аренда площади в спортивном комплексе, фитнес-центре, гостинице или в развлекательном центре – так вы обеспечите себе хорошую посещаемость и снизите расходы на охрану. Покупка готового бизнеса-сауны может обойтись вам в сумму от 8-10 млн. руб.

*Оборудование*. Две кабинки для сауны, оборудование для бассейна и бара, душевые кабинки, система вентиляции – необходимый набор-минимум. Желательно также сделать подогрев пола, можно установить кондиционер.

Меблировка семейной сауны не требует таких затрат, как сауна VIP-класса. В комнате отдыха можно поставить деревянные скамейки или диванчики из искусственной кожи, пластиковые лежаки, стол, телевизор. В раздевалке – недорогие металлические шкафчики, скамейки, зеркало, фен. Главное, чтобы в помещении был сделан ремонт, и поддерживалась чистота.

*Дополнительные услуги.* Для полноценного отдыха клиентов необходимы будут услуги бара (чай, соки, лёгкие закуски). Вы можете дополнительно оказывать услуги по доставки горячих блюд из близлежащего кафе или ресторана, предоставлять услуги массажиста, установить солярий, организовать мини-детский клуб, чтоб родители могли отдохнуть, в то время как их дети будут под присмотром няни.

*Персонал*. Для привлечения клиентов персонал имеет большое значение. Ваш администратор должен быть всегда приветлив и коммуникабелен, массажист обладать необходимыми знаниями и опытом, уметь делать различные виды массажа, в том числе знать модные новинки (стоун-терапия и т.п.). Если вы предполагаете использование в сауне веников, то можно пригласить и парильщика.

Режим работы сауны устанавливается обычно круглосуточный.

Бизнес-план сауны. Финансовая часть

*Оборудование*. Сауна – 77-400 тыс. руб., инфракрасная сауна 80-220 тыс. руб., мини-сауна "кедровая бочка" – от 40 тыс. руб., оборудование небольшого бассейна – от 600-800 тыс. руб.

Мебель и аксессуары – от 200 тыс. руб.

Фонд оплаты труда (3 чел.) – 40 тыс. руб.

Покупка расходных материалов – 10 тыс. руб.

Налоги и иные платежи – 8-10 тыс. руб.

*Доходы*. Разовое посещение может стоить от 200-600 руб. на одного человека, аренда на час – 2-5 тыс.руб. Средняя прибыль в месяц – 70-150 тыс. руб.

Окупаемость – 36 месяцев.

Баня в России исстари была местом отдыха и расслабления. Сегодня не только русская баня привлекает потребителя – много поклонников есть у финской сауны. Поэтому для предприимчивых бизнесменов открытие сауны может стать приносящим отличный доход делом.

Ныне сауны уже не являются местом для "мужского" отдыха в компании девиц. Растет спрос на сауны, где можно отдохнуть с семьей, детьми, получить комплекс дополнительных услуг - массаж, ароматерапию, SPA . Популярными видами отдыха становятся иные национальные виды бань – тайские, японские, турецкие и др. Думая, как открыть сауну, следует учитывать не только наличие помещения, оборудованного в соответствии с комплексом услуг. Профессиональный персонал, уютная, располагающая обстановка также привлечет в вашу сауну клиентов, сделав открытие сауны проектом, способным на быстрое получение прибыли.

Планируя последовательность действий, размечающих, как открыть сауну, нужно строго следовать профессиональному плану. Если он составлен специалистами, досконально изучившими все тонкости банного дела, как например, бизнес план сауны, предлагаемый нашим сайтом, то вы четко осознаете порядок шагов, которые нужно сделать, начиная предприятие. Воспользовавшись услугой скачать бизнес план сауны бесплатно, вы сможете открыть любой вид банного заведения и рассчитывать на успех.

Желание открыть сауну или баню может возникнуть и у того, кто ценит пользу для здоровья и у того, кто ищет дело, которое может приносить реальную прибыль. В городах нашей страны частные бани – совсем не редкость. Тем не менее, Вы сможете найти свое место в банном бизнесе без особых проблем, тем более, что в последнее время данная сфера активно развивается и испытывает потребность в хорошо организованных банных заведениях. Правильно начать дело Вам поможет готовый бизнес план бани.

Привлекательность данного бизнеса плана в том, что он содержит полезную информацию для того, чтобы вникнуть в специфику данного бизнеса, который весьма привлекателен. Привлекательность этого бизнеса начинается с того, что банное заведение не сложно организовать и для начала своего дела – открытие бани или сауны – весьма подходит. Расходы на содержание небольшие, да и конкуренция не столь высока. И при всех этих плюсах, баня, к тому же, весьма прибыльное и перспективное дело. Ведь большинство людей с удовольствием посещают бани, и еще большее количество людей хотели бы ходить парится и мыться в банный комплекс, если бы таковой был.

Открытие бани или сауны, как правило, ассоциируется с появлением еще одного места для персон vip уровня. Однако, тенденция такова, что все больше требуется бань несущих лечебно-оздоровительные комплексы для всей семьи и для клиентов с любым размером кошелька. Рынок испытывает острую потребность в добротных и доступных банях, куда люди могут приходить не для отдыха от жен, а за здоровьем и хорошим самочувствием. Наш бизнес план бани и сауны даст возможность грамотно создать заведение, отвечающее растущим запросам потребителей. Правильная организация дела, привлечение людей в свое заведение дополнительными услугами позволит Вам вывести свою баню или сауну на высокий уровень рентабельности.

Предлагаемый бизнес план банного бизнеса, пригодиться Вам не зависимо от того какую именно баню Вы желаете открыть: русскую парилку или финскую сауну, турецкую или римскую баню. Возможно, Вы порадуете своих клиентов экзотической японской или тайской баней. Вы самостоятельно определите то, каким должен быть Ваш бизнес, и, имея под рукой доходчивый готовый бизнес- план бани, сможете успешно начать воплощать доходный проект в жизнь.