**Концепция проекта**

Концепция проекта, представленная в данном бизнес-плане, является отражением наиболее перспективной с точки зрения стратегии выхода на рынок и последующего развития массажного салона. При необходимости концепция может быть легко скорректирована.

*Суть проекта:* открытие массажного салона среднего ценового сегмента.

*Ценовой сегмент:* массажный салон будет позиционироваться в среднем ценовом сегменте, стоимость от 300 до 1000 рублей

*Время работы для посетителей:* с 10:00 до 20:00

*Площадь массажного кабинета:* 10 кв. м

*Среднее количество клиентов (в день):* 9 чел.

Доход:

Расчет выручки массажного салона производится следующим образом:

• количество клиентов в день по каждой услуге перемножается на стоимость данной услуги;

• оценка количества клиентов осуществляется на основе вычисления длительности процедуры, максимальной и фактической степени загрузки массажиста.

Доля собственных средств в общем объеме инвестиций: 100%

*Срок окупаемости:* 3 месяца

**Уникальность и важность предлагаемой услуги**

Современный мир вместе со всеми своими достижениями, призванными облегчить жизнь людей, принес в то же время множество проблем. Загазованный воздух, малоподвижный образ жизни, неправильное питание со временем приносят свои плоды – появляются проблемы со здоровьем, излишний вес, плохое самочувствие, раздражение, недовольство собой и окружающими. Пожалуй, наиболее модный, простой и попросту приятный, вариант решения этой проблемы – массаж.

Существование массажного кабинета уместно не только в медицинских учреждениях. Легко представить себе массажный кабинет как самостоятельное предприятие, у которого есть свой собственный бизнес-план. С повышением общественного интереса к оздоровительным и омолаживающим процедурам, услуги массажистов становятся все более востребованными. Так что открытие массажного кабинета, увешанного дипломами и грамотами, может оказаться прибыльным делом.

Очевидно, написать бизнес-план такого заведения сравнительно несложно, хотя необходимо позаботиться о привлечении и удержании клиентов массажного кабинета – это и является основной сложностью, ведь для рынка услуг очень большую роль играет конкуренция.

Предлагаемые техники/виды массажа:

Общий лечебный массаж. Этот вид услуги подходит всем, к тому же сеанс не единичный, его можно проводить несколько раз.

Классический массаж. Услуга будет пользоваться спросом, поскольку она универсальна. Единственный минус – это ненормированное продолжительность сеанса.

Рефлекторный массаж. Главное достоинство этой техники массажа – её универсальность, способствующей увеличению дохода.

Спортивный массаж. В наше время «господства» фитнеса и тренажерных залов, этот вид массажа будет приносить существенный доход, ускоряя восстановление организма после длительных тренировок. Этот вид массажа будет пользоваться особенно большим спросом у молодых людей.

Энергетический массаж. Учитывая многообразие подвидов этого массажа, и подбора под каждого клиента индивидуальной программы, можно сделать вывод, что этот вид массажа будет популярен, как и среди старшего, так и среди молодого поколения.

Антицеллюлитный массаж. Основной минус этого массажа заключается в том, что он подходит далеко не всем.

Баночный массаж. Применятся при профилактике и лечения некоторых травм и заболеваний.

Ароматический массаж. Универсальный вид массажа.

Итого: восемь видов услуг, приносящих доход и выполняющих положительные сценарии развития.

Данный перечень может быть пополнен некоторыми услугами по прошествии некоторого промежутка времени (от момента получения чистой прибыли до накопления достаточных финансовых средств для инвестирования в новые услуги и, следовательно, в повышение квалификации для их внедрения, или привлечения соответствующего квалифицированного специалиста), а именно:

Мануальная терапия, которая будет пользоваться особым спросом у людей старше 35 – летнего возраста, страдающих патологией позвоночника. Популярность данного вида терапии, обуславливается высоким процентом подобных заболеваний (более 40%). Благодаря подобному лечению ликвидируется следующие заболевания: остеохондроз и все его проявления, болевые симптомы со стороны позвоночника; сколиоз; мигрень; безоперационное лечение межпозвонковых грыж диска; остеохондроз шейного отдела; лечение головокружений, также с помощью этой терапии возможно проводить коррекцию внутренних органов

Массажная техника с использованием дополнительного оборудования (роллеры различных по размеру, насадкам, материалу изготовления) – массаж Шиацу. Это терапия надавливания пальцами на определенные биологически активные точки на спине, которые через нервные каналы положительно влияют на состояние внутренних органов. Наибольшее преимущество разминочного массажа в том, что он одновременно расслабляет и укрепляет тело. Разминочный массаж состоит из трех комплексных движений: воздействие путём мягкого нажима на тело, усиление давления роллеров на биологически активные точки с фиксацией, плавное снижение уровня надавливания.

**Конкурентный анализ**

*Ключевые факторы успеха*

Для данного рынка проявляется важность такого КФУ как: увеличение качества предлагаемой услуги, также для данного рынка важным из ключевых факторов успеха является благоприятный имидж, репутация фирмы у клиентов.

*Анализ конкурентных сил по модели М. Портера*

Состояние конкуренции в отрасли является результатом действия пяти конкурентных сил:

Соперничество между конкурирующими продавцами в отрасли

Рыночные попытки компаний из других отраслей завоевать потребителей с помощью своих товаров-заменителей

Потенциальное появление новых конкурентов

Рыночная власть и средства воздействия, используемые поставщиками сырья

Рыночная власть и средства воздействия, используемые потребителями продукции

Портеровская модель пяти сил представляет собой мощный инструмент систематической диагностики конкурентных условий рынка и оценки того, насколько интенсивной и важной является каждая из конкурентных сил.

*Соперничество между конкурирующими продавцами.*

На данном рынке выделяется не вытесняющая борьба между конкурентами. Действия конкурентов направлены на сохранение существующих позиций, либо на незначительное усиление позиций за счёт привлечения большего числа клиентов.

*Конкурентное давление со стороны производителей товаров – заменителей.*

Существует множество товаров, способствующих улучшению здоровья, но только массаж через тактильные ощущения может дать огромный заряд бодрости и оптимизма. Не думаю, что субституты смогут изменить баланс предпочтений в свою сторону.

*Потенциальное появление новых конкурентов.*

Порог вхождения в этот бизнес невысок, существует большая вероятность появления новых конкурентов, именно поэтому необходимо отлаженные коммуникативные связи с потребителями услуг.

*Рыночная власть поставщиков*

На рынке множество стандартизированной продукции, которую свободно можно приобрести, к тому же малые объёмы необходимых материалов делают бизнес независимым от поставщиков.

*Рыночная власть покупателей.*

Целенаправленного влияния они не имеют, однако, несмотря на обилие потенциальных клиентов, каждый предприниматель, работающий в этой области должен очень чутко воспринимать изменения в пожеланиях клиентов.

**Маркетинг**

*Целевой сегмент:* уникальности оказываемой услуги и прелесть этой «исключительности» состоит в том, что она направлена на довольно широкий сегмент рынка. Во-первых, как мужчины, так и женщины пользуются услугами массажа. Во-вторых, эта услуга вне демографических характеристик, так как люди любого возраста могут ею воспользоваться.

*Ценовая стратегия:* учитывая возраст клиентов (в среднем 20-40 лет), можно сказать, что в большинстве это люди со сформировавшимся достатком, поэтому цены на услуги будут средние. Цены могут варьироваться в соответствии с платежеспособностью клиента. Следует отметить, что необходимо предварительно провести мониторинг средних цен по городу, и сделать их чуть ниже для привлечения клиентов.

*Стратегия продвижения сбыта:*

Основные источники информации о массажном салоне:

«из уст в уста»

листовки в почтовых ящиках, в парикмахерских, спортивных магазинах

Важнейшим и наиболее действенным каналом распространения информации о массажном салоне и его услугах является канал «из уст в уста» - то есть, через друзей, родственников, коллег по работе. Поэтому необходимо ориентироваться именно на эту своеобразную «рекламу» при продвижении своих услуг, например, предлагая скидки тем, кто приведет своих друзей или родственников.

Напрямую повлиять на данный способ передачи сообщения нельзя, но, если рекламная акция точно спланирована и удается оповестить о своих услугах целевую аудиторию, то далее информация распространяется сама – как правило, люди имеют друзей и знакомых среди одного социального круга. Если проанализировать коммерческие источники наиболее целесообразная (дешёвая и действенная) реклама, распространяемая на листовках. Листовки, в свою очередь, должны привлекать внимание яркими красками, чтобы на них обращалось внимание в процессе выемки почты, иначе они будут просто выброшены вместе с остальной ненужной рекламной информацией, которая в избытке присутствует в почтовых ящиках.

Первостепенные затраты:

Ремонт помещения и внутреннее убранство. Антураж подобных кабинетов весьма скромен, клиент, приходящий на сеанс массажа должен чувствовать себя расслабленно, этому способствует главным образом просторность и мягкие цветовая гамма помещения. В среднем качественный косметический ремонт обойдётся в12000 руб.

Необходимое оборудование, материалы. Стол для массажа обойдётся в 8000 рублей (с учётом транспортировки); необходимый набор эфирных масел может обойтись совсем недорого, благодаря неосведомлённости и неразборчивости наших потенциальных клиентов, если использовать товар невысокого качества отечественного производителя (бутылёк ёмкостью 10мл стоит 50-70 рублей, ∑затрат на эф. масла=700рублей); набор хлопчатобумажных полотенец (15 шт.) и махровых полотенец в количестве 12 шт. – 5500 руб., комплект простыней –9000 руб.; кремы для массажа (3шт.) – 1050 руб.; комод для хранения инвентаря – 5000 руб.; кресло для отдыха – 5000 руб.

Вспомогательное оборудование (компьютерная техника, телефон – не учитываются, кассовый аппарат – 19000 руб.).

Обучение – 8000 руб.

Оплата коммунальных услуг – 5000руб.

Оформление необходимых документов (оформление ИП, получение разрешения от санэпидстанции). Сейчас государство оказывает материальную поддержку при открытии своего бизнеса, необходимые средства для оформления документов можно получить в ГОУ ЦЗН.

Итого: 78250 руб.