

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



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

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

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

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно - правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть 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

■ ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО*

■ через Центр «Мой бизнес» или МФЦ

01. Пакет документов: только паспорт;
02. Предварительно записаться по номеру 8-800-100-10-22, 21-10-10;
03. Услуга предоставляется бесплатно;
04. Открытие расчетного счета у банков-партнеров (при необходимости).

**Регистрация ООО проводится только с одним учредителем*

■ ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО*

■ через электронный сервис УФНС/нотариуса

01. Сформировать необходимый пакет документов (подробнее по ссылке <https://service.nalog.ru/gosreg/intro.html?sfrd=21001>);
02. Выбрать способ предоставления документов:
 - С помощью сервиса (при наличии ЭЦП)
 - Через нотариуса
03. Предоставить документы в регистрирующий орган;
04. Государственная пошлина — 800 рублей (у нотариуса без оплаты данной госпошлины);
05. Получение документов о государственной регистрации.



ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

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

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	
2	Стационарный массажный стол	
3	Стул для массажиста	
4	Складной массажный стол	
5	Шкаф для косметических средств,	
6	Шкаф для одежды	
7	Косметические средства и масла	
8	Средства личной гигиены (полотенца, простыни)	
9	Стиральная машина	
10	Вешалка напольная	
11	Ширма-перегородка медицинская	
12	Рециркулятор очиститель воздуха	

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол - во	Выручка
1	Услуги массажа			

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС

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.

Постоянные и переменные расходы в месяц

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

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

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС

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.

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации бизнес-проекта, получения необходимых предпринимательских компетенций и навыков, дальнейшего развития бизнеса вы можете воспользоваться следующими мерами государственной поддержки в центре «Мой бизнес» Забайкальского края:

1. Учебная программа тренинга «Азбука предпринимателя»

Программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.

2. Регистрация ИП или ООО.

В центре «Мой бизнес» работает два окна предоставляющих услуги МФЦ для бизнеса. Здесь вы можете не только бесплатно зарегистрировать ИП или открыть ООО, но и получить более 50 государственных услуг. Это выдача справок, выписка, регистрация ипотеки, подключение онлайн-кассы, оформление договора аренды и многое другое. Важно! Требуется предварительная запись.

3. Разработка и написание бизнес-плана

В центре «Мой бизнес» услугу можно получить бесплатно. Для этого необходимо обратиться с письменным заявлением по адресу: г. Чита, ул. Бабушкина, 52.

4. Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.

5. Займы для субъектов МСП на открытие или развитие бизнеса по льготной процентной ставке. Сумма до 5 млн.руб., срок до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 19% годовых.

6. Займы для самозанятых.

Сумма займа до 500 тыс. руб., срок действия договора до 36 месяцев, процентная ставка от 6% до 15% годовых.

МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС



[МОЙБИЗНЕС75.РФ](https://moibiznes75.rf)

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



8-800-100-10-22



г. Чита, ул. Бабушкина
д. 52, пом. 4