

# МАССАЖНЫЙ БИЗНЕС

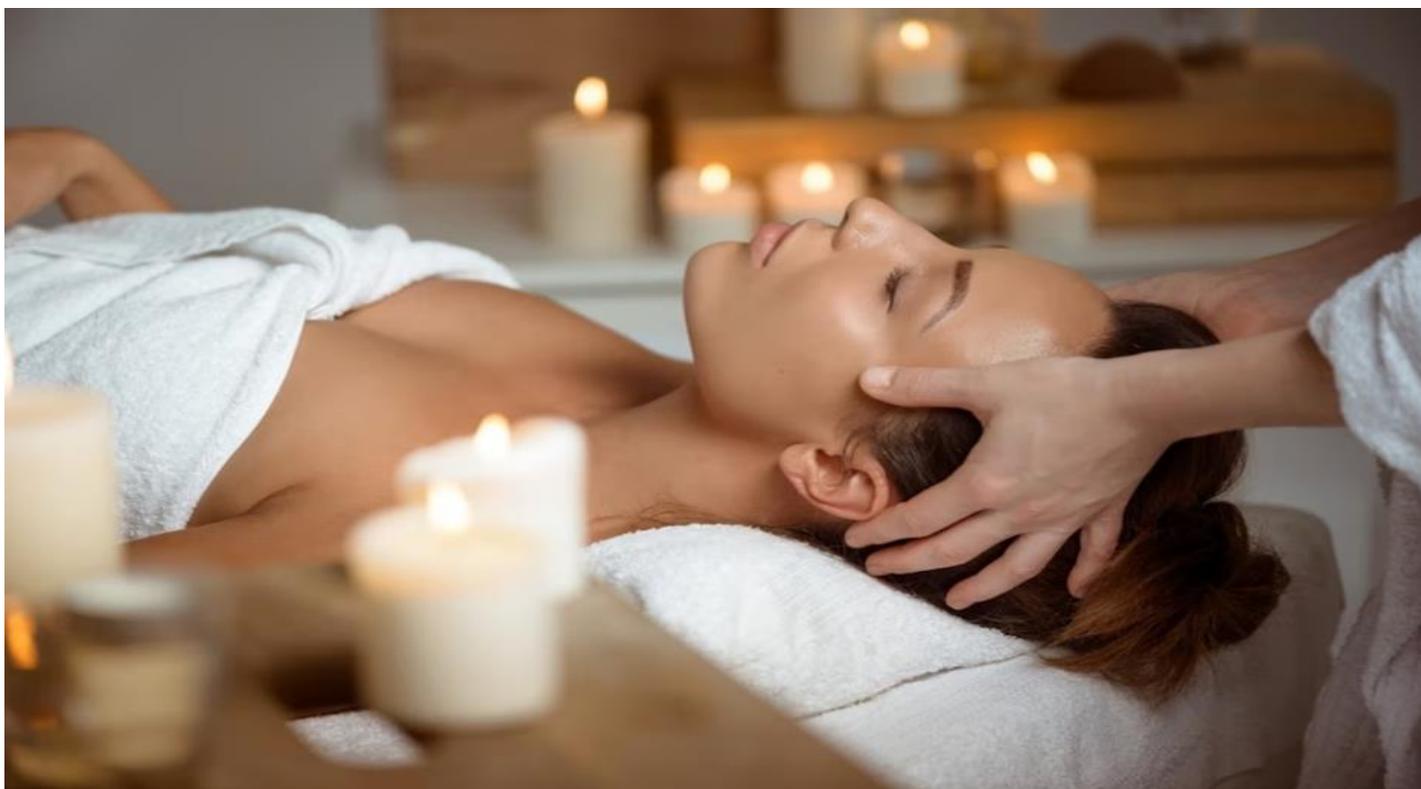
**МОЙ  
бизнес**  
Забайкальский край



# 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	
	<b>ИТОГО:</b>	

## 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% <b>Используйте калькулятор на сайте ФНС</b>
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»  
по бесплатной горячей линии:  
 **8 - 800 - 100 - 10 - 22**