

Бизнес план: Массажный салон

СОДЕРЖАНИЕ:

1. Введение;
2. Профиль компании;
3. Анализ;
4. Месторасположение массажного кабинета;
5. Расходы;
6. Формат продаж;
7. SWOT-анализ;
8. Ведение бизнеса и трудоустройство;

БИЗНЕС-ПЛАН

1. Введение

Открытие нового и современного массажного салона, который должен предложить своим клиентам огромное разнообразие видов массажа. Наш салон также предложит физиотерапевтические процедуры, среди прочего - электростимуляция и лазер. Мы планируем предоставлять услуги всем, независимо от возраста, потому что помощь, которую приносит наша работа клиентам, доставляет нам огромное удовольствие.

2. Профиль компании

Салон будет нацелен на разнообразную группу клиентов. В основном мы рассчитываем на клиентов из нашего города и его окрестностей. Неподалеку находится медицинский центр, поэтому есть большая вероятность, что дополнительные услуги, такие как физиотерапия, будут успешными.

Для большинства клиентов очень важно, какие условия находятся внутри помещения. Мы делаем все возможное, чтобы помещения были чисты. Важно, чтобы клиент хорошо себя чувствовал в нашем массажном салоне. Мы планируем инвестировать в современный и интересный интерьер. Мы уделяем особое внимание цене наших услуг. Они будут на достойном и приемлемом уровне, чтобы каждый мог найти процедуру по карману.

3. Анализ

Прежде чем принять решение об открытии бизнеса, состоящего из салона массажа и физиотерапии, мы провели анализ рынка. Мы проверили, насколько успешными будут наши основные услуги, а также дополнительные, то есть физиотерапевтические процедуры. Из-за близости к поликлинике, мы рассчитываем на значительное количество клиентов, которые захотят воспользоваться нашими услугами вместо того, чтобы ждать лечения.

4. Месторасположение

Мы нашли чрезвычайно привлекательное место для открытия массажного салона. Кабинет будет расположен в центре города. Это очень важно, потому что территория вокруг массажного салона – это пешеходная зона, где ежедневно находится огромное количество пешеходов. Владелец помещения, в связи с необходимостью некоторых ремонтных работ, согласился снизить стоимость аренды помещений.

Несмотря на расположение в центре города, в нашу аренду помещения входит небольшая автостоянка, которая вмещает 5-6 автомобилей. Это большой плюс, потому что парковка в этом районе оплачивается дополнительно. У нас бесплатная парковка для клиентов.

5. Расходы

Расходы на открытие массажного салона в нашем случае в основном связаны с затратами на приобретение специализированного оборудования и аренду помещения. Мы также планируем потратить небольшую сумму, на рекламу нашего массажного салона. Это листовки, плакаты и рекламные щиты, которых в нашем городе много. Мы также придаем большое значение созданию интересного веб-сайта, который будет информировать потенциальных клиентов о наших услугах, а также будет побуждать пользоваться нашим массажным салоном.

7. SWOT- анализ

- **Сильные стороны:** готовность начать собственный бизнес. В этом районе низка конкуренция;
- **Слабые стороны:** отсутствие опыта ведения бизнеса;
- **Возможности:** расширение сферы влияния, за счет дополнительных услуг - физиотерапии;
- **Риск:** низкий поток клиентов, из-за чего убыточность предприятия. Малая заинтересованность людей в получении качественных услуг по массажу;

8. Ведение бизнеса и трудоустройство

- *Бизнесом буду управлять сам;*
- *Трудоустройство сотрудников будет обеспечено на основании трудового договора;*