

# БИЗНЕС-ПЛАН

по осуществлению индивидуальной предпринимательской деятельности  
в рамках мероприятий программы социальной адаптации

## МАССАЖНЫЙ КАБИНЕТ

### Уведомление об авторских правах и конфиденциальности

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания «**Мой План**», зарегистрированная как **торговая марка**.

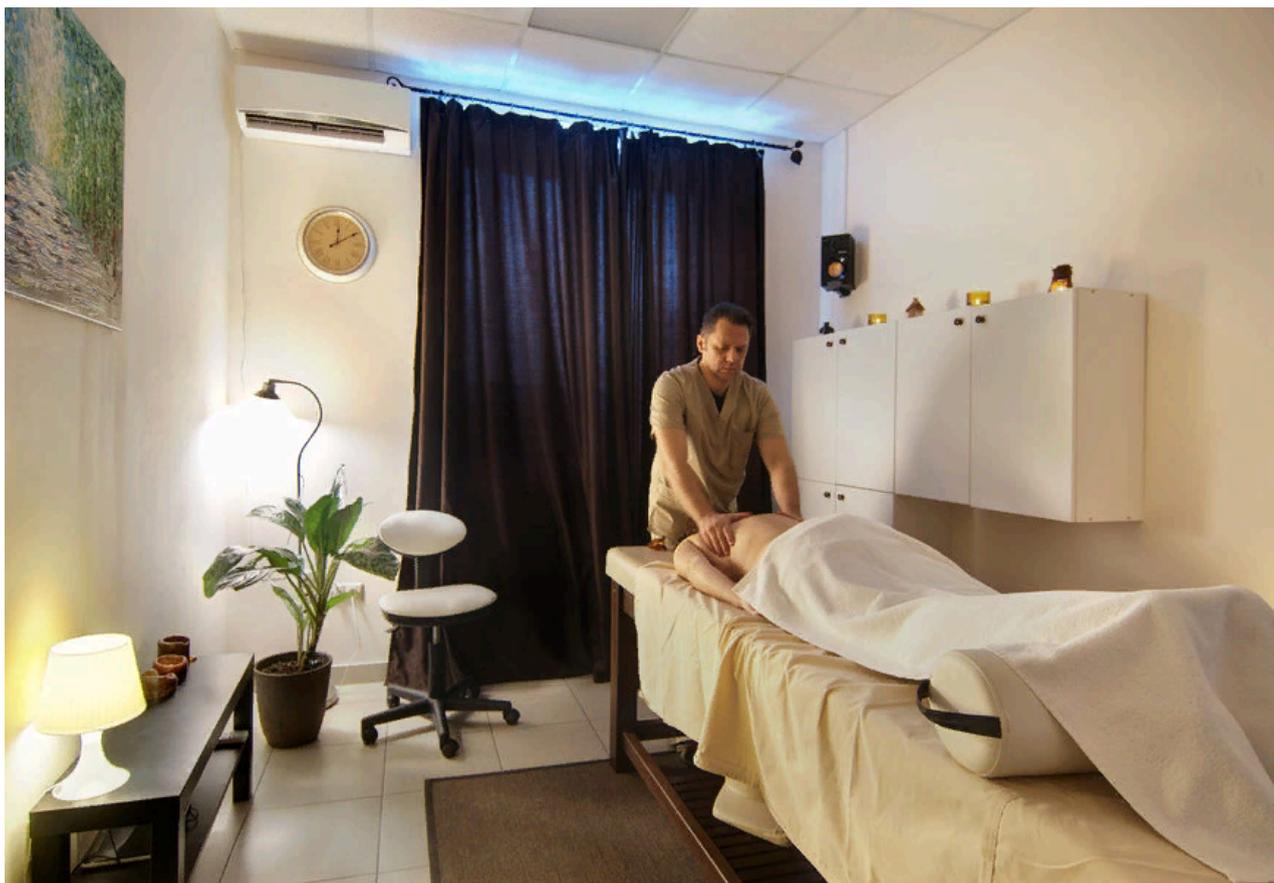
Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.  
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.

---



## Резюме проекта

### 1. Основная информация о предприятии:

Наименование предприятия: самозанятый [REDACTED]

Основной вид предпринимательской деятельности: предоставление услуг массажа, включая различные техники и методики, направленные на улучшение физического и эмоционального состояния клиентов.

### 2. Краткое резюме руководителя организации

Образование: высшее, региональный финансово-экономический институт, г. Курск, специальность – менеджмент организации, год окончания – 2011.

На данный момент обучаюсь в медицинском колледже г. Белгород по специальности «Сестринское дело».

Опыт работы в данной деятельности: 1 год. Также мною было пройдено обучение по программе «Практический масса (курс Pro)».

## Описание проекта

1. Адрес ведения деятельности: [REDACTED].
2. Площадь помещения: 15 кв. м.
3. Аренда, стоимость аренды за 1 кв. м. в месяц и год: стоимость аренды в месяц составляет 10000 рублей, в год – 120000 рублей.
4. Цель финансирования проекта: заключение социального контракта для получения государственной субсидии для организации доходного бизнеса самозанятым лицом в сфере предложения высококачественных услуг массажа для удовлетворения потребительского рынка пос. Дубовое, а также получение прибыли.
5. Социальная эффективность проекта
  - Улучшение здоровья и благополучия: предоставление услуг массажа способствует снижению стресса, улучшению физического состояния и общего самочувствия клиентов. Это может привести к уменьшению числа заболеваний, связанных с напряжением и малоподвижным образом жизни.
  - Поддержка психоэмоционального состояния: массаж помогает в борьбе с тревожностью и депрессией, улучшая настроение и общее качество жизни. Это особенно важно в условиях современного стресса и высоких темпов жизни.
  - Повышение производительности труда: регулярные сеансы массажа могут способствовать повышению работоспособности и концентрации, что положительно сказывается на производительности сотрудников, особенно в офисной среде.

Таблица 1. Основные показатели эффективности проекта

№	Показатели	Значение
1	Число рабочих мест (кол-во)	0
2	Налоги (руб.)	36200
3	Выручка (руб.)	905000
4	Сумма инвестиций (руб.)	380000
5	Срок окупаемости (месяцев)	9
6	Прибыль (руб.)	507800

Срок окупаемости =  $380000/507800*12 = 9$  месяцев

Планирую оказывать следующие услуги массажа:

1. Массаж общий – комплексный массаж всего тела, направленный на расслабление мышц, улучшение кровообращения и снятие стресса. Способствует общему расслаблению, улучшает обмен веществ и помогает избавиться от мышечного напряжения.
2. Массаж спины – целенаправленный массаж области спины, что особенно актуально для людей, проводящих много времени в сидячем положении. Облегчает боль в спине, улучшает осанку и снимает напряжение в мышцах.
3. Массаж шейно-воротниковой зоны – массаж области шеи и плеч, направленный на снятие напряжения и улучшение подвижности. Уменьшает головные боли, улучшает кровообращение и способствует расслаблению мышц.

4. Массаж ног – массаж нижних конечностей, включая икры, бедра и стопы, с акцентом на снятие усталости и напряжения. Улучшает кровообращение, снимает отечность и усталость, а также способствует расслаблению.
5. Массаж детский (профилактический) – мягкий и безопасный массаж для детей, направленный на профилактику заболеваний и улучшение общего самочувствия. Способствует физическому развитию, улучшает сон и укрепляет иммунную систему.
6. Баночный массаж – массаж с использованием специальных банок, который помогает улучшить кровообращение и лимфодренаж. Снимает мышечное напряжение, улучшает состояние кожи и способствует уменьшению целлюлита.
7. Массаж спортивный – интенсивный массаж для спортсменов, направленный на восстановление после тренировок и улучшение физической формы. Ускоряет восстановление, улучшает гибкость и снижает риск травм.
8. Первичный осмотр и диагностика – консультация и оценка состояния клиента перед началом массажа, включая выявление проблемных зон и определение индивидуальных потребностей. Позволяет разработать персонализированную программу массажа, учитывающую особенности здоровья и предпочтения клиента.

Таблица 2. Ассортимент оказываемых услуг

Наименование	Количество в год, шт	Цена реализации за ед., руб
Массаж общий	95	1500
Массаж спины	115	1000
Массаж шейно-воротниковой зоны	130	800
Массаж ног	110	1000
Массаж детский (профилактический)	95	1200
Баночный массаж	85	1700
Массаж спортивный	60	2000
Первичный осмотр и диагностика	110	500

Сбытовая политика ориентирована на привлечение как частных клиентов, так и корпоративных заказчиков. Основные каналы продаж и взаимодействия с клиентами:

- Личное взаимодействие: проведение консультаций и сеансов массажа в кабинете.
- Онлайн-запись: удобная система записи на услуги через веб-сайт или мессенджеры, что позволяет клиентам легко выбирать время и вид массажа.
- Социальные сети: продвижение услуг через платформы, где публикуются отзывы клиентов, акции и полезные советы по здоровью.
- Реклама: использование локальной рекламы (флаеры, объявления в местных газетах) для привлечения внимания жителей поселка.
- Партнёрство с местными предприятиями: сотрудничество с фитнес-клубами, спортивными командами и медицинскими учреждениями для привлечения корпоративных клиентов.

Цены установлены с учётом:

- Конкурентоспособности: цены на услуги сопоставимы с ценами других массажных кабинетов в регионе.
- Качества услуг: учитываются затраты на обучение, профессиональное оборудование и высококачественные материалы.

- Доступности: цены доступны для широкого круга клиентов, включая пенсионеров и студентов, с возможностью предоставления скидок и акций.

Основные потребители:

- Частные клиенты: жители поселка и окрестных районов, ищущие услуги массажа для улучшения здоровья и снятия стресса.
- Корпоративные клиенты: местные компании, заинтересованные в организации массажных сеансов для своих сотрудников как часть программ по улучшению здоровья на рабочем месте.
- Спортсмены: люди, занимающиеся спортом, нуждающиеся в восстановлении и профилактике травм.
- Семьи с детьми: родители, ищущие профилактические массажи для своих детей для улучшения их здоровья и физического развития.

Таким образом, сбытовая политика и ценообразование массажного кабинета направлены на широкую аудиторию, ориентированную на доступность, качество и надёжность услуг.

Таблица 3. Сбытовая политика, ценообразование, основные потребители

<b>Порядок установления цен на продукцию</b>		
<b>Наименование услуги</b>	<b>Доля в общем объёме</b>	<b>Торговая надбавка</b>
Массаж общий	15,5	80%
Массаж спины	10,3	80%
Массаж шейно-воротниковой зоны	8,2	80%
Массаж ног	10,3	80%
Массаж детский (профилактический)	12,4	80%
Баночный массаж	17,5	80%
Массаж спортивный	20,6	80%
Первичный осмотр и диагностика	5,2	80%

Таблица 4. Отчисления в бюджетные и внебюджетные фонды, руб.

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование налога и отчислений в бюджетные и внебюджетные фонды</b>	<b>1-й год</b>	<b>2-й год</b>	<b>3-й год</b>
1	Налог на прибыль организаций (20%)	-	-	-
2	УСН (доходы-расходы 15%)	-	-	-
3	ЕСХН (доходы-расходы x 6%)	-	-	-
4	ПНС (потенциальный доход (ПД) × 6%)	-	-	-
5	НДФЛ (з/п. x 13%)	-	-	-
6	Транспортный налог	-	-	-
7	Налог на имущество	-	-	-
8	НДС (20 %)	-	-	-
9	Пенсионный фонд РФ	-	-	-
10	Фонд соц. страхования РФ (з/п x 2,9%)	-	-	-
11	Земельный налог	-	-	-
12	НПД (самозанятость)	36200	39888	43628
13	ИТОГО:	36200	39888	43628

Таблица 5. Персонал

Самозанятость не предполагает наем персонала.

<b>Должность</b>	<b>Количество</b>	<b>Оклад, руб.</b>
------------------	-------------------	--------------------

-	-	-
Итого:	-	-

Таблица 6. Оценка проектных рисков

Название риска	Степень риска		
	Высокая	Средняя	Низкая
<b>Риски начала реализации проекта</b>			
Увеличение срока инвестиционной стадии проекта		+	
Увеличение объёмов первоначальных вложений		+	
<b>Риски эксплуатационного периода</b>			
Снижение спроса на рынке	+		
Высокая конкуренция		+	
<b>Коммерческие риски</b>			
Изменение рыночных цен на расходные материалы и комплектующие		+	

### Финансовая структура проекта

Таблица 7. Структура финансирования проекта (финансовая поддержка, собственные средства)

Источники финансирования	Объем финансирования, руб.
Собственные средства	0
Заемные средства	0
Средства соц.контракта	380000
<b>ИТОГО:</b>	<b>380000</b>

Таблица 8. Единовременные затраты, руб

Наименование	Количество, ед.	Цена за ед.	Сумма
Массажный стол стационарный	1	45500	45500
Миостимулятор профессиональный	1	85000	85000
Перкусионный массажёр	1	23000	23000
Шкаф	1	14000	14000
Комод для расходных материалов	1	10000	10000
Стол офисный	1	13000	13000
Стул мастера	2	2500	5000
Стул офисный	2	4000	8000
Ширма	1	9500	9500
Массажный стол складной (для выезда)	1	16800	16800
Набор массажных валиков под ноги (2 шт)	1	4000	4000
Силиконовая подушка для лица	2	900	1800
Блейд для массажа нерж. Сталь	3	4000	12000
Полотенца	1	10000	10000
Банки вакуумные	2	4200	8400
Иглы акупунктурные корпоральные (100 шт)	3	700	2100
Одноразовые простыни для массажа (400 шт)	1	3000	3000
Масло массажное (5 литров)	1	3500	3500
Спрей дезинфицирующий (3000 мл)	1	1700	1700
Тапочки для клиентов	4	300	1200

Перчатки одноразовые нитриловые (1 коробка)	1	5500	5500
Курсы повышения квалификации	1	30000	30000
Вывеска рекламная (название кабинета, режим работы)	1	17000	17000
Аренда помещения	5	10000	50000
<b>Итого:</b>			<b>380000</b>

Таблица 9. Постоянные затраты в год, руб

Наименование	1-й год	2-й год	3-й год
Расходы на закупку (товаров, сырья, материалов)			
Коммунальные платежи (электроэнергия, водоснабжение, теплоэнергия, газификация, канализация)			
Аренда			
Трудозатраты (заработная плата)			
Налоговые отчисления: Отчисления в ПФ РФ ФСС			
Прочие расходы (транспортные расходы, реклама)			
<b>Итого:</b>			

Таблица 10. Выручка от реализации в год, руб

Наименование	1-й год			2-й год			3-й год		
	Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма	Кол-во	Цена	Сумма
Массаж общий									
Массаж спины									
Массаж шейно-воротничковой зоны									
Массаж ног									
Массаж детский (профилактический)									
Баночный массаж									
Массаж спортивный									
Первичный осмотр и диагностика									
<b>Итого</b>									

Таблица 11. Динамика основных финансово-экономических показателей предпринимательской деятельности за период реализации проекта, руб

№ п/п	Наименование	Сумма		
		1-й год	2-й год	3-й год
1.	Сумма финансовой поддержки	380000	0	0
2.	Собственные средства	0	0	0
3.	Заемные средства	0	0	0

4.	<b>Выручка от реализации</b>	■	■	■
5.	Единовременные затраты	■	■	■
6.	Расходы на закупку (товаров, сырья, материалов)	■	■	■
7.	Трудозатраты (заработная плата)	■	■	■
8.	Коммунальные услуги	■	■	■
9.	Аренда	■	■	■
10.	Налоги (УСН, ЕСХН, ПНС, самозанятость)	■	■	■
11.	Отчисления во внебюджетные фонды (ПФ РФ, ФСС)	■	■	■
12.	Обслуживание кредита (ежемесячный платеж) (при наличии)	■	■	■
13.	Прочие расходы (транспорт, реклама)	■	■	■
14.	<b>Итого расходы (сумма стр.5 - стр.13)</b>	■	■	■
15.	<b>Прибыль (стр. 1+ стр.2+ стр.3+ стр.4 – стр.14)</b>	■	■	■
16.	<b>Рентабельность (%) (стр.15/стр.4*100%)</b>	■	■	■

Подтверждаю достоверность сведений, представленных в бизнес-плане

\_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.