

**Оказание услуг по массажу. Открытие массажного кабинета.**

Бизнес-идея по открытию кабинета или салона массажа, достаточно интересна в 2021 году. Спрос на медицинские услуги только растёт. При открытии массажного бизнеса с нуля, всегда есть куда развиваться, расширяя спектр услуг, например косметологических.

**Регистрация**

Зарегистрировать бизнес можно:

- в формате ИП с упрощенной или патентной системой налогообложения либо НПД;

- в формате «самозанятость» если не планируете нанимать сотрудников, и ваша прибыль не превысит 2 400 000 рублей. Узнать больше о «самозанятости» <https://мойбизнестула.рф/self-employed/>

**!!! Получить бесплатную консультацию по системам налогообложения и зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя или «самозанятого» можно в центре «Мой Бизнес» Тульской области.**

**Запись на консультацию по телефону горячей линии: 8 800 600 777 1**

**Помещение**

Выбор места, это ответственный шаг начала бизнеса. Смена помещения в будущем – это значительные финансовые затраты, поэтому к выбору места нужно подойти с особой тщательностью. При выборе следует обратить внимание на следующие факторы:

- соответствие санитарным нормам;

- расположение;

- инфраструктура вокруг;

- есть ли рядом конкуренты;

- площадь;

- проходимость;

- стоимость.

Что бы понимать, где должно располагаться помещение, необходимо понимать на кого будет ориентирован кабинет. Для эконома класса подойдет спальный район, для премиума класса лучше выбрать помещение в центре города с хорошей проходимостью.

**!!! Для оценки местоположения выбранного помещения, рекомендуем воспользоваться сервисом Бизнес Навигатор МСП** <https://smbn.ru/>

**Санитарные требования к массажным салонам**

Единственным нормативным документом, регламентирующим требования к массажному кабинету, является приказ Минздрава СССР от 04.11.1986 г. № 1453, который ввел «Систему стандартов безопасности труда. Отделения, кабинеты физиотерапии. Общие требования безопасности ОСТ 42-21-16–86 ССБТ

В ходе проведения проверок массажных салонов чаще всего выявляются нарушения к содержанию помещений и организации санитарно-гигиенического и противоэпидемического режимов.

В случае осуществления медицинского массажа, необходимо получить лицензию.

**Необходимое оборудование**

Для оборудования одного рабочего места потребуется приобрести:

- Массажный стол;

- Письменный стол;

- Кресло;

- Ширма;

- Ухаживающие средства;

- Расходные одноразовые материалы: салфетки, маски, перчатки и пр.

Для оборудования клиентской зоны ожидания потребуется:

- Шкаф или вешалка для верхней одежды;

- Диван для посетителей;

- Телевизор для зала.

**Услуги массажного салона:**

Сейчас массажные салоны предлагают широкий спектр самых разных услуг. Отличительная особенность данного бизнеса в том, что не существует очень низких цен на процедуры, а средний чек составляет около 2000 рублей. На обслуживание одного клиента уходит от 30 мин до 1,5 часа. Популярные услуги:

* Массаж общий;
* Массаж воротниковой зоны;
* Массаж спины;
* Массаж волосистой части головы;
* Массаж нижних конечностей и стоп;

С учетом того, что будет работать один массажист за день число клиентов составит 5 человек. При среднем чеке 2000 рублей на услуги. За 20 рабочих смен доход в месяц составит около 200 000 рублей.

**Маркетинговая концепция**

Клиентов может привлечь удачное расположение салона, а также мастер, к которому они с удовольствием пойдут на процедуру. Но это лишь малая часть от общего числа посетителей. Поэтому для успешного развития бизнеса требуется его эффективное продвижение и вложение средств в рекламу не только на первоначальном этапе, но и в дальнейшем.  
Грамотная реклама массажного салона предполагает комплексное использование различных способов продвижения, включая наружную рекламу, раскрутку в сети интернет и даже в СМИ:

1. Социальные сети. Создание сообщества во «ВКонтакте», «Одноклассниках» и Instagram. Эти сервисы являются хорошими площадками для рекламы салона, проведения привлекающих внимание конкурсов и акций. Также в них можно разместить рекламу и настроить показы целевой аудитории.
2. Яркая и привлекательная вывеска.
3. Размещение баннера об открытии салона, информационного указателя, рекламного щита, лайтбокса.
4. Реклама в журналах красоты.
5. Участие в городских конкурсах, сотрудничество с спортивными организациями.

Если вы только начинаете привлекать клиентов, а деньги на рекламу ограничены, используйте бесплатные методы продвижения:

1. **Привлекайте знакомых.**Первыми вашими клиентами станут соседи, друзья и коллеги. Работать с ними проще. Во-первых, вас не будут торопить.
2. **Обменивайтесь клиентами.** Партнерство – выбор не только крупных корпораций. Частные лица тоже могут эффективно сотрудничать. Передавайте визитки и просите рекомендаций у парикмахеров, лашмейкеров, к которым ходите. А своих клиентов направляйте к ним.
3. **Используйте соцсети.** Сделайте страницу в ВК, «Инстаграме» или «Одноклассниках». Разместите контакты и отзывы благодарных клиентов.
4. **Будьте активны на форумах.**Женские форумы – то место, где обитает ваша целевая аудитория. Если ваши интересы разносторонни, общайтесь о вышивании крестиком, экстремальных видах спорта и собаках. А заодно рассказывайте об основном виде деятельности и рекламируйте себя.

**Экономическая справка**

Вложения на старте бизнеса – 250 000 рублей.

Средний чек – 2000 рублей.

Выручка за год 1 000 000 рублей.

Срок окупаемости –6 месяцев.

**Риски бизнеса**

* Высокая конкуренция. Для привлечения ЦУ придется внедрять новые технологии, акции, специальные предложения, разрабатывать стратегии удержания клиентской базы.
* Нужно постоянно контролировать уровень сервиса. Один недовольный клиент нанесет ощутимый урон бизнесу.
* Высокие требования к квалификации.