**Бизнес - план сауны (бани)**

**Обзорный раздел**  
Настоящим бизнес-планом предусматривается открытие бани (сауны), предоставляющей услуги отдыха для частных клиентов (физических лиц).  
Организационно-правовая форма ведения бизнеса – индивидуальный предприниматель. Это связано с тем, что основными потребителями товара являются физические лица, следовательно, такой подход позволит уменьшить налоговое бремя и упростит отчётность и бухгалтерию.  
Степень успешности проекта, учитывая высокую востребованность данного вида услуг, оценивается как достаточно высокая. Несмотря на большое количество уже существующих заведений данного типа, вновь открывающиеся также получают своих клиентов.  
**Описание предприятия**  
Предполагается открытие бани (сауны), предоставляющей полный цикл услуг для клиентов с круглосуточным режимом работы.  
**Описание услуг**  
Настоящий бизнес-план предусматривает открытие бани (сауны), предоставляющей следующий спектр услуг:  
- оздоровление организма в парной  
- оздоровление организма в бассейне  
- услуги комнаты отдыха  
- предоставление аксессуаров для банных услуг  
- прочие услуги  
**Анализ рынка**  
В данном разделе бизнес-плана необходимо дать подробную характеристику рынку банных услуг вашего населённого пункта, указать места расположения потенциальных конкурентов, а также желательно выявить возможные недочёты в их работе, чтобы затем устранить их в работе собственной бани.  
**Производственный план**  
Первым делом в процессе реализации бизнес-плана бани (сауны) необходимо определиться с помещением. Минимальный размер помещения под сауну должен составлять порядка 70 квадратных метров. Сюда входят:  
- комната отдыха – 15 квадратных метров  
- бильярдная – 15 квадратных метров  
- бассейн – 15 квадратных метров  
- сауна + душевая – 15 квадратных метров  
- подсобное помещение – 10 квадратных метров  
Размеры помещения могут быть и меньше, но в этом случае посетители будут чувствовать себя менее комфортно.  
Подходящее помещение можно как выкупить в собственность, так и заключить долгосрочный договор аренды. Первый вариант предпочтительнее, так как начальные затраты по организации сауны лучше нести на собственное помещение, чтобы в дальнейшем не попадать в неприятные ситуации (отказ от аренды, изменение законодательства и т.п.).  
После того, как помещение выбрано, необходимо соответствующим образом подготовить его к работе. Организацию бани и бассейна лучше доверить профессионалам, равно как и дизайн и оформление комнаты отдыха. После этого необходимо закупить бильярдный стол и другое оборудование для бильярдной. Когда все помещения окончательно готовы к работе, можно переходить к найму персонала. Для нормальной работы сауны (бани) потребуется следующий персонал:  
- управляющий – 1 человек  
- рабочий по обслуживанию коммуникаций и оборудования – 1 человек  
- администратор – 1 человек  
- уборщица – 1 человек  
Иногда к услугам сауны добавляют услуги [массажного кабинета](http://homestartup.ru/us_business-plan_massazhny_salon.html), [солярия](http://homestartup.ru/idea_solyary.html) и мини-бара. В этом случае может потребоваться дополнительный персонал, да и размер помещения в этом случае должен будет увеличиться соответствующим образом.  
После набора персонала можно переходить к рекламной кампании. В зависимости от величины населённого пункта и разбросанности потенциальных клиентов можно использовать следующие рекламные каналы:  
- ролики на местном радио и телевидении  
- рекламные блоки в местных газетах и журналах  
- баннеры и растяжки на центральной магистрали рядом с местом расположения сауны  
- установка штендеров и указателей  
- интернет-реклама  
Также можно использовать рекламу в подъездах близлежащих домов – это позволит охватить всех потенциальных клиентов.  
Вообще же от грамотного проведения рекламной кампании будет зависеть насколько быстро Ваша сауна (баня) приобретёт постоянных посетителей, которые и будут делать основную кассу заведения.  
**Финансовый план**  
В данном разделе мы подробно рассмотрим финансовую составляющую проекта по созданию сауны (бани).  
*Расходы:*  
- помещение – 5.000.000 рублей  
- зарплата персонала – 1.000.000 рублей в год  
- реклама – 200.000 рублей в год  
***Итого:*** 6.200.000 рублей в год необходимо для старта (фактически 1.200.000, так как помещение является активом и может быть в любой момент продано).  
*Доходы:*  
- услуги сауны – 1500 рублей в час (от 150.000 до 300.000 рублей в месяц)  
***Итого:*** от 1.800.000 до 3.600.000 рублей в год  
Как показывают расчёты, окупаемость сауны составляет порядка двух лет, что является неплохим показателем для малого бизнеса. К тому же этот срок может быть уменьшен за счёт предоставления дополнительных услуг и получения дополнительной прибыли.