

Экономическое обоснование прибыльности проекта

(для владельца салона)

Данные по прибыльности услуги представлены салоном спального района г. Санкт-Петербург, 2015г

Количество человек в месяц 150 чел (5 человек в день)

Стоимость услуги (1 человек, 45 минут) 1 200 руб

Выручка в месяц 180 000 руб

Затраты

Зарплата массажиста 54 000 руб (30% от выручки)

Прочие расходы 10 000 руб

Итого затрат в месяц 64 000 руб

Выручка-Затраты=Прибыль

180 000 – 64 000 = **116 000 руб**

Таким образом, окупить аппарат можно приблизительно за 4 месяца

**Данные Вашего региона могут отличаться от приведенных выше.*

Самыми важными факторами являются:

- востребованность оборудования на рынке услуг (по данным Яндекс ежемесячно ищут решение проблемы целлюлита около 100 000 человек)
- очевидная прибыльность проекта

Рекордная окупаемость оборудования В-flexu обусловлена демократичной ценой на аппарат и высокой стоимости процедур на этом аппарате (от 1200 руб за 45 минутный сеанс массажа). Низкая себестоимость процедуры, отсутствие расходников в аппарате и высокая эффективность от первых сеансов массажа делают его ,чуть ли, не самым необходимым инструментом в развитии красивого бизнеса

Для многих приобретение аппарата В-flexu становится началом для профессионального развития и началом новой жизни. В-flexu даёт возможность начать бизнес с нуля и развить полноценный салон с множеством косметических процедур.