

1. Перспективы массажного вендинга

На 2015 год массажные кресла, по-прежнему, являются одним из самых перспективных направлений вендинг-бизнеса. Причин тому несколько: во-первых, это растущая популярность предлагаемой услуги у потребителей. С каждым годом в обществе меняется в положительную сторону отношение к здоровью человека, уходу за собой. Здоровье и внешний вид выходят на первый план. Заниматься собой становится модным, и, что важно, - обязательным атрибутом успешного человека.

Как показал наш опрос (опросы проведены в 2012, 2015 гг.), массажные кресла ассоциируются у потребителей со здоровьем, удовольствием и только затем - развлечением. Этот «золотой треугольник», наряду с новизной услуги обеспечивает широкие перспективы для ведения бизнеса. По нашим опросам, такой услугой в городах пользовалось пока только около 12% респондентов, при том, что хотели бы иметь возможность воспользоваться около 60%.

Во-вторых, перспективность данного направления бизнеса подтверждается сравнительно невысокой конкуренцией. Лишь в крупных городах (Москва, Санкт-Петербург, города-миллионники) можно говорить об определенном насыщении данного рынка услуг, и то применительно к крупным торговым центрам, и ближайшим объектам развлечений. Небольшие же города, пригороды представляют собой огромное поле для деятельности. Кроме того, даже в крупных городах России постоянно открываются новые торговые центры, реконструируются транспортные узлы, открываются фитнес-центры, автомобильные мойки, что позволяет находить новые места для успешного бизнеса.

В-третьих, массажные кресла сравнительно не дороги. Так, если новый кофейный автомат в стоит от 150.000 рублей, то массажное кресло в начальной комплектации обойдется вдвое дешевле - около 80.000 руб., при том, что месячный доход и с того, и с другого оборудования сопоставим. Рассмотрим на конкретном примере: предприниматель с суммой 1 млн. рублей сможет приобрести 10 и более массажных кресел, тогда как кофейных автоматов только 5-6. Такое количество массажных кресел даст большую выручку, чем кофейные автоматы.

В-четвертых, работа по обслуживанию сети массажных кресел гораздо проще, и требует меньше времени, чем аналогичная сеть кофейных или любых других вендинговых автоматов. Это связано с тем, что не требуется загрузка наполнителей и ингредиентов (не требуется выделение времени для заказа-получения-засыпки каких-либо ингредиентов), существенно меньшие затраты времени на процедуру обслуживания одной единицы оборудования (по сути, оператор осуществляет только инкассацию и клининг оборудования). Так, по нашим оценкам, один оператор может обслуживать сеть в 50-100 массажных кресел. Проще и фактический уход за массажными креслами: прямо на месте его установки, без обязательной разборки или продувки внутренних систем.

В-пятых, в сравнении с другими направлениями вендинг-бизнеса - отсутствуют дополнительные инвестиции в организацию бизнеса с массажными креслами, отсутствует необходимость иметь офис и полноценный склад.

2. Места установки массажных кресел

Местами для размещения вендинговых массажных кресел являются: торговые и бизнес центры, вокзалы и аэропорты, фитнес-центры, отели и гостиничные комплексы, салоны красоты, бани и сауны, автомойки и автосервисы, развлекательные центры, боулинги,

кинотеатры и т.д. При этом в крупных торговых центрах, аэропортах могут быть установлены целые сети массажных кресел (на каждом этаже, в нескольких залах или точках обслуживания). Так, например, потенциал крупного торгового центра – 6-20 массажных кресел, аэропорта 10-40 массажных кресел, крупного фитнес-центра — 4-6 кресел и т.д.

Для крупных торговых точек оптимальна установка массажных кресел парами и даже по 3 единицы оборудования рядом. Таким образом, не образуется очередь, и воспользоваться услугами кресла могут люди, совместно пришедшие в торговый центр (члены семьи, друзья и подруги и т.д.).

Отметим, что зачастую массажные кресла могут быть установлены рядом с другими торговыми автоматами (кофе и снэк-автоматы).

3. Потребители услуг

Потенциальными потребителями рассматриваемой сферы услуг являются посетители торговых и развлекательных площадей, транспортных узлов. Возраст потребителей - 18-55 лет, наиболее активный сегмент – 23-45 лет; женщины.

Как отмечают эксперты рынка, «80% потенциальных потребителей предлагаемой услуги совершенно не представляют, что такое массажное кресло и каков принцип его работы». Большинство потребителей стесняются пользоваться креслами, справедливо полагая, что массаж это интимный процесс, боятся расслабиться перед другими людьми.

Эффективное решение борьбы со стеснением – это проведение различных промо-акций. Как показывает наш опыт, человек, однажды воспользовавшийся массажным креслом, в будущем не испытывает таких стеснений. Таким образом, необходимо разрушить предрассудки, посадить человека в кресло или показать, как работает кресло. Конечно, каждого потенциального клиента невозможно привлечь таким способом, ведь это будет означать, что рядом с креслом должен будет работать промо-агент. Между тем, в праздники, дни с большим количеством посетителей такие акции положительно скажутся не только на оборотах, но и разрушении стереотипов потенциальных потребителей.

Небольшой процент потребителей считает, что пользование услугами массажных кресел — это не гигиеничная процедура. Решение данной проблемы — это постоянное поддержание кресел в чистоте, поддержание в чистое места установки оборудования, идеальный и безупречный вид массажного кресла.

4. Реклама массажных кресел среди потребителей

Положительным фактором является самореклама кресел на местах установки. Кресла всегда на виду, а оператор может установить рекламный стенд, менять оформление места установки кресел и т.д. Возможно проведение совместных рекламных акций с торговыми центрами или магазинами, соседними торговыми точками.

5. Объем инвестиций в проект

Расчеты проводятся на основе массажных кресел компании **ВипВендинг** (см.на сайте www.vipvending.ru).

Количество	Стоимость*
------------	------------

1 шт.	От 78000 руб до 85000 руб.
От 5 шт.	От 75000 руб до 83000 руб
От 10 шт.	От 73000 руб до 80000 руб.

*справочная стоимость.

Стоимость изготовления рекламного оформления одного массажного кресла – около 4500 руб.

Стоимость доставки и монтажа на местах установки (включая сопутствующие расходы) – 2000 руб./кресло.

Расчет доходной части

Предполагается, что массажное кресло установлено в месте, работающем 30 дней в месяц (без выходных).

При определении цены услуги мы ориентируемся на среднюю стоимость на рынке: 100 руб. за 10 минут. При этом, как отмечают эксперты «при снижении цены на услугу в 2 раза, общая выручка за день также сокращалась вдвое, т. е. количество посадок практически не зависит от цены». Также отметим, что в небольших городах с низким уровнем зарплат, стоимость посадки может быть снижена до 50 руб. (предполагается, что и арендная плата значительно ниже заявленной в расчетах).

Купюроприемники на массажных креслах работают на прием купюр номиналом –50 и 100 руб.

Таким образом, выручка в месяц составляет: $5 \times 100 \times 30 \text{ дней} = 15000 \text{ руб.}$

Расчет затратной части

- **Стоимость мест размещения массажных кресел**

Для наших расчетов мы возьмем среднюю стоимость в 3000 руб. за 1 кресло в месяц. Здесь следует учитывать, что в крупных торговых и развлекательных центрах стоимость размещения значительно выше, и составляет от 5000-10000 руб. за одно кресло, при этом увеличивается и количество посадок за день.

Возможно заключения и такой формы договора, когда точка будет получать 20% от выручки. При данной форме отношений бизнесмен застрахует себя от возможных неудач. Отметим, что данная форма подходит для небольших мест размещения (саун, автомоек), тогда как крупные торговые центры работают лишь путем сдачи мест (метров) в аренду.

- **Инкассация и обслуживание вендинговых аппаратов**

Один оператор в крупном городе (на примере города-миллионника) на легковом автомобиле в состоянии обслуживать более 50 массажных кресел, расставленных по 2–4 единицы в одном месте (согласно опыту работающих операторов, не представляет сложности и самостоятельное обслуживание кресел в пригорода, соседних городках или городах-спутниках).

Емкость «купуросборника» позволяет обслуживать кресла 1 раз в 2 недели. Рекомендуется проводить инкассацию не реже 1 раз в неделю. Таким образом, стоимость экспедирования Вы можете проставить в расчетах сами (см.ниже).

- **Налогообложение**

Специального налогового режима для вендинговых массажных кресел законодательством не установлено. Эксперты относят данный виде деятельность к оказанию бытовых услуг и выбор из двух возможных систем налогообложения: ЕНВД и упрощенная система налогообложения. При этом минимальная ставка будет составлять 6,67% от выручки.

- **Ремонт вендинговых кресел**

Послепродажный ремонт массажных кресел осуществляется при текущем обслуживании. На кресла предоставляется гарантия поставщика. Также у поставщика существует склад запчастей для их оперативного заказа .

- **Затраты на управление, аренду офиса, связь, зарплата управленческого персонала**

Данный пункт затрат мы не заполняем, предполагая, что либо офис бизнесменом не используется (при небольшом размере сети), либо используется уже имеющийся офис. В нашей практике есть операторы работающие с сетями 100 и торговых автоматов, работающие без офиса, с одним работником.

Выводы

1. Итого затрат на организацию вендингового бизнеса с массажными креслами:

Наименование затрат	Стоимость (на 1 массажное кресло)
Оплата мест размещения	3000 руб./место
Экспедирование	Своими силами
Налоги	6,67% от выручки
Перестановка кресел	Своими силами
Промоушен	Своими силами

2. Расчет окупаемости массажного кресла

Наименование модели	Стоимость (на 1 массажное кресло)
Вендинговое кресло (1 шт.)	80000 р.
Реклама	4500 р.
Доставка и установка	2000 р.
Сумма инвестиций в проект	86500 р.

Выручка с кресла в день	500 р.
Кол-во посадок на 1 массажное кресло в день	5
Стоимость 1 посадки	100 р.
ВЫРУЧКА в месяц с 1 массажного кресла	15000 р.
ДОХОДЫ в месяц	15000 р.
ЗАТРАТЫ	
Аренда мест размещения вендинговых аппаратов	5000 р.
Реклама, раскрутка на местах	\$0
Перенос массажных кресел	\$0
Экспедирование вендинговых аппаратов	\$0
Налоги	1000,50 р.
Аренда офиса, канц., связь	\$0
Административные расходы	\$0
Срок окупаемости инвестиций	от 7 мес.

Риски, не учтенные в проведенных расчетах:

1) **Вандализм.** Поскольку кресло не находится под постоянным присмотром (даже находясь в пределах обзора видеокамер службы охраны торговых центров), элементы его поверхности могут стать объектом вандализма (глубокие царапины на панелях, разрезы обшивки и т.д.). На тех точках, где оборудование не находится вблизи с любым присутствием третьих лиц (продавцов или менеджеров соседних торговых точек и т.д.) случаи повреждения будут систематическими. При этом весь ущерб оборудования, за исключением обычного износа, может быть застрахован. Важно иметь в виду, что при страховании оборудования, с каждой его перестановкой, будет возникать необходимость внесения изменения в договор страхования, т.к. место установки оборудования фиксируется в договоре.

2) **Простой оборудования в результате поломки.** Операторы массажных кресел сталкиваются со следующими ситуациями: сбой программного обеспечения, мелкие поломки оборудования вызванной процессом его эксплуатации. Проблема решается выездом оператора (или техника) на точку с проведением осмотра и устранением поломки.

3) **Сезонное «падение продаж».** В зависимости от места установки массажных кресел оператору необходимо учитывать фактор «сезонности продаж». В зимние или, наоборот, летние месяцы те или иные точки посещают меньше потенциальных потребителей. К примеру, в зимний период меньше посетителей на автомойках, но больше в саунах. Сезонный фактор может быть учтен как при расстановке массажных кресел по точкам, так и в конкретных договорах аренды (путем снижения стоимости аренды).

4) **Высокая конкуренция.** В торговых центрах, аэропортах, иных местах размещения, где несколько этажей и большой объем арендных площадей может возникнуть ситуация, когда не только появятся конкуренты (в непосредственной близости), но и более низкие цены, и более качественный сервис. Рекомендуется в таких местах вести агрессивную арендную политику, занимая максимум лучших мест, следить за появлением конкурентов и вовремя корректировать цены на услуги, или же заключать договор с арендодателем об эксклюзивных условиях аренды – без возможности появления конкурентов.

5) **Иные риски.** В средствах массовой информации отсутствуют сообщения о краже массажных кресел с мест установки, как это нередко происходит с платежными терминалами и торговыми автоматами, между тем, оператор должен учесть данный риск путем включения его в договор и установлением ответственности за фактическую сохранность оборудования на владельца площади (арендодателя).

Продажа массажных кресел в случае неудачи по построению бизнеса

Рассмотрим риски, связанные с реализацией массажных кресел на вторичном рынке в случае, если бизнес по какой-то причине не был реализован. Допустим, вендинг-оператор не смог наладить работу сети и столкнулся с ситуацией, когда не может продолжать бизнес (смена места жительства, прочие непредвиденные ситуации). Как быть с массажными креслами, за сколько они могут быть проданы на вторичном рынке и востребованы ли они?

Во-первых, оборудование может быть продано «вместе» с точками. Хорошие точки всегда востребованы среди вендинг-операторов, при такой продаже владелец массажного кресла не понесет потерь, и может получить стоимость оборудования плюс некоторую прибыль (сумму сверх за хорошую торговую точку).

Во-вторых, оборудование (как б/у массажные кресла) может быть реализовано на тематических досках объявлений, а также брокерам, скупающим б/у вендинг-автоматы. При продаже через доски объявлений потери составят 15-30% от рыночной стоимости оборудования; при продаже брокерам-посредникам 40-60% от стоимости оборудования.

Продажа готовой сети (готового бизнеса) массажных кресел

На практике возможна реализация сети установленных и работающих массажных кресел как комплекса готового бизнеса. Расчет стоимости такого бизнеса всегда индивидуален. Учитывается не столько стоимость работающего оборудования, сколько сами торговые точки и их оборот, оцениваются договора аренды с торговыми точками и др. факторы. При этом необходимо учитывать, что продажа готовой сети массажных кресел может занимать несколько месяцев.