

BPM - BUSINESS PLAN MESSAGES

Il programma perfetto per la tua attività
attività di massaggi

MASSAGGI & LAVORO

DAL 2009 A FIANCO DEGLI OPERATORI OLISTICI
DI BENESSERE DI TUTTA ITALIA

**© Copyright 2016 in poi. Francesco Giuseppe Saccà,
fondatore e proprietario di massaggielavoro.com**

**E' vietato riprodurre e distribuire liberamente, con
qualsiasi mezzo, questo manuale. Ciò salvo precisi
accordi presi con il fondatore o i rappresentanti
legali di massaggielavoro.com**

www.massaggielavoro.com è un progetto di:

Saccas, di Francesco Giuseppe Saccà.

P.IVA 02133760567

Via Fratelli Rosselli n.2,

Caprarola (VT) 01032

Email assistenza: info@massaggielavoro.com

Shop Manuali: <http://shop.massaggielavoro.com>

SOMMARIO

- 5 *Introduzione*
- 10 *Capitolo 1 – Cosa significa aprire un’attività di benessere*
- 18 *Capitolo 2 – Che cos’è un business plan e a cosa serve*
- 24 *Capitolo 3 – Esempio di un business plan dettagliato*
- 67 *Capitolo 4 – A chi proporre un business plan*
- 72 *Capitolo 5 – Riassumendo*
- 76 *Conclusione*
- 79 *Quiz di ripasso*
- 84 *Risposte del quiz*
- 86 *Risorse*
- 89 *Altri manuali in collana*

INTRODUZIONE

Siamo felici che hai voluto intraprendere questo viaggio con noi, acquistando un manuale che sicuramente ti svelerà tantissimo dal punto di vista gestionale della tua attività di benessere attuale o futura.

Siamo contenti innanzitutto perché ci hai dato fiducia.

La fiducia è importante e apprezziamo tantissimo che sei stato/a disposta ad investire sia economicamente, sia in termini di tempo, per prendere una nostra opera.

Vogliamo darti il meglio e non vogliamo deluderti. Ecco perché abbiamo cercato di condensare in questo manuale tutto ciò che realmente ti serve da ora, per capire cosa devi fare per organizzare al meglio la tua impresa (anche se sei un libero professionista). Se sei qui è perché hai voluto un modello pronto di business plan, che trovi nella dispensa in allegato a questo libro, ma allo stesso tempo sapere come compilarlo.

D'altronde a nulla ti serve avere un prospetto con i campi vuoti, se non capisci le varie voci e non capisci come devi ragionare per organizzare la tua azienda al meglio.

Il nostro obiettivo è quello di darti la possibilità di ritrovarti a breve a compiere un'importantissima azione:

riuscire a creare il tuo business plan in maniera efficace, sapendo così come devi agire mentalmente, come improntare la tua idea sul pratico (capendo anche come ragiona un imprenditore), e anche sapendo a chi potrai proporlo (nel caso ti serva di richiedere finanziamenti).

Leggi bene tutta la guida e dopo potrai tranquillamente passare al modello pronto che potrai compilare con la tua idea di business attuale o futura.

Il grande consiglio che ti diamo è di leggere la guida più volte, poi procedere alla compilazione del quiz finale e passare quando sei pronto/a proprio alla dispensa da compilare.

Prima però di introdurti al Business Plan, con il capitolo 1, vogliamo brevemente parlarti di noi.

Massaggi & Lavoro è una realtà fondata nel 2009 da Francesco G. Saccà, la “mente” operativa del progetto. Il suo intento è stato semplice e chiaro fin dall’inizio:

mentre centinaia di scuole sfornavano operatori su operatori in tecniche olistiche e massaggio di esclusivo benessere, lui voleva creare un polo che si occupasse di tutti coloro che fra questi volevano sapere come lavorare, visto il caos normativo esistente (anche oggi).

Centinaia di operatori andavano sul mercato dopo la formazione (ancora oggi succede tra l’altro), ma non sapevano nulla su come lavorare autonomamente.

Massaggi & Lavoro, è nato per essere il punto di riferimento in Italia, per tutti questi operatori, che volevano sapere come lavorare. Ancora oggi manteniamo questo impegno sfornando articoli fiscali e legali, ebook, manuali, come questo, e servizi.

Con il tempo poi ci siamo accorti che non bastava solamente trattare gli aspetti legali e fiscali del lavoro dell’operatore olistico, quindi come aprire partita iva ed essere tutelato legalmente...

Ma bisognava anche approfondire discorsi come il marketing e la gestione aziendale. D'altronde dal "come apro la mia partita iva" a "come la gestisco per bene per non perdere soldi e guadagnare di più", il passo è relativamente breve.

Ecco perché abbiamo creato questa guida approfondita. Perché strutturare dal nulla un concreto business plan è ciò che può fare la differenza.

Si possono anticipare errori che costerebbero molti soldi, si può capire come partire alla grande capendo realmente di quanto budget si ha effettivamente bisogno... E tantissimo altro ancora.

Non è un argomento meno importante di argomenti puramente fiscali o legali, ed è per questo che diamo a questo manuale, la stessa importanza che diamo a tutti i nostri altri argomenti contenuti nelle altre edizioni. Ti auguriamo una buona lettura.

Grazie

Massaggi & Lavoro

CAPITOLO 1

COSA SIGNIFICA APRIRE UN'ATTIVITA' DI BENESSERE

Aprire un attività di benessere, soprattutto un centro benessere olistico, significa anzitutto avviare un'attività in grado di offrire una moltitudine di servizi mirati alla cura della persona, in termini sia estetici che psicofisici. In effetti non esiste ancora una vera e propria normativa fiscale (per saperne di più consulta il nostro e-book apposito) e di riconoscimento legale legata alla figura del professionista olistico.

Eppure, nonostante ciò, gli studi massaggi e centri benessere con tanto di area wellness, stanno registrando, soprattutto negli ultimi anni, un notevole incremento. Questo, considerando che la cura ed il benessere della persona, non sono più frutto di una moda passeggera, bensì una vera e propria necessità, dettata dall'aumento di danni psicofisici derivanti dallo stress e da scorretti stili di vita.

Le sempre più esigenti ed in crescita, richieste di cura della persona, rappresentano un incentivo a investire in attività correlate all'estetica ed al benessere.

L'investimento per avviare un'attività di questa tipologia, può essere inizialmente piuttosto oneroso, eppure, per fortuna, oggi è sempre più facile ottenere aiuti e contributi pubblici, specialmente per l'imprenditoria giovanile. Si può iniziare frequentando corsi di formazione e di specializzazione mirati (a volte offerti dalle Regioni), e conseguire così attestati riconosciuti, oltre, naturalmente, ad accrescere la propria competenza professionale.

Il tutto, accompagnato da una buona dose di praticantato (privato o in qualità di dipendente in qualche centro), può rappresentare il giusto inizio per addentrarsi nella professione e nel mondo del benessere. Questo soprattutto nel mondo estetico.

Le prospettive di sviluppo del settore, sembrano essere alquanto positive, in quanto si prevedono in forte crescita tutti i consumi legati alla cura del corpo. Sono copiose le richieste, infatti, di figure professionali come il massaggiatore di benessere l'estetista, il personal trainer etc. etc.

E' importante però garantire al cliente, sempre più esigente ed informato, servizi di alta qualità, con l'ausilio delle giuste attrezzature, prodotti opportunamente aggiornati, e personale attento e ben qualificato. Oltre a questo, ovviamente, va aggiunta la propria passione in questo campo, così delicato e specializzato.

Sono interessanti i margini di guadagno che si prospettano: mediamente, infatti, un buon centro/studio, già dopo pochi mesi di attività, registra il 40-50% di fatturato. Interessanti anche i tempi di ritorno dell'investimento iniziale, che sembrano essere piuttosto brevi.

Per aprire un centro benessere di successo, comunque, è bene partire da alcuni punti chiave:

- consultare dei professionisti legali;
- non sottovalutare la pubblicità;
- specializzarsi in un determinato settore;
- curare la location;
- un Business Plan dettagliato ed accurato;
- selezionare accuratamente il personale.

Avvalersi di un avvocato

Consultare un legale ed un commercialista prima di addentarsi nell'attività, è sempre consigliato, poiché le norme da seguire sono tante e sicuramente non sono da darsi per scontate. E' bene rispettare tutti i regolamenti. Il che richiede però tempo, conoscenza ed attenzione. Pertanto richiedere la collaborazione degli specialisti in materia, sarà il giusto investimento per trovarsi sulla buona strada.

Non sottovalutare la pubblicità

Oggi, per fortuna, esistono innumerevoli mezzi di comunicazione, che consentono la divulgazione "world wide" di notizie, e il passaparola.

La pubblicità innovativa, in questo senso, è un'alternativa valida ed interessante per farsi conoscere. Aprire un blog, o un sito web dedicato alla propria attività, ad esempio, può risultare utilissimo per riuscire a trarre il massimo profitto dalla pubblicità.

Per chi non ha tempo, o non è avvezzo all'utilizzo del computer, esistono numerosi professionisti del web, in grado di offrire servizi personalizzati, cui affidare la cura e la gestione del sito.

Specializzarsi in un determinato settore

Affinché gli affari decollino, un buon consiglio può essere quello di perfezionarsi in uno specifico settore del benessere.

Molti centri offrono una moltitudine di servizi, tra unico-ricostruzione, estetica, massaggi, fanghi etc. etc. ma specializzarsi in un particolare campo, potrebbe attirare l'attenzione e quindi incrementare il successo dell'attività.

Bene seguire quindi corsi di aggiornamento, seminari, conventions professionali, in maniera tale da essere sempre preparati ed all'avanguardia, ed affrontare la concorrenza a testa alta.

Curare la location

Un buon centro estetico, studio olistico e in generale qualsiasi attività del benessere, non deve mai sottovalutare la propria immagine.

Un'atmosfera accogliente e gradevole contribuisce non poco al successo dei trattamenti proposti, oltre ad essere il giusto "biglietto da visita" per gli avventori.

