

ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ СПА-КОМПЛЕКС В СЛАВЯНСКЕ-НА-КУБАНИ

Баня, свободные помещения и земля — основа для круглогодичного центра восстановления в Краснодарском крае.

РАССМОТРЕТЬ КОНЦЕПЦИЮ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ИНВЕСТИЦИЯ НАЧИНАЕТСЯ НЕ С НУЛЯ

Капиталоёмкая часть уже существует: территория, помещения и банный комплекс.

ЗЕМЛЯ И ГОТОВАЯ ЛОКАЦИЯ

БАННЫЙ КОМПЛЕКС

СВОБОДНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЭТАПНОГО ЗАПУСКА

ПОКАЗАТЬ ПОТЕНЦИАЛ



КРУГЛОГОДИЧНЫЙ СПРОС — НЕ ТОЛЬКО ТУРИСТЫ

В Славянске-на-Кубани комплекс может работать на местных жителей и привлекать клиентов из соседних районов.

СПОРТСМЕНЫ И ФИТНЕС-АУДИТОРИЯ

ЛЮДИ 40+ И WELLNESS-КЛИЕНТЫ

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕ ТРАВМ И НАГРУЗОК

КОРПОРАТИВНЫЕ И КОМАНДНЫЕ ПРОГРАММЫ

УВИДЕТЬ АУДИТОРИИ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

КОМУ ВАЖЕН ТАКОЙ КОМПЛЕКС

Программы формируются по запросу клиента и при необходимости согласуются с врачом.

СУСТАВЫ, СПИНА, МЫШЕЧНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ

КОЖА И ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЙ УХОД

ДЫХАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА И СЕЗОННЫЕ НАГРУЗКИ

СТРЕСС, СОН, ХРОНИЧЕСКАЯ УСТАЛОСТЬ

ПЕРЕЙТИ К ТЕХНОЛОГИЯМ

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ



ЧЕТЫРЕ ТЕХНОЛОГИИ — ОДНА СИСТЕМА

Клиент получает последовательный маршрут, а объект — основу для курсов и пакетов.

0
1

ТЕРМО

0
2

ОЗОН

0
3

ГИДРО

0
4

СОЛЬ

ПОКАЗАТЬ МАРШРУТ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ОЗОН — МОДУЛЬ, РАДИ КОТОРОГО ПРИЕЗЖАЮТ

Для спортсменов, активной аудитории и тех, кому нужен ощутимый результат, а не только расслабление.

ЧТО ПОКУПАЕТ КЛИЕНТ

Восстановительный уход за кожей, поддержка микроциркуляции и снижение ощущения усталости после нагрузки.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ПРОЕКТУ

Отличает комплекс от обычной бани и создаёт самостоятельную причину для визита. УТП по региону подтверждается анализом конкурентов.

ПРОВЕРИТЬ УТП В РЕГИОНЕ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

AQUA TORNADO — АППАРАТНЫЙ ПРОДУКТ ПРЕМИУМ-УРОВНЯ

Подводный вакуумный массаж для аудитории «тело и силуэт», спортсменов и wellness-клиентов 40+.

ЧТО ПОКУПАЕТ КЛИЕНТ

Работа с силуэтом, лимфодренаж и восстановление мышц после нагрузок в комфортной водной среде.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ПРОЕКТУ

Аппаратный формат воспринимается выше стандартного SPA-набора, оправдывает премиальный чек и формирует курсовые продажи.

ПРОДАВАТЬ КУРСОМ, НЕ СЕАНСОМ



БАНЯ И ФИТОБОЧКА — НИЗКИЙ ПОРОГ ВХОДА

Знакомый тепловой ритуал снимает тревожность перед менее привычными процедурами.

ЧТО ПОКУПАЕТ КЛИЕНТ

Прогрев мышц, расслабление и психологическое переключение без сложного объяснения технологии.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ПРОЕКТУ

Существующая баня снижает стартовые вложения. Фитобочка переводит гостя из привычной услуги в полный маршрут комплекса.

НАЧАТЬ С ТОГО, ЧТО ЗНАКОМО



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

СОЛЯНАЯ КОМНАТА — СПОКОЙНЫЙ ФИНАЛ И ДОПРОДАЖА

Низкая нагрузка завершает маршрут после активных водных и тепловых процедур.

ЧТО ПОКУПАЕТ КЛИЕНТ

Комфорт для дыхания, расслабление и ощущение завершённой программы — в том числе для семейного формата.

ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО ПРОЕКТУ

Увеличивает время пребывания и создаёт место для дополнительных продаж: чай, уходовые продукты, семейные программы.

УВЕЛИЧИТЬ ЦЕННОСТЬ ВИЗИТА



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ПАКЕТ ПОКУПАЮТ РАДИ РЕЗУЛЬТАТА, КОТОРОГО НЕТ ЗА ОДИН ВИЗИТ

Ценность курса — в последовательности модулей и регулярности, а не только в скидке за объём.

**ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕ
СПОРТА**

Термо + гидро + озон — часть тренировочного цикла и основа B2B-партнёрств с фитнес-клубами.

АНТИСТРЕСС И СОН

Термо + соль — длинный регулярный формат, который продаётся абонементом.

ТЕЛО И СИЛУЭТ

Гидро курсом + соль — накопительный видимый результат и премиальный пакет линейки.

ПРОГРАММА 40+

Термо + озон в щадящем режиме — предсказуемая забота и доверительная модель удержания.

ПАКЕТ = ПОВТОРНЫЕ ВИЗИТЫ • ВЫШЕ СРЕДНИЙ ЧЕК • ПРОГНОЗИРУЕМАЯ ЗАГРУЗКА



ВЫРУЧКА ФОРМИРУЕТСЯ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ПОТОКОВ

Диверсификация снижает зависимость от одной процедуры.

РАЗОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

КУРСЫ И ПАКЕТЫ

АБОНЕМЕНТЫ И КЛУБНЫЕ ПРОГРАММЫ

B2B: СПОРТИВНЫЕ КЛУБЫ И КОМПАНИИ

ПЕРЕЙТИ К ЭКОНОМИКЕ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ПОТЕНЦИАЛ ВЫРУЧКИ: ТРИ СЦЕНАРИЯ

Иллюстративная модель до обследования объекта. Расчёт: клиенты в день × средний чек × 26 дней.

КОНСЕРВАТИВНЫЙ

8 клиентов / день
4 000 ₽ средний чек

832 000 ₽ / мес

БАЗОВЫЙ

14 клиентов / день
5 000 ₽ средний чек

1 820 000 ₽ / мес

РАЗВИТИЕ

22 клиента / день
6 000 ₽ средний чек

3 432 000 ₽ / мес

ВЫРУЧКА ДО ВЫЧЕТА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ

УТОЧНИТЬ МОДЕЛЬ



ЗАПУСК МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА ЭТАПЫ

Это снижает риск и позволяет проверить спрос до полной комплектации.

ЭТАП 1: АУДИТ И КОНЦЕПЦИЯ

ЭТАП 2: ОЗОНОВАЯ И ВОДНАЯ ЗОНЫ

ЭТАП 3: СОЛЯНАЯ ЗОНА И ПАКЕТЫ

ЭТАП 4: МАРКЕТИНГ И МАСШТАБИРОВАНИЕ

СОГЛАСОВАТЬ ЭТАПНОСТЬ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СИЛА ПРОЕКТА — В КОМБИНАЦИИ АКТИВОВ

Готовая база сокращает объём стройки, а несколько технологий расширяют аудиторию.

ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СУЩЕСТВУЮЩАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

МОДУЛЬНАЯ КОМПЛЕКАЦИЯ

НЕСКОЛЬКО СЕГМЕНТОВ КЛИЕНТОВ

КУРСОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОДАЖ

ОБСУДИТЬ ПОТЕНЦИАЛ ОБЪЕКТА



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ МОЖНО ЗАКРЫТЬ ДО ЗАПУСКА

Каждый риск переводится в конкретную проверку или управленческое решение.

ИНЖЕНЕРНЫЙ РИСК → АУДИТ МОЩНОСТЕЙ И ВЕНТИЛЯЦИИ

РЕГУЛЯТОРНЫЙ РИСК → РАЗДЕЛЕНИЕ WELLNESS И МЕДУСЛУГ

РИСК СПРОСА → ПИЛОТНЫЕ ПАКЕТЫ И ПРЕДПРОДАЖА

РИСК ПЕРЕРАСХОДА → ПОЭТАПНЫЙ ЗАПУСК

ПЕРЕЙТИ К ОБСЛЕДОВАНИЮ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ: ПЕРЕЙТИ К РАСЧЁТУ ПРОЕКТА

Первое решение инвестора — не финансирование вслепую, а переход к обследованию и финансовой модели.

ОРИЕНТИР ИНВЕСТИЦИЙ

[СУММА] — уточняется после обследования объекта и выбора комплектации.

ФОРМАТ УЧАСТИЯ

Обсуждаемая структура: доля в проекте, заём либо аренда с долей от выручки.

ПОСЛЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ ИНТЕРЕСА

Обследование → комплектация → CAPEX и OPEX → финансовая модель и срок окупаемости.

ЕСЛИ КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕРЕСНА

После обследования подготовим юнит-экономику, CAPEX, OPEX и расчёт срока окупаемости.

СОГЛАСОВАТЬ ОБСЛЕДОВАНИЕ



КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ВИЗУАЛ