



泰式spa · 禧泰

商业计划书

汇报人：郑勇

2021



目录

PART 01

市场概述

PART 02

项目介绍

PART 03

组织架构

PART 04

未来规划

PART 05

融资计划



PART 01

市场概述

Market Overview

市场概述

现代社会随着工作压力不断增大，人们的身体健康面临着严峻的挑战，人们对健康的渴求比以往任何时期来得都要迫切。同时，人们要求获得健康要以不影响工作及生活为前提。然而，一般的医疗方法要么花费大量金钱，要么耗费大量时间，且病人要遭受一定的痛苦，这是惜时如金的现代人所不能接受的。

在中国足浴店盛行的前提下多数门店给人的感受是嘈杂/技术一般/按不到位/推销不断。

而泰式按摩本身印象就是被动式瑜伽给人彻底的放松，同时我们也将彻底解决掉嘈杂和推销不断的疑虑。

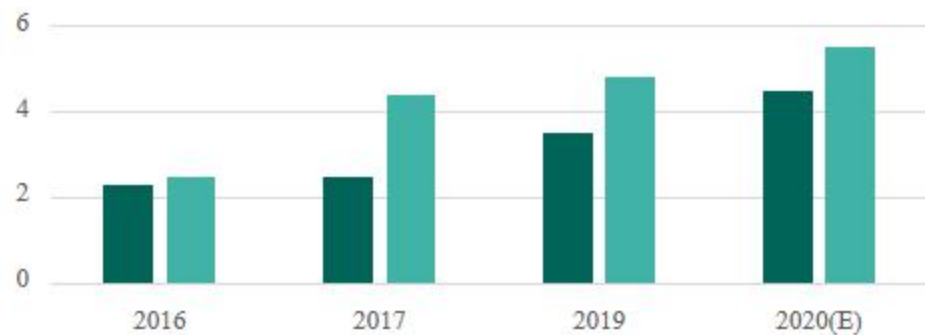




市场概述

泰国 SPA 由古印度的泰式按摩转变发展而来，对现代人群有着强身健体和治疗身体劳损的双重作用，因其深厚的文化底蕴及独特的异域风情在如今 SPA 行业中独占鳌头。19年12月12日泰式按摩被列入联合国教科文组织非物质文化遗产名单

按摩行业千亿级的市场持续增长



市场概述

市场规模发展近8000亿。美团点评收录的全国足疗按摩店约为30万家，市场规模超过1500亿;洗浴桑拿店约为10万家，市场规模超过2000亿。

数据显示，2019年全国足疗桑拿中心营业收入超过3900亿元,2020年预计营业收入超5400亿元,行业市场规模不断扩大。中国足疗行业目前拥有超过百万家,从业人数上千万人,行业正在经历一个快速升级的发展阶段。在今后一段时间内，足疗仍将高速发展，整体规模可以再扩大提高40%左右，甚至更多。

以上数据来自中研网（中国产业研究院）

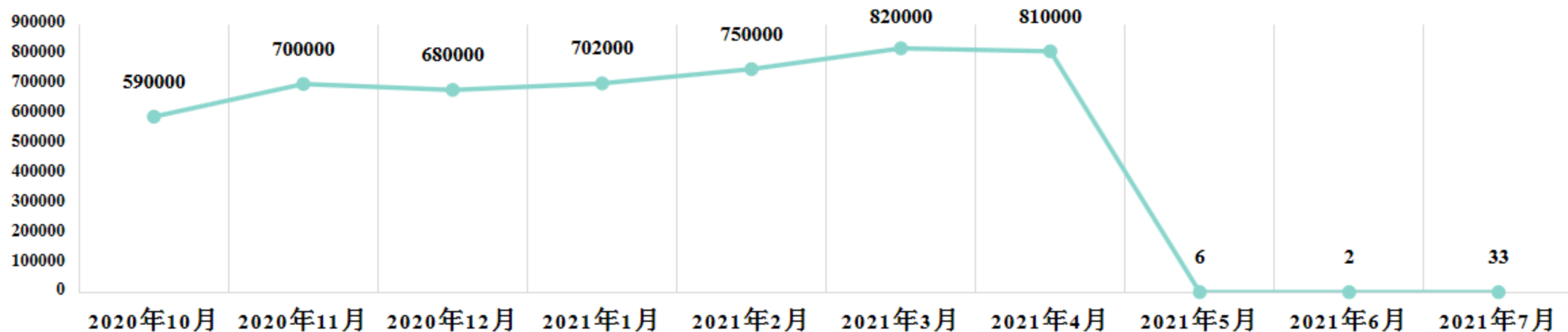
市场概述

2020年~2021年菩泰营业额

武汉菩泰在杭州的分店在模式、风格以及定位
与我们高度相似。是主要参考对象

55%

前8个月中杭州单店平均月营
业额高达70万，净利润55%计
算年可达462万



PART 02

项目介绍

Product introduction

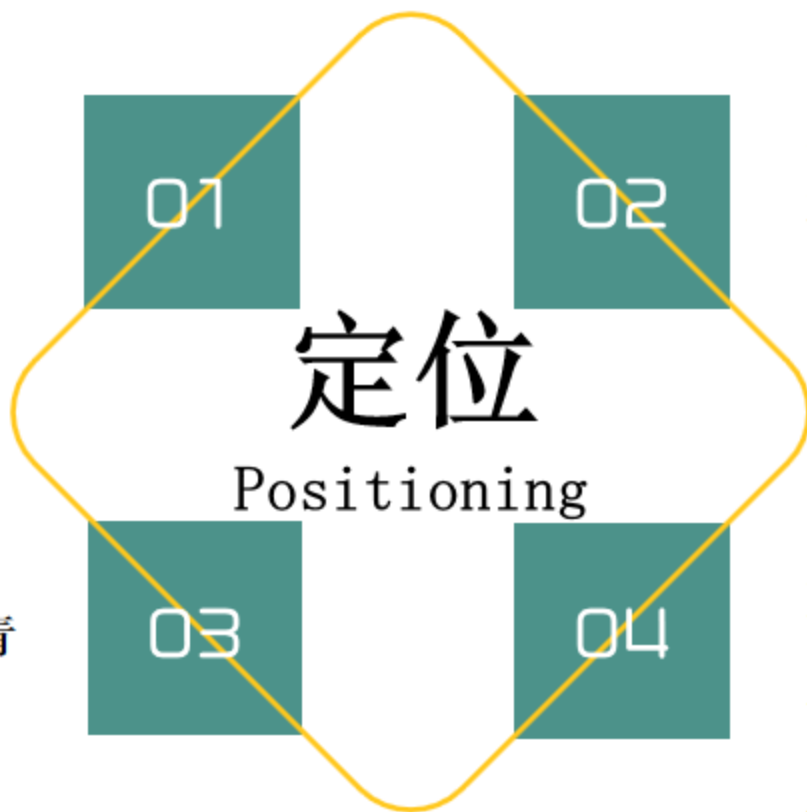
项目介绍

选址

滨江区、萧山区、西湖区、拱墅区等中心商圈综合体

人群

都市白领、IT科技、小资青年、旅游等人群



装修

轻装修重装饰，降低前期投入成本来更合理的经营门店

规模

面积400平方左右，房间13到16个，峰值可同时容纳30个顾客同时进行服务



项目介绍

服务

环境

技术

价格

项目介绍

将采用标准化管理，实行流程规范合理标准化，尤其注重细节，让客人达到最大的舒适程度。

一对一全程

从进店开始到结束的全程式服务，避免客人如上厕所找不到之类的问题出现

不强制推销

不出现技师推销充值现象，让客人反感，客人感受到好服务自己会充值



项目介绍

轻装修重装饰，降低前期投入为标准。主要以泰式风格为主给人感觉别具一格的同时气氛及细节做到位。

装修简约干净

点击此处输入文字点击此处输入文字点击此处
输入文字点击此处输入文字点击此处输入文字
点击此处点击此处输入文字点击此处输入文字
点击此处输入文字点击此处输入文字点击此处

卫生环境舒服

点击此处输入文字点击此处输入文字点击此处
输入文字点击此处输入文字点击此处输入文字
点击此处点击此处输入文字点击此处输入文字
点击此处输入文字点击此处输入文字点击此处

项目介绍



泰式古法



泰式spa

- 1、门店所经营的精油类、美容类产品均自泰国进口，价格和成效都具有市场优势。
- 2、为保证门店服务质量，引进泰国专业技师，并让中国技师赴泰国实地培训。

项目介绍

根据市场人群反馈与考察
将价格定位在人均240左右，
这将是潜力最大的一个市场，
也是年轻群体最容易接受的一个价位段

190

390

240

120

580

项目介绍

餐饮
净利润

30%

?

猜一猜
我们有多少

商超
净利润

15%

项目介绍

按技师提成为主要开支
加上精油和一次性用品
我们的毛利润可以达到
百分之65，净利润预估
在百分之55左右

毛利润
65%

净利润
55%

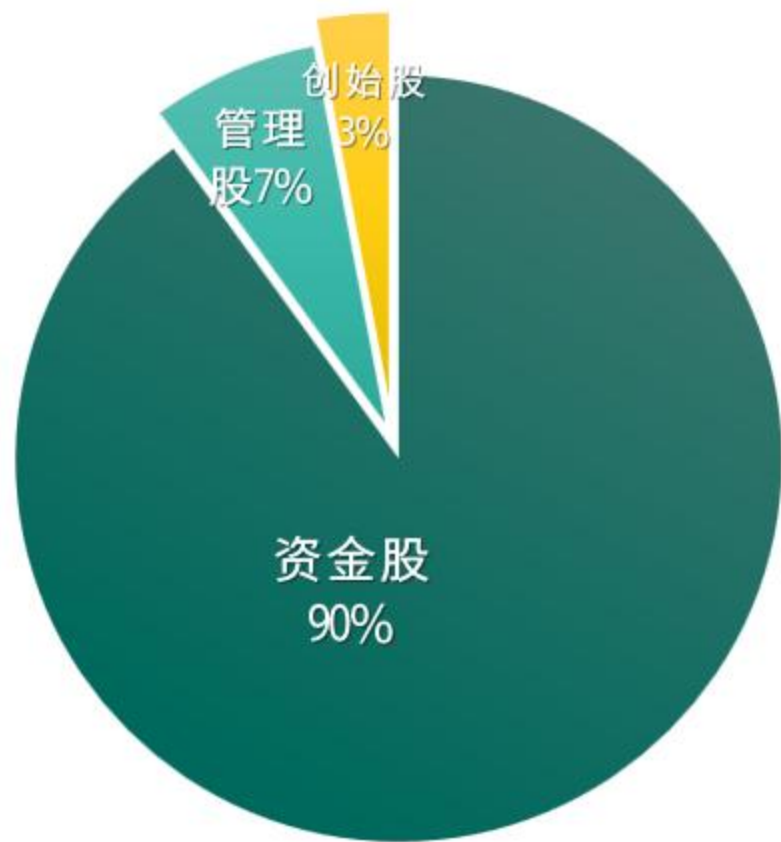
PART 03

组织架构

Organizational structure

股权架构

股权分布图



1、百分之九十现金股是所有投资人按出资比例进行分配

2、百分之七管理股分别董事长百分之四，总经理百分之三。此股份为流通股，持股人不再担任此岗位由公司收回不再享受分红。（第一家店不设总经理，股份分红保留公司账户）

3、百分之三创始股由郑勇作为发起人所得

人事架构

股东大会是公司的最高权利机关，由全体股东组成，对公司重大事项进行决策

总理由董事长任命，负责项目的整体运作，活动策划，市场开拓，公关外联等工作

店长负责从前台接待，客户咨询，技师管理，活动执行等店面具体工作



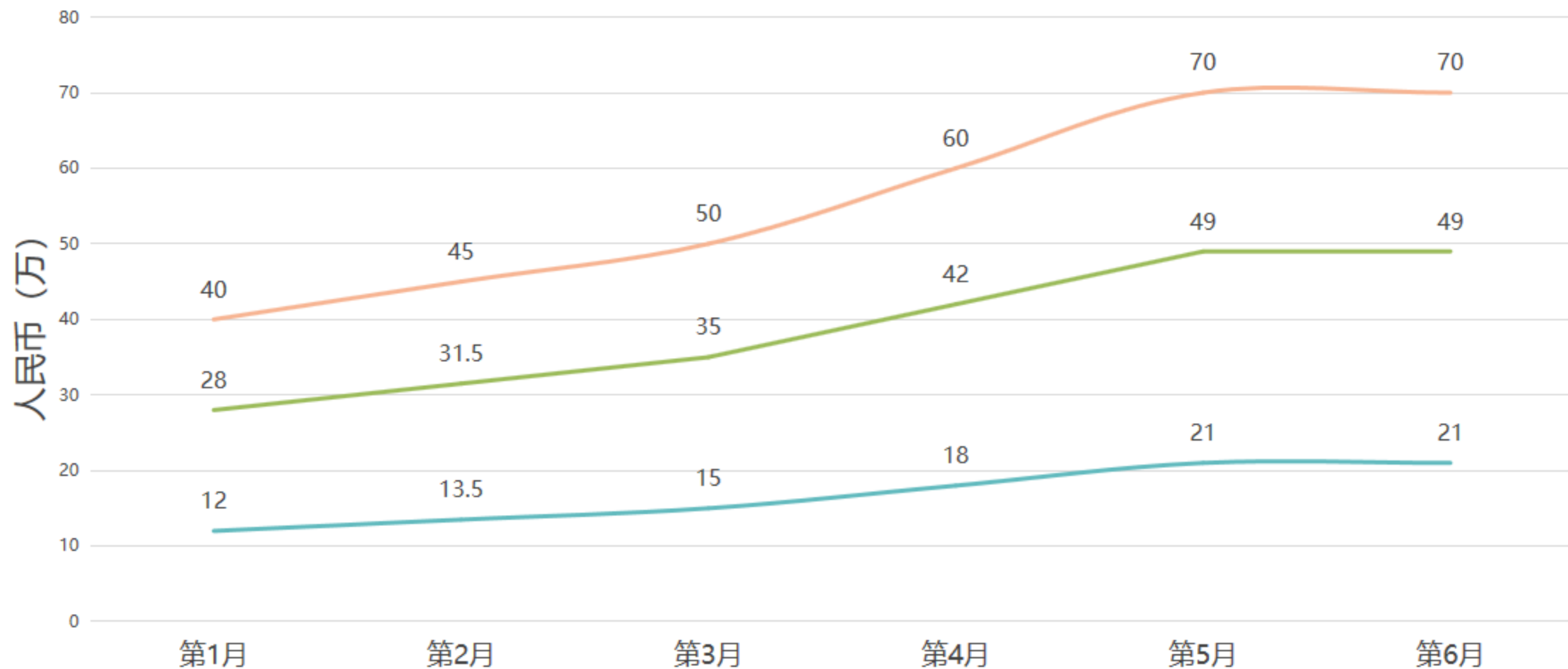
PART 04

未来规划

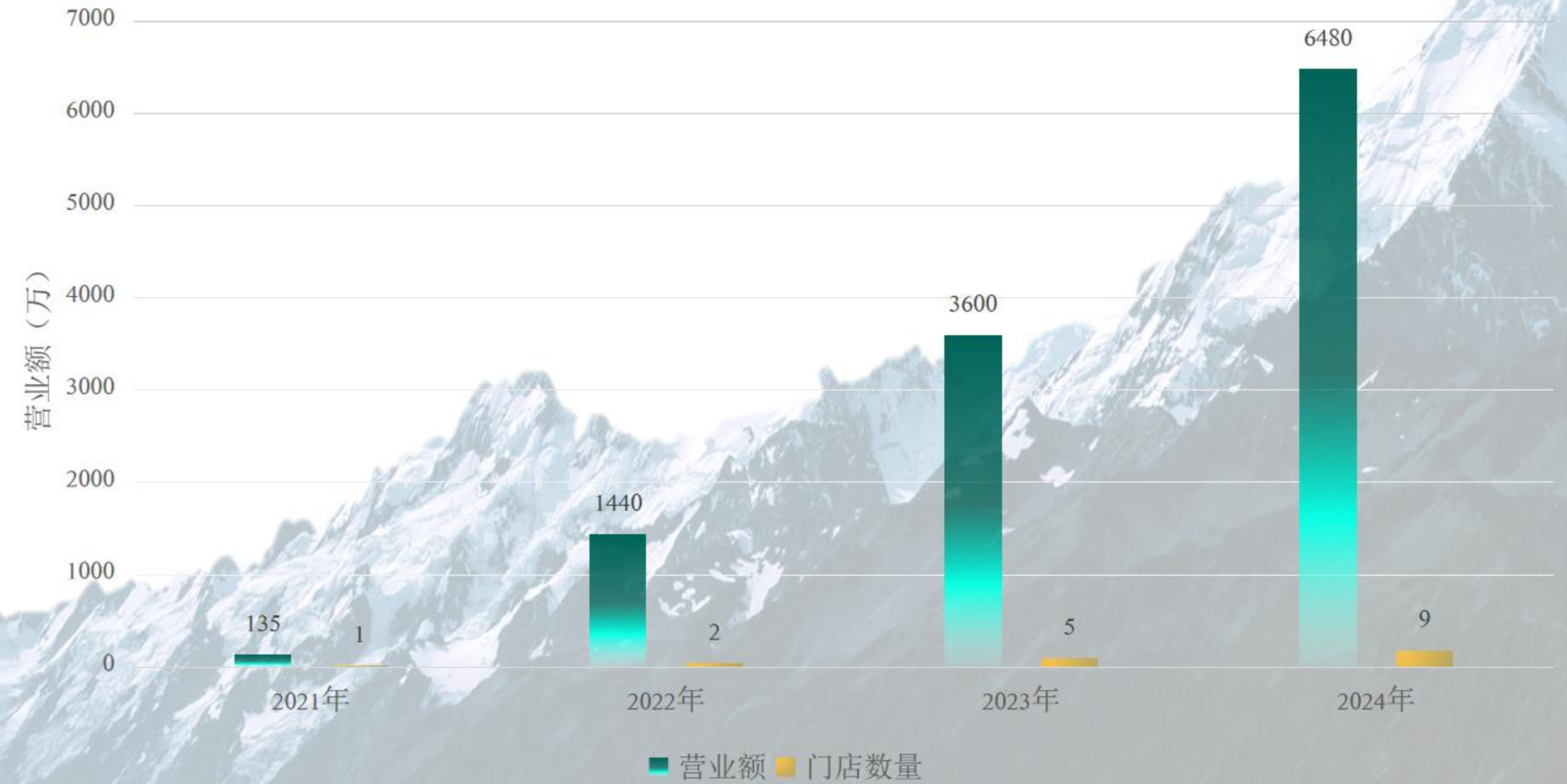
Future planning

营业额预测毛利比

技师提成 营业额 毛利



未来4年规划



未来规划



实体门店打造品牌形象

提升实体门店在五公里范围内的影响力
周边企业、健身房等行业店铺合作引流
，形成多维立体的营销



线上推广平台深入渗透

网络社交平台品牌推广
传播健康理念



O2O模式向下沉淀

线上引流线下积累粘性
增加用户忠诚度
品牌推广，线上线下流量共享

发展策略



未来规划



PART 05

融资计划

Financing plan

融资计划

本轮融资总金额为**280万**，
个人股权不得超过**40%**

- ✓ 线下第一家门店
- ✓ 线上品牌认知推广
- ✓ 加盟渠道探索
- ✓ 新媒体推广
- ✓ 团队建设





联系我们



郑勇



18258162303



gf853v@163.com





谢谢观看

Thanks For Your Watching