

— TÀI LIỆU TẶNG —

BẢN ĐỒ BA TẦNG CỬA



Thứ phải biết **trước** khi ký
hợp đồng thuê mặt bằng spa



Anh Tú

LAMDUOC.COM

Chị đang ở đâu trong ba tình huống này?

- ◇ Đang tính mở spa, chưa biết bắt đầu từ đâu
- ◇ Đã xem mặt bằng, người ta giục ký
- ◇ **Đã ký rồi. Tháng nào cũng trả tiền thuê mà tiệm chưa mở được**

Nếu chị ở tình huống thứ ba, mỗi ngày trôi qua là tiền thật đi ra. Bản đồ này viết cho chị.

Có một câu hỏi mà gần như không ai hỏi trước khi ký mặt bằng, và nó quyết định toàn bộ số giấy tờ chị phải làm, số tiền chị phải bỏ, và cả việc chị có bị đóng cửa hay không:

“ *Chị định làm dịch vụ gì?* ”

Nghe đơn giản. Nhưng spa không phải một loại – **có ba tầng**. Và mỗi tầng đòi một bộ giấy hoàn toàn khác nhau.

Chọn sai tầng không chỉ là làm thiếu giấy. Là mua nhầm máy, thuê nhầm mặt bằng, tuyển nhầm thợ – những thứ đã tiêu tiền rồi thì không lấy lại được.

BẢN ĐỒ NÀY CÓ GÌ

- 01 Ba tầng cửa – chị thuộc tầng nào, cần bao nhiêu giấy
- 02 Danh mục 14 việc theo đúng thứ tự, kèm hậu quả nếu làm sai thứ tự
- 03 Bảng vốn thật – kể cả hai khoản gần như không ai nói với chị
- 04 5 câu hỏi để hỏi ngược người bán máy
- 05 Lịch đếm ngược 30 ngày cho người đã ký mặt bằng

Chuyện xảy ra với rất nhiều người

Chị lên mạng tìm “setup spa”. Ngay lập tức có người nhắn tin.

Họ bán máy. Aqua 6in1, Aqua 10in1, máy triệt lông diot, HIFU, laser. Kèm câu quen thuộc: “*Bên em hỗ trợ tư vấn setup từ A đến Z cho người mới mở tiệm.*”

Chị mua. 80 triệu. 150 triệu. Có người 300 triệu.

ĐIỀU HỌ KHÔNG NÓI VỚI CHỊ

Những cái máy đó thuộc **tầng 2 và tầng 3**. Dùng chúng đòi giấy phép hoàn toàn khác với giấy phép mở tiệm thông thường. Có loại đòi cả **giấy phép khám bệnh, chữa bệnh do Sở Y tế cấp**.

Họ không nói, vì họ bán máy. Nói ra thì chị không mua.

Đến khi đoàn kiểm tra tới, mặt bằng đã thuê 12 tháng, máy đã nằm trong phòng, thợ đã tuyển.

Mức phạt thực tế

- ◇ Phạt hành chính **10 – 70 triệu** tùy hành vi và mức độ
- ◇ Kinh doanh dưới hình thức doanh nghiệp mà không đăng ký: **50 – 100 triệu**
- ◇ Kèm theo: **đình chỉ hoạt động**, buộc tháo dỡ biển hiệu quảng cáo, có trường hợp đóng cửa

“ Tiền phạt chưa phải cái đau nhất. Cái đau nhất là những tháng thuê mặt bằng vẫn phải trả trong lúc bị đình chỉ.

Nói cho công bằng

Vấn đề không phải là “ai bán gì cho chị cũng xấu”. Chị vẫn phải mua máy, vẫn phải thuê người đóng nội thất, vẫn phải nhập mỹ phẩm. Đó là chuyện bình thường.

Vấn đề nằm ở **một loại người bán rất cụ thể: người bán thứ đòi giấy phép, mà giấu chuyện giấy phép đi**. Máy HIFU, laser, triệt lông – dùng chúng là chạm vào tầng 2, tầng 3. Người bán biết. Họ chọn không nói. Còn cái bàn, cái ghế, cái giường spa thì không đòi giấy phép nào – chị cứ mua thoải mái, miễn là mua **sau khi** đã chốt mình làm tầng mấy.

Ba tầng cửa

Chốt mình làm tầng mấy – đây là quyết định đứng trước tất cả những quyết định khác.

TẦNG 1

TẦNG 2

TẦNG 3

TẦNG 1 Không xâm lấn

Làm được: chăm sóc da cơ bản, massage thư giãn, gội đầu dưỡng sinh, tẩy tế bào chết, đắp mặt nạ, chăm sóc body không dùng máy tác động sâu.

GIẤY CẦN

- 1 Giấy chứng nhận đăng ký **hộ kinh doanh** (hoặc doanh nghiệp nếu định mở nhiều chi nhánh)
- 2 Hợp đồng thuê mặt bằng – **có công chứng hoặc chứng thực**
- 3 Giấy chứng nhận **an ninh trật tự** – nếu có dịch vụ xoa bóp/massage (Nghị định 96/2016)
- 4 Giấy **an toàn thực phẩm** – chỉ khi có phục vụ đồ ăn, đồ uống
- 5 Hồ sơ phòng cháy chữa cháy theo quy mô mặt bằng

Chi phí giấy tờ thực tế: khoảng **1 – 3 triệu** nếu tự làm.

“ Đây là tầng mà 70% người mở spa thực sự cần. Và cũng là tầng rẻ nhất, ít rủi ro nhất.

Nếu chị chỉ định làm chăm sóc da, gội đầu, massage thư giãn – chị dừng ở đây là đủ. Mọi thứ đắt đỏ và rắc rối ở hai tầng sau đều không liên quan đến chị.

TẦNG 2 Có tác động, chưa xâm lấn sâu

Làm được: phun xăm thẩm mỹ, triệt lông, chiếu máy, các dịch vụ dùng thiết bị tác động lên da.

TẤT CẢ GIẤY CỦA TẦNG 1, CỘNG THÊM

- 6 **Chứng chỉ hành nghề / chứng chỉ đào tạo** của người trực tiếp thực hiện – không phải của chủ tiệm, mà **của người cầm máy**
- 7 Văn bản thông báo đủ điều kiện hoạt động gửi Sở Y tế (tùy dịch vụ và tùy địa phương)
- 8 Hồ sơ nguồn gốc thiết bị, mực phun, vật tư tiêu hao

CHỖ HAY SAI NHẤT

Chủ tiệm có chứng chỉ, nhưng **thợ thì không**. Kiểm tra là căn cứ vào người đang cầm máy, không phải người đứng tên tiệm.

Đây cũng là tầng bị bán nhầm nhiều nhất. Máy triệt lông diot và máy phun xăm được rao như đồ gia dụng, trong khi người vận hành chúng phải có chứng chỉ và hồ sơ máy phải có nguồn gốc rõ ràng.

Nếu chị định làm tầng 2, hãy chuẩn bị chứng chỉ cho thợ **trước khi tuyển** – chứ không phải tuyển xong mới hỏi thợ có chứng chỉ không.

TẦNG 3 **Xâm lấn / y tế**

Làm được: tiêm filler, botox, laser y tế, các thủ thuật có xâm lấn, gây tê.

TẤT CẢ GIẤY CỦA TẦNG 1 VÀ 2, CỘNG THÊM

- 9 Giấy phép hoạt động khám bệnh, chữa bệnh** – do Sở Y tế cấp
- 10 Bác sĩ có chứng chỉ hành nghề** đứng tên phụ trách chuyên môn
- 11** Danh mục kỹ thuật được Sở Y tế phê duyệt
- 12** Cơ sở vật chất, phòng ốc đạt chuẩn theo quy định
- 13** Hồ sơ xử lý chất thải y tế
- 14** Giấy phép quảng cáo riêng cho dịch vụ y tế

Chi phí và thời gian: đây không phải việc làm trong một tháng. Phải có bác sĩ thật, phòng ốc đạt chuẩn thật.

“ Nếu chị không có bác sĩ, chị không làm được tầng 3. Không có cách nào đi vòng. Máy HIFU hay laser mà người bán rao cho chị – nếu dùng cho mục đích y tế thì thuộc tầng này.

NGHỈ MỘT NHỊP

Chị chưa chắc mình thuộc tầng nào?

Ba tầng ở trên là khung tổng. Nhưng mỗi tỉnh mỗi khác, và nhiều tiệm nằm lưng chừng giữa hai tầng – chăm sóc da có dùng máy, gội đầu có massage, phun xăm bán thời gian.

MIỄN PHÍ · KHÔNG GỌI ĐIỆN LẠI

Nhắn Zalo, tôi đọc giúp chị một lần

Chị kể ba thứ: **định làm dịch vụ gì · mặt bằng ở tỉnh nào · đã ký hợp đồng chưa**. Tôi nói chị thuộc tầng mấy và cần bao nhiêu giấy – trước khi chị tiêu thêm một đồng nào.

zalo.me/0828477999

Nhắn đúng chữ này để tôi biết chị đọc từ bản đồ và trả lời nhanh nhất:

“BA TẦNG – [dịch vụ] – [tỉnh] – [đã ký / chưa ký]”

Phần tiếp theo: 14 việc theo đúng thứ tự · bảng vốn thật · 5 câu hỏi cho người bán máy

Danh mục 14 việc — theo đúng thứ tự

Đau lớn nhất của người sắp mở không phải thiếu mẫu đơn. Là không biết làm cái gì trước, cái gì sau. Làm sai thứ tự là mất tiền oan.

#	VIỆC	KHI NÀO	SAI THỨ TỰ THÌ SAO
1	Chốt mình làm tầng mấy	Trước tất cả	Sai từ đây là sai hết
2	Tính vốn thật (bảng ở phần 3)	Trước khi xem mặt bằng	Hết tiền giữa chừng
3	Xem mặt bằng — hỏi rõ có được kinh doanh dịch vụ này không	Trước khi đặt cọc	Cọc rồi mới biết không được phép
4	Kiểm tra mặt bằng đủ điều kiện phòng cháy chữa cháy	Trước khi ký	Phải sửa lại, tốn thêm
5	Ký hợp đồng thuê — có công chứng	—	Không công chứng = không nộp hồ sơ được
6	Đăng ký hộ kinh doanh / doanh nghiệp	Ngay sau khi ký	—
7	Khắc dấu, đăng ký thuế ban đầu	Sau khi có đăng ký kinh doanh	—
8	Xin giấy an ninh trật tự (nếu có massage)	Song song	—
9	Xin giấy an toàn thực phẩm (nếu có đồ uống)	Song song	—
10	Chuẩn bị chứng chỉ cho thợ (tầng 2 trở lên)	Trước khi tuyển	Tuyển xong mới biết thợ không có chứng chỉ
11	Mua máy	SAU khi đã chốt tầng	Mua trước = mua nhầm máy không được dùng
12	Thi công, nội thất	Sau khi có giấy	—
13	Tuyển và đào tạo thợ	Trước khai trương 3 tuần	—
14	Treo đủ giấy tờ tại cơ sở	Trước ngày mở cửa	Kiểm tra đột xuất ngay ngày đầu

VIỆC SỐ 11 LÀ CHỖ MẤT TIỀN NHIỀU NHẤT

Gần như ai cũng mua máy trước, vì người bán máy tiếp cận sớm nhất và nhiệt tình nhất.

PHẦN 3

Bảng vốn thật — kể cả khoản ai cũng giấu

Ai cũng nói “mở spa 300 triệu”. Con số đó thường chỉ tính tiền nhìn thấy được.

KHOẢN	HAY ĐƯỢC NÓI	THỰC TẾ THƯỜNG GẶP
Cọc mặt bằng (2–3 tháng)	ít khi nhắc	30 – 90 triệu
Sửa chữa, nội thất	80 triệu	100 – 200 triệu
Máy móc, thiết bị	100 triệu	80 – 300 triệu
Giấy tờ, thủ tục	ít khi nhắc	1 – 3 triệu (tự làm) · 10 – 20 triệu (thuê)
Sản phẩm, vật tư ban đầu	20 triệu	20 – 40 triệu
Biển hiệu, khai trương	10 triệu	10 – 30 triệu
Tiền thuê + lương thợ 3 tháng đầu chưa có lãi	KHÔNG AI NÓI	60 – 150 triệu
Quỹ dự phòng	KHÔNG AI NÓI	ít nhất 50 triệu

Khoản bị bỏ quên nhiều nhất là hai dòng cuối. Tiệm không chết vì thiếu tiền mở. Tiệm chết vì hết tiền trong ba tháng đầu, khi khách còn chưa biết đến mình mà tiền thuê và lương thợ vẫn phải trả đủ.

Riêng dòng “**sửa chữa, nội thất**” — phần 6 có đơn giá theo mét vuông để chị tự tính lại cho mặt bằng của mình.

5 câu hỏi hỏi ngược người bán máy

Chị không cần biết về máy. Chị chỉ cần cầm 5 câu này. Người bán trả lời được cả 5 thì đáng tin. Lảng tránh một câu là dừng lại.

1. “Máy này thuộc tầng dịch vụ nào? Dùng nó tôi cần thêm giấy phép gì?”
2. “Cho tôi xem giấy tờ nguồn gốc, công bố sản phẩm, giấy nhập khẩu.”
3. “Người vận hành máy này cần chứng chỉ gì? Bên anh có đào tạo và cấp không?”
4. “Bảo hành bao lâu, sửa ở đâu, thay linh kiện mất bao nhiêu, bao lâu có?”
5. “Nếu tôi bị kiểm tra và máy này không được phép dùng, bên anh chịu trách nhiệm gì?”

“ Câu số 5 là câu lọc mạnh nhất. Người bán tử tế sẽ giải thích rõ. Người bán ẩu sẽ đổi chủ đề.

Lịch đếm ngược 30 ngày

Nếu chị đã ký mặt bằng và đồng hồ đã chạy, đây là thứ tự để không mất thêm ngày nào.

TUẦN	LÀM GÌ
Tuần 1	Chốt tầng dịch vụ · nộp hồ sơ đăng ký kinh doanh · công chứng hợp đồng thuê
Tuần 2	Nhận đăng ký kinh doanh · đăng ký thuế · nộp hồ sơ an ninh trật tự và an toàn thực phẩm nếu cần · bắt đầu thi công
Tuần 3	Tuyển thợ, kiểm tra chứng chỉ · đặt máy (chỉ máy đúng tầng) · làm biển hiệu
Tuần 4	Nhận đủ giấy · treo giấy tại cơ sở · chạy thử quy trình · đào tạo thợ · khai trương

Thi công nội thất — làm sau, nhưng tính trước

Việc số 12 trong danh mục là thi công. Nó đứng sau khi có giấy, nhưng tiền cho nó thì phải tính từ đầu — vì đây là khoản lớn thứ hai sau mặt bằng.

Vì sao thi công phải đứng sau giấy tờ

Ba thứ dưới đây quyết định thiết kế, và cả ba đều nằm trong hồ sơ giấy phép:

- ◇ **Tầng dịch vụ** — tầng 2, tầng 3 cần phòng riêng, cần khu vô khuẩn, cần chỗ xử lý chất thải. Tầng 1 thì không.
- ◇ **Điều kiện phòng cháy chữa cháy** — lối thoát hiểm, vật liệu, hệ thống điện. Làm xong mới biết không đạt là **đục ra làm lại**.
- ◇ **Mặt bằng có được phép kinh doanh dịch vụ này không** — cái này phải hỏi trước khi đặt cọc, chứ không phải sau khi đã đóng đồ.

CẢNH HAY GẶP

Thi công xong, đẹp long lanh, rồi mới nộp hồ sơ. Đoàn thẩm định tới, yêu cầu sửa lối thoát hiểm hoặc bố trí lại phòng. Đồ đã đóng cố định — **tháo ra là hỏng, giữ lại là không được cấp phép**.

Chi phí nội thất — con số để chị tự tính

Đơn giá tham khảo theo mét vuông, đã gồm thiết kế và thi công trọn gói:

LOẠI HÌNH	ĐƠN GIÁ THAM KHẢO	VÍ DỤ MẶT BẰNG 40M ²
Nội thất spa · thẩm mỹ	2,5 – 4 triệu/m ²	100 – 160 triệu
Nội thất salon tóc	2,5 – 4 triệu/m ²	100 – 160 triệu
Nội thất tiệm nail	2,5 – 4 triệu/m ²	100 – 160 triệu

Con số tham khảo, thay đổi theo vật liệu và hạng mục. Chị đối chiếu với dòng “sửa chữa, nội thất” ở bảng vốn trang 9 để xem mình đã tính đủ chưa.

5 câu hỏi ngược đơn vị thi công

Giống 5 câu dành cho người bán máy – chị không cần biết về gỗ, chỉ cần cầm 5 câu này.

1. “Bên anh có xưởng riêng hay đi thuê lại? Cho tôi xem xưởng.”
2. “Báo giá bóc tách từng hạng mục – cái gì có thể phát sinh, phát sinh tối đa bao nhiêu?”
3. “Gỗ loại gì, có chống ẩm không? Spa nhiều hơi nước, gỗ thường là mấy tháng phòng.”
4. “Tiến độ ghi trong hợp đồng chứ? Trễ ngày khai trương thì bên anh chịu thế nào?”
5. “Bảo hành bao lâu, hỏng thì gọi ai, bao lâu có mặt?”

“ Câu số 1 là câu lọc mạnh nhất. Đơn vị có xưởng thật sẽ mời chị đến xem ngay. Đơn vị môi giới sẽ hèn lần hèn lữa.

NÓI RÕ ĐỂ CHỊ BIẾT

Tôi có liên kết với đơn vị dưới đây. Tôi nói trước để chị cân nhắc cho đúng, thay vì để chị tự phát hiện rồi nghĩ tôi giấu.

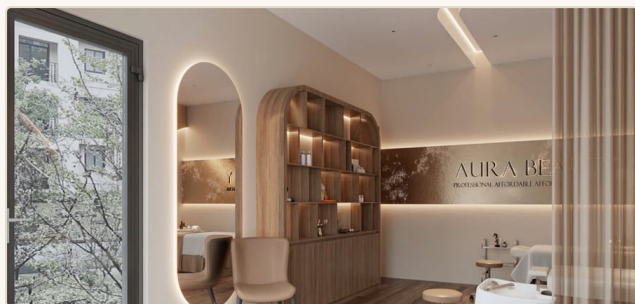
Chị không cần dùng họ. Năm câu hỏi ở trên là để chị hỏi *bất kỳ ai* – kể cả họ. Nếu họ không trả lời được, chị đừng làm.

Ba thứ phải có trong hợp đồng thi công

Đây là ba dòng mà nếu thiếu, chị không có gì để cãi khi có chuyện:

- 1 **Bảng bóc tách hạng mục kèm đơn giá** – không phải một con số tổng. Có bóc tách thì phát sinh mới cãi được.
- 2 **Ngày bàn giao cụ thể và mức phạt nếu trễ** – ghi ngày, ghi số tiền phạt mỗi ngày trễ. Không ghi thì lời hứa tiến độ chỉ là lời nói.
- 3 **Thời hạn bảo hành và cách gọi khi hỏng** – bao lâu, hỏng gì được bảo hành, gọi số nào, bao lâu có mặt.

Nội Thất Hà Tuấn LX — Hà Nội và các tỉnh miền Bắc



Phối cảnh thiết kế — spa Aura Beauty



Phối cảnh thiết kế — spa Sanaly

Pháp nhân	Công ty TNHH Sản xuất & Thiết kế Nội thất LX · MST 0110847342
Xưởng	300m ² tại Long Xuyên, Phúc Thọ, Hà Nội — tự sản xuất, không qua trung gian
Đã làm cho spa, salon	Sanaly Spa · AU RA Spa · Thanh Thủy Spa · THEIVA Beauty · Nam Hair · LUXA Hair · Salon YUMICHI...
Cam kết	Thiết kế 3D trước khi thi công · tiến độ ghi trong hợp đồng · bảo hành 24 tháng
Phạm vi	Hà Nội và các tỉnh miền Bắc. Miền Trung, miền Nam thì chỉ dùng 5 câu hỏi trên để tự chọn đơn vị gần mình.

Xem công trình và nhận phối cảnh 3D miễn phí: noithattuanha.com · Zalo **0979 891 391** — chị cứ nói là đọc từ Bản đồ Ba Tầng Cửa.

CHỈ TỰ KIỂM TRONG 30 GIÂY, ĐỪNG TIN LỜI TÔI

- ◇ Tra **mã số thuế 0110847342** trên cổng thông tin doanh nghiệp — xem pháp nhân có thật không.
- ◇ Vào noithattuanha.com, mục video công trình — quay tại chỗ, không phải phối cảnh.
- ◇ Xem mục **trước & sau** của salon 92 Triệu Việt Vương — cùng một mặt bằng, hai thời điểm.
- ◇ Hỏi thẳng: “*cho tôi đến xem xưởng*”. Xưởng thật thì mời ngay.

CUỐI CÙNG

Chị đang thiếu gì?

Bản đồ này cho chị biết **cần những gì** và **theo thứ tự nào**. Thứ nó không làm thay chị được là các **mẫu đơn, tờ khai, hợp đồng đã điền sẵn** – thứ mà tự soạn thì mất 2-3 tuần dò tìm, thuê ngoài thì mất 10-20 triệu.

BƯỚC TIẾP THEO · MIỄN PHÍ

Chị thuộc tầng mấy?
Nhắn tôi, tôi đọc giúp chị.



0828 477 999

Quét mã, hoặc mở **zalo.me/0828477999**

Nhắn đúng cú pháp này để tôi trả lời nhanh nhất:

“BA TẦNG – [dịch vụ định làm] – [tỉnh/thành] – [đã ký / chưa ký mặt bằng]”

Ví dụ: BA TẦNG – chăm sóc da + gội đầu – Phú Thọ – đã ký

Lưu ý: quy định có thể khác nhau đôi chút giữa các tỉnh thành và thay đổi theo thời điểm. Bản đồ này là khung tổng – trước khi nộp, nên gọi hỏi bộ phận một cửa nơi chị đăng ký để xác nhận danh mục cuối cùng. **Bản đồ được tặng, không bán** – chị gửi cho người quen đang tính mở tiệm cũng được, không cần hỏi tôi.