

# ОТКРЫТИЕ ФИТНЕС КЛУБА



- Быть здоровым и подтянутым в наше время – модно и престижно. Успешные деловые люди понимают, что встречаются по внешнему виду и поэтому, несмотря на высокую занятость и дефицит времени, стремятся поддерживать свое тело в хорошей физической форме. Поэтому открытие спортивного клуба или фитнес-центра – популярный и востребованный вид коммерческой деятельности.



# Услуги фитнес-зала

- Для того, чтобы фитнес-клуб приносил доход, кроме абонентской платы за посещение спортивного зала, необходимо предусмотреть дополнительные услуги, такие как: солярий, массажный кабинет. Можно также организовать спорт-бар, для продажи клиентам напитков, витаминных коктейлей и свежих салатов.

# Общий перечень услуг фитнес-клуба будет включать:

- ▣ тренажерный зал для аэроб
- ▣ шейпинг;
- ▣ фитнес;
- ▣ солярий;
- ▣ массаж;
- ▣ бар.



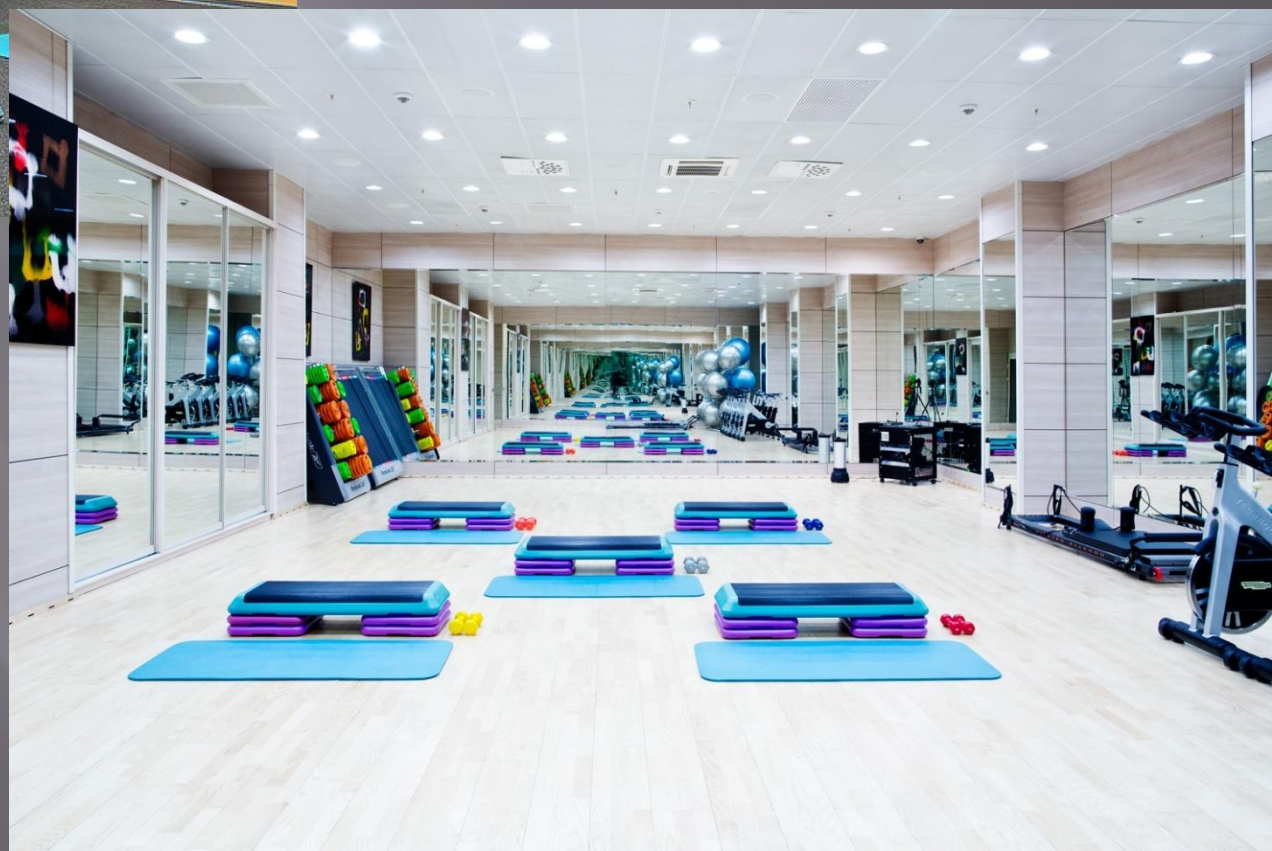




**фитнес-центры предусматривают  
целый ряд организационных  
моментов:**

- Поиск подходящего помещения для аренды или покупки.
- Регистрация предприятия
- Ремонт помещения и переоборудование его под спортивный зал в соответствии с техническими требованиями и основной концепцией.
- Закупка оборудования.
- Подбор персонала.
- Реклама и продвижение.

# Требования к помещению





- нахождение в густонаселенном спальном районе или в непосредственной близости с крупным офисным или торговым центром.
- место для 1 посетителя спортивного зала должно быть определено из расчета 5-6 м<sup>2</sup>; место для занимающегося в аэробном зале — должно быть определено из расчета 2 м<sup>2</sup>; при средней посещаемости площадь спортивного зала должна составлять около 200-250 м<sup>2</sup> и более;
- необходимо наличие возможности организовать душевые кабинки, туалетные комнаты.



# Оборудование

- Очень важный этап в открытии спортивного клуба – подбор оборудования. Для спортивного клуба премиум-класса необходимо подобрать только самое качественное оборудование – тренажеры (блочные, кардио, нагружаемые дисками), свободные веса (диски, штанги, гантели) и пр. С поставщиками оборудования надо сразу заключать договора не только на поставку, но и на установку, сервисное обслуживание и ремонт.



# Персонал

Для эффективного функционирования и развития спортивного клуба необходимо подобрать квалифицированных



- ▣ Администратор. Обязанности – работа с клиентами, ведение документооборота и отчетности, сопровождение рекламных кампаний.
- ▣ Инструктор, тренер. Обязанности – занятия с клиентами, подбор индивидуальных программ.
- ▣ Массажист. Обязанности – лечебный, оздоровительный и корректирующий массаж.
- ▣ Уборщица. Обязанности – уборка залов и дополнительных помещений.

# Реклама и продвижение

Для того, чтобы привлечь клиентов стать постоянными посетителями фитнес-клуба, необходимо организовать такие рекламные мероприятия локального характера:

- наружная вывеска (обязательно указывающая на род деятельности)
- расклейка рекламных плакатов на остановках и домах возле спортивного клуба;
- распространение рекламных листовок фитнес-клуба по почтовым ящикам близлежащих домов;
- можно также организовать день открытых дверей с бесплатной пробной тренировкой.



# Финансовый план

## Затраты первоначальные

- ▣ покупка оборудования для спортивных залов и косметологических кабинетов – 950 000 рублей;
- ▣ регистрация предприятия – 30 000 рублей;
- ▣ ремонт – 1 000 000 рублей;
- ▣ стойка администратора, шкафчики, мебель – 350-400 000 рублей

Всего первоначальные затраты составят 2 380 000 рублей.

## Затраты ежемесячные

- ▣ аренда помещения  $2100 \times 200 \text{ м}^2 = 420\,000$  рублей;
- ▣ оплата персонала – 250 000 рублей;
- ▣ коммунальные и эксплуатационные расходы – 20-25 000 рублей;
- ▣ затраты на рекламу – 50 000 рублей.

Всего ежемесячные затраты составят 745 000 рублей.

# Планируемая выручка

При расчете дохода нужно ориентироваться на среднюю цену абонента в Москве, которая составляет, в среднем, 150-200 долларов США или 4500-6000 рублей. Членов клуба в первые три месяца планируется 100-150, далее, при активной рекламной кампании их количество в течение двух-трех лет можно увеличить до 350-400 человек в месяц. По правилу Парето, 80% всех посетителей спортивного зала составляют постоянные клиенты, а 20% – новые. Срок окупаемости проекта – 1,5-2 года. Бизнес-план открытия фитнес-клуба разрабатывается с учетом дальнейшего развития в сеть спортивных залов.