



LOTUS  
HEALTH CLUB

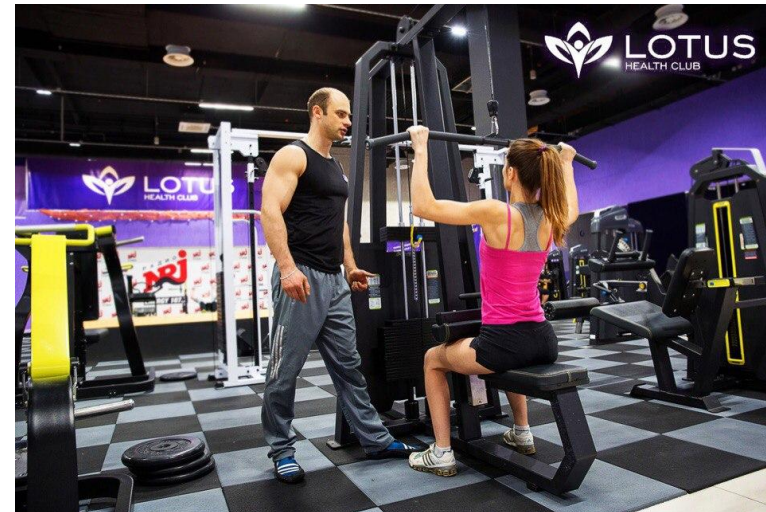
# Предложение

по продаже готового бизнеса

# О чем речь?

Lotus health club – новый формат фитнес-клубов, предоставляющий людям возможность заниматься развитием духа, разума и тела.

Lotus health club – это фитнес клуб, площадью 1100 кв.м. в стильном интерьере, где есть кросфит зона, кардиокинотеатр, хамам, зона кинезитерапии, зона единоборств, кабинет массажиста, кабинет диетолога, бар, а также площадка для тренингов и курсов о здоровом питании, семейных отношениях, саморазвитии и бизнесе.



\*Расширенная презентация клуба в приложении «LotusBook»

# Преимущества покупки

- ✓ Подготовленный штат сотрудников из 25 человек
- ✓ Не требует вложений в оборудование, в стройку, в обучение персонала, в автоматизацию процессов
- ✓ Доходность – 30,88% годовых
- ✓ Годовой оборот свыше 30 000 000 млн руб.

Готовая успешно работающая модель бизнеса с общей доходностью свыше 3 500 000 руб. в мес:

- ✓ 2 отдела продаж в ТРЦ Аркада, ТРЦ Сити Молл (2 отдельно функционирующих офиса продаж)
- ✓ 300 постоянных клиентов на персональные и групповые платные занятия

# Какова доходность клуба?

Прогнозируемая с учетом опыта, а также стабильно выполняемых планов продаж:

Отдел продаж	3 000 000
Персональные тренировки	1 150 000
Групповые тренировки	500 000
Медицинский департамент	35 000
Эко бар	30 000
Дополнительные услуги	50 000
Оборот общий	4 765 000
Расходы: аренда, з/п	900000
Чистая прибыль	3 865 000

# Риски. Сезонность бизнеса.

В сфере фитнеса не сезонными считаются месяцы июнь, июль, сентябрь. В остальные месяцы спрос высокий. Согласно статистике Яндекс Метрика спрос на услуги фитнеса в среднем ежегодно повышается на 2,5 % по РФ, а также ежегодно открывается сотни новых фитнес клубов, что говорит о стабильном росте рынка в целом.

Даже в эти месяцы (июнь-сентябрь) мы продали более 700 карт в ещё не открывшемся клубе.

# Риски. Низкая эффективность персонала

- Учитывая мотивацию и обеспечение документальной базой которую мы применяем к сотрудникам, у них всегда есть возможность зарабатывать столько сколько им необходимо для реализации своих потребностей. А также имеется обучающий канал для развития личных качеств персонала, которые помогают им становиться эффективнее в работе. Процентная мотивация сотрудников дает гарантию результата.
- Система контроля и учета показателей сотрудников оказывает стимулирующее влияние на их результативность.

# Риски. У персонала нет клиентов

По статистике 30% клиентов среднего фитнес-клуба прибегают к услугам персонального тренера, диетолога и массажа

Учитывая нашу ежедневную проходимость в 300 человек у сотрудников есть постоянная возможность организовывать свои персональные часы с клиентами.

Сейчас около 200 готовых клиентов ожидают приглашения на приобретение годовых абонементов, часть из которых планирует воспользоваться услугами специалистов клуба

Риски сведены к минимуму



# Что уже сделано/вложено?

- Тренажеров куплено на общую сумму 5 млн руб
- В ремонт вложено 6,5 млн руб
- Организован обученный штат сотрудников численностью 25 человек
- Создан поток в клуб в 300 клиентов в сутки за 7 месяцев
- Ежедневно: 200 посетителей сайта [lotusgym.ru/st](http://lotusgym.ru/st) знакомятся с предложениями и новостями клуба, имеются сервисы онлайн оплаты услуг
- Более 20 задействованных рекламных ресурсов, общим охватом более 20 000

# Конъюнктура рынка

- На рынке города Стерлитамак фитнес услуги имеют высокий спрос из-за небольшого количества оздоровительных центров, всего 13 центров.
- Единственный прямой конкурент World Gym, стоимость обслуживания клиентов которого выше в 1,5 раза, при том же уровне сервиса, качества оборудования и оказываемых услуг.
- Месторасположение бизнеса имеет ряд преимуществ: клуб находится в новом здании тц Сити Молл, находится в застройке новыми домами, в перспективе будет сдано несколько кварталов. Фитнес выбирают рядом с домом. Покупатели квартир это наша прямая платежеспособная аудитория, которая однозначно будет заниматься у нас.
- Проект успел себя зарекомендовать как сильного игрока на деловом рынке города Стерлитамак.
- Ликвидность продукта. Фитнес – это высокоэкологичный вид бизнеса.
- Цены ниже на рынке чем у конкурентов при высоком качестве тренажеров и дополнительного оборудования.



# Уникальное предложение

Сегодняшняя стоимость данного бизнеса оценивается в 12 000 000 млн руб

Продается со скидкой на сумму включающую в себя затраты на строительство мокрой зоны, дебиторскую задолженность.