




Бизнес-план

**Создание фитнес-
клуба**

ООО «СОЗВЕЗДИЕ»



**Адрес предприятия: г.Хабаровск, ул.
Халтурина 10/12**

**Предприниматели: Волков Александр
Дмитриевич и Фролова Владилена
Евгеньевна**

**Домашний адрес: индекс 680025 ул.
Волховская 9/1**

Телефон: 8(4212)308179

Цель проекта

- *Осуществление обслуживания по клубным картам и возможность разовых посещений клуба для занятий фитнесом.*

Производственный план

Помещение:

Очень часто люди посещают фитнес-клубы в утренние или вечерние часы и им удобнее, чтобы заведение находилось как можно ближе к месту их проживания.

Поэтому наиболее выигрышным месторасположением фитнес-клуба будет спальня район с большим количеством многоэтажных жилых домов. Конечно же, необходимо учесть наличие конкурентов на данной территории. Можно также рассмотреть вариант открытия фитнес-клуба в бизнес-центре

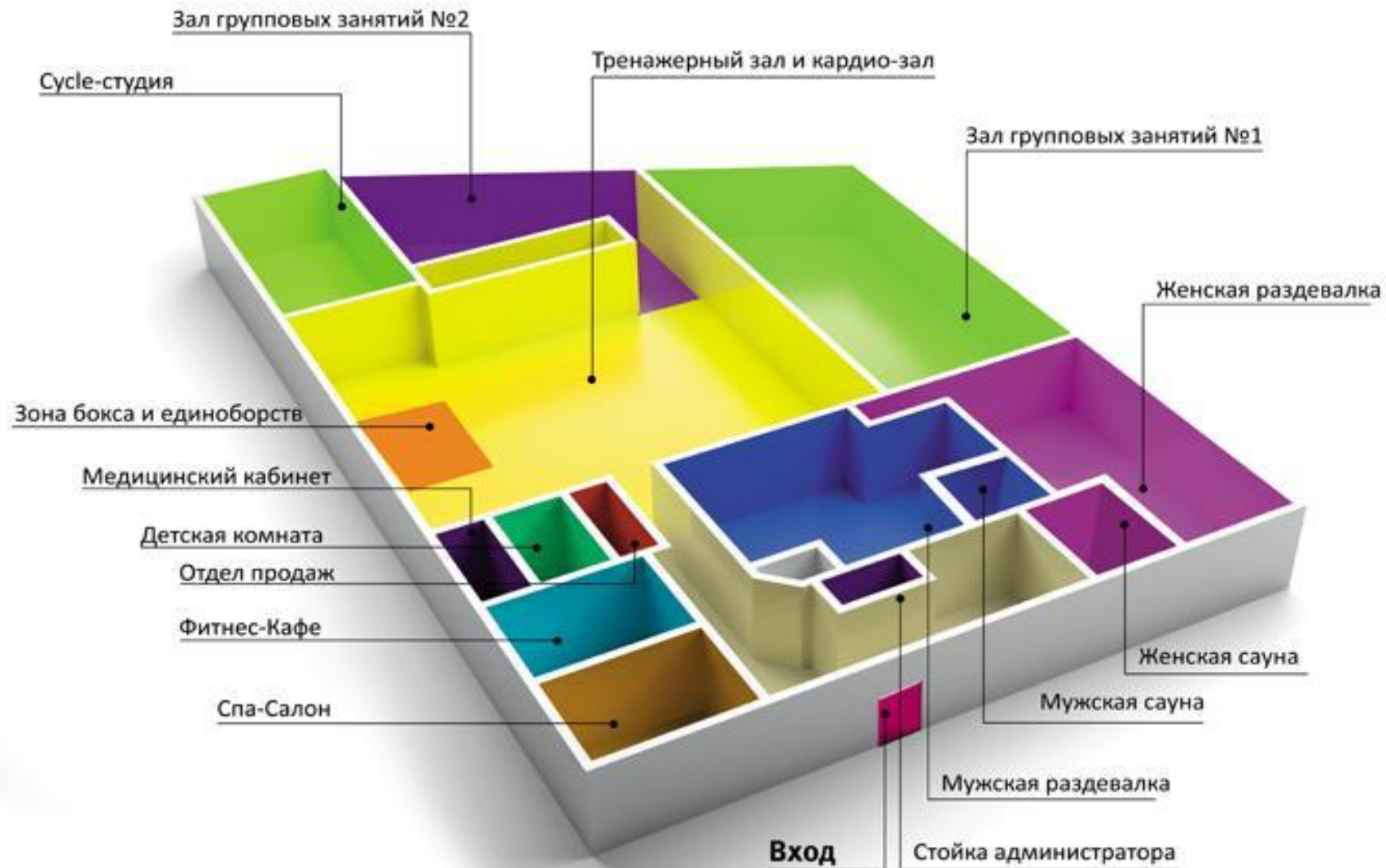
Наш фитнес-клуб включает следующие помещения:

Для администраторов:

- Отдел продаж,
- Стойка администраторов


Для посетителей:

- Мужская и женская раздевалки,
- Мужская и женская сауны,
- Зал групповых занятий №1 и №2,
- Тренажерный зал и кардио-зал,
 - Сусле-студия,
- Зона бокса и единоборств,
 - Спа-салон,
 - Детская комната,
 - Фитнес-Кафе,
- Медицинский кабинет



Оборудование:

- **Тренажеры различного вида (гребные; кардио; блочные; нагружаемые дисками),**
- **Свободные веса (штанги; диски; гантели),**
- **Спортивный инвентарь для фитнеса,**
- **Мешки, груши, водоналивные манекены для оснащения залов для единоборств,**
- **Стойки,**
- **Подставки,**
- **Скамейки,**
- **Детские тренажеры; а также**
- **Солярии.**



Оборудование для удобства нашему персоналу и клиентам:

- ***Шкафы для раздевалок,***
- ***Мягкая мебель,***
- ***Офисные столы и стулья,***
- ***Барные столики для Фитнес-Кафе;***
- ***а также мебель и оборудование для
оснащения медицинского кабинета.***

Персонал:

Наш штат включает:


- Управляющего,
- Менеджер по продажам,
- Бухгалтера,
- Администратора,
- Тренеров,
- Инструкторов для групповых тренировок,
- Уборщицу.

Тренеры (желательно, высокопрофессиональные) могут не присутствовать постоянно, а приходить по записи, чтобы составить программу занятий для клиентов. У персонала должны быть медицинские книжки и соответствующее образование. Также мы можем предложить клиентам услуги:

- Персонального тренера,
- Врача,
- Диетолога.

Маркетинг и сбыт:

- *Для привлечения первых клиентов мы готовим рекламу в СМИ, но наибольший эффект даст распространение рекламных листовок и купонов на скидки. Установка наружной рекламы неподалёку от нашего клуба - также достаточно эффективное решение. Мы постараемся заключить корпоративные договора с различными организациями, например, с банками.*



Предприятие будет использовать следующие элементы фирменного стиля:

- 1. Фирменное наименование - «Созвездие»**
- 2. Слоган - «Созвездие – собирает друзей»**
- 3. Товарный знак (находится на следующем слайде)**

Товарный знак:



Образец рекламы:



*Хорошего настроения
на весь день!*

Для Вас все услуги
фитнес клуба:
Зона борьбы;
Детская комна-
та;
Сауна;
Тренажерный
зал;
Групповые заня-
тия;
Cycle-студия;

Созвездие

**Созвездие Собирает дру-
зей, каждый день отды-
хай веселей!!!!**

*г.Хабаровск, ул. Халтурина 10/12
Телефон: 8(4212)308179*

Конкуренция:

- *В крупных городах нашей страны может присутствовать большая конкуренция, зато в регионах эта ниша полусвободна и есть замечательный шанс занять её и добиться успеха.*

Финансовый план:

- ***Бизнес-план нашего предприятия потребует около 2 050 000 для реализации. Необходимую сумму денег можно взять в кредит в банке, у инвестора или со своего собственного кармана.***

Расходы:

- Покупка помещения: от **60** тыс. руб. за кв.м.
- Оборудование и спортивный инвентарь: от **300** тыс. руб. (минимум), хорошее профессиональное оборудование – от **3** млн. руб. Оборудование можно взять в лизинг.
- Фонд оплаты труда будет зависеть от численности штата сотрудников. З/пл. бухгалтера – от **7** тыс. руб., тренеров – от **17** тыс. руб., управляющего – от **25** тыс. руб. и т.д.
- Доход: стоимость годового обслуживания в фитнес-клубе среднего класса – **30-60** тыс. руб. в год. Продажа клубных карт – от **70%** дохода, индивидуальных тренировок – **7-15%**, дополнительных услуг – **3-15%**.
- Окупаемость: **1,5-2,5** года.
- Рентабельность: **15-30%**.

Заключение:

- **Работа над бизнес-планом была и не трудной и не лёгкой. Мы обдумали и решили много вопросов. Для того чтобы открыть фитнес клуб, нам придется приложить немало усилий как физических, так и финансовых. Но это может быть вполне прибыльный бизнес, ведь весь секрет успеха бизнеса всегда определяется добавленной стоимостью и уровнем продаж. Мы надеемся, что наше предприятие будет удачным!!!**