



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»

**Кафедра экономики и менеджмента малого
предпринимательства
Кафедра промышленного менеджмента**

**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС «МОЙ БИЗНЕС-
МОЯ РОССИЯ»**

**Спортивный клуб «Чемпион»
Иванова Евгения Сергеевна**



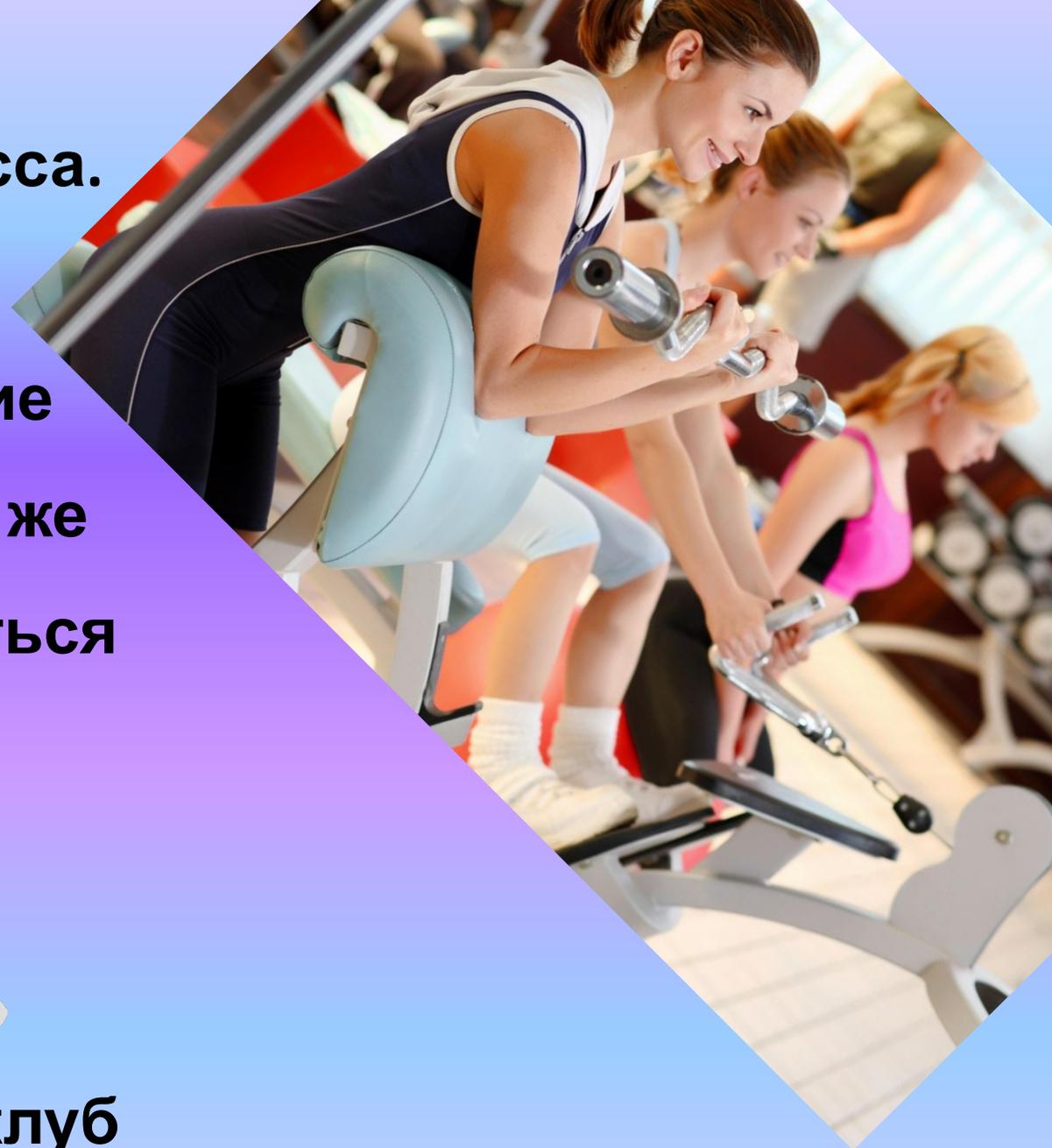
Идея

Популярность здорового образа жизни среди жителей нашей страны растёт с каждым годом, а существующие спортивные заведения пока не могут полноценно удовлетворять этот спрос. Люди с высоким заработком без труда найдут себе зал для поддержания физической формы, а для категорий людей со средним заработком очень сложно найти подходящее место. Ведь таких клубов ещё очень мало и не в каждом районе крупных и средних городов они есть. А уж про мелкие населённые пункты и говорить не приходится. Но спрос на услуги спортивных клубов по-прежнему высок. Поэтому создание спортивного клуба, скорее всего, поможет

Целью данного проекта является открытие фитнес-клуба эконом класса.

Деятельность создаваемого предприятия направлена на оказание фитнес-услуг по абонементам, а так же возможность студентам тренироваться бесплатно за хорошие оценки (по предъявлению зачетных книжек).

По сравнению с элитными фитнес-центрами, демократичный фитнес-клуб смогут посещать люди, имеющие



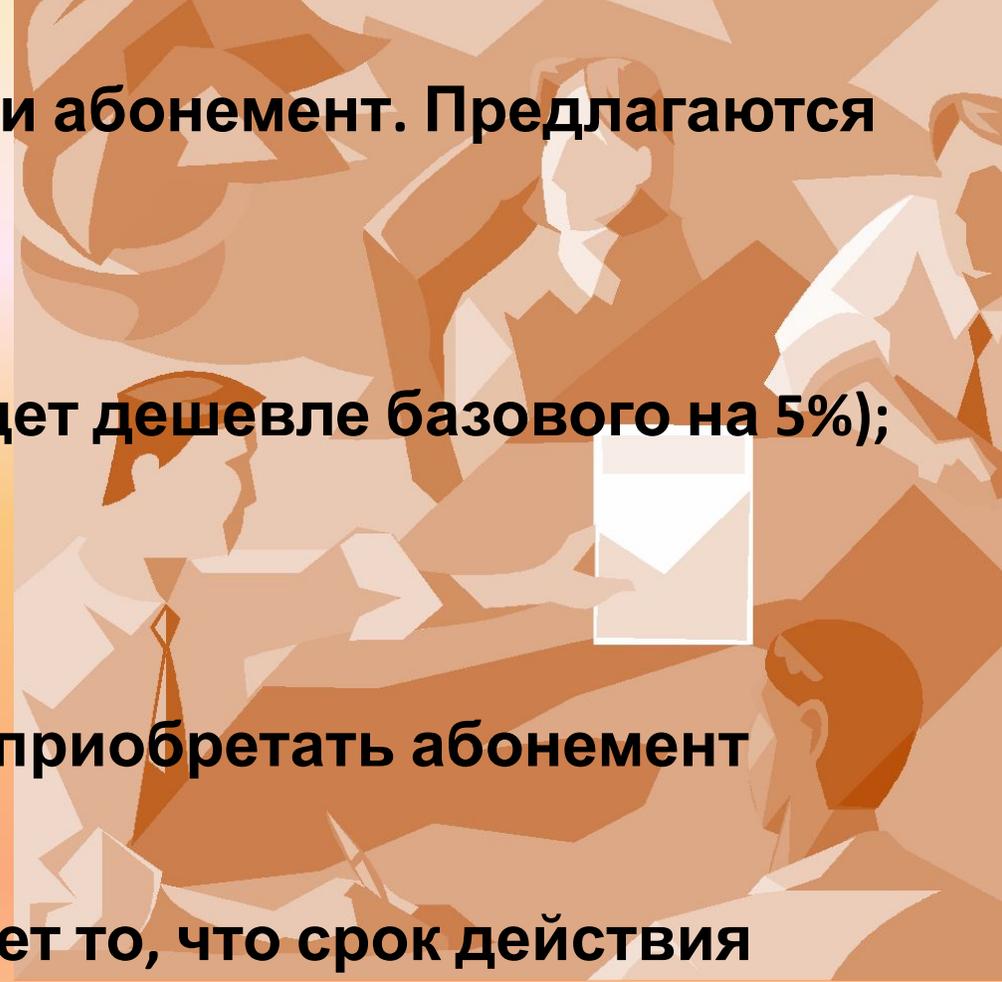
Для посещения необходимо будет приобрести абонемент. Предлагаются следующие виды абонементов :

- 1) На 2 посещения (базовый абонемент);**
- 2) На 5 посещений (стоимость абонемента будет дешевле базового на 5%);**
- 3) На 10 посещений – на 10% ;**
- 4) На 20 посещений – на 20% .**

Таким образом, посетителям будет выгодно приобретать абонемент сразу на несколько занятий.

Существенным отличием от конкурентов будет то, что срок действия абонементов на 2 и 5 посещений будет 1 месяц, на 10 и 20 посещений – 3 месяца.

К тому же, еще одним отличием будет являться то, что студентам со средним баллом «5» в зачетной книжке дается возможность заниматься бесплатно, с отметками «4 и 5» - занятия дешевле на 50% от стоимости



- Длительность посещений может составлять 1-3 часа.
- Кроме того, расписание посещений планируется разбить на 3 части : с 10 утра до 13 часов, с 13 до 17 часов и с 17 до 21 часа.
- Стоимость абонемента в утренние часы на 10% ниже, чем в дневное время и на 20%, чем в вечернее. Таким образом, будет обеспечена оптимальная загрузка тренажерного



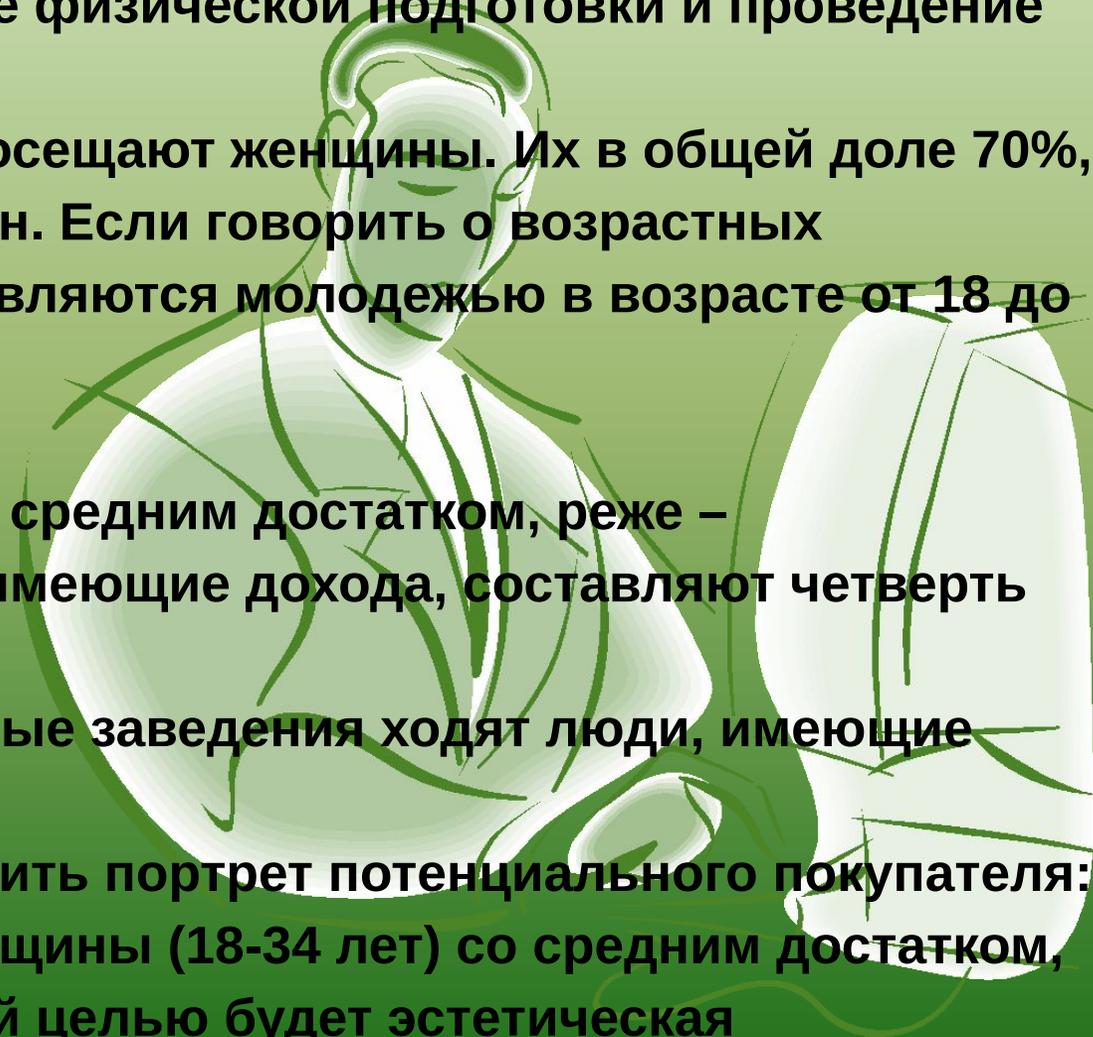
По результатам проведенных аналитиками исследований выяснилось, что чаще всего люди ходят в такие заведения, чтобы стать еще красивее и ухоженнее. Почти в два раза отстает следующий фактор мотивации – психологический тонус. А вот на третьем и четвертом местах располагаются улучшение физической подготовки и проведение свободного времени соответственно.

Как выяснилось, чаще всего фитнес-клубы посещают женщины. Их в общей доле 70%, то есть в 2 с лишним раза больше, чем мужчин. Если говорить о возрастных характеристиках, то более 50% посетителей являются молодежью в возрасте от 18 до 24 лет.

Чаще всего фитнес-клубы посещают люди со средним достатком, реже – обеспеченные. Интересно и то, что люди, не имеющие дохода, составляют четверть всех посетителей.

Примечательно и то, что чаще всего в подобные заведения ходят люди, имеющие высшее образование.

Исходя из полученных данных, можно составить портрет потенциального покупателя: в большинстве своем это будут молодые женщины (18-34 лет) со средним достатком, имеющие какое-либо образование; их главной целью будет эстетическая составляющая. Также это будут примерно такого же возраста мужчины, которые



Если говорить о конкурентах, то это будут в первую очередь известные сети фитнес-клубов. В меньшей мере конкуренцию будут составлять единичные заведения. Во-первых, они не смогут обслуживать большое количество населения, во-вторых, о них тоже вряд ли много кто знает. Поэтому главным конкурентом будут именно известные брендовые места, которые уже захватили часть рынка. Бороться придется с помощью более низких цен, квалификации работников, а также качества предоставляемых услуг.



Выбранное помещение предполагается приобрести во временное пользование на правах долгосрочной аренды. Необходимая площадь для реализации нашего проекта составит не менее 250 кв.м из них:

- - 70 кв.м зал для групповых тренировок;**
- - 70 кв.м тренажерный зал;**
- - 10 кв.м ресепшн;**
- - 40 кв.м раздевалки (мужская и женская);**
- - 12 кв.м душ, туалет;**
- - 15 кв.м комната для персонала.**





Персонал



Должность	Число рабочих	Месячный размер оплаты труда, руб.	Годовой ФОТ, тыс. руб.
Управляющий	1	20 000	240 000
Бухгалтер	1	15 000	180 000
Администратор	2	12 000	288 000
Инструктор	6	15 000	1 080 000
Уборщица	2	9 500	228 000
ИТОГО	11	71 500	2 016 000

Для спортивного клуба необходимо следующее оборудование:

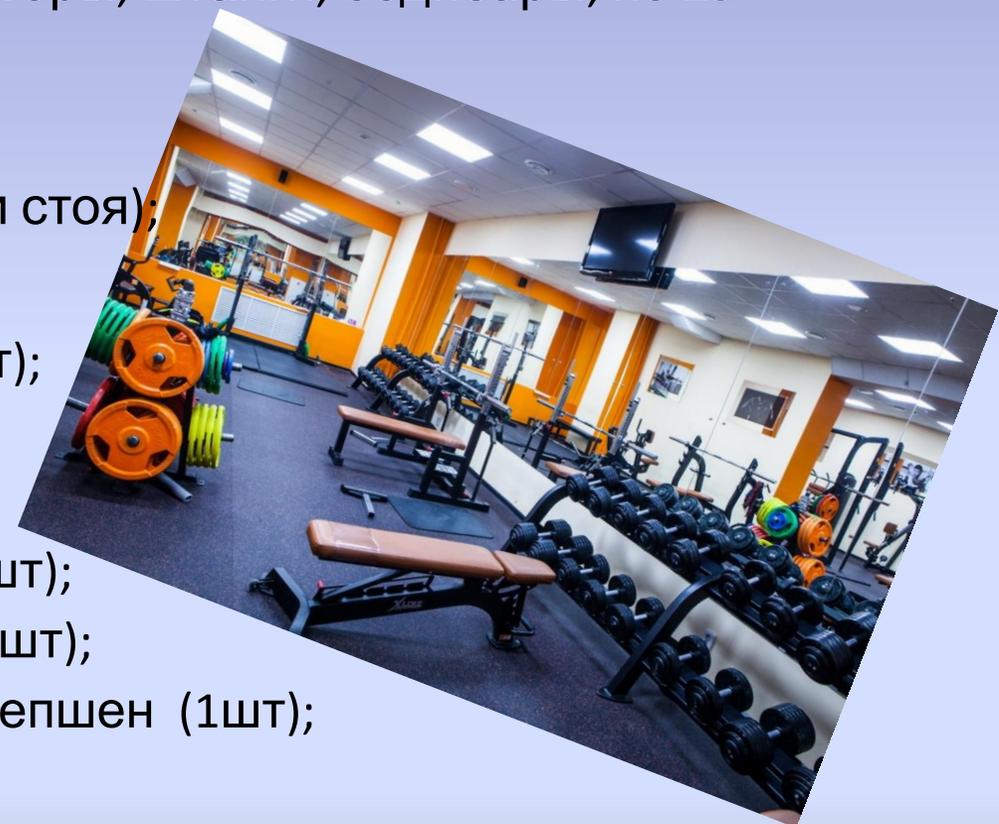
- - беговые дорожки 2 шт.;
- - велотренажеры 3 шт.;
- - гантели, мячи, коврики, степы, эластичные амортизаторы, штанги, бодибары, по 25 шт.;
- - тренажер для мышц бедра «сгиб/разгиб»;
- - тренажер для мышц дельтовидных и трицепсов (жим стоя);
- - тренажер для жима лежа;
- - тренажер «Гиперэкстензия»;
- - тренажер для жима полулежа;
- - тренажер «Т- тяга»;
- - тренажер «Доска наклонная»;
- - перекладина атлетическая;
- - тренажер для мышц бедра, голени;
- - тренажер для мышц пресса;

Общая стоимость : 1 000 000 р.

Мебель:

- зеркала (10шт);
- стол (1шт);
- стул (10шт);
- скамейки (33шт);
- шкафчики (30шт);
- стойка на ресепшен (1шт);
- кресла (2шт).

Общая стоимость составит: 65 800 рублей.



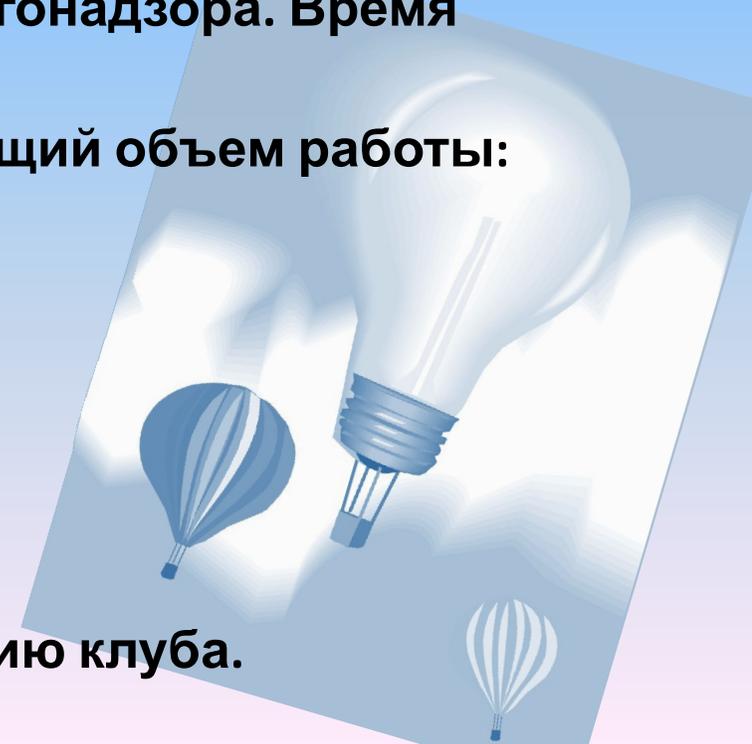
Производственный план

Предварительная договоренность об аренде помещения под фитнес клуб имеется. Общая площадь арендуемого помещения 250 кв.м. Помещение не требует капитального ремонта, лишь потребуются произвести разработку интерьера и отделочный ремонт. Для этого воспользуемся услугами опытных дизайнеров, уже работавших с фитнес-клубами, а также наймем бригаду отделочников. Отделка и оборудование помещения должны быть произведены с учетом требований государственных органов пожарного надзора, санитарно-эпидемиологического надзора, экологического надзора, энергонадзора. Время реализации данного этапа – 2 месяца.

В подготовительный период необходимо выполнить следующий объем работы:

- заключить договор на аренду помещения;
- произвести ремонт и оборудование помещения;
- закупить необходимое оборудование;
- закупить необходимую мебель;
- произвести поиск и подбор персонала.

После того, как персонал набран, можно переходить к открытию клуба.



**Порядок, длительность и стоимость этапов отражены в
следующем плане**

№	Наименование этапа	Длительность, дней
1.	Заключение договора аренды	14 дней
2.	Заключение договора с дизайнером помещений, исполнение договора	14 дней
3.	Заключение договора с бригадой отделочников	1 день
4.	Закупка необходимых материалов для ремонта, аксессуаров для оформления интерьера	14 дней
5.	Отделка интерьера	37 дней
6.	Закупка необходимого оборудования (тренажёры, спорт инвентарь)	14 дней
7.	Покупка мебели	14 дней
8.	Подбор персонала	14 дней
9.	Открытие фитнес центра	

В общей сложности подготовительный этап занимает около 4 месяцев.



Первоначальные инвестиции

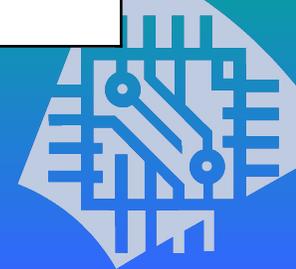
Проведение рекламы	20 000 р.
Создание сайта	15 000 р.
Ремонт и переоборудование	300 000 р.
Мебель	65 800 р.
Покупка необходимого оборудования	1 000 000 р.
Покупка кассового аппарата	15 000 р.
Проведение интернета	600 р.
Закупка запасов воды	3 000 р.
Установка видеонаблюдения	15 000 р.
Итого	1 434 400 р.





Издержки за год

Аренда	240 000 р.
Фонд заработной платы	2 016 000 р.
Отчисления на социальные нужды	604 800
Реклама	10 000 р.
Оплата услуг, телефон, интернет, обслуживание кассового аппарата	25 000 р.
Канцелярские расходы	3 000 р.
Моющие средства	6 000 р.
Итого:	2 904 800 р.





Выручка от оказания услуг

Виды услуг	Цена за занятие (1 час, тренажерный зал не ограничено), руб.	Количество занятий в месяц	Заполняемость (максимально 15 человек)	Выручка от реализации в месяц, руб.
Тренажерный зал	200 р.	75	15	225 000 р.
Силовые тренировки	250 р.	25	9	56 250 р.
Итого				281 250 р.

Финансовый результат

- Выручка от оказания услуг = $281\,250 * 12 = 3\,375\,000$ руб.
- Первоначальные затраты – 1 434 400 руб.
- Издержки обращения – 2 904 800 руб.
- Прибыль от продаж = $3\,375\,000 - 2\,904\,800 = 470\,200$ руб.
- Единый налог по УСНО = $0,15 * 470\,200 = 70\,530$ руб.
- Чистая прибыль = $470\,200 - 70\,530 = 399\,670$ руб.
- Рентабельность конечной деятельности = $399\,670 / 3\,375\,000 * 100 = 11,84 \%$
- Срок окупаемости = $1\,434\,400 / 399\,670 = 3,6$ года

Маркетинг

Реклама необходима организации любого размера – будь это маленький зал или огромный фитнес-клуб. Наиболее эффективными видами рекламы будут:

- раздача листовок, флаеров;
- проведение рекламы в интернете (социальные сети, контекстная реклама и т. д.) и СМИ;
- вывески;
- смс-рассылки;
- объявления на радио и телевидении (если позволяют финансы);

Очень популярным способом рекламы и одновременно получения дохода является предпродажа клубных карт фитнес-центра.

Привлечь можно и различными акциями – например, бесплатным посещением в предпраздничные дни или в день рождения. Словом, инструментов воздействия на потенциальных клиентов огромное множество.

Важно будет еще до открытия создать собственный сайт. И при этом сделать его не только красивым, но еще информативным и удобным для клиента. Можно добавить формы обратной связи, опросы, возможность обсуждений, онлайн покупки, бронирования.

