

Бизнес план фитнес-клуба

Кузьмичев Ярослав Олегович

Телефон для связи: 8(916)-999-98-99

Меморандум о конфиденциальности

- Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам.
- Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации

Резюме

- Цель: «Открытие тренажерного зала в спальном районе города Мытищи»
- Задачи: «Обеспечение недавно построенного района города качественными фитнес-услугами».

- **Инвестиционные расходы:**

- Для снижения расходов по открытию, помещения для тренажерного зала берется в аренду с заключением долгосрочного договора аренды. Все остальные расходы составляют 4 500 тыс. руб., мы их условно разделим на 3 части:
- Ремонт помещения – 2 000 тыс. руб.;
- Приобретение тренажеров – 2 000 тыс. руб.;
- Приобретение прочего оборудования и мебели – 500 тыс. руб.

- **Финансирование проекта:**

- Расходы проекта на 70% будут финансироваться за счет получения банковского кредита на срок до 5 лет под 15% годовых с аннуитетным сроком погашения, оставшаяся часть будет финансироваться за счет собственных средств инициатора проекта.
- В качестве залога по кредиту будет предоставлена квартира инициатора проекта.

- **Поставщики оборудования:**

- В качестве поставщиков оборудования выбрана крупная московская компания, имеющая опыт работы в этом бизнесе более 20 лет и опыт взаимодействия с другими тренажерными клубами Московской области.

Цель проекта

- Целью данного проекта является предоставить качественные услуги фитнеса с небольшой ценовой политикой вблизи новых жилых районов города, где не имеется большой конкуренции.

Анализ положения дел в отрасли

- **Конкуренция:**
- Не смотря на достаточно весомый объем вложений для открытия тренажерного зала, их количество в городе достаточно велико. В городе согласно базы 2ГИС имеется около 25 таких заведений (фитнес-клубы, тренажерные залы и прочее). На рынке присутствуют как небольшие игроки, так и достаточно крупные сети фитнес-клубов.

Анализ положения предприятия в отрасли

- **Услуги:**
- Тренажерным залом будут оказываться наиболее распространенные виды услуг в данном бизнесе, условно все услуги можно разделить на следующие группы:
- Услуги тренажерного зала – индивидуальные занятия;
- услуги тренажерного зала – занятия с тренером;
- групповые занятия фитнесом.

- **Юридическое лицо:**

- Для упрощения бухгалтерского учета, организации бизнеса и получения прибыли тренажерный зал будет оформлен на индивидуального предпринимателя – инициатора проекта. В целях минимизации налогов планируется, что базой для налога на прибыль будет 15% от доходов минус расходы предприятия.

- **Персонал и штатная структура:**

Должность	Кол-во	Оклад	Сумма	Премия
Директор	1	20 000	20 000	
Менеджер	2	15 000	30 000	3% от продаж
Уборщица	1	13 000	13 000	
Бухгалтер	0,2	20 000	4 000	
Итого			67 000	

- Должность директора будет выполнять сам инициатор проекта и индивидуальный предприниматель.

- **Показатели окупаемости:**

- Согласно модели окупаемости тренажерного зала показатели эффективности инвестиционного проекта составляют:

- Простой срок окупаемости – 7,4 года;

- Дисконтированный срок окупаемости – 9,4 лет;

- NPV – 2 378 тыс. руб.;

- IRR – 34%.

- При построении модели брался прогнозный период длиной 10 лет с инфляцией 11%, для расчетов использовалась ставка дисконтирования в размере 10%.

Маркетинг и план сбыта продукции предприятия

- **Местоположение:**
- Наиболее интересные места для таких залов уже заняты, остается только расширение в новые районы города, что и было сделано. Близость зала к местам проживания потенциальных клиентов позволяет им ходить именно в данные заведения.

- **Ассортимент и цены:**

- В целях установления ценовой политики было проведено исследование рынка фитнес-услуг и выбраны наиболее часто востребованные услуги в аналогичных тренажерных залах, а также цены на них. Результат исследования представлен в таблице ниже:

Наименование услуг	Низкий ценовой сегмент	Средний ценовой сегмент	Высокий ценовой сегмент
Услуги тренажерного зала – индивидуальные занятия	200	300	500
Услуги тренажерного зала – занятия с тренером	1 000	1200	1500
Групповые занятия	200	300	500

- Согласно проекту наш тренажерный зал будет работать в среднем ценовом сегменте. Это обусловлено наличием достаточно небольшого по площади зала, а также недорогими отделочными материалами внутри и недорогими (но при этом профессиональными) тренажерами.
- Ниже в таблице представлена выручка по видам услуг, а также представлена информация о переменной себестоимости услуг и доля в структуре выручки:

Наименование услуг	Цена одного занятия	себестоимость	Прибыль с услуги	Доля в выручке
Услуги тренажерного зала – индивидуальные занятия	300	0	300	60%
Услуги тренажерного зала – занятия с тренером	1200	500	700	10%
Групповые занятия*	3000	700	2300	30%

- * - в среднем величина группы будет составлять 10 человек

- **Объем продаж:**
- В бизнесе фитнес-услуг имеется очень большая сезонность. Наибольший пик продаж услуг приходится именно на месяцы поздней зимы и ранней весны, когда люди начинают готовиться к пляжному сезону - садятся на диету и начинают тренировки. Лето же – самый спад продаж, когда все клиенты уезжают в отпуска, на дачу, да и просто проводят летние теплые дни на пляже.

Ниже на графике представлены индексы сезонности по рынку фитнес-услуг:



- Как мы видим из графика, наибольшие пики активного спроса на фитнес услуги (в том числе и на услуги тренажерного зала) приходятся на месяцы после нового года, когда люди начинают активно готовиться к лету. Планируя наши продажи и работу персонала обязательно данный фактор будем учитывать и не отправлять людей в отпуск в это время.

- Таким образом, мы видим, что время открытия тренажерного зала составит около 1 года и время выхода зала на проектные оптимальные объемы продаж составляет 1 год. Исходя из этого мы должны понимать, что только лишь через два года после начала инвестиций зал заработает в полную мощность.