

Проект открытия фитнес-клуба «Verso»



Выполнила: студентка гр.0505, УПиЭТ
Шокурова Анна

Концепция проекта



Открытие фитнес-клуба премиум-класса для мужчин и женщин с доходом выше среднего, так как клуб планируется к открытию в элитном жилом центре. Акцент будет сделан на качественное оборудование и сервис.

Расположение:

Фитнес-клуб будет арендоваться. Для этого будет составлен договор долгосрочной аренды- на 5 лет. Расположение в элитном жилом центре Ворошиловского района города Донецка.



Состав персонала:

- 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.
- Косметолог. Обязанности – проведение косметологических процедур.
- Уборщица. Обязанности – уборка залов и дополнительных помещений.



Оборудование:

Кардио зона:

- беговая дорожка (3 шт.);
- велотренажер (2 шт.);

Силовые тренажеры:

- для верхней тяги;
- для нижней тяги;
- грудь машина;
- разгибатель бедра;
- сгибатель бедра сидя;
- платформа для жима ногами лежа;
- голень-машина.

Гриффы, набор блинов и гантель:

- свободные веса – от 1 до 40 кг с шагом 2 кг;
- гриффы – 6 шт.;
- блины 2.5, 5, 10, 15, 20, 25 кг.



Реклама и затраты на нее:



- наружная рекламная вывеска над входом или возле него (1 шт.) - 15 000 рублей
- печать визиток и рекламных листовок (10 тыс. шт.) – 8 000 рублей
- печать и расклейка рекламных плакатов (50шт.) – 10 000 рублей
- создание персонального сайта фитнес-клуба и его раскрутка - 15 000 рублей

Инвестиции:



Источник средств	Сумма
Собственные средства	100 000 рублей
Кредит (получен 29.03.15г., срок погашения 1.06.15г.)	200 000 рублей (под 20% годовых)

Ставка дисконтирования: **15%**

Итого: **300 000 рублей**

Расчет % за кредит:



$$\sum \% = \frac{\sum K \times \%_{\text{год}} \times K}{Kt \times 100\%}$$

$$\sum \% = \frac{200\,000 \times 20\% \times 64}{365 \times 100\%} = 7\,013,7 \text{ (рублей)}$$

Первоначальные затраты:



Покупка оборудования	123 000 рублей
Оформление документов	10 000 рублей

Всего: **133 000 рублей**

Ежемесячные расходы:



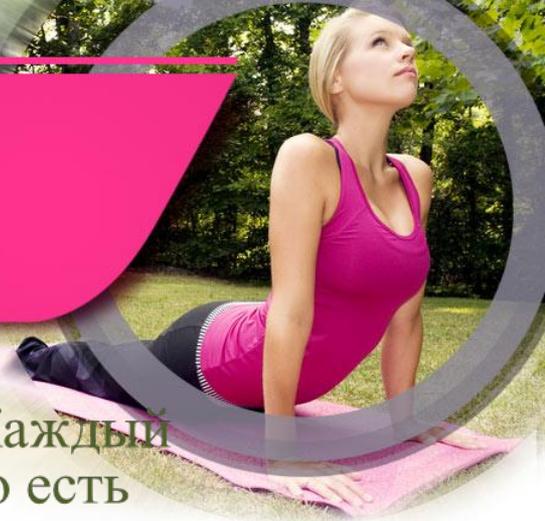
Аренда помещения	60 000 рублей
Коммунальные платежи	20 000 рублей
Затраты на рекламу	38 000 рублей
Оплата персонала	42 000 рублей
% по кредиту	7 013,7 рублей

Всего: 167 013,7рублей
(2 004 164,4рублей в год)

Прибыль в год:

- Общая посещаемость зала в день – 100 человек. Каждый человек в среднем посещает зал 10 раз в месяц. То есть можно смело рассчитывать на продажу 300 месячных абонементов. За год зал работает 350 дней (несколько дней выходные для технического обслуживания и большие праздники). Средняя цена на месячный абонемент (30% дневной + 70% на весь день) – $600 \times 0.3 + 800 \times 0.7 = 740$ рублей.
- Общий доход от посещения зала в год – 300 абонементов \times 12 месяцев \times 740 р = 2 664 000 руб. Учитывая загруженность 90%, подсчитаем годовую выручку – $2\,664\,000 \times 0,9 = 2\,397\,600$ р.

Итого: 2 397 600 рублей



Расчет доходов:



За год: $2\,397\,600 - 2\,004\,164,4 \approx 393\,435$ (рублей)

За месяц: $393\,435 / 12 \approx 32\,786$ (рублей)

За день: $32\,786 / 30 \approx 1093$ (рублей)

Расчет NPV:



$$NPV = \frac{\sum_{t=0}^n S}{\sum_{t=0}^n (1+i)^n} - I_0$$

$$NPV = \frac{393\,435}{(1+0,15)^1} - (300\,000 + 7\,013,7) =$$

$$= \mathbf{35\,101,7 \text{ (рублей)}}$$

Расчет срока окупаемости:



- $$\begin{array}{l} 32\,786 \times 9 = 295\,074 \text{ (руб.)} \\ 1093 \times 4 = 4\,372 \text{ (руб.)} \end{array} \left. \vphantom{\begin{array}{l} 32\,786 \times 9 \\ 1093 \times 4 \end{array}} \right\} \approx 300\,000$$

Тогда срок окупаемости — **9 месяцев и 4 дня**