

Бизнес план на тему: «Организация фитнес- центра»

ВЫПОЛНИЛИ: ВАРЯНИК ДИАНА, ВОРОБЬЕВА ЕКАТЕРИНА,
ТЕЛЕПИНА ДАРЬЯ

Актуальность

Актуальность выбранной сферы определяется значением малого бизнеса в любой национальной экономике. Поскольку данный вид бизнеса характеризуется достаточно быстрой оборачиваемостью незначительного по объему капитала, он составляет основу существования среднего класса в развитых экономиках.

Целью бизнес плана является создание малого бизнеса и разработка рекомендаций по развитию предприятия малого бизнеса ООО Фитнес – центра "Атлант".

Объектом бизнес плана является ООО Фитнес – центр "Атлант".

Предметом бизнес плана открытие ООО "Фитнес - центра "Атлант" в Москве и выход на новые рынки.

Общая характеристика ООО «Фитнес-центра «Атлант»

- **Форма собственности** - общество с ограниченной ответственностью.
- **Предметом деятельности** фитнес - центра является организация деятельности путем развития сети платных услуг, оказываемых населению.
- **Миссия фитнес - центра** - создание условий для привития навыков здорового образа жизни клиентам клуба, а также получение прибыли для инвесторов клуба.
- **Клиенты:** Молодёжь, возраст 20-35 лет со средним доходом в размере 35 000 в месяц.

Услуги фитнес – центра "Атлант":

1. Тренажерный зал (кардио – зона, зона свободных весов)
2. Студия групповых программ (степ, пилатес, йога, танец живота, шейпинг и др.)
3. Зал восточных единоборств.
4. Студия загара
5. Финская сауна
6. Турецкий хамам
7. Гидромассажная ванна
8. Персональные занятия с тренером
9. Косметология
10. Массаж
11. Маникюр
12. Педикюр



Конкурентные преимущества

- Высокая квалификация менеджеров, квалификация инструкторов и косметологов, отсутствие текучести кадров
- Средняя цена за годовой абонемент. Возможность приобретения карты в кредит на год, пол года и на месяц, а также возможность разовых посещений
- Высокое качество услуг. Разнообразие косметологических процедур
- Расположение у метро

"Фитнес-центра "Атлант". Анализ конъюнктуры рынка фитнес - центра "Атлант".

По результатам исследований агентства Magram Market Research, число приверженцев здорового и активного образа жизни в России продолжает расти, а оборот российского рынка фитнес - услуг ежегодно увеличивается на 40%. Увеличение происходит только за счет столицы и некоторых крупных городов.

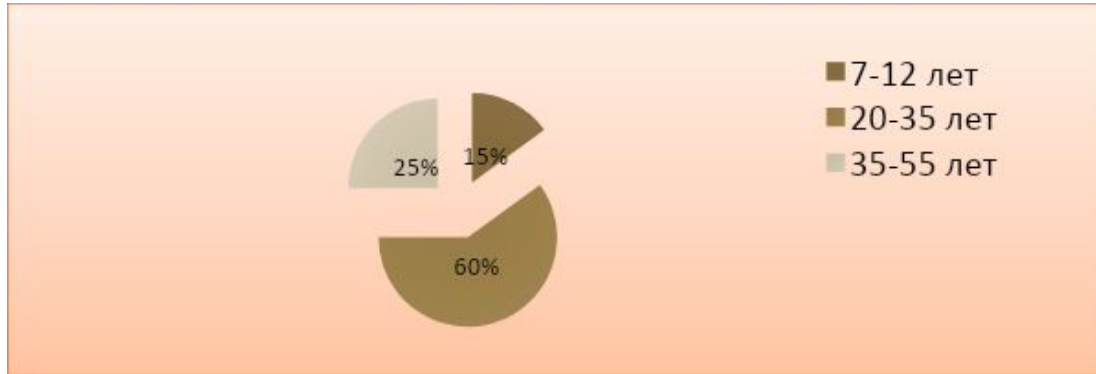
Показатель	В России	В Москве
Объем рынка	550-600 млн. \$	350-400 млн. \$
Кол-во фитнес-центров	Около 1500	Более 500

Клубов среднего ценового сегмента (годовое членство – не более \$500) больше, и этот сегмент сейчас активно развивается. По мнению специалистов, наибольшие возможности для расширения бизнеса дает именно средняя ценовая ниша, стоимость годовой карты в которой составляет от 500 до 1000 долларов.

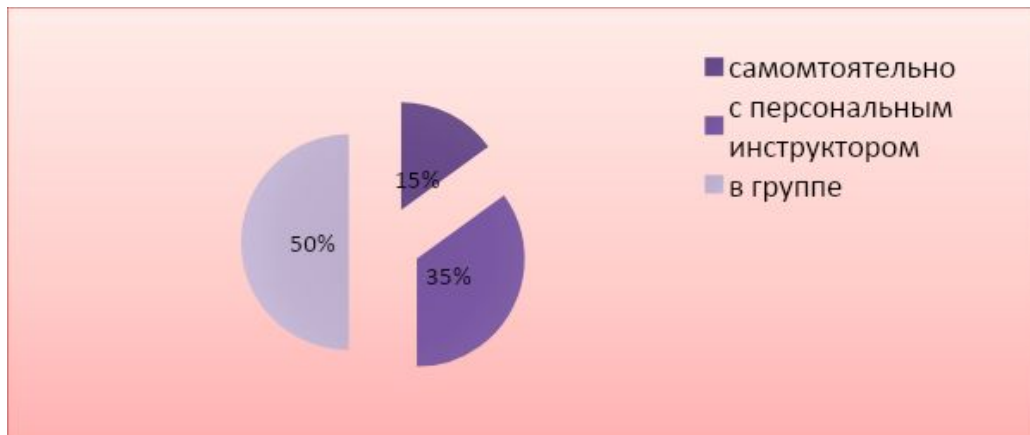
Анализ конкурентов фитнес - центра "Атлант".

Показатели	"Атлант"	Конкуренты	
		"Империя Фитнеса"	"Таис"
Репутация (имидж) клуба	Неизвестный, т.к. в данный момент не открыт	Известный, развивающаяся сеть	Хорошая
Квалификация менеджеров	Планируется найм менеджеров с высшим образованием и имеющих опыт работы в фитнес индустрии	Хорошая	Низкая
Квалификация инструкторов	Планируется найм инструкторов с высшим медицинским образованием и имеющих высшее спортивное образование	Хорошая	Высокая
Средняя цена клубной карты в мес., в т.р.	С учётом плановой окупаемости 2400	1500	2500
Качество услуг	По плану, все работники будут иметь высшее образование и ежегодно повышать квалификацию	Среднее	Высокое
Среднегодовая загрузка, %	По плану 75%	91	56
Маркетинговая стратегия	На стадии разработки	Практически отсутствует	Внедрены отдельные элементы
Реклама	На данном этапе отсутствует	Активная реклама	Недостаточная

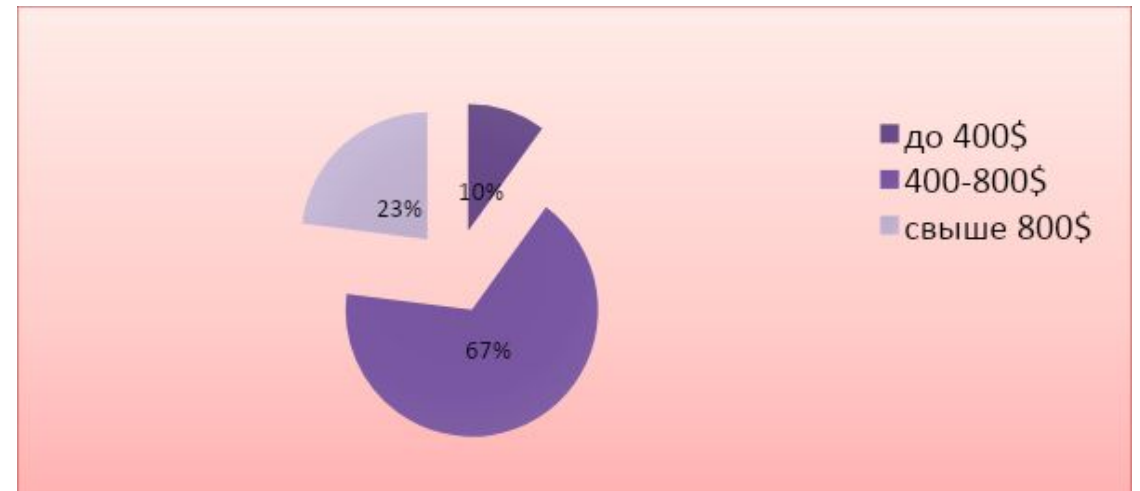
Анализ потребителей фитнес - центра



Структура клиентов фитнес - центра "Атлант" (по

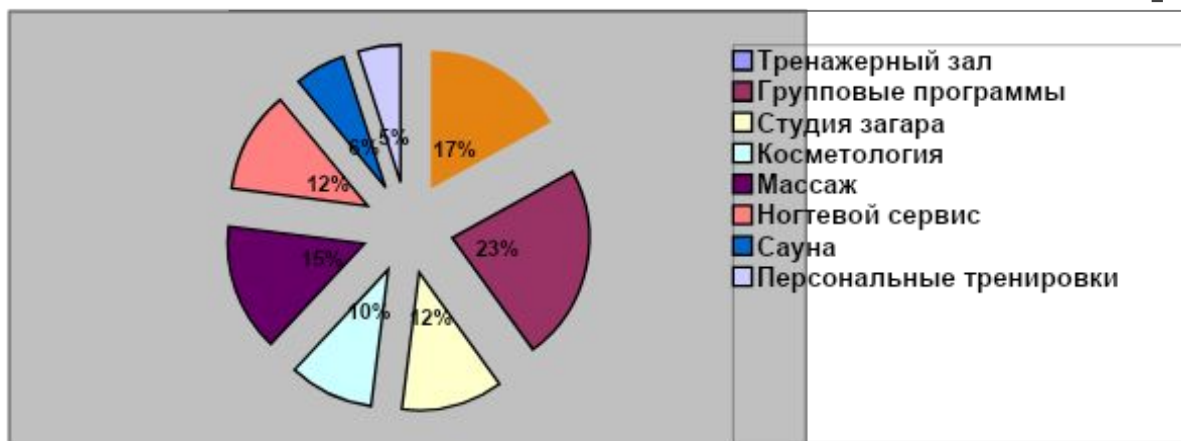


Структура клиентов фитнес - центра "Атлант" (по роду занятий).



Структура клиентов фитнес - центра "Атлант" (по уровню доходов на одного члена семьи в месяц).

Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации



Анализ сезонных колебаний объема реализации услуг фитнес – центра.

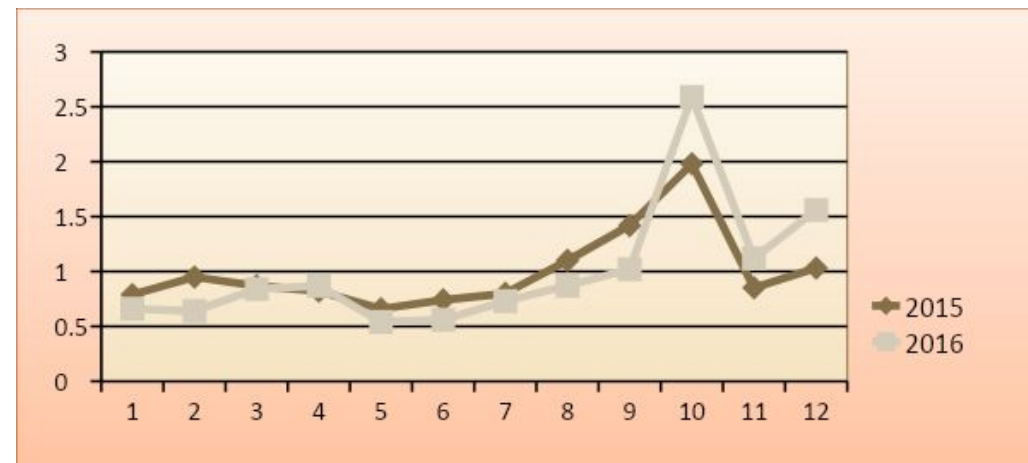


График сезонности объема реализации услуг 2016 – 2017 гг.

Показатели	2016г.	2017г. (план)	отклонение
Максимальное значение коэффициента сезонности за год	2,59	1,98	-0,61
Минимальное значение коэффициента сезонности за год	0,54	0,66	0,12
Размах вариации	2,05	1,32	-0,73

Основные финансово-хозяйственные показатели деятельности фитнес-центра "Атлант" за 2016-2017гг.

№ п/п	Наименование показателя	Ед. изм.	Плановая Величина показателя		Отклонение	
			2016 г.	2017 г.	Абсолют. +, -	Темп роста, %
1	Объем реализации услуг	т.руб.	11260,0	9500,0	1716,0	84,3
2	Численность работающих	чел.	22	22	-	100,0
3	Производительность труда 1-го работающего	т.руб.	511,8	431,8	-80	84,3
4	Фонд заработной платы персонала	т.руб.	2024,0	2200,0	176,0	108,6
5	Среднегодовая зарплата 1-го работающего	т.руб.	92,0	100,0	8,0	108,6
6	Себестоимость услуг	т.руб.	5016,0	4897,0	-119,0	97,6
7	Затраты на 1 руб. реализации	коп.	44,5	51,5	7,0	115,7
8	Прибыль от реализации услуг	т.руб.	6244,0	4603,0	-1641,0	73,7
9	Рентабельность деятельности	%	124,4	93,9	-30,5	-
10	Рентабельность продаж	%	55,4	48,4	-7	-

Анализ системы управления ООО "Фитнес-центра "Атлант"

- Управляющий
- Руководитель отдела продаж
 - Менеджер
 - Администратор
 - Уборщица

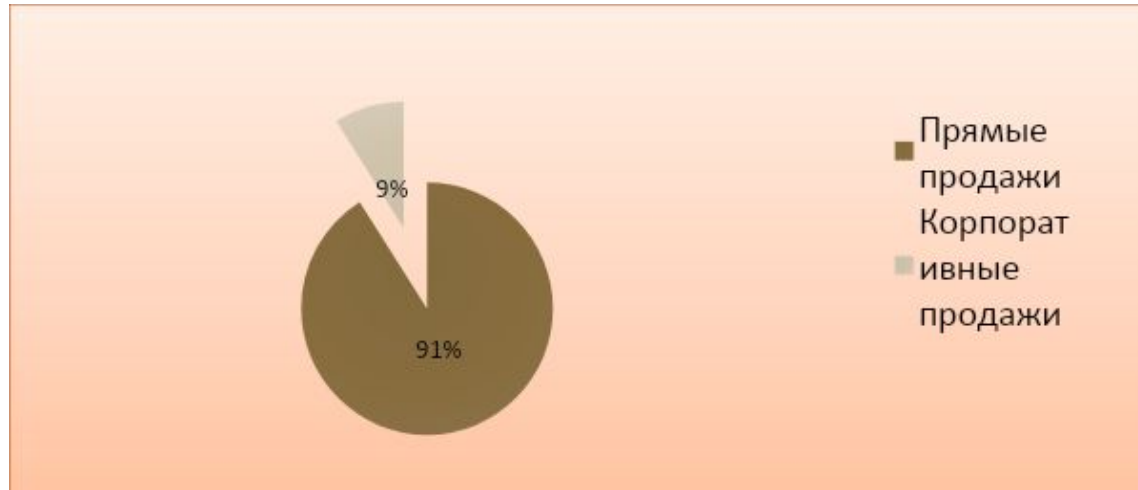
- Фитнес – директор
 - Инструктора тренажерных залов
 - Инструктора групповых программ

- Директор салона красоты
 - Косметолог
 - Массажист
 - Мастер маникюра

- Бухгалтер

Организационная структура системы управления в фитнес – центре "Атлант"

Основные направления развития малого предприятия ООО "Фитнес- центр "Атлант"



Планируемая Структура каналов сбыта фитнес-центра
"Атлант" за 2016 г.



Рекламный бюджет ООО "Фитнес-центра "Атлант" за
2016 г.

Pest –анализ

Политические факторы

- Монополизация крупных фитнес-сетей, повышение налоговых сборов с малого бизнеса

Влияние экономики

- Повышение ценовой конкуренции (возможен отток конечных покупателей)
- Рост курса валют (снижение спроса на импортные товары)
- Дефицит оборотных средств (сокращение товарных запасов, поставщики не предоставляют отсрочку платежей)

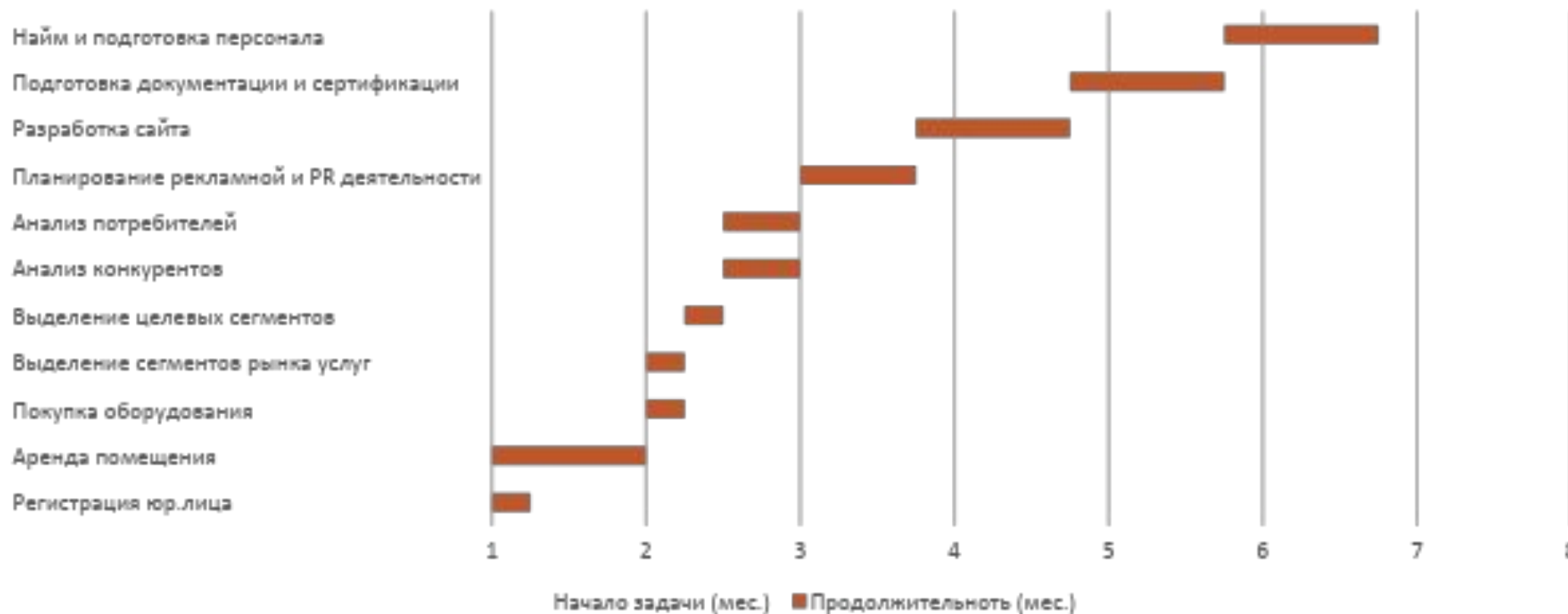
Социальные факторы

- Снижение реальных доходов населения

Социологические факторы

- Повышение продаж путём информирования клиента через интернет, осуществление онлайн-продаж клиентам.
- Появление новых продуктов у клуба, способных конкурировать на отечественном рынке

Диаграмма Ганта



Спасибо за
внимание!

