



Vix




Кочукова Виктория



Сегодня занятия йогой в нашей стране являются одним из самых популярных способов улучшения физического и психического состояния.

С помощью йоги можно укрепить здоровье, натренировать тело, а также избавиться от стресса и раздражительности. Поэтому многие решают начать заниматься йогой.





Организационно-правовая форма-индивидуальное предпринимательство (ИП)

Индивидуальный предприниматель (сокращённо — **ИП**) в России — физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Субъект предпринимательской деятельности.



О нас:

Вид организации, что такое ИП?

Занимайтесь



йогой

вместе

с нами



Целевая аудитория

Целевая аудитория бизнеса достаточно широкая. Большая часть аудитории студии йоги — женщины (80%). Остальные — мужчины и дети. Такой интерес со стороны женщин можно объяснить желанием хорошо выглядеть, иметь стройную фигуру.





Финансовый план

Инвестиции на открытие:

Регистрация, включая получение всех разрешений - 20 000

Ремонт - 168 000

Вывеска - 30 000

Рекламные материалы - 25 000

Аренда на время ремонта - 224 000

Закупка оборудования - 141 500

Прочее - 20 000

Итого: 628 500





Организационная структура



Персонал студии будет состоять из:

- Директора
- Инструктора (2 человека)
- Администратора
- Уборщицы



Таким образом, общая численность составит 5 человек. Директор является руководителем студии, а также в случае наличия сертификата ее инструктором. Помимо этого директор отвечает за поиск оборудования, ведёт работу с маркетологом и бухгалтерией.

Наемные инструкторы проводят занятия согласно утвержденному расписанию. Они в обязательном порядке должны иметь сертификаты инструктора йоги.

Администратор отвечает за приём гостей, запись на тренировки и продажи абонементов.

Уборщицы убирают помещения несколько раз в день.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Касса	1	8 000	8 000
Коврики для йоги	25	500	12 500
Веревки для прогибов, блоки и валики	8	2 000	16 000
Гамаки для антигравити-йога	4	5 000	20 000
Аудиосистема	1	30 000	30 000
Охранная система	1	15 000	15 000
Кондиционер	1	15 000	15 000
Ноутбук	1	25 000	25 000
Принтер	1	20 000	20 000
Итого:			141 500

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	159 371
Аренда (140 кв.м.)	112 000
Коммунальные услуги	5 000
Реклама	20 000
Бухгалтерия (удаленная)	5 000
Непредвиденные расходы	20 000
Итого	321 371

Продажи и маркетинг



Основные рекламные каналы для студии йоги:

- Реклама в социальных сетях. Наиболее популярным из них является Instagram*. Здесь вы можете выкладывать видео и фотографии занятий, а также отзывы клиентов
- Контекстная реклама. Данный формат рекламы позволит охватить наибольшее количество людей и привлечь первых клиентов.
- Яркая хорошая вывеска
- Реклама в СМИ

* Запрещено на территории РФ





Какие риски ?



Ключевые факторы риска при открытии йога-студии.



- **Большая конкуренция**

Данный риск может привести к долгой окупаемости и низкой прибыли.

Низкое качество услуг

В случае возникновения данного риска, возможны потери клиентов из-за плохой подготовки персонала.



Как избежать риска ?

Для **снижения риска** необходимо проводить открытые **уроки**, провести масштабную пиар-кампанию.

Для привлечения клиентов, вам потребуется внедрить программу лояльности, чтобы клиенты возвращались снова, и приходили из других студий. Система лояльности может быть представлена в форме бонусных карт, бесплатного занятия при покупке самого большого абонеента.

можно проводить бесплатные пробные занятия для всех желающих. Это поможет привлечь больше людей и повысить интерес к студии.

нужно подбирать только опытных **специалистов** с сертификатами.



VIX

Спасибо за
внимание!



**Нет ,это не
реклама
голубики!**

