



# 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
<b>Итого:</b>			<b>141 500</b>

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
<b>Итого</b>	<b>321 371</b>

# 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!**

