

Бизнес-план тренажёрного зала «Фитнес-Плюс»

Проект подготовила
студентка 941 группы
Памухина Александра



Новая жизнь с понедельника!



Основная идея проекта – привлечение населения к занятию спортом, здоровому образу жизни.

Сильные стороны проекта:

- ❖ высокий спрос на услуги;
- ❖ перспективность бизнеса;
- ❖ быстрая окупаемость;
- ❖ стабильная прибыль в перспективе;
- ❖ нравственная сторона – спорт и здоровье людей.

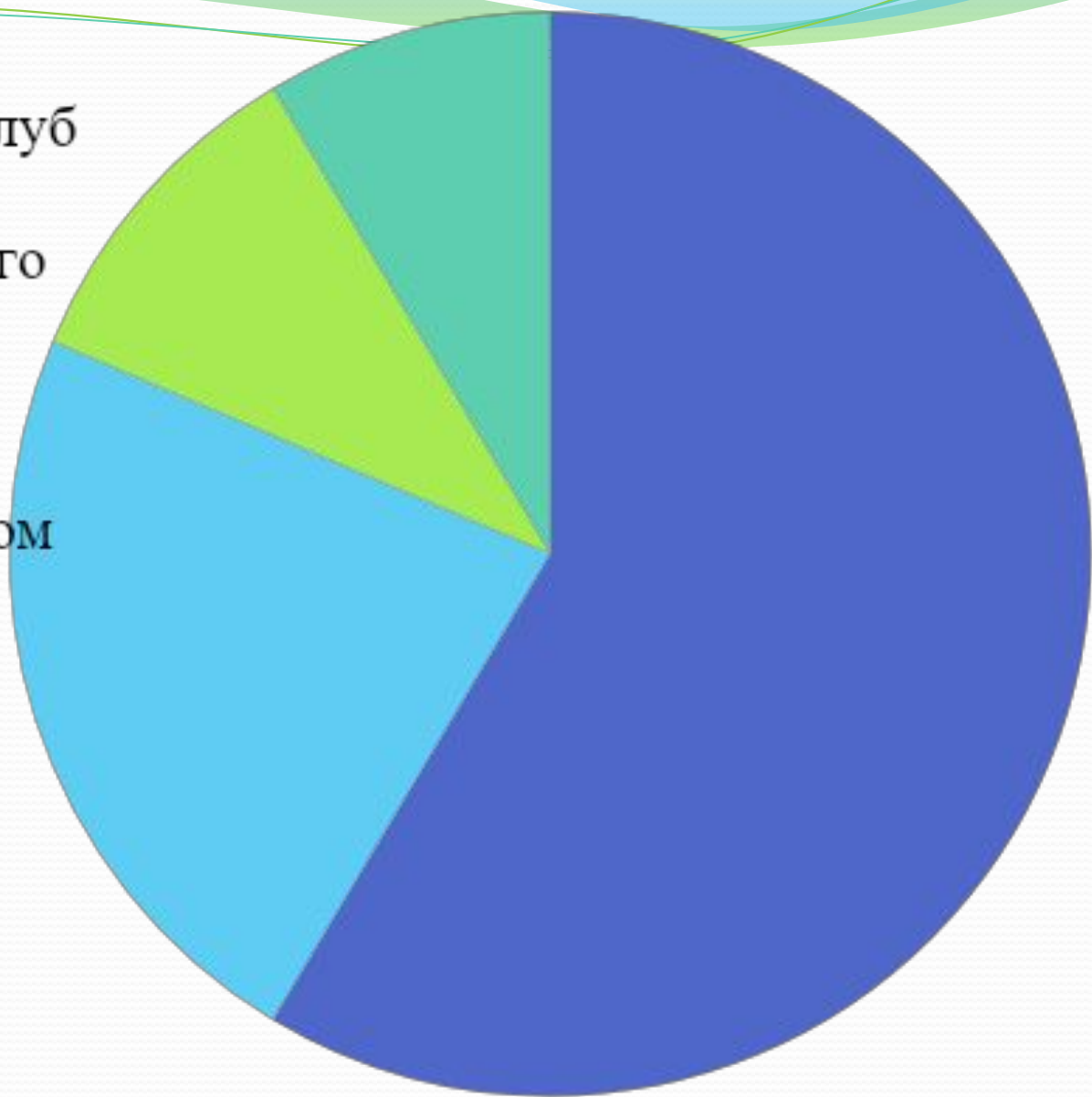
Хотели бы иметь

■ бюджетный фитнес-клуб
в своём районе

■ Не имеют достаточного
количества времени

■ Занимаются спортом
дома

■ Не занимаются спортом
и не хотят



Предлагаются следующие виды абонементов:

- ❖ на 2 посещения;
- ❖ на 5 посещений;
- ❖ на 10 посещений;
- ❖ на 20 посещений.



Расписание посещений планируется разбить на 3 части:

- ❖ с 10 утра до 13 часов;
- ❖ с 13 до 17 часов;
- ❖ с 17 до 21 часа.



✓ Рекламная кампания.

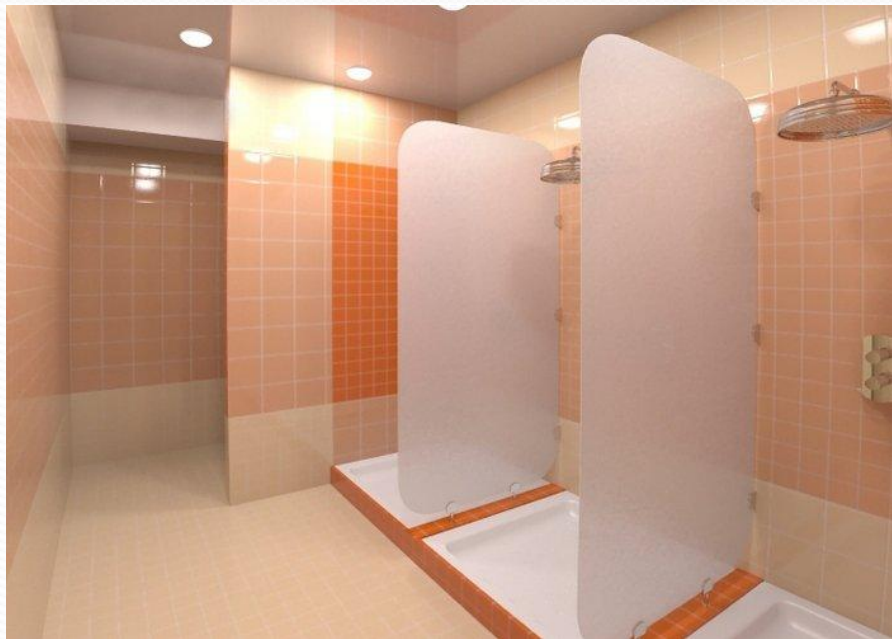


✓ Кампания по стимулированию сбыта.

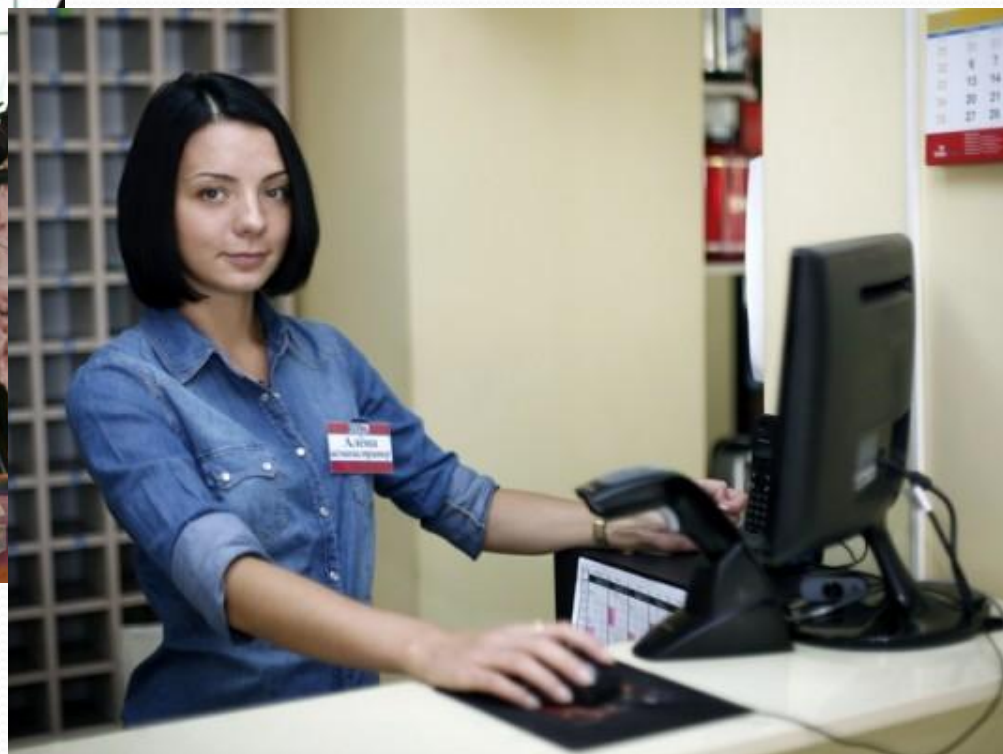
Каждое десятое посещение бесплатное!

Планируется организовать:

- ❖ два тренажёрных зала;
- ❖ две раздевалки;
- ❖ две душевые кабины;
- ❖ гардероб;
- ❖ зал ОТДЫХА.



Дежурный инструктор



Дежурный администратор

- ❖ Беговая дорожка – 1
- ❖ Шведская стенка – 3
- ❖ Велотренажёр – 3
- ❖ Комплексный силовой тренажёр – 1
- ❖ Тренажёр «гребля» – 2
- ❖ Тренажёры малые для пресса – 3



Помещения:

- ❖ Тренажёрный зал площадью 30 м² – 2.
- ❖ Раздевалка площадью 15 м² – 2.
- ❖ Раздевалка для персонала площадью 6 м².
- ❖ Зал ожидания площадью 9 м².
- ❖ Вестибюль с гардеробом площадью 15 м².
- ❖ Кабинет директора площадью 9 м².
- ❖ Помещение для администрации площадью 9 м².
- ❖ Подсобное помещение площадью 4 м².
- ❖ Душевые – 2.
- ❖ Туалеты – 2.

SWOT-АНАЛИЗ

ВОЗМОЖНОСТИ:

- возможность расширять спектр предоставляемых услуг;
- возможность привлечь постоянных клиентов;
- популяризация спорта.

УГРОЗЫ:

- усиление конкуренции (открытие новых тренажёрных залов);
- непонимание значимости ЗОЖ;
- снижение спроса на оказание платных услуг (кризис).

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

- отсутствие феномена сезонности;
- высокий спрос на предоставляемые услуги;
- относительно быстрая окупаемость;
- высокий уровень рентабельности;
- простая организация работы и рабочего пространства.

СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:

- большие финансовые инвестиции;
- большое количество конкурентов;
- фокусировка услуг в основном на молодых людей.

Сумма инвестиций, необходимая для реализации проекта

Статья затрат	Кол-во	Цена	Сумма
Комплект мебели в кабинет директора	1	10 000	10 000
Комплект мебели в административный отдел	1	30 000	30 000
Персональный компьютер	3	15 000	45 000
Принтер	1	9 000	9 000
Ксерокс	1	18 000	18 000
Тренажёр силовой	2	36 000	72 000

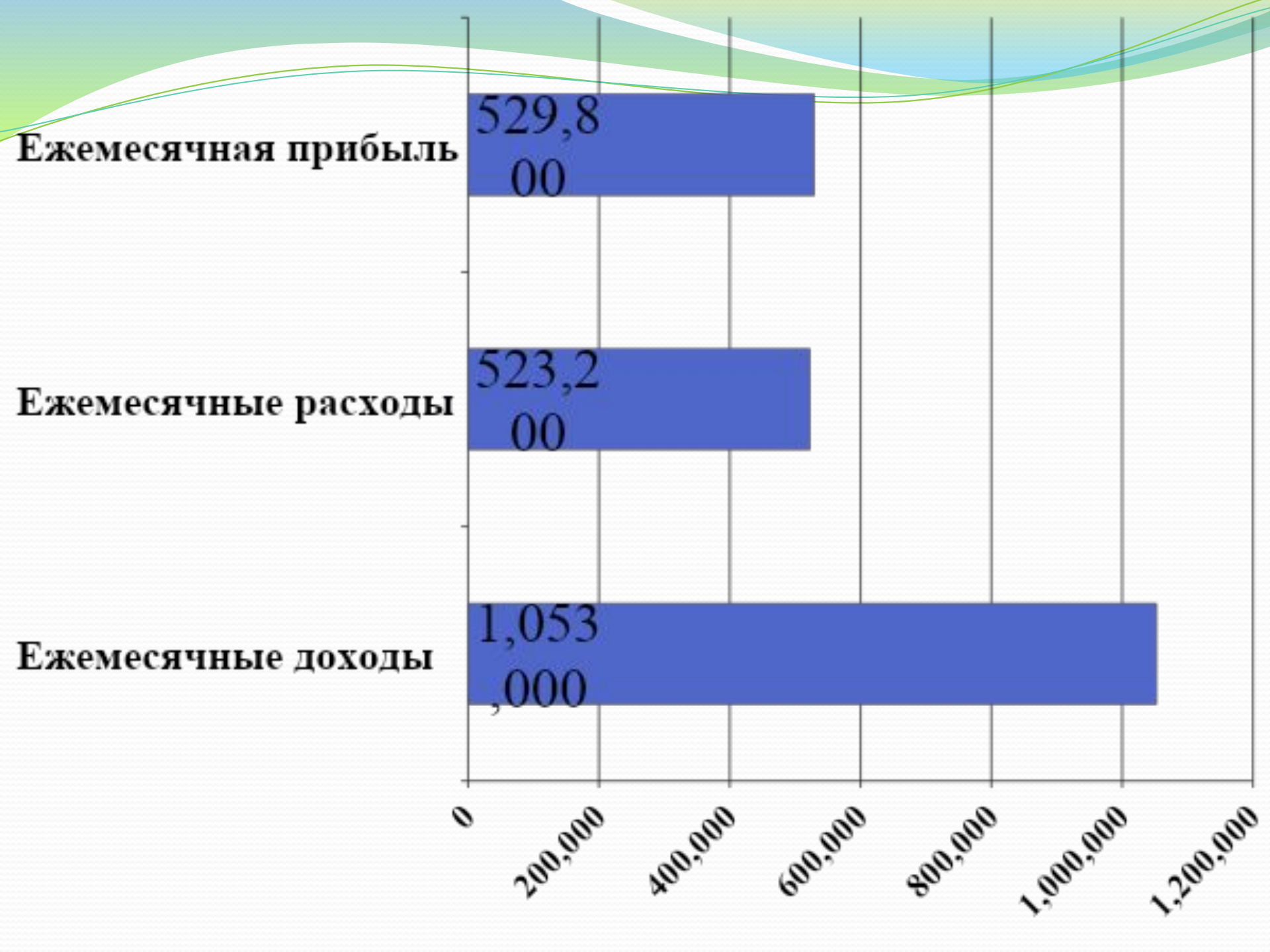
Статья затрат	Кол-во	Цена	Сумма
Велотренажёр	6	11 000	66 000
Тренажёр «гребля»	4	18 000	36 000
Беговая дорожка	2	35 000	70 000
Тренажёр малый	6	1 500	9 000
Шведская стенка	6	2 000	12 000
Шкафчики для одежды	35	1 000	35 000
Аппарат для реализации напитков	1	35 000	35 000

Статья затрат	Кол-во	Цена	Сумма
Комплект мебели в зал ожидания	1	20 000	20000
Магнитофон	2	700	1400
Телевизор	1	8 000	8000
Комплект для гардероба	1	20 000	20000
Комплект мебели в вестибюль	1	8 000	8000

Статья затрат	Кол-во	Цена	Сумма
Оборудование душевой	2	15 000	30 000
Оборудование туалета	2	5 000	10 000
Оборудование охранной сигнализации	1	5 000	5 000
Пылесос моющий	1	5 000	5 000
Итого			554 400

Нематериальные активы

Наименование актива	Сумма
Аренда помещения	160 000
Регистрация ИП	1 800
Ремонтные работы	400 560
Итого	562 360



Ежемесячная прибыль

529,8
00

Ежемесячные расходы

523,2
00

Ежемесячные доходы

1,053
,000

0 200,000 400,000 600,000 800,000 1,000,000 1,200,000

Окупаемость

Для расчёта окупаемости учитываются
единовременные затраты и ежемесячная прибыль:
1 116 760 рублей : 529 800 рублей = 2,1 месяцев.





Спасибо за внимание!