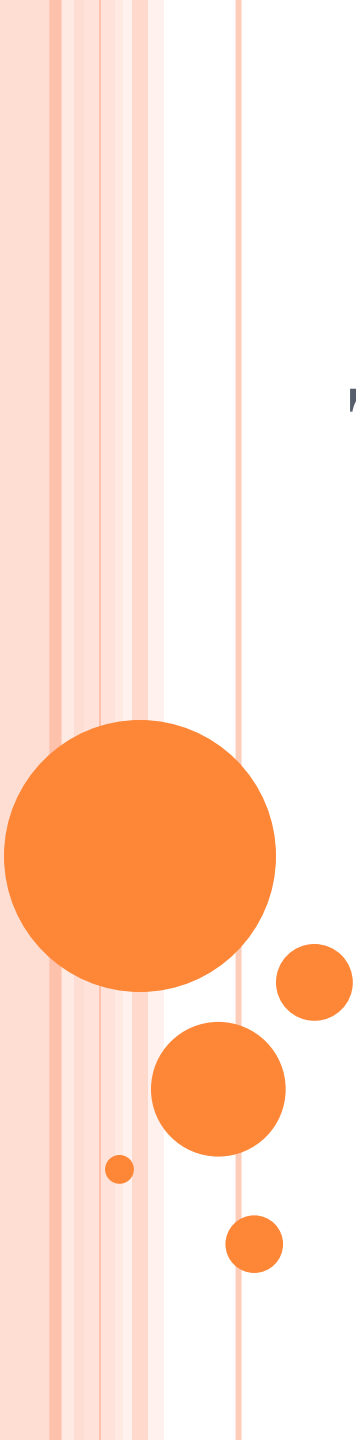




ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ «АТЛЕТ»

**Выполнили:
Турунина Е.С., Шкарина Ю.В.**

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

- В последнее время все большую популярность среди молодых людей набирает спорт. Занятия в тренажерном зале позволяют укрепить сердечнососудистую систему, повышают выносливость, меняют к лучшему фигуру, приводят мышцы в тонус. Поэтому, в качестве бизнес идеи мы решили рассмотреть открытие тренажерного зала на территории города Ворсма.
- Бизнес будет работать по модели «b 2 c».
- Нашей целевой аудиторией в основном являются молодые люди от 16 до 35 лет среднего класса.



ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ

Нашей *миссией* является предоставление качественных услуг по оздоровлению и занятиям спортом.

Нашими *целями* на ближайшие 5 лет являются получение чистой прибыли в размере 2 млн в год и расширение количества предоставляемых услуг и сферы деятельности до спортивного клуба (открытие дополнительного зала для фитнеса, аэробики и йоги, предоставление услуг массажа, разработка детских программ).

Задачи:

- Ежегодное введение новых услуг;
- Увеличение штата сотрудников (массажисты, тренеры по йоге);
- Обеспечение продвижения услуг посредством социальных сетей и рассылок;



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- Цель: занять 60% рынка
- Согласно матрице Портера, данный бизнес будет нацелен на небольшой сегмент рынка с преимуществом в цене, то есть сфокусирован на издержках (экономить на одноразовых комплектах для душа, таких как гель, мыло, которые клиенты будут приносить с собой).
- Для нашего бизнеса мы применяем стратегию средней цены. Способом формирования цены будет являться себестоимость + %.
- В качестве каналов продвижения будут использоваться социальные сети (группа Вконтакте) и раздача флаеров.



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

- Цель: получение чистой прибыли в размере 2 млн в год.
- Чистая прибыль будет направлена на развитие и расширение тренажерного зала: покупка дополнительного оборудования и аренда зала.
- Собственные средства — основной источник финансирования деятельности.



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

- Цель: проведение тренировок в новом и интересном формате (например, интернет-тренеры, проведение тренировок самими клиентами).
- Источником финансирования будет являться чистая прибыль (покупка телевизоров для видеотрансляции, проведение интернета).



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

- **Цель: расширение состава персонала в соответствии**



SWOT-АНАЛИЗ

Возможности: - популяризация спорта; - отсутствие тренажерных залов с новым оборудованием в данном районе; - снижение цены на оборудование вследствие увеличения его предложения (кризис)	Угрозы: - повышение цен на аренду; - усиление конкуренции (открытие новых тренажерных залов); - непонимание значимости ЗОЖ; - снижение спроса на оказание платных услуг (кризис)
Плюсы: - наличие собственного капитала; - удобное расположение; - приемлемые цены на оказываемые услуги	Минусы: - нет опыта на рынке услуг; - зависимость цены услуг от аренды; - сфокусированность услуг на молодых людей



Предлагаются следующие мероприятия:

- 1) Введение скидок и акций для повышения спроса на спортивные услуги;
- 2) Проведение яркой рекламной кампании для привлечения клиентов;
- 3) Проведение интересных мероприятий, соревнований, мастер-классов для привлечения женской половины и расширения целевой аудитории;
- 4) Приглашение на работу опытных тренеров



