

Бизнес-план фитнес-клуба (Мидл класс тип МАЛЫЙ)

Описание проекта

Предлагаемый бизнес-план фитнес-центра рассчитан на аренду помещения площадью 200-250 кв. м. Этого достаточно для свободного размещения оборудования, создания здорового микроклимата, пригодного для занятий спортом.

Характеристики предприятия

Название	Характеристика
Организационно-правовая форма	ООО
Система налогообложения	УСН 6%
ОКВЭД	71.40.4 (прокат инвентаря и оборудования для проведения досуга и отдыха), 92.62 (прочая деятельность в области спорта), 92.72 (прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в другие группировки), 93.04 (физкультурно-оздоровительная деятельность)
Офис	Отдельное помещение не нужно
Наемный персонал	5 человек
График работы	С 10.00 до 22.00, без выходных

В арендованном помещении нужно будет сделать ремонт, позволяющий разделить его на зоны для переодевания, занятий, размещения душевых кабин. Получать лицензию на открытие спортивного клуба не нужно, но лучше сразу подготовить его в соответствии с требованиями СЭС. Это впоследствии позволит добавить в перечень услуг дополнительные направления: массаж, косметологию и т.д.

Перечень основных услуг:

тренажерный зал;
занятия аэробикой.

С клиентами предстоит работать на основании договора оказания услуг.

Ниша на рынке

Помещение по предлагаемому бизнес-плану фитнес-центра рекомендуется разместить максимально близко к спальным микрорайонам. Потенциальным клиентам это удобно, ведь часто спортом приходится заниматься после работы, а по завершении тренировки хочется быстрее добраться домой.

Маркетинговая стратегия

Целевой аудиторией по бизнес-плану фитнес-студии считаются молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет, проживающие или работающие в радиусе километра. Клиенты платежеспособные, среднего достатка и с высоким заработком.

Продвигать услуги фитнес-клуб может:

через группы в социальных сетях VK, Facebook, Instagram;

путем проведения мероприятий, привлекающих жителей на бесплатные пробные занятия;

конкурсами между постоянными клиентами с розыгрышем абонементов.

Набор подписчиков будет происходить за счет рекламных кампаний и размещения объявлений в других сообществах. В перспективе можно создать сайт и продвигать его в поисковых системах. Но на старте легко обойтись соцсетями.

Производственный план

В этом примере бизнес-плана спортивного клуба в расчет включен ремонт с услугами дизайнера. Закупку оборудования надо осуществлять с учетом вероятного трафика. Потенциально на каждый час занятий может прийти до 137 человек. На практике можно ограничиться трафиком в 10 человек (в день до 120).

Оборудование для оснащения клуба

Наименование	Цена, руб.
Шкафы для вещей, иная мебель	250 000
Мебель для рабочего места администратора	100 000
Тренажеры (беговые дорожки, велотренажеры, сайклы)	350 000
Оборудование и аксессуары для аэробики	150 000
ВСЕГО:	850 000

Коммунальные услуги – это потраченная электроэнергия, вода. Учтем затраты на сумму в 20 тысяч рублей в месяц. Минимальная стоимость аренды требуемого помещения в указанном районе 300 000 рублей. Потребление электричества, водоснабжения будет измеряться счетчиками, вывоз мусора обычно входит в арендную плату.

Организационный план

Штатное расписание приведенного примера бизнес-плана фитнес-клуба с расчетами включает как тренеров, так и обслуживающий персонал. Дополнительные услуги можно оказывать привлечением сторонних специалистов на условиях аутсорсинга. Например, дополнительно клиентам можно предложить занятия йогой.

Затраты на оплату труда включают:

администратор – два человека с зарплатой 30 000 рублей (график 2/2, смены по 12 часов);

тренер – два человека, заработная плата 50 000 рублей (график 2/2, смены по 12 часов);

уборщица – один человек, оклад 20 000 рублей (график 5/2, с 10.00 до 18.00).

Бухгалтерский и налоговый учет проще отдать на аутсорс. Средняя стоимость услуг составляет 10 000 рублей в месяц. В процессе работы могут понадобиться услуги по ремонту оборудования, чистке канализации. Для этих целей будет наниматься разовые специалисты.

Финансовый план

К разовым затратам добавится ремонт помещения, регистрационные услуги, помощь дизайнера интерьеров. Общая сумма распределяется на период окупаемости и суммируется с ежемесячными, переменными расходами. В этом бизнес-плане открытия фитнес-клуба учитываются инвестиции по двум основным услугам (перечислены в описании проекта).

Перечень разовых затрат

Наименование	Сумма, руб.
Регистрация бизнеса	5 000
Оснащение клуба	850 000
Ремонт помещения	400 000
Разработка дизайна интерьера	50 000
Бюджет на стартовую рекламную кампанию	100 000
Вывеска	50 000
ВСЕГО:	1 455 000

Перечень постоянных расходов

Наименование	Сумма, руб.
Заработная плата	180 000
Страховые взносы	57 600
Коммунальные услуги	20 000
Аренда помещения	300 000
Реклама в соц. сетях	50 000
Сторонние услуги	10 000
ВСЕГО:	572 600

Расчет окупаемости предприятия:

1. Разовые затраты из расчета на 1 месяц – 121 250 рублей;
2. Ежемесячные расходы – 582 600 рублей;
3. Трафик клиентов, необходимый для достижения самоокупаемости при условии стоимости абонемента 5 000 рублей в месяц – 141 человек всего.

При периодичности занятий 3 раза в неделю получится ежедневный трафик в 15 человек. Если его поднять до уровня 30 (282 постоянных клиента), выручка составит 1 410 000 рублей. Из них по приведенному примеру фитнес-клуба налоги составят 84 600 рублей. Чистая прибыль в месяц – 612 550 рублей.

Риск-менеджмент

из-за нестабильной экономической ситуации, снижения доходов населения снизится трафик клуба; клиенты будут предпочитать платить за разовые посещения, а не покупать абонементы; уход опытных тренеров к конкурентам.

Первые два типа снизят прибыльность проекта. Когда инвестиции будут возвращены, фирма может безболезненно пережить периоды снижения трафика до 120 клиентов за месяц (на абонементе). В предложенном образце бизнес-плана фитнес-клуба заложен хороший уровень гибкости.