

Медико-фармацевтический колледж ФГБОУ ВО СибГМУ  
Минздрава России

# Бизнес-план «Фитнес-центр»

*Подготовили студенты группы 82-03*

*Исмагилова Мария*

*Ефимова Любовь*

*Павлухина Екатерина*

*Кодинцов*

*Вадим*

*Пужак Ангелина*

Томск 2020

# *Athleta*



# Факторы макросреды:

- **Географический фактор:** Мы открываем фитнес-центр «Athleta» в Советском районе близ Академгородка. Удобное расположение, недалеко от жилых массивов, транспортные развязки, средняя цена за аренду помещения.
- **Природный фактор:** Помещение (этаж) берется в аренду, природные материалы не затрачиваются.
- **Научно-технический фактор:** «Athleta» снабжается новым оборудованием на гарантии, ранее не использованным, что понижает риски поломки.
- **Демографический фактор:** Население г. Томска превышает 570 тыс. чел. (2020г.). из него население Советского района более 100 тыс. чел., что составляет немалую часть. Расположен рядом с центром и студгородками, поэтому будет актуальным для разных возрастов.

# Факторы макросреды:

- **Экономический фактор:** Удобное расположение, доступная ценовая и политическая политика позволят предприятию быстро выйти на рынок и обеспечить людей хорошим сервисом.
- **Политико-правовые факторы:** Обеспечение посетителей качественным сервисом, доступной ценовой политики.
- **Социально-культурный:** Привлечение внимания населения к активному образу жизни, поддержание спортивного движения молодежи.
- **Перспективы:** После опроса посетителей, соизмерения всех факторов и статистики производительности предприятия, планируется открытие филиалов центра в других района Томска, для привлечения большего количества «покупателей» и развития бизнеса.

# Факторы микросреды

- **Потребители:** В теории, молодые люди от 17 лет, студенты и люди с постоянным заработком от 25 лет. Возможно привлечение людей пожилого возраста.
- **Поставщики:** Закупка полного оборудования зала (тренажеры и спорт инвентарь) происходит единожды, временные поставщики будут магазины их продающие. Постоянными будут поставщики дополнительны ресурсов.
- **Конкуренты:** Иные спортивные залы находятся в центре города, там, где в основном люди заняты работой, перегружены дороги и более беспокойная обстановка, в трудно доступных точках из-за перегруженности потока людей, будут не так востребованы, как наш зал в спокойном районе.

# Факторы микросреды

- **СМИ и общественность:** Первостепенно, мы создадим сайты в социальных сетях, тем самым сообщая об открытии зала. Путем раздачи листовок, рекламы в интернете и сарафанному радио, новость о новом доступном зале разлетится в короткие сроки.
- **Посредники:** Для перевозки необходимого оборудования мы заключим разовый договор с Транспортной компанией «ПЭК». Также посредником будет почта РФ.
- **Финансовая организация:** Для бизнеса предполагается взять Оптимальный кредит для малого бизнеса в Россельхозбанке, максимальной суммой до 7 млн рублей на срок до 5 лет.

# ЦЕЛИ:

- Организация фитнес-клуба в Советском районе города Томска с населением более 100 тыс. человек, извлечение прибыли из продажи абонементов и дополнительных продуктов.
- Нефинансовой целью является развитие здорового образа жизни среди населения Томска.



# ЗАДАЧИ:

Организация фитнес-клуба, предоставляющего возможность заниматься спортом в тренажерном зале, зале групповых занятий, кардио-зоне, зоне групповых весов и кросс-тренинга для населения г. Томска: студентов, людей со средним заработком, пожилых людей.



# МИССИЯ

*Фитнес-центр «Athleta» несет здоровый образ жизни в массы, делая занятия спортом популярным и формируя общество здоровых, счастливых и красивых людей.*



# Маркетинг



# АНАЛИЗ РИСКОВ

- Ротация кадров
- Падение доходов населения
- Неустойка с арендой помещения, включающая в себя поднятие аренды на помещение или полное его взыскание
- Снижение спроса на продажу абонементов

Единовременные расходы:

Регистрация, включая получение всех разрешений	100 000р
Ремонт помещений	300 000р
Аренда на время ремонта	80 000р
Вывеска	35 000р
Рекламные материалы	40 000р
Закупка оборудования	450 000р
Установка оборудования	23 000р
Приобретение мебели и техники	300 000р
Спортивные одежда и аксессуары	80 000р
Прочее	15 000р
Итого	1 423 000р

Ежемесячные расходы:

Вся <u>з/п</u> и вознаграждения	168 000р
Выплата по кредиту	33 500р
Налоги	16 000р
Коммунальные услуги, интернет	20 000р
Аренда	80 000р
Товары дополнительной прибыли магазина	10 000р
Итого	328 000р

## Финансовый план

- Доходы:
  - Рассчитаем прибыль от продажи абонементов (цена абонемента – 400р), индивидуальных занятий с тренером, групповых тренингов и продажи дополнительной продукции.
    - В день: 13 000р
    - В месяц: 403 000р
    - В год: 4 836 000р
  - Рассчитаем прибыль от продажи продукции:
    - В среднем в месяц: 20 000р
    - В среднем в год: 240 000р
- Итого в месяц: 423 000р  
Итого в год: 5 076 000р
- Расходы в месяц: 328 000р
  - Прибыль в месяц:  $\text{доходы} - \text{расходы} = 423\ 000 - 328\ 000 = 95\ 000\text{р}$
  - После уплаты кредита возможно получение прибыли около 128 000р

# Заключение

Своим бизнес-планом мы показали, что открытие фитнес-клуба в Томске с правильно политикой, оптимальными ценами и хорошо продуманной стратегией являться не только выгодным предприятием, но и полезным для развития Томского населения. При качественном оказании услуг мы сможем выйти на новый уровень продаж, тем самым развивая не только свой бизнес, но и поддерживая правильный, здоровый досуг молодежи и более взрослых людей.

**Спасибо за внимание**