

# *Открытие фитнес - клуба*



*Быть здоровым и подтянутым в наше время – модно и престижно. Успешные деловые люди понимают, что встречают по внешнему виду и поэтому, несмотря на высокую занятость и дефицит времени, стремятся поддерживать свое тело в хорошей физической форме. Поэтому открытие спортивного клуба или фитнес-центра – популярный и востребованный вид коммерческой деятельности.*



*Над проектом работали:*

*Руководитель проекта: Стрелкова Яна  
Николаевна, преподаватель проектной  
деятельности*

*Проектная группа: Обучающаяся Ижорского  
колледжа группы 92п  
Никитина Варвара.*

## **Организационно-правовая форма собственности:**

*Предпринимательская деятельность без  
образования юридического лица.*

*Источники финансирования бизнес -проекта:*

*58 800 рублей - средства государственной  
поддержки;*

*24 200 рублей - собственные средства;*

*10800 рублей - заемные беспроцентные  
средства*

*Стоимость проекта 93 800 рублей.*

*Идея - открытие фитнес-клуба в г. Лодейное Поле Ленинградской области.*

*Цель - заниматься любимым делом, дарить людям радость, здоровье и получать за это достойное вознаграждение.*

*Задачи:*

- 1. Поддерживать качество услуги на высоком уровне.*
- 2. Привлекать новых клиентов.*
- 3. Удовлетворять существующий спрос.*



*Суть проекта - на данном этапе, для данной местности исходя из экономических соображений, образование ИП для оказания данного вида услуг наиболее целесообразно и оправдано. Стратегия и тактика достижения поставленной цели - оказание фитнес услуг с максимальным охватом потребителей. Прогноз спроса - 10-15 человек в день, 300-450 человек в месяц.*



*Продолжительность - 1 год. При наличии существующих собственных средств, плюс получение субсидии в сумме 58800 рублей на организацию предпринимательской деятельности позволит обеспечить успех и окупаемость. В результате работы в течение года будет получена выручка от реализации. Основные факторы успеха – отсутствие конкуренции, низкая цена, высокое качество, индивидуальный подход, реклама.*

## *Описание услуги*

### *Основные преимущества:*

*Основными преимуществами нашего фитнес-центра, будут являться доступные цены на абонементы, качественный спортивный инвентарь и удобные часы работы.*

*Также в помещение фитнес-центра имеется кафе для посетителей.*

*На данный момент в стране не хватает качественных и в тоже время недорогих фитнес- клубов, оборудованных современными тренажерами, душевыми кабинами, бассейном и прочим атрибутом.*

*В настоящее время спрос на рынке фитнес- услуг превышает предложение. Поэтому такая необходимость открыть фитнес клуб появилась и у нас.*

*Для открытия дорогого фитнес- центра, оказывающего клиентам полный спектр услуг, необходимы серьезные инвестиции. А чтобы оборудовать небольшой тренажерный зал, работающий под вывеской «фитнес-клуб» можно обойтись и небольшими материальными вложениями.*

*Особенности нашего предложения следующие: доступные цены. пешеходная доступность; хорошая транспортная доступность; наличие парковочных мест.*



*Клуб, находящийся в удобном месте, предлагающий следующие виды услуг:*

- занятия аэробикой, гимнастикой*
- тренажерный зал с профессиональными тренерами-инструкторами*
- бассейн*
- массаж*
- солярий*
- кафе для посетителей*

*Разнообразие вариантов оплаты тренировок для наших клиентов: годовая клубная карта; месячный абонемент; разовое занятие.*

*В нашем фитнес - клубе будет действовать так называемая семейная и детская программы. Пока мама занимается аэробикой, ее чадо мы приобщим к спорту в детском зале. Поэтому в фитнес - клубе будет существовать десяток-другой вариантов тренировок для детишек разного возраста и уровня спортивной подготовки.*





## *Ценовая политика бизнес - проекта.*

- *Разовое посещение - 100 руб.;*  
*тренажерный зал - 50 руб.; групповые занятия – 100 руб.; бассейн – 200 руб.;*  
*массаж – 50 руб.; солярий – 100 руб.;*  
*персональное занятие с тренером – 150 руб.*
- *График работы: ежедневно с 10:00 до 23:00, в выходные дни с 08:00 до 23:00*

# *Исследование и анализ рынка*

*Нашими потенциальными клиентами являются семьи жителей г. Лодейное Поле со средним достатком и с доходом выше среднего уровня. В виду того, что в г. Лодейное Поле растет интерес к здоровому образу жизни, то можно прогнозировать увеличение в ближайшие годы спроса на услуги. В последние годы увеличилась рождаемость населения, а это значит, что в ближайшее время потребность в организации фитнес клуба возрастет.*

# Емкость рынка

*Емкость рынка г. Лодейное Поле по оказанию фитнес услуг 15-30 человек в день, в месяц—450-600 билетов посещения, за год - 5400-7200 билетов посещения.*

*Потенциальная сумма продаж билетов посещения 45000-60000 рублей в месяц.*

*Примерное количество клиентов - 30-45 человек в месяц.*

*Система оказания услуги: организация занятий в фитнес - клубе в помещении ТЦ "Весна" г. Лодейное Поле. Ценовая политика – стоимость одной тренировки-100 рублей, что позволяет предоставлять услугу дешевле той, что предоставляется в фитнес клубе города Подпорожье. Предполагается сделать обширную рекламу своих услуг в средствах массовой информации.*



## ***Оценка финансовой деятельности***

*При осуществлении деятельности по организации услуг населению допускается использование такого налогового режима, как упрощенная система налогообложения (УСН) (6 % от доходов). Выручка от реализации услуг составляет 125000 рублей в год. Себестоимость продукции составляет 93800 рублей в год. Налоги составляют 26260 рублей в год. Чистая прибыль составляет 4940 рублей в год.*



## **Вывод**

*Рентабельность продаж составит 5,2, т.е. мы получим 52 коп. прибыли с одного рубля. Основными путями повышения рентабельности является снижение затрат на единицу или на один рубль продукции, улучшение использования производственных ресурсов (снижение затрат путем увеличения количества клиентов). Период окупаемости проекта: Стоимость проекта составляет 93800руб. При чистом ежемесячном доходе в 10416 руб. период окупаемости проекта составит 9 месяцев.*

Приглашаем Вас в наш фитнес-клуб

