

Дисциплина:
**Основы Предпринимательской
Деятельности (ОПД)**

Бизнес проект : **SportFaza (SF)** - спортивно-оздоровительный тренажерный зал

ВЫПОЛНИЛИ: ФКИС-102

ДОСЫМХАНОВ АДИЛЬ
ВОРОБЬЕВ ВЛАДИСЛАВ
НАЗАРОВ НИКИТА

Слоган:

Здоровый дух в здоровом теле!

Логотип:





Актуальность



- все хотят иметь подтянутое и красивое тело
- ЗОЖ положительно влияет на состояние здоровья
- влияет на психическое состояние человека
- появляются новые друзья и единомышленники



Опрос и исследования :

**Опрошено 97
человек**



**Ср. возраст опрашиваемых –
от 18 лет до 25**

Из них более 90% уверены в том что спорт и активный досуг положительно влияет на их самочувствие.

72% посещают или посещали подобные тренажерные залы.

Конечный потребитель:

- Абсолютно любой человек в любом возрасте ...



Основные цели и задачи

- Сохранить и приумножить здоровое население
- Привлечь большие массы людей к ЗОЖ
- Помочь человеку не только поддерживать физ форму на хорошем уровне ,но и увеличить в нем силу мотивации, дисциплинировать (т.к. ЗОЖ –это всегда строгий режим)
- Помочь избавиться от психологического напряжения или даже стресса.



SWOT анализ



Внутренняя среда

Преимущества

- Возможность применять новые технологии
- Максимально низкие цены (возможна система бонусов)
- Сплоченный ,дружный коллектив (специалисты)
- Повышение квалификации спецов (доп. курсы и.т.д.)
- Быстрое введение в процесс клиента



Недостатки

- Возможны трудности с оборотными средствами
- Низкая репутация
- Скучный ассортимент тренажеров (на начало)
- Низкая квалификация сотрудников (на начало)



Внешняя среда

Возможности.

- Применения новых технологий и методик
- Любое выгодное сотрудничество с другими компаниями
- Активная PR компания



Угрозы:

- Сильная конкуренция
- Непредвиденные риски и затраты
- Неудобное место расположения
- Начальная низкая репутация



Расчеты



- **Минимальный комплект тренажеров:**

- **Велотренажер –**



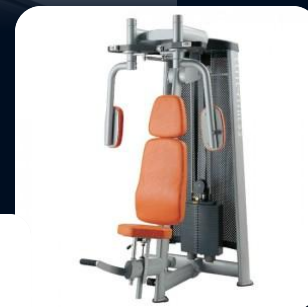
- **Беговая дорожка –**



- **Гребной тренажер –**



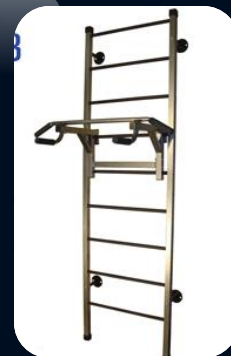
- **Тренажер «бабочка» –**



- **Тренажер-платформа –**



- **Шведская стенка с брусьями –**



- **Блочная рама –**



- **Блочный тренажер –**

- **Начальные расходы:**

Аренда зала – **40.000тг** в месяц

Минимальный комплект тренажеров:

Велотренажер – **40.000тг**

Беговая дорожка - **50.000тг**

Гребной тренажер – **40.000тг**

Тренажер «бабочка» -**150.000 тг**

Тренажер-платформа – **100.000тг**

Шведская стенка с брусьями – **30.000тг**

Блочная рама – **70.000**

Блочный тренажер -**200.000тг**

- **Дополнительный инвентарь:**

Музыкальный центр с колонками – **100.000тг**

Спец покрытие для полов-**75.000тг**

Сигнализация – **15.000тг**

• Итог : общая начальная сумма расходов =910.000тг

+ - для запуска нужен 1.000.000 тг



- **Начальная прибыль:**

По проведенному изучению конкурентов средняя цена за один день составляет **500тг.**

Мы предлагаем цену в **400тг.**

Проведем подсчет :

Одно занятие – **400тг.**

Примерное количество посещающих за раз в среднем **10 человек** (с учетом площади)

Таких занятий мы можем провести **> 3** раза в день **> 6** дней в неделю.

• **Итог прибыли:**

В день : $400 * 10 * 3 = 12.000 \text{тг.}$

В неделю : $12.000 * 6 = 72.000 \text{тг}$

В месяц : $72.000 * 4 = 288.000 \text{тг}$

Минусуем Аренду : $288.000 - 40.000 = 248.000$

чистой прибыли за месяц

В год : $3.456.000$ (без аренды)

минус налог -УСН 6% и аренда:

$3.456.000 * 0,06 = 207,360 + 40,000 * 12 = 2.768.640 \text{тг}$

Теперь посмотрим за какой срок мы окупим

взятый $1.000.000 \text{тг}$

$2.768.640 : 12 = 230.720 \text{тг}$ (в месяц с учетом

налога и аренды)

$230.720 * 6 = 1.384.320 \text{тг}$ (за пол года с учетом

налога и аренды)



Спасибо за внимание!!!

