



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Экономический факультет
Кафедра теоретической экономики

Проект:

«Бизнес-план по открытию йога-студии.»

Преподаватель: Болик А.В.

Выполнила
студентка 1 курса
38.03.01 Экономика
Мировая экономика
Токарева Елизавета

Краснодар 2018

Бизнес-план по открытию студии йоги

Актуальность: в современном мире стало достаточно популярной йога, так как она не только помогает следить за фигурой, но также избавляет от стресса и помогает успокоить тело, а некоторые утверждают, что она помогает справиться с некоторыми заболеваниями

Я располагаю капиталом в 5000000, который получила в наследство, но хоть официально налога на наследство нет, но согласно п. 22 ст. 333.24 НК РФ, нотариус, выдающий свидетельство о наследственных правах, вне зависимости от того, осуществляется ли правопреемство по закону либо по завещанию, взимает государственную пошлину в следующем размере:

- 0,3% от стоимости получаемого имущества, но не больше 100 000 рублей – если наследует ребенок (в том числе усыновленный), родитель, супруг, полнородный брат либо сестра умершего;
- 0,6% от стоимости получаемого имущества, но не больше 1000 000 рублей – если наследует любое иное лицо . Регистрация ИП выйдет в 4000

Итого мы имеем: **49849600**

Теперь когда мы уже знаем реальный бюджет, можно рассматривать проект дальше.

Немного о йоге:

1- Хатха-йога. Безоговорочный лидер по популярности как в России, так и за рубежом. Является базовой ступенью более обширного течения, общая цель которого – обретение равновесия между энергиями Инь и Ян, достижение физического совершенства. Состоит из релаксационных практик, физических и дыхательных упражнений, а также системы правильного питания.

2- Раджи-йога. Цель – контроль над разумом. Средство – медитативные практики.

3- Аштанга-йога. Комплекс из последовательных асан (поз), а также техник концентрации дыхания и внимания. Состоит из восьми ступеней.

4- Айенгар-йога. Цель – обретение совершенной физической формы. Средство – комплекс из разнообразных асан с использованием опор.

5- Антигравити-йога. Современный комплекс, разработанный несколько лет назад гимнастом и танцором Крисом Харрисоном.

6- Йога для беременных-наиболее популярный вид подготовки к беременности молодых мам, помогающий облегчить сам процесс родов и настроить молодую маму.

Что касается площади помещения, то она должна быть не меньше 60-80 квадратных метров (сюда входят зал для тренировок, зона отдыха, душ, туалет и раздевалка, холл и/или зона отдыха). Дополнительным бонусом будет наличие свободного места для чайной комнаты (что добавит атмосферности вашей студии) и уголка продажи сопутствующих товаров для йоги – ковриков, ароматических масел и палочек, курительниц и аромаламп, чая, сопутствующей литературы и т.д. (это позволит получать дополнительный доход).

В помещении не должны проникать посторонние шумы, кроме того, необходима хорошая система вентиляции или кондиционирования, чтобы несвежий воздух не портил впечатление от занятий. Кроме того, при ремонте необходимо отдельное внимание уделить полу. Идеальный в сочетании «цена-качество» вариант – это деревянное покрытие либо качественный фактурный ламинат. Вариант подороже, но, пожалуй, самый подходящий – это керамическая плитка с шероховатой поверхностью, сочетающаяся с системой подогрева («теплый пол» или «теплый потолок»). Что касается оформления стен и общего дизайна, то можно остановиться на нейтральном спокойном интерьере приглушенных тонов, либо добавить в атмосферу нотки творчества и разрисовать стены яркими узорами теплых тонов. Самое главное правило и критерий – это чтобы в стенах центра было приятно и комфортно находиться.

В среднем аренда площади для йога-студии обойдется в 35-40 000 рублей (в зависимости от региона цены могут меняться). Если прибавить к этой цифре расходы на ежемесячное содержание студии (коммунальные услуги, покупку воды, бумажных полотенец и жидкого мыла и других «расходных материалов», необходимых для удобства посетителей), то затраты увеличатся до 50 000 рублей. С учётом качественного ремонта сумма составит **500000р**

Оборудование

В список вспомогательного оборудования для йога-студии входят:

1. - Коврики для йоги. Количество ковриков, так же как и количество других предметов, предназначенных для тренировок, зависит от предполагаемой наполняемости студии (плюс несколько штук «про запас»). Примерное кол-во 30, цена **(15000)**
2. - Подушки для медитации **(8000)**
3. - Пледы, веревки для прогибов, ремни, блоки и вапики, уголок для упражнений на растяжку **(40000)**
4. – Аудиоаппаратура, для создания атмосферы расслабления во время тренировок лучше всего подойдет музыка в стиле «релакс» или «ню-эйдж», но возможны и другие варианты. **(10000)**
5. - Стойки для рекламных объявлений и визиток с контактами – устанавливаются во входной зоне. Это может быть как классический стенд (стоит около **3 000** рублей), так и более оригинальный (и дешевый) вариант – например, большая магнитная доска.
6. –Мини-бар с водой и легкими напитками **(около 20000)**

Квалифицированные тренеры – это одна из главных составляющих успеха студии. Не стоит экономить, нанимая неопытных новичков, нужно либо обучать персонал самостоятельно (это удобно, если вы уже владеете искусством йоги), либо оплачивать курсы. Стоимость курсов йоги: **40000** Самый распространенный вариант оплаты труда тренера – это процент от дохода с каждого проведенного занятия (25-40%). Вариант с фиксированным окладом является, пожалуй, самым неудачным и выгоден работодателю только в том случае, если тренер ведет занятия в большой группе.

Кроме того, нам понадобятся:

- Администратор (2 человека). Фиксированный оклад. **(20000)**
- Менеджеры по продажам. Минимальный оклад плюс процент от продаж абонементов. При частичной занятости – проценты без оклада. **(15000)+%** от абонементов
- Бухгалтер (удаленно). Средняя заработная плата – **5 000** рублей.
- Уборщица (неполная занятость) **(5000)**.

Реклама:

Чтобы заявить о себе, можно поместить информацию об открытии студии в дружественных фитнес-центрах, салонах красоты или спортивных магазинах, распространите рекламные листовки по стендам района, в котором находится студия, либо привлечите к раздаче промоутеров (чтобы человек, получивший листовку из рук промоутера, не выбросил ее тут же, пусть она дает право на небольшую скидку при оплате занятий). Проводим «день открытых дверей» - это позволит нам познакомить пришедших с работой и миссией нашей студии и сделать часть гостей своими потенциальными клиентами (по статистике, 30-40% посетивших бесплатные пробные занятия позднее приобретают абонемент).

Вспомогательными инструментами в продвижении будут Интернет-сайт и группы в социальных сетях. Удобнее всего делать упор на ведение группы «ВКонтакте», поскольку именно эта сеть располагает самой большой аудиторией. Возможности онлайн-рекламы очень широки: можно проводить конкурсы, а также сотрудничать с партнерами. Также можно проводить бесплатные открытые лекции об искусстве йоги, для заинтересовывания аудитории.

Итого общее кол-во затрат составит около 1000000р. Срок окупаемости дела оценивается в 12-15 месяцев, всё зависит от того, как зарекомендует себя наш йога-центр.

При постепенном развитии йога-центра, можно подключить отдельные занятия для растяжки.