

Содержание

1. Обзорный раздел:
	1. цель проекта
	2. привлекательность бизнеса
	3. краткое описание фитнес-клуба
	4. объем привлекаемых инвестиций
	5. факты, подтверждающие надежность деятельности фитнес-клуба
2. Описание фитнес-клуба:
	1. стадия развития данного бизнеса
	2. что и как фитнес-клуб намерен предлагать своим клиентам
3. Описание услуг:
	1. Описание возможностей использования данного вида услуг
	2. привлекательные стороны предлагаемых услуг, их новизна
4. Анализ рынка и маркетинговая стратегия
5. SWOT-анализ
6. Производственный план
7. Организационный план
8. Финансовый план
9. Риски

**Обзорный раздел**

**Суть проекта**: Открытие фитнес-клуба

**Цель проекта**: Получение прибыли путем предоставления качественных услуг по оздоровлению и занятиям спорта.

**Организационно-правовая форма предприятия**: ИП.

**Привлекательность**: На сегодняшний день центры здоровья-один из самых быстроразвивающихся сегментов рынка услуг для населения.

Спрос на услуги фитнес-клубов непрерывно растет. При этом, если еще несколько лет назад спрос концентрировался в крупных городах (Москве, Санкт-Петербурге), то на сегодняшний день все активнее осваиваются рынки других регионов. Рост доходов населения и не достаточная насыщенность рынка данным видом услуг, положительно сказывается на развитии бизнеса.

**Краткое описание фитнес-клуба**: Фитнес-клуб будет включать в себя необходимое оборудование для предоставления полного комплекса услуг. Заведение будет оформлено в соответствии с фирменным индивидуальным и узнаваемым стилем.

В фитнес-клубе будет обустроен тренажерный зал, зал для бокса и борьбы, зал для аэробики , залы, отведенные для детских секций (кружков), солярий,spa.

**Объем привлекаемых инвестиций**: 5 млн. руб.

**Факты, подтверждающие надежность деятельности фитнес-клуба:**

* Фитнес-клубы предоставляют услуги на условиях публичного договора (ст. 426 ГК РФ) и обязаны оказывать их каждому, кто обратится.
* Услуги в фитнес-клубах оказываются на основании заключаемых с потребителями договоров, которые по своей правовой природе относятся к договору возмездного оказания услуг, регулируемому главой 39 ГК РФ.
* В договоре с клиентом предусматривается комплекс оказываемых потребителю услуг (посещение тренажерного зала, бассейна, сауны, оказание консультационных услуг персональным инструктором и т.д.), срок действия абонемента, размер платы и порядок ее внесения, а также иные условия по усмотрению сторон. Приложением к договору являются правила посещения клуба и использования тренажерного зала, бассейна, сауны, порядок получения иных услуг. Данные правила также могут быть размещены на официальном сайте фитнес-клуба с указанием в договоре с клиентом на возможность их изменения, что создает для клиента необходимость самостоятельно отслеживать статус правил в интернете на сайте клуба.
* Фитнес-клуб как профессиональный хранитель несет ответственность за сохранность переданных ему вещей в силу ст. 925 ГК РФ. Запираемые на замок шкафчики в раздевалке фитнес-клуба предназначены именно для хранения вещей посетителей, поэтому администрация фитнес-клуба несет ответственность за хранение вещей, оставленных в шкафчике. Администрация клуба не сможет освободить себя от ответственности со ссылкой на то, что не принимала от клиентов вещи на хранение, а всего лишь предоставляла шкафчики и ключи от них во временное пользование, поскольку как профессиональный хранитель фитнес-клуб отвечает перед своими клиентами за пропажу вещей в силу закона.

**Описание фитнес-клуба**

**Стадия развития бизнеса.**

У меня есть 5 млн рублей ,которые я собираюсь вложить в строительство нового фитнес-клуба. И на этом этапе необходимо максимально автоматизировать все бизнес-процессы, но для этого потребуется приложить некоторые усилия, чтобы вывести развитие фитнес-бизнеса на новый этап:

1. Создать стратегический бизнес-план, в котором детально будут раскрыты пути достижения финансового роста.
2. Расширить знания маркетинга, которые позволят стать лидером среди конкурентов.
3. Вывести на новый этап личные и профессиональные навыки управления.
4. Подобрать финансовые стратегии и системы для мониторинга денежных потоков.

На следующем этапе развития своего бизнеса следует нанять людей, которые будут развивать его без моего участия. Я должна стать [лидером](https://consultingforfitness.ru/razvitie-fitnes-biznesa/) и создать команду, которая будет обучена маркетинговым тонкостям и особенностям ведения моего дела.
Для этого стоит сделать следующее:

1. Определить, что нужно сделать, чтоб стать [лидером](https://consultingforfitness.ru/razvitie-fitnes-biznesa/) для команды; как научить ее ставить цели и добиваться их.
2. Начать определять главные показатели бизнеса: сколько стоит привлечение нового клиента, как долго к вам ходят постоянные клиенты и какая стоимость их удержания.
3. Развитие фитнес-бизнеса через систему найма, обучения и адаптации персонала.
4. Долгосрочное стратегическое планирование ведения фитнес-бизнеса наперед.

Таким образом, я смогу успешно начать и в дальнейшем развивать свой бизнес в фитнес индустрии.

Свой фитнес-клуб я назову «Beautyfit». Участок я буду покупать на улице Милютинская, недалеко от пос. Индустриальный. Я выбрала именно это место, так как цены за участок приемлемые, нежели чем в центре города. Так же выбор именно этого местоположения обуславливается следующими причинами:

* Небольшая цена за участок
* В данном микрорайоне нет фитнес-клубов, а значит конкурировать с местными фитнес-клубами не придется
* Поблизости расположены пос. Индустриальный, пос. Победитель, пос. Краснодарский, ЖК «Новый Город» , ЖК «Дыхание», КП «Николино парк»
* Развитие данной инфраструктуры дает возможность увеличения клиентов

Расчет площади помещения:

* Залы для фитнеса и аэробики – 3 м2\*20 [человек](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) = 60 м2;
* Тренажерный зал – 8 м2\*20 человек = 160 м2;
* Раздевалки – 2 шт.\*25 м2= 50 м2;
* Ресепшен, коридоры = 50 м2;
* Зал для бокса и борьбы = 55 м2;
* Залы, отведенные под дет. секции – 3 шт.\*30 м2 =90 м2;
* CPA = 20 м2;
* Солярий= 20 м2
* Душ – 3 шт.\*10 м2=30 м2
* Туалеты – 5 шт.\*5 м2=25 м2
* Мини бары спортивного питания = 25 м2

Всего: 600 м2 .

Сделано из расчета среднего уровня посещаемости на уровне 20 [человек](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/).

В интернете я нашла стоимость земельного участка на ул. Милютинская:

700 м2 = 1 250 000 руб.

**Что и как фитнес-клуб намерен предлагать своим клиентам**

Еще не придумали такой [таблетки](http://www.wolfreactor.ru/?p=6241), которую можно выпить и получить красивое и натренированное тело. Реальность такова, что для потери веса и корректировки фигуры нужно приложить массу усилий, а спортивная программа, которую предлагают современные фитнес-центры, должна облегчить людям достижение желаемого результата.

 Чтобы побороть лишний вес, фитнес-клуб «Beautyfit» может предоставить высококвалифицированных тренеров, которые помогут в кротчайшие сроки решить вашу проблему, путем интенсивных тренировок и специальных диет, которые не повлияют на состояние вашего здоровья.

 Так же фитнес-клуб предлагает своим клиентам во время перерыва между тренировками, перекусить в мини баре, где продается низкокалорийная продукция нашего клуба.

 Фитнес-клуб оснащен современным оборудованием, в каждой комнате есть сплит системы, особенно они актуальны в летний период, в каждом зале установлены колонки, где играет ритмичная музыка.

 Одна из особенностей моего клуба- это наличие залов для детей, ведь каждая мама хочет поддержать свое тело в форме, но когда есть маленький ребенок это не всегда получается. Именно поэтому детей можно записывать на секции и пока их обучают какому-либо роду занятий, молодые мамы могут заняться своим телом, причем с пользой время проводят как мамы, так и их дети.

**Описание услуг**

**В фитнес-центре можно будет посетить:**

* тренажерный зал (непрерывная [**работа**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), то есть 80 часов в неделю);
* аэробику (20 часов в неделю);
* степ-аэробику (10 часов в неделю);
* йогу (15 часов в неделю);
* танцевальные классы (20 часов в неделю);
* силовые тренировки в фитнес зале (15 часов в неделю).
* Солярий (10 часов в неделю)
* SPA процедуры (10 часов в неделю)

[Запись](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) можно будет произвести по [телефону](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) или прямо на сайте фитнес-центра. Кроме того, посетители могут воспользоваться бесплатным Wi-Fi, бутилированной водой.

В будущем планируется расширение спектра услуг. Это могут быть не только новые виды групповых занятий, но еще и другая деятельность.В тренажерном зале также можно записываться на персональные [тренировки](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/).

Для большего привлечения клиентов стоит при взятии на [работу](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) выбирать опытных людей. Желательно чтобы они имели свою базу клиентов, которые обеспечат часть потока посетителей.

 **Режим**[**работы**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)**фитнес-центра будет следующим:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Понедельник** | **7:00 – 21:00** |
| Вторник | 7:00 – 21:00 |
| Среда | 7:00 – 21:00 |
| Четверг | 7:00 – 21:00 |
| Пятница | 7:00 – 21:00 |
| Суббота | 7:00 – 21:00 |
| Воскресенье | 9:00 – 20:00 |

Итого: 90 часов в неделю.

**Анализ рынка**

В [России](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) занятия в фитнес-клубах появились всего 20 лет назад. При этом люди с большей охотой ходят в российские заведения, нежели международные, доля которых составляет всего 1% в общей массе фитнес-центров.

Ежегодно количество клубов возрастает на 20%. Связано это с [желанием](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) быть похожими на европейских соседей. Сегодня на услуги фитнес-клубов наблюдается повышенный спрос. Потому что быть здоровым – это модно.



По результатам проведенных аналитиками [исследований](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) выяснилось, что чаще всего люди ходят в такие заведения, чтобы стать еще красивее и ухоженнее. Почти в два раза отстает следующий фактор мотивации – психологический тонус. А вот на третьем и четвертом местах располагаются улучшение физической подготовки и проведение свободного времени соответственно.

Как выяснилось, чаще всего фитнес-клубы посещают женщины. Их в общей доле 70%, то есть в 2 с лишним раза больше, чем мужчин.



Если говорить о возрастных характеристиках, то [более](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) 50% посетителей являются молодежью в возрасте от 18 до 24 лет.



Чаще всего фитнес-клубы посещают люди со средним достатком, реже – обеспеченные. Интересно и то, что люди, не имеющие [дохода](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), составляют четверть всех посетителей.



Примечательно и то, что чаще всего в подобные заведения ходят люди, имеющие высшее образование.

Исходя из полученных [данных](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), можно составить портрет потенциального покупателя: в большинстве своем это будут [молодые](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) женщины (18-34 лет) со средним достатком, имеющие какое-либо образование; их главной целью будет эстетическая составляющая. Также это будут примерно такого же возраста мужчины, которые заинтересованы в своем здоровье и увеличении физических возможностей. Таким образом, можно сделать вывод, что при разработке бизнес-плана нужно обратить внимание больше всего на людей со средним уровнем достатка.

Если говорить о [конкурентах](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), то это будут в первую [очередь](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) известные сети фитнес-клубов. В меньшей мере конкуренцию будут составлять единичные заведения. Во-первых, они не смогут обслуживать большое количество населения, во-вторых, о них тоже вряд ли много кто знает. Поэтому главным конкурентом будут именно известные брендовые места, которые уже захватили часть рынка. Бороться придется с помощью более низких цен, квалификации работников, а также качества предоставляемых услуг.

Хочется отметить, что российский [рынок](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) фитнес-услуг имеет огромный потенциал, ведь не такое большое количество людей сегодня ходит в [клубы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) – их может быть намного больше.

Самой выгодной нишей будет семейный фитнес. Во-первых, эта отрасль еще не так развита. Во-вторых, сразу же будет задействовано несколько членов [семьи](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/). Основной доход предположительно будет исходить от посетителей тренажерного зала. На этот вид услуг сегодня самый высокий спрос среди потребителей.

**Маркетинговый план**

Стоит подумать о стоимости предоставляемых услуг. Это должна быть конкурентная [цена](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), но не слишком заниженная. Внимание уделить нужно внешнему виду залов и всего фитнес-центра, а также качеству оборудования и профессионализму работающих тренеров.

Интересными будут идеи открытия впоследствии фито-бара или массажного кабинета.

Реклама необходима организации любого размера – будь это маленький зал или огромный фитнес-клуб. Наиболее эффективными видами рекламы будут:

* раздача листовок, флаеров;
* проведение рекламы в интернете (социальные сети, контекстная реклама и т.д.) и СМИ;
* вывески;
* смс-рассылки;
* объявления на радио и телевидении (если позволяют финансы);

Очень [популярным](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) способом рекламы и одновременно получения [дохода](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/%22%20%5Ct%20%22_blank)является предпродажа клубных карт фитнес-центра.

Привлечь можно и различными акциями – например, бесплатным посещением в предпраздничные дни или в день рождения. Словом, инструментов воздействия на потенциальных клиентов огромное множество.

Вообще стоит задуматься о расценках заранее, рассчитать стоимость клубных [карт](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), способы их продвижения.

Важно будет еще до открытия создать собственный сайт. И при этом сделать его не только красивым, но еще информативным и удобным для клиента. Можно добавить формы обратной [связи](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), опросы, возможность обсуждений, онлайн покупки, бронирования, просмотр заполнения посетителями того или иного занятия.

Обязательно нужно выбрать собственную стратегию. После привлечения части населения, стоит подумать о маркетинговых ходах, которые смогут привести в фитнес-центр другие слои населения.

**Расчет планируемой**[**выручки**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Цена за занятие (1 час, тренажерный зал не ограничено) | Количество занятий в месяц | Заполняемость (максимально 20 [человек](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)) | Общий [доход](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) |
| Тренажерный зал | 200 р. | 160 | 20 | 640 000 р. |
| Аэробика | 250 р. | 80 | 12 | 240 000 р. |
| Степ-аэробика | 300 р. | 40 | 9 | 108 000 р. |
| Йога | 250 р. | 60 | 8 | 120 000 р. |
| Танцевальные классы | 250 р. | 80 | 10 | 200 000 р. |
| Силовые тренировки | 250 р. | 60 | 15 | 225 000 р. |
| Итого | **1 533 000**  |

Ежемесячный [доход](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) составит 1 533 000 рублей.

**SWOT-анализ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны:**Использование современных концепций, методик.Хорошее местоположение клуба.Качественное оборудование.Относительно низкий уровень затрат. | **Слабые стороны:**Узкий спектр предоставляемых услуг.Необходимость крупных финансовых вложений в [открытие](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) и рекламу. |
| **Возможности:**Предложение [более](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) низких цен, чем у конкурентов.Нахождение своих постоянных клиентов путем их привлечения.Дальнейшее развитие, которое позволит открыть сеть фитнес-центров.Привлечение тех [тренеров](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), у которых уже есть своя клиентская база. | **Угрозы:**Быстрый рост числа конкурентов.Экономическая нестабильность.Низкий уровень посещаемости.Появление серьезно настроенных сетевых фитнес-клубов, которые уже известны потребителю |

**Производственный план**

 Все виды деятельности должны быть отражены в выписке из ЕРГИП (для частных предпринимателей) или из [ЕГРЮЛ](https://kakzarabativat.ru/pravovaya-podderzhka/kak-poluchit-vypisku-iz-egryul/) (для ООО).

1. Прохождение проверки в Роспотребнадзоре (разрешение получать не нужно для начала [работы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)). Они проверяют имеющиеся документы на вентиляцию, кондиционирование, документы ЖЭКа (если необходимо), а также медкнижки рабочих, контактирующих с посетителями.
2. Прохождение проверки пожарной инспекции. Тут также нужно подготовиться к их приходу. Обязательно должны быть эвакуационные выходы и огнетушители.
3. Никаких лицензий получать тоже не нужно. Сделать это можно для [более](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) доверительного отношения со стороны клиентов.
4. Выбор системы налогообложения. Как правило, выбирают [упрощенку](https://kakzarabativat.ru/buxgalteriya-i-nalogi/uproshhennaya-sistema-nalogooblozheniya-dlya-ip-ooo-uproshhenka-usn/). Налог платят либо 6% от общих доходов, либо 5-15% от разницы между доходами и расходами (процент для каждого региона устанавливается отдельно, но чаще всего составляет именно 15%).
5. Рекомендуем также принимать оплату от своих клиентов по банковским картам. Для этого нужно открыть расчетный счет в банке. Кстати, мы писали статью о том, [в каком банке открыть расчетный счет](https://kakzarabativat.ru/servisy-i-uslugi/v-kakom-banke-otkryt-raschetnyj-schet-dlya-ip-ili-ooo/).

Для начала [работы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) необходимо будет проведение ремонта и установки оборудования. В ремонт будет входить приведение помещения в надлежащий вид, установка душевых кабинок, зеркал в залах, установка осветительных приборов, кондиционеров, огнетушителей и [другое](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/). Общая стоимость составит 2 000 000 рублей.

Оборудование понадобится в основном в тренажерный зал. Также сюда включаются приспособления для занятий в фитнес зале, в том числе коврики, специальные шары, степ-платформы, утяжелители. Общая стоимость будет равна 600 000 [рублей](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/).

Придется купить также мебель:

* стол (1шт);
* стул (10шт);
* скамейки (33шт);
* шкафчики (30шт);
* стойка на ресепшен (1шт);
* кресла (2шт).

Общая [стоимость](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) составит: 65 800 рублей.

А также приобрести необходимо будет технику:

* ноутбук (1шт);
* музыкальный центр (2шт);
* принтер (1шт);
* холодильник (1шт).

Всего: 55 000 [рублей](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество штатных единиц | Способ оплаты | Размер заработной платы (с учетом страховых взносов и налогов) | Общий ФОТ |
| Администратор | 2 | Оклад | 25 000 р. | 50 000 р. |
| Тренер в тренажерный зал | 4 | Процент от [выручки](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)(10%) | 32 000 р. | 128 000 [рублей](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) |
| Тренер аэробики и танцев | 1 | Процент от выручки(10%) | 32 000 р. | 32 000 р. |
| Тренер йоги | 1 | Процент от выручки(15%) | 18 000 р. | 18 000 р. |
| Тренер степ-аэробики и силовых | 1 | Процент от [выручки](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)(15%) | 29 700 р. | 29 700 р. |
| Уборщица | 2 | Оклад | 15 000 р. | 30 000 р. |
| Итого: | **287 700 р.** |

* [Тренеры](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) в тренажерном зале работают по двое. Они помогают посетителям.
* Администраторы и уборщицы работают посменно.
* Все тренеры обязательно должны иметь квалификацию и опыт [работы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/). Желательно, чтобы они были известными для широкого круга лиц в городе. Также возможно совмещение [работы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) с другими видами занятости.
* Занятия могут меняться в расписании от месяца к месяцу.
* Заработная плата выдается дважды в месяц – в середине и конце месяца.
* В обязанности администратора входит прием телефонных звонков, обработка заявок с сайта, его заполнение, оформление [документов](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) и прием денежных средств

**Организационный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Регистрация ИП | 6 800 р. |  |  |
| Заключение договора аренды | + |  |  |
| Анализ конкурентоспособности | + | + | + |
| Проведение рекламы | 100 000 р. |
| Создание сайта | 15 000 р. |  |  |
| Ремонт и переоборудование | 1 000 000 р. |  |
| Мебель | 65 800 р. |  |  |
| Покупка необходимого оборудования | 600 000 р. |  |
| Покупка техники |  | 55 000 р. |  |
| Покупка кассового аппарата |  | 15 000 р. |  |
| Проведение интернета |  | 600 р. |  |
| Установка мебели и техники |  |  |  |
| [**Поиск**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) персонала, обучение |  |
| Заказ одежды с символикой фирмы |  | 45 000 р. |  |
| Закупка запасов воды |  |  | 3 000 р. |
| Установка видеонаблюдения |  |  | 15 000 р. |
| Итого | **1 921 200 р.** |

Договор аренды не стоит заключать на год, [вложенные](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) деньги могут не окупиться. Лучше всего договориться о работе на долгосрочную перспективу. Желательно – 5 лет. Найти такого арендатора будет нелегко, но все же это возможно. Рассмотреть стоит вариант небольшого повышения цены за аренду, в крайнем случае.

Такая высокая [стоимость](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) рекламы обеспечит высокий уровень заполняемости фитнес-центра

**Финансовый план**

**Доход (ежемесячный)** –1 533 000 рублей.

**Первоначальные затраты** – 4 415 700 [рублей](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/).

**Периодические затраты (рассчитываем на месяц):**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Заработная [**плата**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) | 287 700 р. |
| Реклама | 20 000 р. |
| Коммунальные услуги, телефон, интернет, обслуживание кассового аппарата | 25 000 р. |
| Закупка воды для клиентов и одноразовых стаканов | 9 000 р. |
| Канцелярские расходы | 3 000 р. |
| Моющие средства | 3 000 р. |
| Отчисления в амортизационный фонд | 9 000 р. |
| Итого: | **556 700 р.** |

[**Прибыль**](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/)**до налогообложения**, таким образом, будет равна – 1 533 000 – 556 700 = 976 300 рублей.

Налоги считаем по формуле 0,15\*([Доходы](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) — Расходы) – 0,15\*976 300 = 146 445 рублей.

**Чистая прибыль составит** – 976 300 –146 445 = 829 855 рублей.

**Срок окупаемости** – 4 415 700 /829 855 = 6 месяцев. Следовательно, проект окупится за 6 месяцев.

**Риски**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Риск | Вероятность наступления | Способы избегания | Возможные угрозы |
| Внешние |
| Кризис, нестабильность экономики, рост инфляции | Средняя | Страхование, закупка необходимых запасов | Снижение прибыли, возможны убытки |
| Изменения в законодательстве | Низкая | Подробное составление учредительных [документов](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/), в том числе устава | Необходимость переоформления, бумажная волокита, приостановление деятельности |
| Изменение идеологии, связанной со [здоровым](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) образом жизни | Низкая | Наработка клиентской базы, массированная реклама | Снижение спроса |
| Рост конкуренции | Высокая | Разработка новых методик, повышение качества услуг | Снижение прибыли |
| Внутренние |
| Поломка оборудования | Высокая | Своевременный осмотр, покупка дополнительных единиц | Снижение качества и количества предоставляемых услуг |
| Некомпетентность работников | Средняя | Прохождение обучения, получение сертификатов, постоянное посещение семинаров, мастер-классов | Снижение качества услуги, количества клиентов |
| Моральный износ оборудования | Средняя | Покупка нового оборудования, замена его наиболее технологичным | Снижение качества предоставляемых услуг, неконкурентоспособность |
| Неудачное размещение | Высокая | Проведения маркетингового и геомаркетингового исследования | [Прибыль](https://kakzarabativat.ru/biznes-plani/biznes-plan-fitnes-kluba/) меньше ожидаемой, снижение доходности и окупаемости |