**Бизнес - план для открытия фитнес – клуба**

На сегодняшний день всё большую популярность получают тренажерные залы и фитнес -клубы. Этому способствует ряд причин: государство и средства массовой информации активно призывают население к ведению здорового и спортивного образа жизни, что увеличивает интерес населения; поддержание себя в хорошей форме всегда было актуально для людей, кроме того, почти любому желающему доступны данные услуги.

Таким образом, открытие тренажерного зала является перспективным вложением, окупаемость которого составит 2 года.

В каждом крупном городе действует несколько крупных сетевых фитнес – клубов, а также средних и небольших залов. Однако, даже при большой конкуренции, их услуги пользуются высоким спросом. Тренажерный зал можно открыть в спальном районе, где отсутствуют подобные заведения, а также предусмотреть дополнительные услуги, такие как йога, солярий, кафе правильного питания и т.д. Данный фитнес-клуб я бы хотела открыть в г. Тимашевске, так как из подобных заведений там есть только один спортивный комплекс.

Для того, чтобы тренажерный клуб пользовался популярностью необходимо выбрать правильное расположение. Нужно продумать: удобно ли будет клиентам добираться до него? Есть ли поблизости остановка общественного транспорта? Легко ли найти данный адрес?

Арендовать или выкупить помещение можно в торговых центрах, бизнес центрах, а также в отдельных зданиях. Тренажерные снаряды, помещения для групповых занятий, раздевалки, душ занимают немало места, соответственно, арендуемое помещение должно быть просторным, чтобы посетители не мешали друг другу (минимальная площадь 150 кв. метров). Обязательное наличие отопления, кондиционирования, вентиляции, горячей и холодной воды и т.д.

Оптимальный режим работы клуба с 7:00 до 23:00, без выходных, с минимальными перерывами на праздники. Данный бизнес перестал обладать резкой сезонностью. Небольшой спад наблюдается в летний период.

Для открытия клуба необходимо 15 сотрудников:

Управляющий директор - 1

Бухгалтер - 1

Администратор – 3

Инструктор – 6

Уборщица – 2

Охранник – 2

Ещё одной существенной статьей расходов является закупка тренажеров и другого оборудования (зеркала, техника, мебель, кассовый аппарат, сигнализация и т.д.).

Из тренажерного оборудования в клуб потребуется:
Беговые дорожки
Велотренажеры
Силовые тренажер
Скамьи
Групповой тренажер
Набор гантелей
Коврики
Из хозяйственного оборудования потребуется:
Кулер
Акустическая система
Оборудование для спортивного бара
Электрический чайник
Телевизор
Компьютер
Принтер
Кассовый аппарат

Для бара необходимо приобрести:
Соковыжималку
Кофемашину
Барные приборы (тарелки, бокалы и т.д.)
Спортивное питание (снеки, батончики, орехи и т.д.)
Столы и стулья

Это поможет получать дополнительную прибыль и привлекать посетителей качественным сервисом и продукцией.

**Примерные расчеты:**

|  |  |
| --- | --- |
| Покупка помещения | 1 500 000 |
| Ремонт | 400 000 |
| Тренажеры | 400 000 |
| Оборудование зала групповых занятий | 50 000 |
| Оборудование фитнес - бара | 50 000 |
| Солярий | 200 000 |
| Мебель  | 150 000 |
| IT - оборудование | 40 000 |
| Регистрация ИП | 10 000 |
| Система вентиляции  | 30 000 |
| Огнетушители  | 10 000 |
| Рекламные материалы (вывески, указатели, билборды)  | 40 000 |
| Сигнализация | 15 000 |
| Кассовый аппарат | 10 000 |
| Заказ специальной одежды для персонала | 20 000 |
|  | **Итого 2 925 000** |

**Ежемесячные затраты:**

|  |  |
| --- | --- |
| Амортизация | 40 000 |
| Коммунальные услуги | 30 000 |
| Закупка товаров для фитнес - бара | 15 000 |
| Налоги | (УСН 6%) |
| Закупка товаров по мере необходимости | 15 000 |
|  | **Итого 100 000** |

**Ориентировочные расходы на ежемесячную оплату труда**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Сотрудники** | **Кол-во персонала** | **Ориентировочная оплата** | **Итого** |
| Бухгалтер | 1 | 40 000 | 40 000 |
| Администратор зала | 3 | 30 000 | 90 000 |
| Тренер  | 6 | 30 000 | 180 000 |
| Уборщица | 2 | 15 000 | 30 000 |
| Охранник | 2 | 15 000 | 30 000 |
|  |  |  | **370 000** |

Стоимость одного самостоятельного занятия – 300 руб.

Стоимость одного занятия с персональным тренером – 500 руб.

Одно занятие йогой в группе – 400 руб.

Стоимость покупки абонемента в тренажерный зал на месяц (самостоятельные занятия) – 4 000 руб.

Стоимость покупки абонемента в тренажерный зал на месяц с персональным тренером – 8 000 руб.

Стоимость солярия – 1 мин. 25 руб.

Чистая прибыль в месяц (с вычетом сопутствующих издержек и выплатой заработной платы) составит 200 000 руб.