

БИЗНЕС – ПЛАН. СОЗДАНИЕ СПОРТИВНО – РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА



*Выполнили студентки гр.88143: Аббасова А.С., Вышлова К.П.,
Циммерман Е.С.*

БИЗНЕС ПЛАН
СПОРТИВНО – РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР
«КРИСТАЛЛ»

Адрес предприятия: г. Томск ул. Центральная, 13/6

Предприниматели: Аббасова Алида, Вышлова Кристина, Циммерман
Екатерина

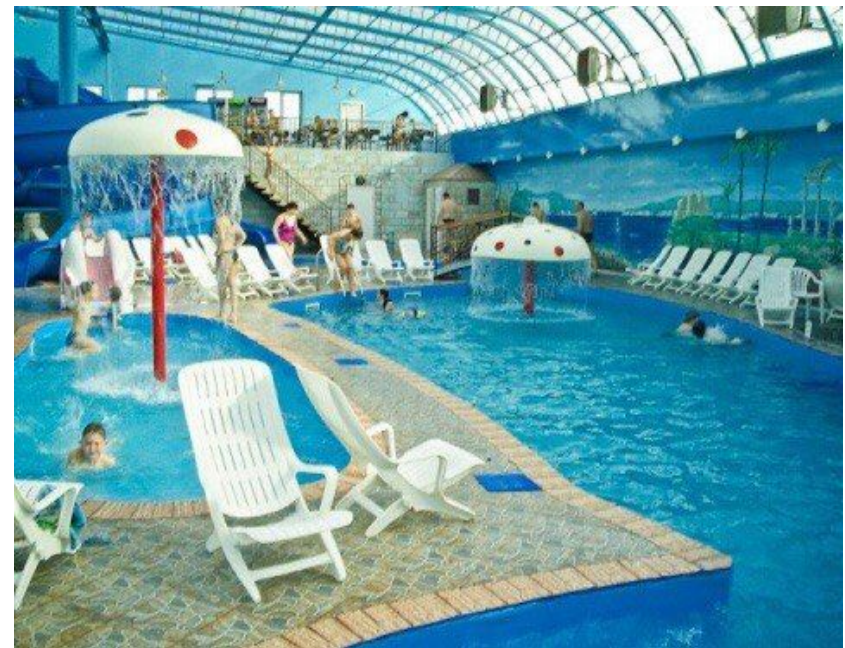
Телефон: 8-952-888-88-88

Суть предлагаемого проекта: целью данного предприятия является создание нового спортивно – развлекательного центра, путем учреждения Открытого Акционерного Общества, привлечение людей здорового образа жизни и хорошего времяпровождения с близкими. Предприятие будет оказывать различные услуги на любой вкус потребителя.

Совокупная стоимость проекта: 50 млн. руб.

СПОРТИВНО – РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ:

- парковку на 200 машин;
- технические помещения;
- тренажерный зал;
- тренажерный зал для людей с ограниченными возможностями;
- залы для занятий танцами, йогой, пилатесом, фитнесом, стретчингом;
- салон красоты;
- детскую комнату;
- бассейн;
- крытый каток.



ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Производственный процесс состоит из следующих стадий:

1. закупка оборудования;
2. тестирование оборудования;
3. оценка качества;
4. найм на работу профессиональных работников;
5. обслуживание клиентов
6. уборка помещения



ОБОРУДОВАНИЕ

Наименование	Количество (шт.)	Цена за 1 ед. в рублях	Стоимость (руб.)
Велотренажер	10	15 000	150 000
Беговая дорожка	10	15 000	150 000
Эллиптические тренажеры	8	10 000	80 000
Степпер	5	8 000	40 000
Тяга	8	4 000	32 000
Скамья для разгибания	10	2 000	20 000
Климбер	6	3 000	18 000
Райдер	7	9 000	63 000
Римский стул	5	2 000	10 000
Тренажер «бабочка»	12	1 000	12 000
Тренажер Гаккеншмидта	4	4 000	16 000
Тренажер-платформа	7	8 000	56 000
Тренажер для икр	6	2 000	16 000
Блочный тренажер	4	1 000	4 000
Гантели	8	500	4 000
Кроссовер	5	1 200	6 000
Тренажер бицепс-машина	5	1 000	5 000
Скамья Скотта	6	800	4 800
Брусья	3	900	2 700

Блочная рама	4	600	2 400
Гимнастический ролик	10	500	5 000
Шведская стенка с брусьями	2	2 000	4 000
Стойка для администратора	2	3 000	6 000
Коврики для йоги	20	500	10 000
Мяч фитбол	15	300	4 500
Стол	30	2 000	60 000
Стул	40	800	32 000
Парикмахерское кресло	12	1 500	18 000
Мойка для волос	5	3 000	15 000
Зеркало	6	2 000	12 000
Сушуар	12	2 500	30 000
Гидромассажная ванна	3	5 000	15 000
Спа - кушетка	4	2 000	8 000
Массажные кресла	5	2 000	10 000
Инфракрасная сауна	2	60 000	120 000
Шезлонг для спа	7	3 000	21 000
Итого:	308	1 055 400	1 062 400

ПОСТАВЩИКИ ОБОРУДОВАНИЯ

Вид оборудования	Поставщик (наименование, город)	Условия поставки (предоплата %, самовывоз)
Все виды тренажеров	ОАО «Шварценеггер» Германия, г. Бонн	самовывоз
Стойка для администратора	ООО «Плюшка» г. Томск	самовывоз
Коврики для йоги	ОАО «Спортмастер» г. Томск	самовывоз
Мяч фитбол	ОАО «Спортмастер» г. Томск	самовывоз
Стол	ООО «Орех» г. Новосибирск	самовывоз
Стул	ООО «Орех» г. Новосибирск	самовывоз
Парикмахерское кресло	ОАО «Изумруд» г. Новосибирск	самовывоз
Мойка для волос	ОАО «Изумруд» г. Новосибирск	самовывоз
Зеркало	ОАО «Изумруд» г. Новосибирск	самовывоз
Сушуар	ОАО «Изумруд» г. Новосибирск	самовывоз
Гидромассажная ванна	ОАО «Малина» г. Омск	самовывоз
Спа - кушетка	ОАО «Изумруд» г. Новосибирск	самовывоз

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Юридический статус предприятия ОАО «Кристалл»

Регистрация лицензии

<i>ТИП</i>	<i>ДАТА</i>	<i>№</i>
Решение о государственной регистрации	22. 06. 2016	220616
Постоянное свидетельство о регистрации		51982
Лицензия	15. 09. 2016	21813
Свидетельство о постановке на учет в ГНИ	08. 08. 2016	

Структура управления

<i>Ф.И.О.</i>	<i>Должность</i>	<i>Процент собственности</i>
Аббасова Алида	Директор	40%
Вышлова Кристина	Зам. директора	30%
Циммерман Екатерина	Финансовый директор	30%

ШТАТНОЕ РАСПИСАНИЕ

Должность	Обязанность	Численность (чел.)	Расходы на заработную плату (руб.)
Охранник	Сторожит (следит)	11	220 000
Инструктор	Проведение тренировок	40	1 000 000
Парикмахер	Стрижет	15	300 000
Стилист	Делает макияж и прическу	6	180 000
Визажист	Делает макияж	6	180 000
Массажист	Делает массаж	4	80 000
Клоун	Развлекает детей	2	50 000
Фокусник	Развлекает детей	2	50 000
Уборщик (гардеробщик)	Уборка	10	170 000
Администратор	Осуществляет контроль	2	60 000
Воспитатель	Следит за	2	40 000

Часы работы	Дни
10.00 – 23.00	Пн. – Пят.
10.00 – 20.00	Суб. – Воск.
11.00 – 15.00	Праздничные дни

ПЛАН МАРКЕТИНГА

Стратегия маркетинга заключается в расширении спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа фирмы.

Схожие проекты данного направления:

- «Аквастика»
- «Звёздный»

<i>Конкуренты</i>	<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
«Аквастика»	Низкие цены, новые тренажеры	Плохое обслуживание, маленькие залы для занятий
«Звёздный»	Высококвалифицированный персонал	Плохое место расположения

Для того чтобы предприятие было конкурентоспособным необходимо:

1. Организовать рекламу своего предприятия;
2. Создать положительный имидж предприятия;
3. Иметь высококвалифицированный персонал;
4. Располагаться в центре города

Рекламная деятельность будет осуществляться посредством:

- предоставления скидок;
- проведения рекламных акций
- проведения дней открытых дверей

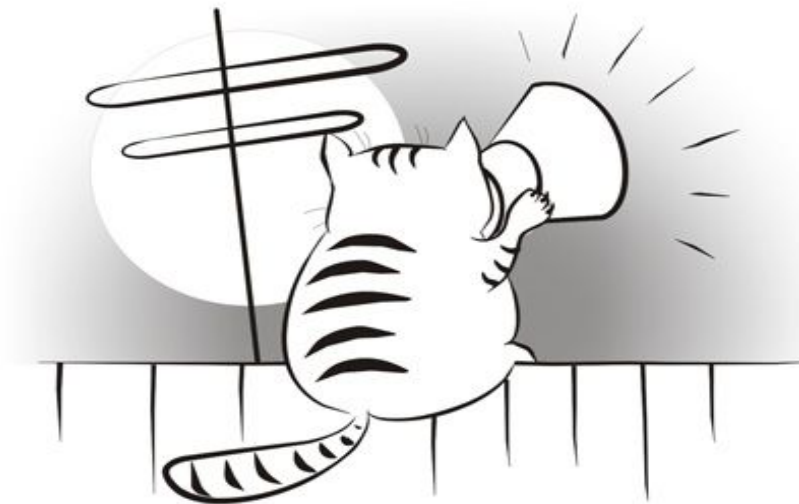
Предприятие будет использовать следующие элементы фирменного стиля:

- слоган - «Быть здоровым , жить активно - это стильно , позитивно!»
- знак организации

РЕКЛАМА

Для того, чтобы привлечь как можно больше клиентов мы планируем устроить ряд мероприятий:

- 1) первое занятие бесплатное;
- 2) постоянным клиентам скидка 20%;
- 3) каждому клиенту будет выдаваться купон на неделю бесплатных тренировок для друга;
- 4) нарисуем на асфальте стрелочки к нашему центру;
- 5) проведение различных розыгрышей в социальных сетях;
- 6) бесплатные лекции по правильному питанию, жиросжиганию для всех желающих;
- 7) день открытых дверей;
- 8) ведение электронного журнала нашего центра



ПРАЙС – ЛИСТ

Наименование	Время	1 занятие	8 занятий	12 занятий	24 занятий
Тренажерный зал	90 мин.	250 руб.	900 руб.	1 200 руб.	1 700 руб.
Персональная тренировка в тренажерном зале	60 мин.	650 руб.	--	--	--
Разработка индивидуальной программы (тренажерный зал)	--	560 руб.	--	--	--
Пакет на 5 персональных тренировок	--	2 600 руб.	--	--	--
Фитнес (танцы, йога и т.д.)	60 мин.	230 руб.	1 000 руб.	1 250 руб.	1 800 руб.
Свободное плавание	45 мин.	150 руб.	600 руб.	900 руб.	1 300 руб.
Обучение плаванию	45 мин.	150 руб.	1 000 руб.	1 300 руб.	1 800 руб.
Аквааэробика	45 мин.	270 руб.	1 800 руб.	2 500 руб.	3 000 руб.
Каток	60 мин	100 руб.	600 руб.	1 100 руб.	1 500 руб.
Аренда коньков	--	50 руб.	--	--	--

Наименование	Стоимость, руб.
Стрижка волос	500
Укладка волос	700
Окрашивание волос в один тон	1 200
Мелирование волос	1 000
Маска лечебная для волос	400
SPA - уход для волос	600
Массаж головы	300
SPA - маникюр	700
Покрытие лак (френч)	300
Покрытие "Shellac"	800
Бразильский маникюр (SPA-уход)	800
Пилинг - уход для различного типа кожи	3 500
Пилинг - уход за губами	650
Астравматичная чистка лица	2 700
Солярий	17 руб./мин.
Коррекция бровей	250
Окраска бровей	250
Макияж вечерний	1 500
Макияж свадебный	2 000
Общий массаж (50 мин)	1 500
Массаж спины (30 мин.)	1 200

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

План доходов и расходов предприятия на первые 6 месяцев его существования.

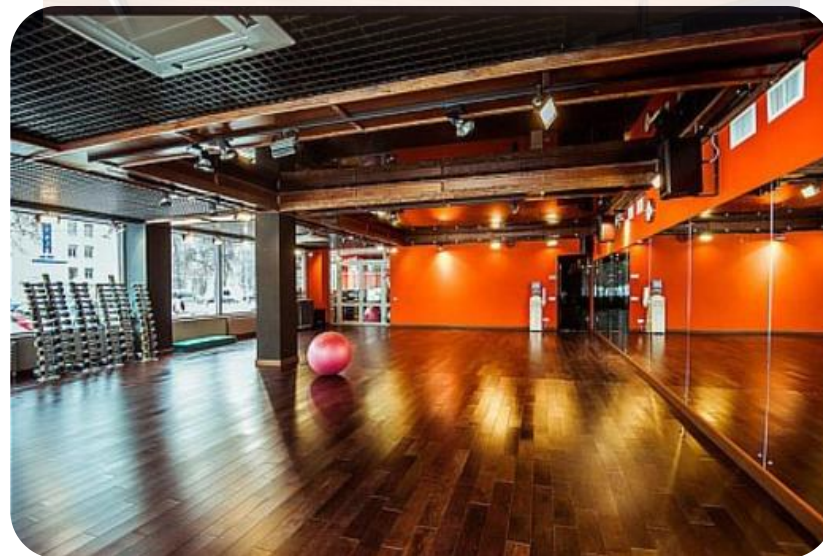
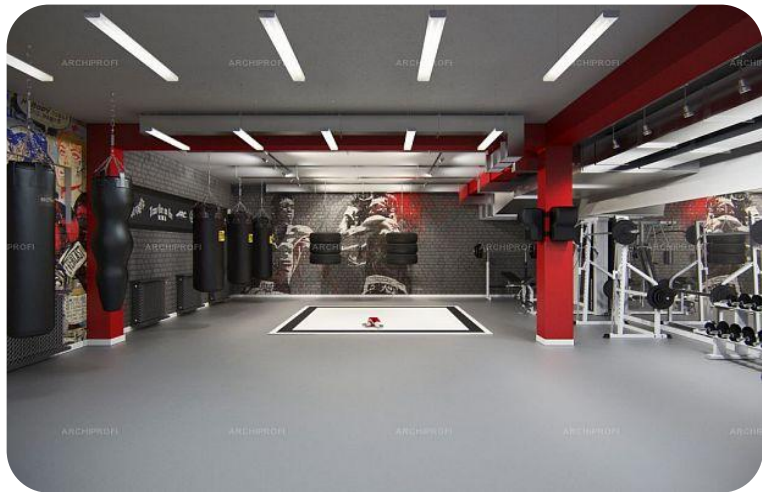
Месяцы	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Итого:
Объем производства	900	1 000	1 000	1 100	1 200	1 200	6 400
Выручка от продаж	900 000	1 000 000	1 000 000	1 100 000	1 200 000	1 200 000	6 400 000
- зарплата работникам	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	1 800 000
- сырье и материалы	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	600 000
- оплата рекламы	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	80 000	480 000
- коммунальные платежи	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	300 000
- прочие расходы	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	30 000	180 000
Издержки производства (руб.)	560 000	560 000	560 000	560 000	560 000	560 000	3 360 000
Прибыль до уплаты налога (руб.)	340 000	440 000	440 000	540 000	640 000	640 000	3 040 000

ОЦЕНКА РИСКА

Возможные источники угрозы	Принимаемые меры	
	В случае внезапного возникновения угрозы	Направленные на предотвращение возможной угрозы (гарантии)
1. Пожар	Вызов – 01, тушение собственными силами.	Страхование + договор аренды
2. Кражи	Вызов милиции – 02.	Страхование + сигнализация
3. Болезнь работников	Замена временно нетрудоспособного на здорового.	Регулярный медицинский осмотр работников; организация отдыха сотрудников
4. Несчастный случай	Вызов – 03, оказание первой медицинской помощи.	Страховка + инструктаж по технике безопасности



ИНТЕРЬЕР





ЭМБЛЕМА



СХЕМА ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА

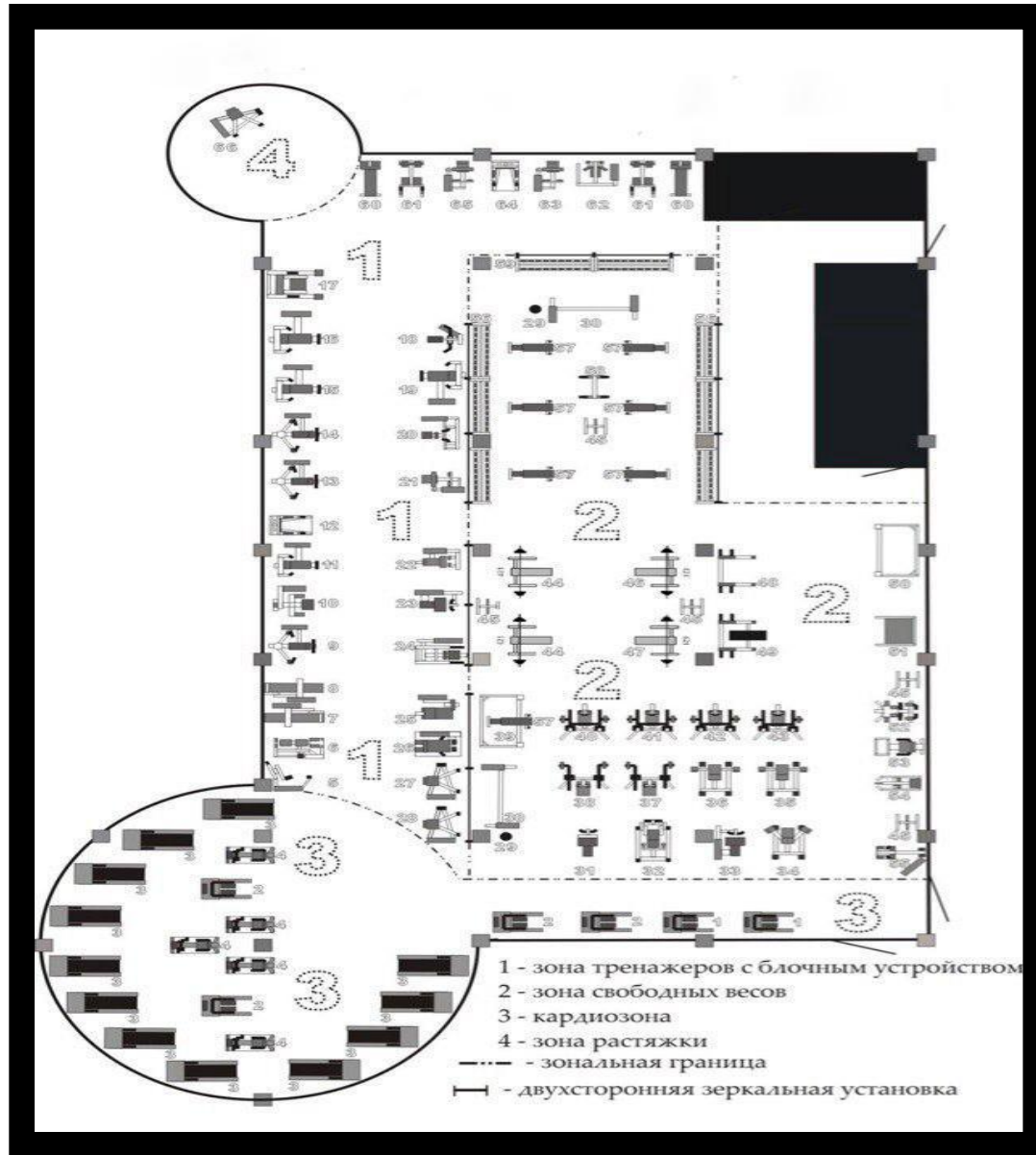
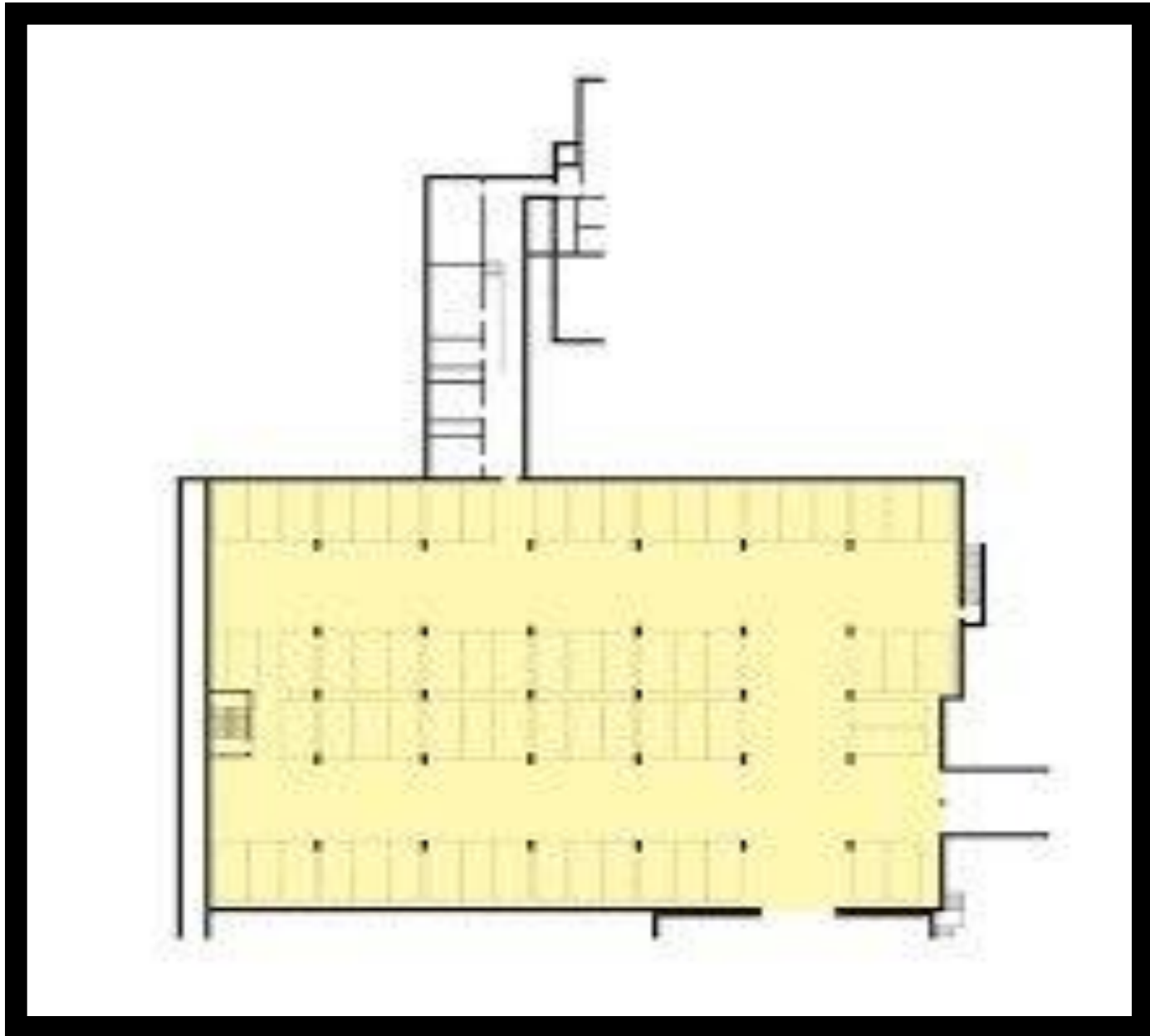


СХЕМА ПАРКОВКИ



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Созданный нами спортивно – развлекательный центр будет работать эффективно, потому что у нас будут работать профессионалы своего дела, будет хорошее обслуживание клиентов, мы будем развиваться на рынке и создавать хороший имидж нашего центра. Отличительной особенностью от других спортивных центров будет в том, что у нас будут тренажеры для людей с ограниченными возможностями, это даст нам преимущество в конкуренции.

Главная цель нашего центра – привить людям здоровый образ жизни.

**СПОРТ - ВЫБОР
СИЛЬНЫХ!**

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!