



# **ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ «АТЛЕТ»**

**Выполнили:  
Турунина Е.С., Шкарина Ю.В.**

# ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ

- ? В последнее время все большую популярность среди молодых людей набирает спорт. Занятия в тренажерном зале позволяют укрепить сердечнососудистую систему, повышают выносливость, меняют к лучшему фигуру, приводят мышцы в тонус. Поэтому, в качестве бизнес идеи мы решили рассмотреть открытие тренажерного зала на территории города Ворсма.
- ? Бизнес будет работать по модели «b 2 c».
- ? Нашей целевой аудиторией в основном являются молодые люди от 16 до 35 лет среднего класса.



# ДЕРЕВО ЦЕЛЕЙ

Нашей *миссией* является предоставление качественных услуг по оздоровлению и занятиям спортом.

Нашими *целями* на ближайшие 5 лет являются получение чистой прибыли в размере 2 млн в год и расширение количества предоставляемых услуг и сферы деятельности до спортивного клуба (открытие дополнительного зала для фитнеса, аэробики и йоги, предоставление услуг массажа, разработка детских программ).

Задачи:

- ? Ежегодное введение новых услуг;
- ? Увеличение штата сотрудников (массажисты, тренеры по йоге);
- ? Обеспечение продвижения услуг посредством социальных сетей и рассылок;



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

## СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- ? Цель: занять 60% рынка
- ? Согласно матрице Портера, данный бизнес будет нацелен на небольшой сегмент рынка с преимуществом в цене, то есть сфокусирован на издержках (экономить на одноразовых комплектах для душа, таких как гель, мыло, которые клиенты будут приносить с собой).
- ? Для нашего бизнеса мы применяем стратегию средней цены. Способом формирования цены будет являться себестоимость + %.
- ? В качестве каналов продвижения будут использоваться социальные сети (группа Вконтакте) и раздача флаеров.



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

## ФИНАНСОВАЯ СТРАТЕГИЯ

- ? Цель: получение чистой прибыли в размере 2 млн в год.
- ? Чистая прибыль будет направлена на развитие и расширение тренажерного зала: покупка дополнительного оборудования и аренда зала.
- ? Собственные средства – основной источник финансирования деятельности.



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

## ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

- ? Цель: проведение тренировок в новом и интересном формате (например, интернет-тренеры, проведение тренировок самими клиентами).
- ? Источником финансирования будет являться чистая прибыль (покупка телевизоров для видеотрансляции, проведение интернета).



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ

## СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

? **Цель: расширение состава персонала в соответствии**



# SWOT-АНАЛИЗ

<p><b>Возможности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- популяризация спорта;</li><li>- отсутствие тренажерных залов с новым оборудованием в данном районе;</li><li>- снижение цены на оборудование вследствие увеличения его предложения (кризис)</li></ul>	<p><b>Угрозы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- повышение цен на аренду;</li><li>- усиление конкуренции (открытие новых тренажерных залов);</li><li>- непонимание значимости ЗОЖ;</li><li>- снижение спроса на оказание платных услуг (кризис)</li></ul>
<p><b>Плюсы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- наличие собственного капитала;</li><li>- удобное расположение;</li><li>- приемлемые цены на оказываемые услуги</li></ul>	<p><b>Минусы:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- нет опыта на рынке услуг;</li><li>- зависимость цены услуг от аренды;</li><li>- сфокусированность услуг на молодых людей</li></ul>





Предлагаются следующие мероприятия:

- 1) Введение скидок и акций для повышения спроса на спортивные услуги;
- 2) Проведение яркой рекламной кампании для привлечения клиентов;
- 3) Проведение интересных мероприятий, соревнований, мастер-классов для привлечения женской половины и расширения целевой аудитории;
- 4) Приглашение на работу опытных тренеров



