



УСПЕШНЫЙ ФИТНЕС-ЦЕНТР
РАЗВИТИЕ ОТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ К ПРИБЫЛИ ЗА 3 МЕСЯЦА

РАЗВИТИЕ ОТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ К ПРИБЫЛИ

Результаты применения метода:

- В 2014 году поступило предложение в рамках рекламной деятельности позаниматься раскруткой одного из фитнес-центров Екатеринбурга.
- Решили попробовать использовать весь свой опыт для увеличения продаж в данной сфере. В итоге уже через 3 месяца оборот фитнеса был увеличен с 400 000 руб. в месяц до 1 млн. руб., а через полгода до 1,6 млн. руб. в месяц.
- Тот факт, что на обслуживании уже сейчас 5 фитнес-центров из Екатеринбурга и Москвы, и у всех наблюдается увеличение оборота и прибыли от 2 до 5 раз в месяц, свидетельствует о 100% работоспособности методики и гарантирует результат.



**УВЕЛИЧЕНИЕ
ОБОРОТА И
ПРИБЫЛИ
от 2 до 5 раз в
месяц**



СУТЬ ПОДХОДА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ДЕТАЛЬНОМ
ПОНИМАНИИ СТРУКТУРЫ ПРОДАЖ И УПРАВЛЕНИЯ
ФИТНЕС-ЦЕНТРАМИ

В ОСНОВЕ - КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ИСПОЛЬЗУЕМЫМ МЕТОДАМ ПРОДВИЖЕНИЯ

▪ **Этап 1 – АУДИТ и КОРРЕКТИРОВКА МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ**

Вместе с владельцами и управляющим мы проводим аудит управленческой модели и бизнес-процессов, применяемых в организации. Узнаем, как все происходило до нас, смотрим обороты за полгода минимум (в основном год), смотрим текучку, бухгалтерию, кадровую политику, техническое оснащение зала и еще массу мелких нюансов и определяем реальную точку безубыточности.

Если мы видим, где в структуре пробел, мы на него указываем и обосновываем, на что это влияет. Предлагаем эффективные способы решения.

Наша работа никак не влияет на существующий штат сотрудников, если он эффективен. Наличие компетентного управляющего (человека, который непосредственно ежедневно занимается администрированием) обязательно.

▪ **Этап 2 – КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ и АВТОРСКИЙ НАДЗОР**

Мы подписываем договор и сразу же начинаем создавать для вас продающий сайт и активно его продвигать, что приводит к ярко видимым результатам уже через месяц.

Осуществляем консультативную функцию внешнего управления залом.

▪ **Этап 3 - ПРОДВИЖЕНИЕ**

Используется большой пакет оффлайн возможностей, наработанных и зарекомендовавших себя годами и наиболее эффективные методики интернет продвижения.

Мы осуществляем введение самых эффективных и оптимальных систем видеонаблюдения, способов привлечения клиентов, систем учета клиентов, посещаемости, определяем принципы ведения групп в соцсетях.



СТОИМОСТЬ РАБОТЫ И СХЕМЫ РАСЧЕТА:

ПЕРВЫЙ ВАРИАНТ

- 10% от оборота - рекламный бюджет в месяц.
- 15% от оборота наш доход. Оплачивается исключительно при наличии прибыли.

▪ С



а.

ВТОРОЙ ВАРИАНТ

- Рассчитываем и определяем ежемесячную расходную часть. В нее наш заработок не включен. Предоставляем разработанные таблицы учета всех источников поступления денег в зал.
- Рекламный бюджет определяем и включаем его в расходную часть соразмерно вложениям сторон.
- Мы берем 40% прибыли. То есть из оборота вычитается расходная часть. Все что сверху расходной части делится 60% учредитель и 40% наши.

■ ВАЖНЫЕ НЮАНСЫ

- Еще одной очень важной особенностью подхода является то, что мы не берем никаких предоплат за свою работу и продвижение.
- Данная работа осуществляется на постоянной основе, то есть мы не передаем технологии и принципы, при которых происходит увеличение продаж.



**ГАРАНТИИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ:
ОПЛАТА
ТОЛЬКО ЗА РЕЗУЛЬТАТ**



ПРИМЕР БИЗНЕС-КЕЙСА СТАРТОВЫЕ УСЛОВИЯ

Фитнес-центр:

тренажерный зал 300 кв.м,
кардио зона, солярий

Возраст: 3 года

Трафик и оборот:

от 30 000 до 100 000 руб. в
месяц по годовым
показателям, трафик
посетителей в день 5-10
человек.

Точка безубыточности:

250 000 руб.



ПРИМЕР БИЗНЕС-КЕЙСА ЗАДАЧА

Проблема:

в течение 3-х лет
существование на дотации
учредительских взносов,

Цель:

с третьего месяца применения
метода увеличить оборот не
менее, чем до 400 000 руб.,
количество посетителей до 50.



ПРИМЕР БИЗНЕС-КЕЙСА РЕШЕНИЕ

Динамика развития:

1 месяц – месячный оборот вырос до 260 000 руб.

Далее – увеличение по 100 000 руб. каждый месяц.

Результат:

от 450 000 до 700 000 руб. в месяц, трафик посетителей в день 50-100 человек.