

# Бизнес план фитнес клуба



# План

- *Резюме*
- Описание фирмы
- Цели и задачи
- Продукция/услуга
- Анализ рынка
- Маркетинг
- План производства
- Управленческий персонал
- Источники и объем требуемых средств
- Оценка риска
- Финансовый план (бюджет)

# Резюме

- 1 Необходимый размер кредита : 1000000 р
- 2 Для какой цели : открытие фитнес клуба
- 3 Предполагаемые сроки погашения: 5 лет
- 4 Еще собирается инвестировать проект : Логвинович Степан суммой 100000 руб
- 5 Какие собственные средства будут привлечены для организации предпринимательской деятельности:

# Описание фирмы

- **История фирмы:**
- Озерная улица дом 36 создана 2012 году 11.11.11
- Директор фирмы: Логвинович Евгений Валерьевич
- Наш клуб один из лучших фитнес клубов Москвы
- **Сведения о предприятии и предпринимателе:**
- Партнер; Логвинови Степан Валерьевич
- Клиенты : местные жители
- Основная: Создать сеть клубов
- Лицензия № 100031323 г москвы
- **Социальная направленность и масштабность проекта:**
- Улучшить физическую подготовку местных жителей
- Сотрудничать с сетью клубов Зобра

# Цели и задачи

- Организационные: аренда помещения площадью 80x80 кв метров
- маркетинговые ; место расположения спальни район
- технические : закупка оборудования
- финансовые : наличие суммы 400000 руб
- кадровые : набор персонала
- к сильным сторонам можно отнести такие факторы как:
- большие издержки и, как следствие, высокая цена;
- слабая реклама.
- Возможности и опасности - это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на результат в будущем. Здесь необходимо учесть следующие факторы:
- экономическая среда (государственная поддержка малых форм, налоговое законодательство);
- социально-культурная среда;
- технологическая среда;
- демографическая среда.
- Возможности:
- повышение профессионального уровня; трениров
- Опасности:
- появление конкурентов: в данном районе

# Услуги

Услуги	Цена в руб			Срок			Тренер
Тренажерный зал	1500	15000	100	месяц	год	Одно занятие	
Групповые занятия	1000	10000	75	месяц	год		
Занятия с личным тренером в тренажерном зале	2500	25000	150	месяц	год	Одно занятие	
Бассейн	3000	30000	150	месяц	год	Одно занятие	
Массаж	5000	45000	250	месяц	год	месяц	
Бокс	4000	35000	200	месяц	год	Одно занятие	
Йога	2500	<b>20000</b>	150	месяц	год	Одно занятие	

# Анализ рынка

- На данный момент главным конкурентом на рынке являются фитнес сети как : World Klass , Zebra , Mango , Империя фитнеса но на данный момент эта сеть занимает центр москвы а наш фитнес цент находится на окраине москвы где их центры не находятся и дает нам возможность привлечь именно в наш клуб по низким ценам .

# Маркетинг

- Низкие цены чтобы привлечь посетителей
- Реклама.
- Затем обычно рассчитывается точка безубыточности - объем продаж, при котором суммарный объем реализации равен суммарным издержкам. Свыше этого объема продаж Доход от реализации - Издержки = Прибыль.
- **Стимулирование сбыта.** Прежде чем приступить к планированию кампании по стимулированию сбыта, необходимо четко определиться, какие средства будут выделены для этого. Хорошая реклама и стимулирование сбыта - это не издержки, а инвестиции, причем такие, которые принесут дивиденды в виде расширения производства. Особое внимание при планировании по стимулированию сбыта следует уделить четырем факторам:
  - как найти потенциальных клиентов;
  - заинтересовать и стимулировать их;
  - удовлетворить их потребности;
  - продать.
- Чтобы выбрать правильный метод стимулирования сбыта продукции предприятия, придется экспериментировать. Может быть, придется использовать несколько методов. Здесь надо подумать, на что, скорее всего, откликнется клиент: газеты, специальные журналы, справочники, радио, рекламные щиты, рекламные объявления, реклама на транспорте, телевидение, прямые почтовые отправления, личное убеждение, выставки.



# План производства

Затраты	Цена в месяц в руб
Аренда	40000
Тренер1	25000
Тренер2	25000
Бухгалтер	35000
Уборщица	10000
Зам директор	50000

# Источник и объем требуемых средств

- объема требуемых средств; 4000000 руб
- намечается получить эти деньги с продажи обонументов и услуг
- сроков возврата кредита; 5 лет
- Имея капитал 1000000 руб

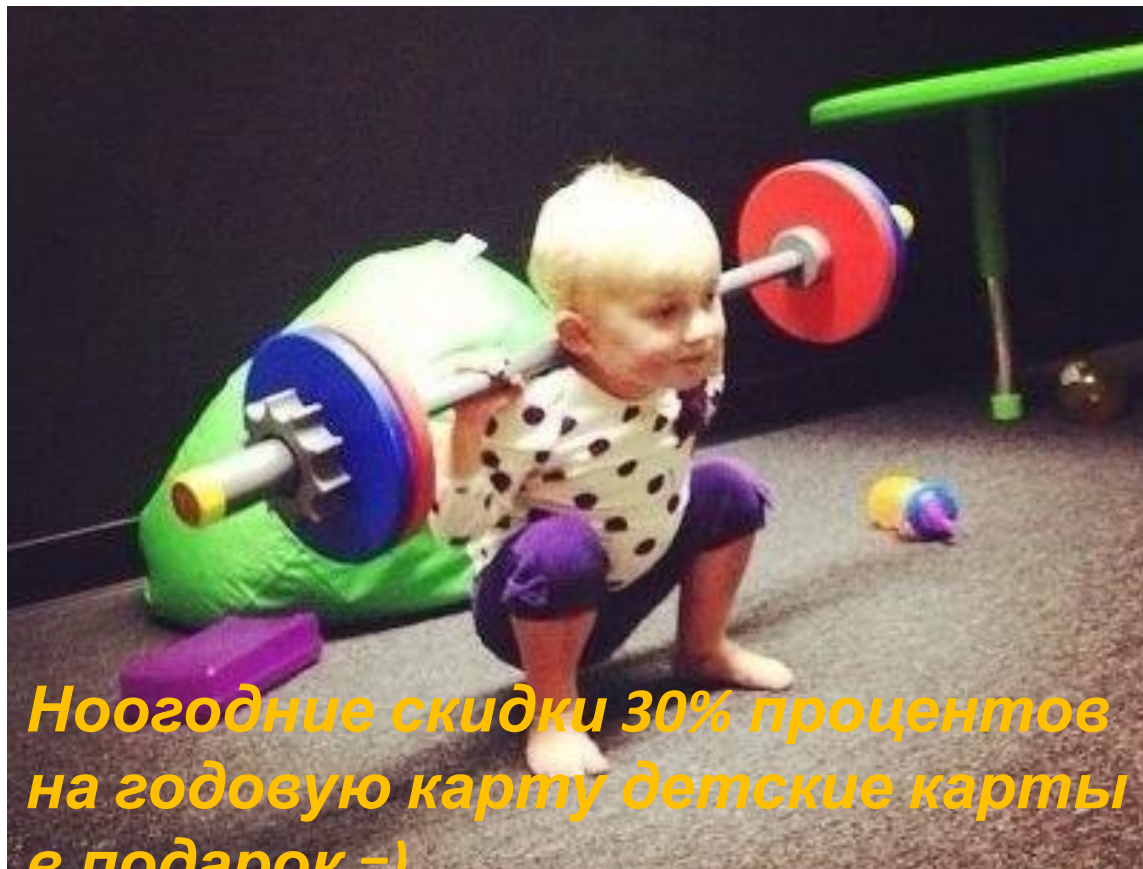
# Оценка риска

- В данном случае риск не велик так как мы открываем свой клуб на окраине где пока нет клубов . Но при появлении другого клуба мы сможем легко конкурировать с ним так как наш клуб имеет хорошую репутацию .

# Финансовый план

- Прибыль :400000 руб
- Убыток : 250000 руб
- Прогноз прибылей и убытков:
- доходы от продажи :400000руб
- издержки производства:25000руб
- суммарную прибыль:350000руб
- общепроизводственные расходы:250000руб
- чистую прибыль:100000руб

## Реклама



*Ноогодние скидки 30% процентов  
на годовую карту детские карты  
в подарок =)*