**БИЗНЕС-ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ ФИТНЕС-КЛУБА**

**Бобылева Е.**

Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет,

664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83.

*Аннотация*. Представлен бизнес-план организации фитнес-клуба для продвижения основ здорового образа жизни и пропаганды оздоровительного направления «фитнес» среди жителей города Иркутска, а также создание доступных условий для занятий.

Ключевые слова: фитнес, бизнес-план, здоровый образ жизни.

**BUSINESS PLAN OF ORGANIZATION FITNESS CLUB**

 **Bobylev E.**

 National Research Irkutsk State Technical University,

 664074, Irkutsk, ul. Lermontov, 83.

 Summary. Presented a business plan fitness club organization for the promotion of the foundations of a healthy lifestyle and health promotion areas "fitness" among the inhabitants of the city of Irkutsk, as well as creating conditions for employment are available.

 *Keywords: fitness, business plan, healthy lifestyle.*

 Фитнес в нашей стране появился относительно недавно. Первые цивилизованные спортивно-оздоровительные учреждения во многих городах стали открываться только в начале 90-х годов прошлого века, и приобрели огромную популярность у наших сограждан. Людей, желающих вести здоровый образ жизни, нашлось очень много, фитнес-клубы никогда не пустовали, даже не смотря на достаточно высокую плату за посещение [1].

 В настоящее время ситуация несколько изменилась, количество фитнесов увеличилось, цены во многие из них стали более демократичными. Посещать такие клубы стали не только из-за престижа и моды, но, в основном, руководствуясь пользой для здоровья. Среди клиентов клубов возрос процент людей, которым «за сорок». И, если в элитных фитнес-центрах потребность не так уж и велика, да и открытие такого заведения обойдётся в весьма внушительную сумму, то демократичный фитнес с удовольствием будут посещать люди, имеющие средний достаток [2].

 ***Цель проекта***: Осуществление обслуживания по абонементным картам и возможность разовых посещений клуба для занятий фитнесом.

 ООО «ФИТНЕС ДЛЯ ВСЕХ» планируется организовать частной формы собствен-ности и уставным капиталом в размере 1000000 рублей. Планируется применение упро-щен-ной системы налогообложения по ставке 15% от налоговой базы «Доходы минус Расходы».

 ***Идея предприятия*** состоит в том, чтобы продвигать здоровый образ жизни и пропагандировать направления «фитнес» среди жителей города Иркутска, а также создание доступных условий для оздоровительной физкультуры.

 По предварительным расчетам на запуск и реализацию проекта может понадобиться 1200000. Для реализации проекта необходима инвестиционная поддержка в размере 300тыс. рублей. В проект планируется вложить собственных средств в сумме 1000000 тыс. рублей. Инвестиционные средства необходимы для приобретения соответствующих силовых и блочных тренажеров, а также для приобретения кардиолинии.

 В рамках проекта планируется закупать оборудование фирмы «Hammer Strenght», которое составляет линию тренажеров, имитирующих работу со свободным весом, и является наиболее востребованным представителями сильной половины человечества, которые считают, что если в зале нет «Hammer», то это не зал. «Hammer Strenght» точно воссоздает естественные движения человека и обеспечивает наилучшие результаты в спорте и повседневной жизни.

 Планируемая выручка за первый год реализации проекта составит 500000 руб., к концу второго года работы предприятия выручка увеличится на 10% к итогу первого года, что в абсолютном выражении составит 550000 рублей, к концу третьего года рост выручки по сравнению с первым годом составит 20%, а к итогам второго года увеличится на10% или в2 раза, что в абсолютном выражении составит 600000рублей.

Финансовые показатели эффективности проекта:

Срок реализации проекта – 6 лет

При ставке дисконтирования – 15%

NPV = 167,05 руб. – чистая приведенная стоимость

***1. Описание продукции***

Организуемый в рамках проекта фитнес-центр будет предоставлять следующий перечень услуг:

 1. Услуги тренажерного зала:

 1.1. Зал Hammer Strength

 1.2. Кардиолиния Precor и LifeFitness

 1.3. Услуги персонального тренера

 1.4. Разработка индивидуальной программы тренировок

 1.5. Разработка режима питания

 2. Йога

 3. Зал аэробики

 3.1. Степ классы (Step Beginners, Step Advanced)

 3.2. Танцевальная аэробика (Dance Class, Oriental, Latina, Freestyle)

 3.3. Силовые уроки (Lower Body, ABD + Flex, Pump Training, Super Strong, Upper Body)

 3.4. Классы с использованием элементов восточных единоборств (Boxing, Taekwon-do, Ушу, Thai-bo)

 4. Магазин спортивного питания (продажа протеинов, креатинов, аминокислот, пищевых добавок, витаминов, глютаминов)

 5. Фитнес бар

 6. Солярий

 Основной целью проекта является внедрения в массы жителей города понимания необходимости здорового образа жизни, ведь фитнес-центры являются сейчас не только модной атрибутикой современного человека, но и действительно эффективнейшим средством в борьбе со стрессами, поддержании физического и психического здоровья.

 Успех идеи в том, что персонал будет подобран с учетом самых важных особенностей.

 Таким образом, состав персональных тренеров, что является основой успеха, будет полностью из квалифицированных спортсменов Мастеров Международного Класса, что поможет избежать очень многих проблем.

 Инфраструктуру услуг предприятия можно представить в виде следующей схемы [3]

Тренажерный зал

Магазин спортивного питания

Фитнес бар

Солярий

Зал аэробики

Hammer Strenght

Услуги персонального тренера

Разработка режима питания

Разработка индивидуальной программы тренировок

Кардиолиния LifeFitness

Степ классы

Йога

Классы с использованием элементов восточных единоборств

Силовые уроки

Танцевальная аэробика

 Основной проблемой современного бизнеса в повсеместно встречающихся на улицах города малых и больших центров, залов и т.д. является отсутствие знаний у людей стоящих у руля этих проектов. Зачастую сами они далеки от реалий спортивной составляющей их проектов, не говоря уже о людях, работающих на таких вот специалистов.

 В нашем же фитнесе клиентская база будет не просто стабильной, но и постоянно расширяющейся.

Касаемо спортивного питания можно сказать, что знание перечня, необходимого рядовому посетителю тренажерного зала, позволит директору фитнеса делать закупки на несколько недель вперед.

 В дальнейшем планируется увеличить спектр товаров и предлагать клиентам более широкий выбор. Как вариант это может быть приготовление отдельных блюд диетической кухни прямо в специально оборудованном месте, оборудовать массажный кабинет (и не только) необходимыми дополняющими и т.д.

***2. Анализ рынка***

 Конкурировать в массовости с аналогичными фитнес-сетями считается нецелесообразным, так как монополия на данный вид бизнеса уже сформирована. На данном этапе определяющую роль играет качество и своевременность предоставляемых услуг.

 Целевая аудитория – это:

- молодежь

- мужчины

- женщины

- всевозможные варианты организаций и корпоративных клиентов

- семейный круг

Основной сегмент – это жители, проживающие в одном районе (близко)с фитнесом, а также люди, работающие в этом и близлежащих районах.

 Крупные и мелкие акции по скидкам на этапе развития фитнес-центра, скидки на так называемые семейные карты, создание условий для корпоративных клиентов, и создание отдельных условий для организаций является гарантом того, что активная клиентская база будет собрана своевременно, а также будет регулярно расти.

 Еще одним важнейшим фактором будет являться реклама, для привлечения первых клиентов можно дать рекламу в СМИ, но наибольший эффект даёт распространение рекламных листовок и купонов на скидки. Установка наружной рекламы неподалёку от клуба - также достаточно эффективное решение. Конечно, это будут дополнительные расходы, но это все может окупиться (если фитнес будет иметь успех) максимум за год.

***3. Производственный план***

Производственная база

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Наименование оборудования*** | ***Кол-во*** | ***Цена за ед.*** | ***Стоимость оборудования*** |
| **Оборудование Hammer Strenght** |   |   |   |
| Силовые тренажеры |   |   |   |
| Chest Press, Жим от груди (сидя),145 | 1 | 5000 | 5000 |
| Shoulder Press, Жим от плеч, 95 | 1 | 6000 | 6000 |
| Seated Leg Press, Жим ног.сидя,195 | 1 | 4500 | 4500 |
| Leg Extension, Разгибание ног, 145 | 1 | 5000 | 5000 |
| Smith Machine NEW, Машина Смита | 1 | 4000 | 4000 |
| Новая 2008 |
| Olympic Incline Bench, Олимпийская | 1 | 6300 | 6300 |
| скамья с положительным наклоном |
| Olympic Flat Bench, Олимпийская  | 1 | 6500 | 6500 |
| скамья (горизонтальная) |
| Handle Rack, Стойка для аксессуаров | 1 | 1000 | 1000 |
| Seated Row, Гребля сидя, 138 | 1 | 1500 | 1500 |
| Lat Pulldown, Тяга сверху, 138 | 1 | 2500 | 2500 |
| Adjustable cable crossover,  | 1 | 520 | 520 |
| Кроссовер регулируемый, 2х95 |
| FIT 3, Мультистанция FIT 3. Выбор | 1 | 6500 | 6500 |
| 3-ей станции:Cгибан/Разгибание ног |
| (арт.FSF3/LC)или Жимног.(арт. FSF3/LP) |
| **ИТОГО по оборудованию Hammer Strenght** | 12 | 49320 | 49320 |
| **Оборудование LifeFitness** |   |   |   |
| Беговая дорожка 90T | 2 | 10000 | 20000 |
| Велотренажер 90C (вертик.) | 2 | 15000 | 30000 |
| Инвентарь для занятий | 100 | 200 | 20000 |
| **ИТОГО по оборудованию LifeFitness** | 104 | 25200 | 70000 |
| **Солярий - вертикальный** | 1 | 35600 | 35600 |
| **Мебель** |   |   |   |
| Стойка для администратора | 1 | 1500 | 1500 |
| Кресло | 2 | 1300 | 2600 |
| Шкафчик для раздевалки | 50 | 500 | 25000 |
| Скамейки для раздевалки | 25 | 650 | 16250 |
| Барная стойка | 1 | 23600 | 23600 |
| Холодильник | 1 | 2300 | 2300 |
| Диван для посетителей | 3 | 1550 | 4650 |
| Кондиционер | 3 | 12500 | 37500 |
| Аппарат с водой | 1 | 1500 | 1500 |
| Столы для бара | 10 | 2000 | 20000 |
| Высокие стулья для бара | 8 | 1100 | 8800 |
| Стулья для бара | 25 | 950 | 23750 |
| **ИТОГО по мебели** | 130 | 43900 | 113400 |
| **Оргтехника** |   |   |   |
| Компьютер | 2 | 10000 | 20000 |
| Принтер/факс | 2 | 1500 | 3000 |
| Контрольно-кассовый аппарат | 1 | 3000 | 3000 |
| **ИТОГО по оргтехнике** | 5 | 14500 | 26000 |
| Ремонт помещения |   |   |   |
| ***ВСЕГО*** | 252 | 168520 | 294320 |

План по персоналу

Штатное расписание компании должностей:

- Генеральный директор

- Бухгалтер

- Администратор

- Тренер-Мастер Международного Класса

- Тренер тренажерного зала

- Тренер зала аэробики

- Менеджер-консультант [4]

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  | ***Затраты на оплату***  | ***Затраты на***  |
| ***Должности*** | ***Кол-во*** | ***труда в месяц*** | ***трудовые ресурсы*** |
|   |   | ***на штатную единицу*** |   |
| **Административно-управленческий персонал** |   |   |   |
| Генеральный директор | 1 | 11000 | 11000 |
| Бухгалтер | 1 | 7000 | 7000 |
| Уборщица | 1 | 5000 | 5000 |
| **ИТОГО по АУП** | 3 | 23000 | 23000 |
| **Основной производственный персонал** |   |   |   |
| Администратор | 2 | 6500 | 13000 |
| Тренер-Мастер Междуна- | 2 | 12000 | 24000 |
| родного класса |
| Тренер тренажерного зала | 2 | 10000 | 20000 |
| Тренер зала аэробики | 1 | 11500 | 11500 |
| Менеджер-консультант | 2 | 6000 | 18000 |
| **ИТОГО по ОПП** | 9 | 46000 | 86500 |
| **ВСЕГО ПО ПЕРСОНАЛУ** | 12 | 69000 | 109500 |

Организационная структура предприятия выглядит следующим образом: [5]



Расходы по аренде

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Наименование помещения*** | ***Площадь, кв.м*** | ***Дополнительно к привлечению*** |
| ***требуемая*** | ***в наличии на праве аренды*** | ***аренда*** |
| ***S, кв.м.*** | ***сумма, руб.*** |
| Всего, в т.ч. | 550 | 450 | 550 | 1500000 |
| производственные | 450 | 300 | 450 | 1500000 |
| складские | 50 | 50 | 50 | 0 |
| административные | 50 | 50 | 50 | 0 |

Смета затрат (с разбивкой на прямые и накладные расходы)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Смета затрат*** | ***Сумма расходов в 1 год, руб.*** | ***Сумма расходов в 2 год, руб.*** | ***Сумма расходов в 3 год, руб.*** |
| Расходы, входящие в себестоимость продукции |  |  |  |
| Затраты на оплату труда основного персонала | 109500 | 112000 | 115000 |
| Арендная плата | 2900 | 2900 | 2900 |
| Коммунальные платежи, электроэнергия | 10000 | 10000 | 10000 |
| Услуги связи, Интернет, почта | 5000 | 4500 | 4000 |
| Расходы на обслуживание фитнес-центра | 18000 | 16000 | 14000 |
| Непокрытый убыток | 9000 | 8500 | 7000 |
| Прочие расходы | 1000 | 1000 | 1000 |
| Коммерческие расходы | 5000 | 6000 | 7000 |
| Расходы на рекламу, продвижение продукции | 3000 | 3300 | 3600 |
| Заработная плата работников АУП | 23000 | 25000 | 27000 |
| Производственное оборудование |
| Оборудование Hammer Strenght | 49320 | 21500 | 60200 |
| Оборудование LifeFitness | 70000 | 23000 | 75000 |
| Солярий - вертикальный | 35600 | 12000 | 36100 |
| Мебель | 113400 | 95000 | 30000 |
| Оргтехника | 26000 | 13000 | 10000 |
| ВСЕГО затрат в месяц/квартал/год | 480720 | 353700 | 402800 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Бюджет доходов и расходов Profit & Loss*** | ***ИТОГО по 1-ому году*** | ***ИТОГО по 2-ому году*** | ***ИТОГО по 3-ому году*** |
| Выручка от реализации | 500000 | 550000 | 600000 |
| Тренажерный зал | 45400 | 69500 | 72350 |
| Йога | 32500 | 31900 | 34000 |
| Зал аэробики | 28300 | 32400 | 37500 |
| Магазин спортивного питания | 23700 | 29100 | 35850 |
| Фитнес бар | 31100 | 37700 | 43500 |
| Солярий | 21000 | 26900 | 31600 |
| Себестоимость (прямые затраты): | 480721 | 353700 | 402800 |
| Маржинальный доход Gross margin (Валовая прибыль) | 19279 | 196300 | 197200 |
| Прочие доходы от операционной деятельности | - | 12000 | 10000 |
| Прочие операционные доходы | 2000 | 5000 | 3000 |
| Административные и общепроизводственные расходы | 1500 | 5000 | 3500 |
| Коммерческие и маркетинговые расходы | - | 3000 | 4000 |
| Прочие доходы и расходы | - | 30000 | 10000 |
| Амортизация | 3000 | 6000 | 6500 |
| Чистая прибыль  | 12779 | 141300 | 160200 |

 **Вывод:** По проведенному анализу можно сделать вывод, что у нашей компании (фитнес) очень серьезные планы. Планируемая выручка за первый год работы должна составить 500т.р., это может осуществиться в том случае, если руководитель правильно распланирует ход работы, будет усовершенствоваться, привлекать новых клиентов (скидки, акции, абонементы), будет качественное обслуживание и хорошее отношение к людям (вежливость, терпимость).

**Список литературы:**

1. Оксана Кононенко «Анализ финансовой отчетности".
2. Источник: Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - 2-е изд., испр. - М.: ИНФРА-М, 1999. - 479 с.
3. <http://www.tobtovar.ru/biznes-plan-fitnes-kluba>
4. <http://www.fabrikabiz.ru/fitness/2.php>
5. <http://www.businessproekt.ru/content/document_r_CDA52EBA-91A8-4256-86D9-E8C3410A5506.html>