



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН ФИТНЕС-КЛУБА – 2014 (с финансовой моделью)



МОСКВА 2015

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана фитнес-клуба проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для создания фитнес-клуба;
- обоснование экономической эффективности открытия фитнес-клуба;
- разработка поэтапного плана создания и развития фитнес-клуба.

Описание проекта

- месторасположение – г. Москва;
- здания в непосредственной близости от станции метро, в спальных районах города;
- целевая аудитория - молодые люди в возрасте от 15 до 35 лет;
- стоимость разового посещения - 500 руб.
- график работы: ежедневно с 9:00 до 23:00;
- общая площадь - *** кв. м.

Услуги:

- позаниматься в тренажерном зале;
- сходить на групповые занятия;
- провести персональное занятие с тренером.

Статьи дохода:

Тренажерный зал (годовой абонемент)
Тренажерный зал (разовое посещение)
Тренажерный зал (месячный абонемент)
Групповые занятия (годовой абонемент)
Групповые занятия (месячный абонемент)
Клубная карта на год

Структура инвестиционных вложений:

***% составляют оборотные средства;
***% приходится на покупку оборудования;
***% - ремонт помещения;
4% - рекламный бюджет;
***% - разработка сайта;
1% - получение разрешительной документации.

Потенциальные клиенты:

школьники старших классов;
студенты;
взрослые, занимающиеся фитнесом;
молодые семейные пары без детей;
семейные пары с детьми школьного возраста.

Помещения:

Тренажерный зал (зона 1 - кардио нагрузка) – *** кв.м.
Тренажерный зал (зона 2 - силовая нагрузка, тренажеры) – *** кв.м.
Тренажерный зал (зона 3 - силовая нагрузка, свободные веса) – **50 кв.м.**
Зал для групповых занятий – *** кв.м.
Раздевалки (М/Ж) – *** кв.м.
Ресепшн – **20 кв.м.**

Групповые занятия:

Pilates	Танец живота
Strip Dance	Yoga

Таблица. Оборудование для тренажерного зала (зона 2)

№	Тренажерный зал (зона 2 - силовая нагрузка, тренажеры)	Кол-во, шт.	Средняя цена за ед., тыс. руб.	Итого, тыс.руб.
1	Star Fit Тренажер силовой «HOME GYM I» Star Fit (SF1361)			
2	***			
3	Star Fit Тренажер силовой пресс-брусья STAR FIT SF031			
4	Star Fit Тренажер силовой скамья для прессы STAR FIT SF029		9	
5	***		8	
6	Star Fit Тренажер силовой гиперэкстензия горизонтальная STAR FIT SF027	1		
7	Машина Смита Body Craft F410			
8	MJ-APSS Зачехление для Регулируемой тяговой колонны INOTEC	1		
9	Тренажер для проработки икроножных мышц и задних мышц бедра и ягодиц PGM-200 Body Solid	2		
Итого				

Таблица. Персонал фитнес-клуба, чел.

№	Должность	Кол-во, чел.	Оклад, тыс.руб./мес.	ФОТ, тыс.руб./мес.
1	Генеральный директор	1		
2	Администратор			
3	Тренер (тренажерный зал)		30	
4	Тренер (Pilates)	2		
5	Тренер (Strip Dance)			
6	Тренер (Yoga)		35	
7	Тренер (танец живота)	2		
8	Уборщица			
9	Охрана			
ИТОГО:				

Финансовые показатели проекта:Объем первоначальных вложений – **7,4 млн. руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **2,95 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

По данным на 2014 год, в столице действовало свыше *** физкультурно-оздоровительных учреждений, порядка четверти из которых были расположены в ЦАО. Еще ***% рассматриваемых организаций было сконцентрировано в ЮАО, СВАО, ВАО и САО (по ***% в каждом округе). В 2014 году наибольшее количество физкультурно-оздоровительных центров столицы действовало в Басманном районе – ***%. На Тверской, Даниловский, Хамовники, Пресненский и Таганский районы в общей сложности пришлось ***% рассматриваемых организаций.

На протяжении 2009-2014 гг. в динамике объемов российского рынка фитнес-услуг в стоимостном выражении прослеживалась тенденция роста. За указанный промежуток времени значение показателя увеличилось почти в *** раза: с *** млрд. долл. в 2009 году до *** млрд. долл. в 2014 году. Ожидается, что в 2015 году положительная тенденция динамики рассматриваемого показателя сохранится, в результате чего объем отечественного рынка фитнес услуг вырастет до ***млрд. долл.

Согласно данным за 2015 год, стоимость годового абонеента половины московских фитнес-центров составляла от *** до *** тыс. рублей. Бюджетные фитнес-клубы в 2015 году обеспечивали ***% столичного рынка, в то время как доля элитных заведений со стоимостью годового абонеента более *** тыс. руб. равнялась ***%.

Предполагается, что первый квартал будет использован на организационные и ремонтные работы, и выручки не будет. Начиная со второго квартала, загрузка начнет расти: во втором квартале ***%, в третьем – ***%, в четвертом – ***%.

Наибольшую часть выручки будут обеспечивать месячные абонементы в тренажерный зал – ***%, разовые посещения – ***%, а месячные абонементы на групповые занятия – ***%. Так же ***% от общего дохода будет приходиться на продажу клубных карт, 8% на годовые абонементы в тренажерный зал и ***% на годовые абонементы групповых занятий.

Себестоимость оказания услуг на ***% состоит из производственных расходов, на ***% - на оплату труда, на 1% - из амортизации, на ***% - из налогов, относимых на текущие затраты.

Было сделано предположение, что доли посетителей тренажерного зала будут следующими: Тренажерный зал (годовой абонемент) - ***% от общего чиста посетителей тренажерного зала; Тренажерный зал (разовое посещение) - 10%; Тренажерный зал (месячный абонемент) - ***%.

Такая же система использовалась и при расчете групповых занятий.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 2.1. Концепция фитнес-клуба
- 2.2. Спектр услуг фитнес-клуба
- 2.3. Документы для открытия фитнес-клуба

3. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

4. АНАЛИЗ РЫНКА ФИТНЕС-КЛУБОВ

- 4.1. Объект исследования
 - Планировка и оборудование*
 - Классификация*
- 4.2. Социально-экономические показатели Москвы
 - Население*
 - Уровень жизни*
- 4.3. Московский рынок физкультурно-оздоровительной деятельности
 - Структура рынка*
 - Финансовые показатели отрасли*
 - Крупнейшие предприятия по объёму выручки*
- 4.4. Московский рынок фитнес-клубов
 - Объём рынка*
 - География рынка*
 - Сегментация рынка*
 - Наличие услуг в зависимости от ценовой категории клуба*
 - Средняя стоимость услуг*
 - Факторы, влияющие на рынок*
 - Тенденции*
 - Государственное регулирование рынка*
 - Предпочтения потребителей*

5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 5.1. Ценовая политика
- 5.2. Целевая аудитория
- 5.3. Позиционирование на рынке
- 5.4. Рекламная стратегия

6. ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 6.1. Расположение фитнес-клуба
- 6.2. Аренда помещения для фитнес-клуба
- 6.3. Структура использования площадей фитнес-клуба
- 6.4. Необходимое оборудование для фитнес-клуба
- 6.5. Кадровое обеспечение

Состав персонала

Должностные обязанности персонала

- 6.6. График реализации проекта

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 7.1. Первоначальные вложения в проект
 - Динамика инвестиционных вложений*
 - Направления инвестиционных вложений*
- 7.2. Доходы фитнес-клуба
- 7.3. Расходы фитнес-клуба
- 7.4. Система налогообложения
- 7.5. Отчет о прибылях и убытках
- 7.6. Отчет о движении денежных средств
- 7.7. Бухгалтерский баланс

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 8.1. Методика оценки эффективности проекта
- 8.2. Чистый доход (NCF)
- 8.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 8.4. Срок окупаемости (PB)
- 8.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 8.6. Индекс прибыльности (PI)
- 8.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 9.1. Качественный анализ рисков
- 9.2. Анализ чувствительности проекта
- 9.3. Точка безубыточности (BEP)

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ФИТНЕС КЛУБЫ МОСКВЫ ПО ДАННЫМ НА 2015 ГОД

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ГОСТ Р 52024-2003 «УСЛУГИ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ И СПОРТИВНЫЕ»

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ СОТРУДНИКОВ ФИТНЕС-КЛУБА
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

- График 1. Динамика численности постоянного населения г. Москвы на 1 января в 2009-2014 гг., чел.
- График 2. Среднедушевые денежные доходы москвичей (в месяц) в 2009-2013 гг., руб.
- График 3. Реальные располагаемые денежные доходы москвичей в 2009-2013 гг., % к предыдущему году
- График 4. Динамика объёма выручки физкультурно-оздоровительной отрасли Москвы в 2010-3 кв. 2014 гг., млрд руб.
- График 5. Изменение валовой рентабельности физкультурно-оздоровительной отрасли Москвы в 2010-3 кв. 2014 гг., %
- График 6. Динамика объёма российского рынка фитнес-услуг в 2009-2015* гг., млрд. долл.
- График 7. Динамика инвестиционных вложений в фитнес-клуб, тыс. руб.
- График 8. Сезонность посещения фитнес-клубов
- График 9. Динамика загрузки фитнес-клуба, %
- График 10. Посещаемость фитнес-клуба
- График 11. Динамика выручки фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 12. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 13. Динамика чистой прибыли фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 14. Движение денежных потоков фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 15. Остаток денежных средств на счету фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 16. Чистый доход (NCF) фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 17. Чистый дисконтированный доход (NPV) фитнес-клуба, тыс. руб.
- График 18. Влияние уровня цен на чистый доход (NCF), % от уровня цен
- График 19. Влияние уровня цен на чистый дисконтированный доход (NPV), % от уровня цен
- График 20. Влияние уровня цен на РВ, % от уровня цен
- График 21. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен
- График 22. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен
- График 23. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен
- График 24. Точка безубыточности фитнес-клуба, %

Список диаграмм:

- Диаграмма 1. Возрастная структура населения г. Москвы в 2009-2014 гг., %
- Диаграмма 2. Структура населения г. Москвы по административным округам на 1 января 2014 года, %
- Диаграмма 3. Распределение населения г. Москвы по уровню среднедушевых денежных доходов в 2013* году, %

Диаграмма 4. Структура физкультурно-оздоровительных организаций Москвы по административным округам в 2014 году, %

Диаграмма 5. Структура физкультурно-оздоровительных организаций Москвы по районам в 2014 году, %

Диаграмма 6. Структура физкультурно-оздоровительных организаций Москвы по году учреждения, %

Диаграмма 7. Структура фитнес-клубов Москвы по административным округам в 2015 году, %

Диаграмма 8. Структура фитнес-клубов Москвы по районам в 2015 году, %

Диаграмма 9. Структура фитнес-клубов Москвы по станциям метро в 2015 году, %

Диаграмма 10. Структура фитнес-клубов Москвы по стоимости годового абонемента в 2015 году, %

Диаграмма 11. Структура фитнес-клубов Москвы по часам работы в 2015 году, %

Диаграмма 12. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию бассейна в 2015 году, %

Диаграмма 13. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию тренажерного зала в 2015 году, %

Диаграмма 14. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ детского фитнеса в 2015 году, %

Диаграмма 15. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию занятий для беременных в 2015 году, %

Диаграмма 16. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию танцевальных программ в 2015 году, %

Диаграмма 17. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ лечебной гимнастики в 2015 году, %

Диаграмма 18. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы йоги в 2015 году, %

Диаграмма 19. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы "пилатес" в 2015 году, %

Диаграмма 20. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы "стретчинг" в 2015 году, %

Диаграмма 21. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ аэробики в 2015 году, %

Диаграмма 22. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы "interval" в 2015 году, %

Диаграмма 23. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ аквааэробики в 2015 году, %

Диаграмма 24. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы "калланетика" в 2015 году, %

Диаграмма 25. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программы "шейпинг" в 2015 году, %

Диаграмма 26. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ персональных тренировок в 2015 году, %

Диаграмма 27. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию программ боевых искусств в 2015 году, %

Диаграмма 29. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию хаммама в 2015 году, %

Диаграмма 30. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию финской сауны в 2015 году, %

Диаграмма 31. Структура фитнес-клубов Москвы по наличию солярия в 2015 году, %

Диаграмма 32. Мотивы посетителей фитнес-клубов, %

Диаграмма 33. Предпочтения посетителей фитнес-клубов по видам услуг, %

Диаграмма 34. Структура используемых площадей фитнес-клуба, %

Диаграмма 35. Структура ФОТ по видам персонала фитнес-клуба, %

Диаграмма 36. Структура инвестиционных затрат фитнес-клуба, %

Диаграмма 37. Структура выручки по видам услуг фитнес-клуба, %

Диаграмма 38. Структура текущих расходов фитнес-клуба, %

Диаграмма 39. Структура себестоимости услуг фитнес-клуба, %

Диаграмма 40. Структура налоговых выплат фитнес-клуба, %

Список рисунков:

Рисунок 1. Пример планировки фитнес-клуба

Рисунок 2. Пример планировки фитнес-клуба

Рисунок 3. Спортивные интересы россиян и причины отказа от занятий спортом

Рисунок 4. Пример позиционирования женского фитнес-клуба

Рисунок 5. Пример позиционирования фитнес-клуба для мужчин

Рисунок 6. Пример позиционирования клуба для всей семьи

Рисунок 7. Пример элементов брендбука фитнес-клуба

Рисунок 8. Пример оформления сайта фитнес-клуба

Рисунок 9. Пример группы фитнес-клуба в социальных сетях

Рисунок 10. Пример контекстной рекламы фитнес-клуба в поисковой системе Google

Рисунок 11. Пример рекламного баннера фитнес-клуба

Рисунок 12. Примеры билбордов фитнес-клубов

Рисунок 13. Пример наружной рекламы фитнес-клуба на фонарном столбе

Рисунок 14. Пример наружной рекламы фитнес-клуба на здании

Рисунок 15. Пример наружной рекламы фитнес-центра на перекладинах между зданиями

Рисунок 16. Пример уличной рекламы возле фитнес-центра

Рисунок 17. Пример рекламы фитнес-клуба внутри общественного транспорта

Рисунок 18. Пример оригинальной рекламы фитнес-клуба в вагоне метро

Рисунок 19. Пример путевого постера фитнес-клуба в метро

Рисунок 20. Примеры наружной рекламы фитнес-клуба на автобусе

Рисунок 21. Пример листовки фитнес-клуба

Рисунок 22. Пример купона на скидку фитнес-клуба

Рисунок 23. Примеры рекламных принтов фитнес-центра

Рисунок 24. Примеры рекламных плакатов фитнес-клуба

Рисунок 25. Примеры рекламных плакатов занятий йогой в фитнес-клубе

Рисунок 26. Пример рекламного плаката фитнес-центра для занятых людей

Рисунок 27. Пример рекламного постера фитнес-клуба

Рисунок 28. Пример рекламы фитнес-клуба на одежде

Рисунок 29. Пример рекламы фитнес-клуба на пакете

Список таблиц:

Таблица 1. Начальные параметры проекта.

Таблица 2. Основные показатели эффективности проекта

Таблица 3. Топ-100 крупнейших предприятий по объёму выручки от продаж по основному виду деятельности «Физкультурно-оздоровительная деятельность» (93.04) в 2012-2013 гг., тыс. руб.

Таблица 4. Услуги московских фитнес-центров экономичного сегмента в 2015 году

Таблица 5. Услуги московских фитнес-центров среднеценового сегмента в 2015 году

Таблица 6. Услуги московских фитнес-центров премиум сегмента в 2015 году

Таблица 7. Сравнение столичных фитнес-клубов разных ценовых сегментов по наличию услуг в 2015 году

Таблица 8. Стоимость разового посещения фитнес-клубов в Москве

Таблица 9. Стоимость абонеента на 1 месяц в фитнес-клубах Москвы

Таблица 10. Стоимость абонеента на 3 месяца в фитнес-клубах Москвы

Таблица 11. Стоимость абонеента на полгода в фитнес-клубах Москвы

Таблица 12. Стоимость годового абонеента в фитнес-клубах Москвы

Таблица 13. Стоимость годового абонеента в фитнес-клубах Москвы в январе 2015 года, руб.

Таблица 14. Примеры слоганов московских фитнес-клубов

Таблица 15. Статистика запросов по теме «фитнес-клуб» на Яндекс, ед

Таблица 16. Площади помещений фитнес-клуба, кв. м.

Таблица 17. Оборудование для тренажерного зала (зона 1)

Таблица 18. Оборудование для тренажерного зала (зона 2)

Таблица 19. Оборудование для тренажерного зала (зона 3)

Таблица 20. Оборудование для групповых занятий

Таблица 21. Оборудование для раздевалок

Таблица 22. Оборудование для помещения с ресепшеном

Таблица 23. Персонал фитнес-клуба, чел.

Таблица 24. Инвестиционные затраты фитнес-клуба

Таблица 25. Поступления фитнес-клуба

Таблица 26. Динамика поступлений фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 27. Стоимость аренды помещения для фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 28. Параметры текущих затрат фитнес-клуба

Таблица 29. Налоговые выплаты фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 30. Отчет о прибылях и убытках, тыс.руб.

Таблица 31. Отчет о движении денежных средств, тыс.руб.

Таблица 32. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 33. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 34. Показатели эффективности проекта

Таблица 35. Расчет точки безубыточности фитнес-клуба, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**МЫ ПРЕВРАЩАЕМ ВАШИ ИДЕИ
В ГОТОВЫЕ БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 212-91-91