



**Intesco  
Research  
Group**

# **БИЗНЕС-ПЛАН ФИТНЕС-КЛУБА - 2011 (с финансовой моделью)**



**МОСКВА 2011**

## 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.**

**Привлекательность реализации данного проекта** обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка фитнес-услуг в последующие годы.

### **Цели проекта:**

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

### **Описание проекта:**

- местоположение – в спальном районе г. Москвы;
- близость к метро (пешеходная доступность);
- хорошая транспортная доступность;
- наличие парковочных мест;
- график работы: ежедневно, с 7:00 до 23:00
- площадь – \*\*\* кв.м.;

**Услуги:**

групповые занятия;  
тренажерный зал;  
персональное занятие с тренером;  
бассейн;  
массаж;  
солнечные ванны.

**Статьи дохода:**

годовая клубная карта;  
месячный абонемент;  
разовое занятие.

**Помещения для занятий:**

тренажерный зал – \*\*\* кв. м.;  
бассейн – \*\*\* кв. м.;  
большой зал для групповых занятий – \*\*\* кв. м.;  
средний зал для групповых занятий – \*\*\* кв. м.;  
\*\*\* кабинета для солярия – \*\*\* кв. м.;  
комната для массажа – \*\*\* кв. м.

**Структура площадей:**

\*\*\* раздевалки – \*\*\* кв. м.;  
ресепшн – \*\*\* кв. м.;  
подсобные помещения – \*\*\* кв. м.

**Структура расходов:**

разовое посещение - \*\*\* руб.;  
тренажерный зал - \*\*\* руб.;  
групповые занятия – \*\*\* руб.;  
бассейн – \*\*\* руб.;  
массаж – \*\*\* руб.;  
солярий – \*\*\* руб.;  
персональное занятие с тренером – \*\*\* руб.

**Финансовые показатели проекта:**

Объем первоначальных вложений - \*\*\* млн.руб.

Чистый доход (NCF) - \*\*\* млн.руб.

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

Простой срок окупаемости (PB) - \*\*\* кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - \*\*\* кварталов

Индекс прибыльности (PI) - \*\*\* ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - \*\*\* %

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

**Выдержки из исследования:**

Рынок фитнес-услуг является частью физкультурно-оздоровительного рынка. В 2010 году выручка от деятельности в данном сегменте составила \*\*\* млрд. руб. Высокий рост произошел в 2009 году, когда показатель выручки увеличился на \*\*\*\*% или на \*\*\* млрд. руб.

В 2010 году в России функционировало больше \*\*\* тыс. фитнес-клубов. По сравнению с 2009 годом произошло \*\*\*ие численности заведений данного формата на \*\*\*\*%. Однако, по сравнению с другими странами статистика соотношения количества фитнес-клубов с численностью населения не очень показательная. Европа с населением порядка \*\*\* млн. человек располагает \*\*\* тыс. клубами, США с населением в \*\*\* млн. человек – \*\*\* тыс. В РФ же на \*\*\* млн. человек приходится только \*\*\* тыс. клубов.

Больше \*\*\* российского рынка фитнес-услуг в натуральном выражении сосредоточено в Москве (\*\*\*%). В Санкт-Петербурге расположено \*\*\*\*% клубов. Всего лишь \*\*\* часть фитнес индустрии развивается в других регионах страны.

Наиболее часто называемым критерием является «\*\*\*» - \*\*\*\*%. Следующим по частоте упоминания является критерий «\*\*\*» - \*\*\*\*%. Третьим среди наиболее популярных предпочтений стал критерий «\*\*\*» - \*\*\*\*%. За ними следуют критерии «квалификация и приветливость тренеров» - \*\*\*\*%, «наличие бассейна» - \*\*\*\*%, «\*\*\*» - \*\*\*\*% и «отсутствие тесноты и очередей» - \*\*\*\*% ...

Для реализации проекта потребуются инвестиции в размере \*\*\* млн. руб. В расчетах предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет собственных средств.

Финансирование будет осуществляться на протяжении первых \*\*\* кварталов. Наибольшие вложения потребуются в \*\*\* квартале реализации проекта.

Более \*\*\* доходов (\*\*\*\*%) фитнес-клубу приносят поступления от \*\*\* занятий. \*\*\*\*% приходится на плату \*\*\*, порядка \*\*\*\*% - на поступления от клубных карт.

## 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

*История и определение фитнеса*

*Классификация фитнес-клубов*

#### 4.2. Российский рынок фитнес-клубов

*Объем российского физкультурно-оздоровительного рынка*

*Объем российского рынка фитнес-услуг*

*Сегментация рынка фитнес-клубов*

#### 4.3. Анализ крупнейших игроков рынка фитнес-услуг

#### 4.4. Факторы, влияющие на российский рынок фитнес-услуг

*Экономические факторы*

*Социальные факторы*

*Технические факторы*

#### 4.5. Потребительские предпочтения

*Потрет потребителя фитнес-услуг*

*Критерии выбора фитнес-клуба*

*Сезонность на рынке фитнес-услуг*

4.6. Государственное регулирование рынка фитнес-услуг

4.7. Тенденции на рынке фитнес-услуг

*Развитие сетей и франчайзинга*

*Корпоративные программы*

*Женские фитнес-клубы*

## **5. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

5.1. Дизайн фитнес-клуба

5.2. Ценовая политика

5.3. Рекламная стратегия

5.4. Маркетинговые ходы

## **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)

8.8. Точка безубыточности (BEP)

## **9. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ**

## **10. ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ИНСТРУКЦИИ СОТРУДНИКОВ ФИТНЕС-КЛУБА**

## **ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP**

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список графиков:

График 1. Динамика выручки от физкультурно-оздоровительной деятельности в России в 2006-2010 гг., млрд. руб.

График 2. Динамика оборотных активов на российском физкультурно-оздоровительном рынке в 2006-2010 гг., млрд. руб.

График 3. Динамика объема российского рынка фитнес-услуг в 2006-2010 гг., млрд. долл.

График 4. Динамика численности фитнес-клубов в 2006-2010 гг., единиц

График 5. Численность клубов «Gold's Gym» по странам мира в 2010 году, единиц

График 6. Критерии выбора фитнес-клуба жителями России (возможность нескольких вариантов ответа), %

График 7. Динамика инвестиционных вложений в фитнес-клуб, тыс. руб.

График 8. Динамика загрузки фитнес-клуба, %

График 9. Динамика количества клиентов по видам услуг фитнес-клуба, чел.

График 10. Динамика выручки фитнес-клуба, тыс. руб.

График 11. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения фитнес-клуба, тыс. руб.

График 12. Динамика чистой прибыли фитнес-клуба, тыс. руб.

График 13. Движение денежных потоков фитнес-клуба, тыс. руб.

График 14. Остаток денежных средств на счету фитнес-клуба, тыс. руб.

График 15. Чистый доход (NCF) фитнес-клуба, тыс. руб.

График 16. Чистый дисконтированный доход (NPV) фитнес-клуба, тыс. руб.

График 17. Точка безубыточности фитнес-клуба, %

### Список диаграмм:

Диаграмма 1. Региональная структура российского рынка фитнес-услуг в натуральном выражении в 2010 году, %

Диаграмма 2. Структура рынка фитнес-услуг по формату клуба, %

Диаграмма 3. Структура российского рынка фитнес-услуг по типам заведений в 2010 году, %

Диаграмма 4. Сегментация посетителей фитнес-клубов по возрасту

Диаграмма 5. Структура предпочтений посетителей фитнес-клубов по видам спорта

Диаграмма 6. Структура используемых площадей фитнес-клуба, %

Диаграмма 7. Структура ФОТ по видам персонала фитнес-клуба, %

Диаграмма 8. Структура инвестиционных затрат фитнес-клуба, %

Диаграмма 9. Структура выручки по видам услуг фитнес-клуба, %

Диаграмма 10. Структура текущих расходов фитнес-клуба, %

Диаграмма 11. Структура производственных расходов фитнес-клуба, %

Диаграмма 12. Структура себестоимости услуг фитнес-клуба, %

Диаграмма 13. Структура налоговых выплат фитнес-клуба, %

#### **Список схем:**

Схема 1. Формы сетевых фитнес-клубов

#### **Список таблиц:**

Таблица 1. Сегменты российского рынка фитнес-клубов по цене

Таблица 2. Площади помещений фитнес-клуба, кв. м.

Таблица 3. Персонал фитнес-клуба, чел.

Таблица 4. Инвестиционные затраты фитнес-клуба

Таблица 5. Количество посетителей фитнес-клуба в будние и выходные дни

Таблица 6. Параметры поступлений фитнес-клуба

Таблица 7. Динамика поступлений фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 8. Стоимость аренды помещения для фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 9. Параметры текущих затрат фитнес-клуба

Таблица 10. Налоговые выплаты фитнес-клуба, тыс. руб.

Таблица 11. Отчет о прибылях и убытках, тыс.руб.

Таблица 12. Отчет о движении денежных средств, тыс.руб.

Таблица 13. Бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Таблица 14. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 15. Расчет точки безубыточности фитнес-клуба, %

Таблица 16. Показатели эффективности проекта

## 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.

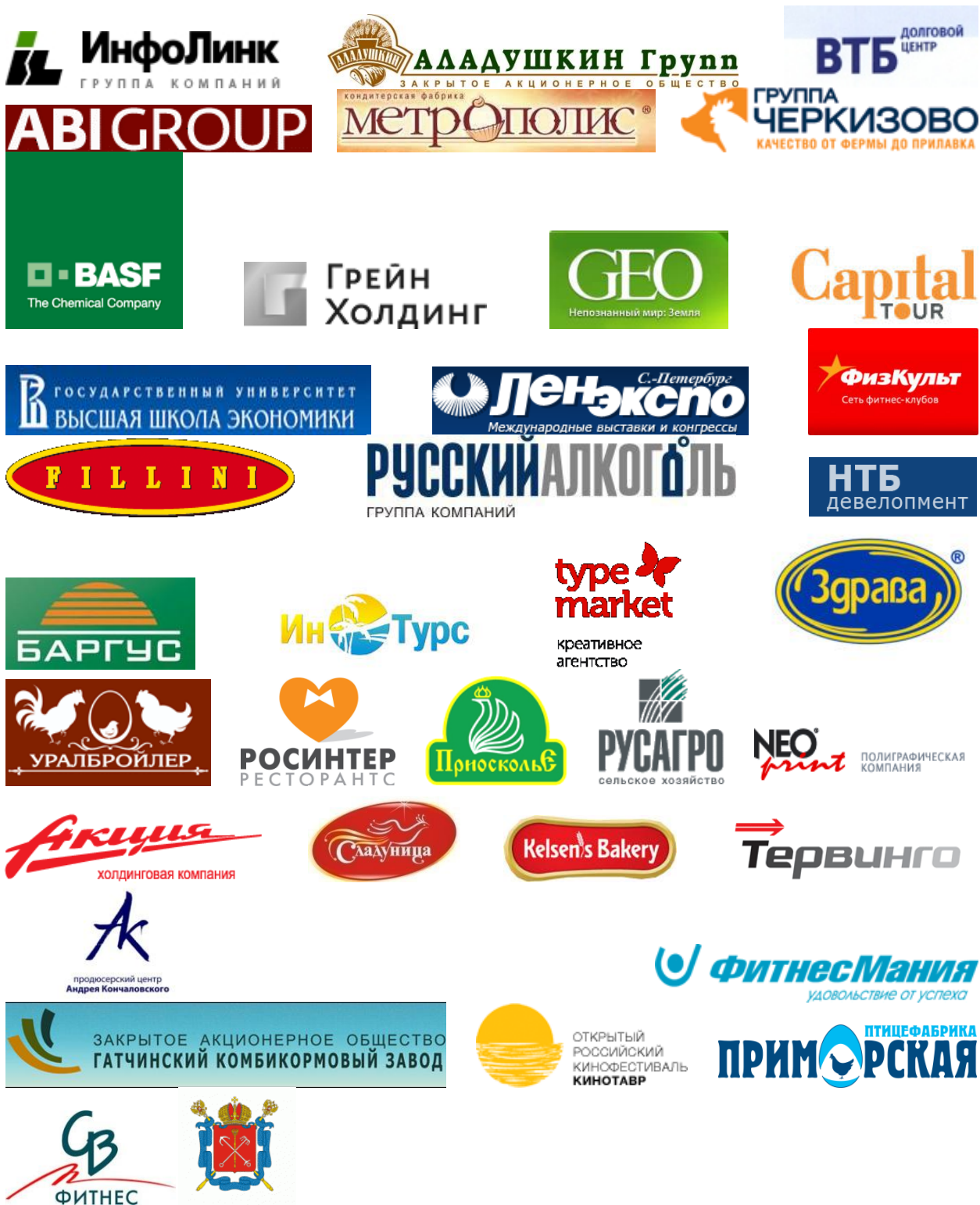
Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении 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», «FoodService», «MAXIM», «Партнер: мясопереработка», «Мое дело. Магазин», «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Ценовик», «РБК daily», «Unipack.Ru» и пр.

Среди клиентов **INTESCO RESEARCH GROUP** такие организации как:





**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ  
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**