

# Бизнес-план Фитнес-клуба

БиПлан Консалтинг  
[www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 9. Технические характеристики Беговых дорожек / WNQ 6818

ADZ

Таблица 10. Технические характеристики Велотренажера / Torneo / B-303

Samba

Таблица 11. Технические характеристики Стола теннисного для закрытых помещений

Таблица 12. Технические характеристики набора для настольного тенниса для 2-х игроков

Таблица 13. Технические характеристики Скамьи / Winner / Boston II

Таблица 14. Технические характеристики Грифа / Alex / OB-DV-1800

Таблица 15. Технические характеристики Стоек / WNQ Magnum A-690

Таблица 16. Примеры оборудования для фитнеса, пилатеса, аэробики, йоги, каланетики

Таблица 17. Технические характеристики весов-жироанализатора  
TANITA

Таблица 18. Технические характеристики Зеркал

Таблица 21. Дисконтированные денежные потоки деятельности Фитнес  
клуба за 2 отчетных периода

Таблица 22. Расходы на реализацию проекта

Таблица 23. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Приложение 1. Вентиляция спортзала

## **Разработка бизнес плана на заказ**

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

**Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.**

**Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:**

**(499) 343-93-83**

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

## **1. Конфиденциальность**

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

## **2. Резюме**

Настоящий проект представляет собой план создания Фитнес-клуба с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта \_\_\_\_\_

Идея проекта: Идея создания Фитнес-клуба оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в удовлетворении спроса на поддержание здоровья и спортивной формы путем занятий на тренажерах и с тренером.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 8209371,9 рублей.

Характер предприятия: предприятие по предоставлению услуг фитнеса населению городов.

Стоимость проекта: 8209371,9 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 528273,08 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 528273,08 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 13 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 13 месяцев.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 68139289,75 руб.

### **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

### **4. Характеристика объекта**

Фитнес-клуб предназначен для предоставления услуг тренеров и тренажеров для поддержания посетителями спортивной физической формы и

поддержания уровня здоровья.

Фитнес-клубами в России обычно называют крупные центры, размещающиеся на огромных площадях – более 1000 кв. м, и небольшие стометровые тренажерные. Технологии ведения бизнеса и уровень прибыли в клубах разного формата существенно отличаются.

Для открытия дорогого фитнес-клуба, оказывающего клиентам полный спектр услуг, необходимы серьезные инвестиции. Если раньше много фитнес-клубов открывалось на базе существующих спортивных комплексов с бассейнами, то в настоящее время такие места уже заняты. Поэтому клубы приходится строить с нуля.

Если все же удастся найти свободное помещение необходимой площади – от 1000 кв. м, то на высококачественный ремонт и закупку дорогостоящего оборудования в московских условиях потребуется от 16000 – 25600 р. на 1 кв. м.

Чтобы оборудовать небольшой тренажерный зал, который можно было бы позиционировать как работающий фитнес-клуб в спальном районе, можно обойтись средствами на порядок меньшими.

Предприятием предполагается взять здание в аренду. В предлагаемом помещении необходимо сделать ремонт в соответствии с архитектурным планом. Срок аренды по договору должен составлять от 6 месяцев до 1 года.

В дальнейшей деятельности предполагается постройка собственного здания для проведения шоу-программ с целью получения прибыли и популяризации, а также возможной сдачи в аренду.

В самом начале необходимо определиться будет открываться один клуб или сеть, и в каком сегменте будет вестись работа – премиум или демократичном. Рассматривая качественное предоставление фитнес услуг, можно открыть как один клуб, при условии, что он отличается от всех остальных расположением, стилем, услугами и ценой, так и сеть, насчитывающая не менее 10 клубов. Стабильно получать хорошую прибыль, открыв маленький фитнес-клуб на окраине города, можно только в том случае, если его помещение находится в собственности владельца клуба.

При инвестировании проекта со строительством здания фитнес-клуба площадью от 3 тыс. кв. м в премиальном сегменте потребуется не менее 150 млн. рублей, которые пойдут на строительство, на отделку помещения, на коммуникации. При этом одна часть будет видна клиенту: отделка, дизайн, мебель. А другая, не менее важная, инженерия клуба, которая является основной, предназначена для того чтобы человек чувствовал себя комфортно, свободно дышал, с удовольствием принимал душ.

При инвестировании средств в клуб демократичного сегмента той же площади, инвестиции потребуются в меньшем объеме. Но инженерия должна быть обязательно высококачественной: система вентиляции и в дорогом клубе, и в среднем одинакова (Приложение 1).

Что касается тренажеров, то качественное оборудование стоит всего на 20% дороже оборудования другой категории. Но они служат дольше, продавцы предлагают хороший сервис, так что и на этом не сэкономишь. Получается, что сэкономить можно только на отделке интерьера, на мебели, на люксовой отделке. В итоге получается, что средний клуб стоит в среднем 30000 руб. на кв. м (86,4 млн. рублей на 3 тыс. кв. м).

При выборе места категорически нельзя открывать клуб в промзоне. Единственный приемлемый вариант, когда промзона уже выселена, и подписан договор с крупной девелоперской компанией о застройке жилья, тогда проект может быть перспективным. Не стоит открывать клуб в том месте, где люди еще не готовы платить за эту услугу.

Что касается размещения Фитнес-клуба в торговом центре, то ситуация в Москве и регионах разная. В крупных городах торговые центры — это основное место притяжения людей, поэтому сдавать площади фитнес-клубу выгодно, поскольку фитнес-клубы обеспечивают дополнительный поток потребителей. Если говорить о Москве, то цены на аренду площадей очень высоки, поэтому снимать площади невыгодно. Совсем другое дело — аренда в бизнес-центре, для него хороший фитнес-клуб под управлением качественного оператора — громадное преимущество. В регионах же еще существует

свободное место для строительства зданий и это будет наиболее выгодным вариантом. На мировом фитнес-рынке принято использовать арендованные площади. На практике, все зависит от места.

В планах организации Фитнес-клуба необходимо выбирать его месторасположение очень удачно со следующих позиций:

- удобный подъезд к клубу, желательно с выездом на одну из центральных улиц города;
- близость к центру города;
- удаленность от жилых домов;
- близость к источникам продуктов питания (при организации бара и кухни).

Минимальный срок аренды, на который следует заключать договор, 10 лет.

Для осуществления работы клуба необходимо получение следующих разрешений и лицензий:

- разрешение администрации населенного пункта;
- разрешение Пожнадзора;
- разрешение Санэпиднадзора;
- заключение по проекту;
- разрешение на открытие;
- справка для получения лицензии;
- медицинские документы на сотрудников;
- лицензия на производство и реализацию продукции общественного питания;
- лицензия на розничную реализацию алкогольных напитков, пива и табачных изделий.

Очень важно, чтобы внешнее и внутреннее обустройство клуба соответствовало тем ценам, которые будут назначены за услуги.

Если стоимость годовой клубной карты составляет от 30000 до 128000 рублей, экономить на тренажерах, оборудовании и всех сопутствующих материалах нельзя, в том числе включая полотенца и халаты. В противном случае клиент может предпочесть клуб конкурентов. По оценкам экспертов при

среднем уровне рентабельности бизнеса 20-30% вложенный в открытие 1500-метрового клуба миллион долларов окупается за два года. Но обязательно нужно учитывать факторы территориальной расположенности, ценовой политики и размера рекламных вложений.

Для нового фитнес-клуба, если он не относится к сетевой составляющей, проще всего начинать свою деятельность в спальном районе. Конечно, можно построить клуб и в центре. Но трудности с привлечением клиентов возникнут обязательно, поскольку центры уже давно освоены. Для этого нужно потратить огромные средства – на рекламу и PR. Сумму расходов, планируемых на привлечение клиентов в этом случае, лучше всего потратить на строительство еще одного клуба.

Обычный ассортимент услуг клуба следующий:

- тренажерный и кардио залы с профессиональными тренерами-инструкторами;
- аэробные программы для взрослых (Dance Step, Sculpt, множество силовых программ, йога, ци-гун и многое другое);
- детские программы (детская аэробика, танцевальная программа, карате, индивидуальные занятия);
- солярий;
- массаж;
- фитнес-бар;
- продажа специализированных фитнес-товаров;
- возможен мини – гольф (предусматривает сочетание нескольких спец. дорожек с лунками для мячиков длиной до 3м., которые необходимо пройти с минимальным количеством ударов клюшкой по мячу);
- возможно обустройство бильярда и американского пула, дартса.

Также необходимо установить режим работы клуба. Этот фактор организации бизнеса будет зависеть от уровня открываемого клуба. Крупный клуб потребует двухсменной работы, чтобы учесть пожелания клиентов с разными предпочтениями во времени тренировок.

Важная составляющая успеха фитнес-клуба любого уровня — квалифицированный фитнес-персонал. В хорошем крупном клубе в тренажерном зале постоянно присутствует тренер, готовый бесплатно ответить на любой вопрос клиента. Все тренеры обязаны иметь спортивное образование, многие являются действующими спортсменами. Периодически они должны проходить аттестацию, подтверждая свои знания в области современного фитнеса.

В небольших тренажерных залах местного значения тренер может появляться время от времени, разрабатывая индивидуальную программу тренировок для клиента, но, не присутствуя при всех занятиях. По мнению экспертов, набор квалифицированного персонала — это основная проблема для новых клубов. Хороших специалистов очень мало, так как этот бизнес еще очень молод. Учитывая, сколько клубов открывается в последнее время, тренеров не хватает.

Все сотрудники, работающие непосредственно с клиентами должны иметь опрятный вид. Руководящий персонал и бухгалтер должны ежедневно приходить на работу. Высокие требования по квалификации предъявляются к менеджеру, бухгалтеру, охране. Всем сотрудникам выплачивается минимальная заработная плата, в зависимости от занимаемой должности и процент от прибыли, получаемой клубом. Размер процента определяется в зависимости от выполняемой работы и квалификации, планируется после первого года работы. Так же необходимо рассмотреть возможность доставки сотрудников в ночное время после работы домой.

В фитнес-клубе обычно работают люди самых разных профессий: от техников и вентиляционщиков, до инструкторов. Для фитнес-персонала должна быть предусмотрена многоступенчатая карьерная лестница: инструктор — персональный инструктор — мастер-тренер — супервайзер направления — менеджер программ.

Также необходимо отметить, что у большинства крупных клубов есть свои учебные центры. Учебный центр позволяет системно работать с

персоналом, выстраивать учебные программы под каждую категорию специалистов, проводить оценку знаний и разрабатывать новые программы для повышения качества работы. Дополнительным фактором стимулирования продаж услуг является стимулирование работы персонала фирмы.

Говоря об имидже клуба, необходимо отметить, что реклама очень тесно связана с процессом установления имиджа клуба. При создании рекламы и имиджа необходимо акцентировать внимание на спортивно-развлекательные возможности клуба. На здании должен быть установлен интересный световой щит, сообщающий о клубе, который было бы хорошо видно с прилегающих автодорог. Задача рекламной компании – обеспечить посещаемость с первых дней работы клуба.

Необходимым атрибутом имиджа фитнес-клуба является “хорошая” музыка. Клиент, приходя в клуб, получает комплекс услуг, который должен быть. Оформление клуба нужно планировать в современном стиле, для того, чтобы предоставлять на рынок конкурентоспособную услугу.

Если в фитнес-клубе планируется к открытию бар, то должно быть разработано меню, предлагающее небольшой, но особенный ассортимент блюд, безалкогольных напитков и коктейлей, продуктов питания для спорта.

При организации системы оплаты за услуги нужно знать, что наиболее выгодно, когда клиент покупает карточку члена клуба с продолжительным сроком действия – год или полгода. Наилучшие продажи годовых карт отслеживаются в элитных клубах, которые посещают обеспеченные люди. Для людей с меньшим достатком, которые не готовы сразу купить годовую карту, необходимо предусмотреть продажу полугодовых карт или карт на три месяца, но при совершении покупки нужно обязательно предупреждать клиента о том, что две полугодовые карты в совокупности стоят обычно на 20-40% дороже, чем одна годовая. И для, совсем бюджетного варианта организации клуба, многие клиенты предпочитают оплачивать каждую тренировку отдельно.

Доли, которые в общем объеме занимают прибыль от продажи членских карт и прибыль за оказание дополнительных услуг, зависят от статуса клуба.

Чем он престижнее, тем выше уровень платежеспособности посещающих его клиентов. Обеспеченные граждане готовы тратить деньги в баре, солярии или салоне красоты. Тогда как для малообеспеченных любителей фитнеса главное – оплатить тренировку. При грамотной организации дела прибыль от продажи клубных карт может составлять 70%, а от продажи дополнительных услуг – 30%.

Для того чтобы построить Фитнес-клуб, нужно обязательно определить следующие факторы:

1. Позиционирование клуба — необходимо выбрать нишу на рынке фитнес-услуг, которую будет занимать клуб;

2. Географическое расположение клуба, которое зависит от позиционирования, анализа конкурентной среды, полученных данных маркетингового исследования, расчета ценовой политики, а также определение стратегии выхода на рынок.

3. Размер инвестиций. От размера инвестиций зависит выбор формы ведения хозяйства - аренды или строительства фитнес-клуба. При строительстве центра необходимо учитывать следующие параметры:

- архитектурный проект клуба, архитектурные особенности внутренней планировки помещений. Архитектор должен знать тонкости зонирования фитнеса, расположения подразделений внутри клуба и другие маленькие особенности;

- разработка дизайн концепции фитнес-клуба.

4. Подбор, найм и обучение персонала, от выбора которого зависит качество работы и авторитет клуба.

5. Документальное сопровождение проекта. Начиная с технических чертежей здания и заканчивая должностными инструкциями персонала и формами отчетов каждого из отделов: ежедневными, ежемесячными, ежеквартальными, годовыми.

6. Постановка управленческого учета. И постоянный и тщательный контроль.

7. Полное оснащение всех площадей клуба

8. Продвижение марки. Организация рекламной кампании.

9. Мониторинг результатов. Организационные выводы. Контроль работы и качества.

Выше перечислены основные параметры организации процесса открытия фитнес-клуба. Для открытия фитнес-клуба при серьезном подходе необходимо вникать подробно в каждый пункт. Это очень кропотливая и тонкая работа, но при правильной организации, бизнес этот, безусловно, рентабелен.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые предоставляют услуги Фитнес-клубов, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще достаточно свободен, особенно в регионах. Этот бизнес требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

## **5. План маркетинга**

# **128 пунктов успешного бизнес-плана**

## **1. Конфиденциальность**

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

## **2. Резюме**

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

## **3. Сроки и основные этапы реализации проекта**

## **4. Характеристика объекта**

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

## **5. План маркетинга**

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

## **6. Техничко-экономические данные оборудования**

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

## **7. Финансовый план**

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

## **8. Оценка риска**

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

## **9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций**

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

## **10. Выводы**

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

## **11. Приложения**

- 11.1. Этапы проекта
  - 11.1.1.1. Начало проекта
  - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
  - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
  - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
  - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
  - 11.1.1.6. Установка оборудования
  - 11.1.1.7. Найм персонала
  - 11.1.1.8. Обучение персонала
  - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
  - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
  - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
  - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
  - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
  - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
  - 11.7.1.4. Основная сумма
    - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
    - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
  - 11.7.1.5. Издержки
    - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
    - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
  - 11.7.1.6. Сальдо месяца
  - 11.7.1.7. Налог на прибыль
  - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
  - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
  - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
  - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
    - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
    - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
  - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

#### 11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте [www.bi-plan.ru](http://www.bi-plan.ru)

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан