Примерный бизнес-план тренажерного зала

Здоровый образ жизни постепенно становится популярным. Молодежь, да и более старшее поколение понимают, что занятия спортом намного полезнее посиделок в кафе или пьянок за гаражами.

Многие люди начинают бросать курить и заниматься спортом, отчасти этому способствуют специальные государственные программы, отчасти масс-медиа, доносящие до нас "идеальные" формы знаменитостей...

В любом случае тенденция есть и это хорошо. Еще лучше то, что вы сможете не только поддержать эту тенденцию, улучшить свой внешний вид и укрепить здоровье, но и заработать на всем этом приличные деньги: сотни и миллионы рублей, ну а в будущем возможно и долларов.

Отнюдь мы не предлагаем распиливать государственный бюджет или воровать деньги у министерства здравоохранения РФ. Речь идет о вполне законных мерах - об открытии фитнес клуба (центра) или другими словами, об открытии тренажерного зала.

На данный момент в стране не хватает качественных и в тоже время недорогих фитнес-клубов, оборудованных современными тренажерами, душевыми кабинами, бассейном и прочим атрибутом.

Многие по этой причине занимаются в полуподвальных качалках, а другие и вовсе отказываются тренироваться. Чтобы открыть современный тренажерный зал, нужны инвестиции, ну а прежде всего, хороший бизнес-план.

Ниже мы распишем основные, так сказать общие моменты, которые следует учитывать при разработке бизнес-плана фитнес центра. И начнем с обзорного раздела БП.

**Обзорный раздел**

В первую очередь, в обзорном разделе бизнес плана необходимо описать бизнес, который мы собираемся открывать, то есть соответственно фитнес клуб. Затем стоит описать основные преимущества и оценить перспективы бизнеса.

Следует отметить, что эти данные нужно расписывать не только для того, чтобы получить кредит в банке, но и для себя, чтобы лучше понимать суть бизнеса и план дальнейшего развития.

Оценить перспективы можно как высокие, в виду того, что, как было сказано ранее, здоровый образ жизни становится все более популярным, а количество тренажерных залов катастрофически не хватает.

Так же в этом разделе указывается организационно правовая форма ведения бизнеса. Если вы планируете работать только с физическими лицами, то наилучшим вариантом будет регистрация индивидуального предпринимателя.

В случае, если планируется заключение контрактов с организациями, к примеру на предоставление услуг целым группам лиц, то тут стоит подумать о регистрации общества с ограниченной ответственностью.

Преимущество первого варианта перед вторым - это безусловно более упрощенное ведение бухгалтерии и низкие налоги.

**Описание предприятия**

Это небольшой по объему раздел, в котором опят же можно указать какой именно вид бизнеса открывается, обязательно укажите сколько человек одновременно могут находится внутри, то есть. так называемая пропускная способность.

Можно указать что, кроме тренажеров будет в фитнес-центре. Это может быть бассейн, обязательно душевые кабины. Укажите график работы, как правило с восьми утра и до двенадцати ночи, без выходных и перерывов.

**Описание услуг**

В этом разделе стоит указать те услуги, которые вы будете оказывать своим клиентам.

1. Разовые самостоятельные занятия;
2. Систематические занятия по абонементу;
3. Разовые занятия с тренером;
4. Систематические занятия с тренером по абонементу;
5. Услуги массажиста;
6. Услуги сауны.

**Анализ рынка**

Это, пожалуй, один из важнейших разделов бизнес-плана, заняться которым стоит в первую очередь, еще до момента регистрации ИП или ООО. В идеале, как только вы решите открыть фитнес-клуб, то сразу начинайте исследование рынка.

Анализ рынка, как не трудно догадаться, заключается в исследовании уже существующих фитнес центров и тренажерных залов. Заняться исследованием можно самостоятельно, обойдя все имеющиеся заведения, либо можно обратиться к специалистам, которые проведут маркетинговое исследование и выдадут вам подробный отчет.

Однако, последний вариант обойдется вам в несколько тысяч или десятков тысяч рублей, в зависимости от города и количества работы, которую необходимо провести.

Если у вас небольшой или средний город и ограничен начальный бюджет, то провести исследование желательно самостоятельно. Это не так сложно.

**Производственный план**

В этом разделе указать основные требования, предъявляемые к будущему помещению, которое вы будете возводить с нуля, либо арендовать. Необходимой и достаточной площадью помещения под фитнес клуб является площадь в 400 квадратных метров. Из них:

1. 20 кв. метро будет занимать приемная;
2. 40 кв. метров – раздевалки (необходимы женская и мужская);
3. 100 кв. метров – бассейн (в заведениях такого типа он незаменим);
4. 200 кв. метров – залы для занятий спортом (2 зала по 100 кв. метров каждый);
5. 40 кв. метров – сауны и залы для массажа.

Конечно, лучше всего помещение под фитнес центр строить самостоятельно, так как именно таким образом можно наиболее удачно расположить все элементы, добиться именно того, что планировалось.

Во-вторых, расположить бассейн можно не в каждом арендуемом помещении!

Как вариант, вы можете договорится с компанией, занимающейся строительством элитным домов об открытии на первом или нулевом этажах комплекса фитнес центра. Во-первых это поможет вам сэкономить на строительстве, во-вторых вы получите постоянных клиентов, в лице жителей данного дома.

Согласитесь, им будет намного легче сходить в фитнес-клуб, расположенный в одном доме с ними, чем куда-либо ехать. Не исключено, что многие будут посещать зал несколько раз в неделю, а некоторые, возможно, станут ежедневными посетителями.

После того, как вы решите вопрос с помещением, необходимо закупить достаточное количество оборудования. Как правило, для фитнес клуба требуется стандартное и достаточное количество тренажеров:

1. Беговые дорожки – 6 штук;
2. Велотренажеры – 6 штук;
3. Силовые комплексы – 3 штуки;
4. Гимнастические комплексы – 3 штуки;
5. Гантели, гимнастические мячи, степы – зависит от количества посетителей;
6. Оборудование для сауны и бассейна;
7. Оборудование для массажных комнат;
8. Различные элементы мебели (диваны, столы, стулья);
9. Предметы интерьера.

Следующее, о чем стоит позаботиться, после того, как помещение построено или арендовано, а необходимый инвентарь закуплен, так это персонал. В первую очередь, это должны быть опытные и профессиональные инструкторы.

На ресепшен лучше всего посадить красивую, спортивную девушку, которая помимо всего прочего должна хорошо разбираться в спортивных терминах и уметь общаться с клиентами.

Как правило, штат персонала для подобного заведения является стандартным:

1. Управляющий – 1 человек;
2. Бухгалтер – 1 человек;
3. Секретарь – 2 человека (будут работать посменно);
4. Инструкторы – 4 человека;
5. Тренеры – 4 человека;
6. Массажисты – 4 человека;
7. Обслуживающий персонал – 2 человека (работают посменно);
8. Рабочие по зданию – 2 человека (работают посменно);
9. Уборщики – 2 человека (работают посменно).

**Финансовый план**

В последнем разделе бизнес-плана стоит указать все расходы, которые вы понесете, а так же доходы от открытия будущего фитнес-клуба. Основные расходы будут заключаться в следующем:

1. Стоимость помещения – от 1млн. рублей;
2. Ремонт помещения и его оформление – от 300 тыс. рублей;
3. Закупка оборудования – от 1 млн. рублей;
4. Заработная плата работникам – от 3 млн. 960 тыс. рублей в год;
5. Затраты на рекламу – 100 тыс. рублей.

Вышеприведенные расчеты ориентировочны и будут изменяться в зависимости от цен в конкретном городе. Но можно сказать, что примерные затраты на открытие современного тренажерного зала составят порядка 6 миллионов 360 тысяч рублей.

Что качается доходов, то от открытия фитнес клуба можно получить довольно большой доход:

1. Продажа клубных карт (мин. 70 человек)– 2,8 млн. рублей в год;
2. Доход от разовых посещений – 1,5 млн. рублей в год;
3. Доход от предоставления сопутствующих услуг – 600 тыс. рублей в год;
4. Итого, после года работы фитнес клуба можно получить прибыль в размере 4,9 млн. рублей.

Исходя из сопоставления расходов и доходов, можно увидеть, что фитнес-клуб окупится примерно за 1,5-2 года – этот срок показывает, что такой вид бизнеса довольно рентабельный, но в то же время требует довольно больших капиталовложений на начальном этапе.