+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план фитнес-клуба - 2014 (с финансовой моделью)

https://marketpublishers.ru/r/B6105F1813ERU.html
Дата: 03.02.2014
Страниц: 197
Цена: 29 900 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: B6105F1813ERU

Описание

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:

Тренажный зал (зона 1 - кардио нагрузка) – *** кв.м.

Тренажный зал (зона 2 - силовая нагрузка, тренажеры) – *** кв.м.

Тренажный 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

Strip Dance

Танец живота

Yoga

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 объёмов 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 объём отечественного рынка фитнес услуг вырастет до ***млрд. долл.

Согласно данным за 2015 год, стоимость годового абонемента 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 абонемента 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 буду 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.

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Содержание

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

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 абонемента на 1 месяц в фитнес-клубах Москвы
Таблица 10. Стоимость абонемента на 3 месяца в фитнес-клубах Москвы
Таблица 11. Стоимость абонемента на полгода в фитнес-клубах Москвы
Таблица 12. Стоимость годового абонемента в фитнес-клубах Москвы
Таблица 13. Стоимость годового абонемента 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 Яндексе, 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, %

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Список Графиков

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Список Графиков

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 2009-2013гг., % 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 PB, % 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, %

+7 (495) 9692718
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план фитнес-клуба - 2014 (с финансовой моделью)

Product link: https://marketpublishers.ru/r/B6105F1813ERU.html

Цена: 29 900 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service: info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page https://marketpublishers.ru/r/B6105F1813ERU.html

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:

Фамилия:

Email:

Компания:

Адрес:

Город:

Zip code:

Страна:

Tel:

Факс:

Your message:

**All fields are required

Custumer signature _____

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at https://marketpublishers.com/docs/terms.html

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970