

# Бизнес-план открытия йога-студии (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/OBC32977230RU.html>

Дата: 28.06.2018

Страниц: 83

Цена: 32 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: OBC32977230RU

## Описание

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных.

\*\*\*

### ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Суть и идея:

Открытие йога-студии, предоставляющей тренировки в разных стилях йоги, а также открытие небольшой кофейни в ней.

География: Москва, Южный административный округ, район Орехово-Борисово северное.

Основные типы и виды услуг:

хатха йога;

кундалини йога;

хатха йога по методике Айенгара;

ваджра йога;

аштанга-виньяса йога;

раджа йога;

детская йога;

йога для беременных;

йога для посетителей старшего возраста;

йога для женщин;

йога для мужчин;

флай-йога

индийские и восточные танцы;

групповые занятия по арт-терапии;

курсы по ведической кулинарии;

консультации астрологов;

аюрведические консультации;

массаж, в т. ч. аюрведический;

занятия по групповым медитациям;

организация мастер-классов, встреч, семинаров, консультаций;

занятия с детьми

Реализация сопутствующих товаров:

сувенирная продукция: ароматические палочки, масла, натуральная косметика, пряности, чай и т.п.;

литература направления йоги и восточной психологии, оздоровительных систем и т.п.;

одежда для занятия йогой и атрибуты для йоги (коврики, кирпичи, ремни);

кафеетерий с кофе, оздоровительными чаями и восточными сладостями.

Отрасль:

Динамика рынка йоги в 2017 году показала прирост объемов рынка на \*\*\* % относительно показателя 2016 года: так, рынок РФ составил в денежном выражении \*\*\* млрд. руб. против \*\*\* годом ранее.

Число йога студий в Москве в 2016 году составило 410 единиц (+\*\*\*% к итогу 2015 года).

По мнению исследователей, в условиях отсутствия каких-либо серьезных экономических потрясений, темпы развития рынка йоги, возросшие на \*\*\*\*% в 2017 году, говорят о том, что в 2018 году возможно полное восстановление рынка.

Среди всех регионов России наиболее развитыми с точки зрения проникновения культуры тренировок йоги и ведения здорового образа жизни является рассматриваемый целевой регион проекта, а именно – город Москва.

Доля Московского региона (Москва + область) составляет практически половину всего российского рынка йоги, а именно \*\*\* %.

Согласно данным TNS, йога занимает 12 место среди спортивных активностей, йогу практикуют \*\*\* млн. граждн.

Согласно данным Росстата за 2017 год, население района Орехово-Борисово Северного составляет 131891 человек, из которых 53,8% составляют женщины, а 46,2% - мужчины. Принимая во внимание эти данные, количество потенциальных клиентов йога-студии в данном районе составит \*\*\* человек.

Поскольку проектируемая йога-студия предполагает наличие кофейной/чайной студии,

которая в перспективе может стать весомым центром получения доходов, оценка рынка кофеен в Москве такова:

В столице насчитывается порядка \*\*\* кофеен. Из них 59% приходится на сетевые кофейни с количеством точек, более 15-и.

Средняя сумма чека кофейни выросла в 2016 г. на \*\*\* % и составила \*\*\* р.

22% посетителей кофеен составляют люди до 25 лет,

\*\*\*% - 25-35 лет,

\*\*\*% - 35-45 лет

12 старше 45 лет.

Конкурентная среда

«World Class»

«Юна Aqua Life»

Студия «Фит-прана»

«Fly Studio»

«Pop Gym»

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

Краткий обзор отрасли

По оценкам исследований рынка йоги, в последние годы фитнес-клубы и студии отмечают наплыв посетителей на занятия йогой. Исследование предпочтений россиян TNS Marketing Index (каждые полгода анкетировались более 60 млн. человек старше 16 лет в городах с населением более 100 тыс. человек) показало, что во втором полугодии 2016-го года минимум раз посетили занятия йогой \*\*\* млн. взрослых россиян. Это, по мнению TNS, соответствует около \*\*\* взрослого населения страны.

Диаграмма 1. Распределение мест практики йоги.

\*\*\*

Наличие множества стилей йоги делает ее доступной практически для всех возрастных категорий. Вместе с тем, в России йога имеет большую популярность именно среди женского населения, так как 84% практикующих – женщины. Распределение практикующих по возрастным категориям представлено на диаграмме 3.

Диаграмма 2. Популярные в России стили йоги.

\*\*\*

Диаграмма 3. Распределение практикующих по возрастным категориям.

\*\*\*

Также отметим, что йога как вид телесной практики и физической тренировки занимает \*\*\* место среди других спортивных активностей россиян (диаграмма 5), и имеет существенную восходящую динамику.

Диаграмма 5. Место йоги среди спортивных активностей россиян

\*\*\*

Следует отметить, что в мире рынок йога-услуг также находится на подъеме. Согласно данным исследований, в США в 2016 году регулярно занималось йогой более 11% населения, причем количество поклонников йоги удвоилось с 2013 года. По оценке аналитиков Barclays, американцы тратят на йогу около \$27 млрд в год, а вся спортивная индустрия к 2020-му увеличится в стране до \$100 млрд. Известный медиа-ресурс Huffington Post сообщает, что в 2015-м йогу практиковали более 20 млн американцев, 83% из которых — женщины. Что касается распределения по полу, то исследование интернет-издательства «Yoga Anatomy» приводит такие данные: 84.5% занимающихся — женщины, 15.5% — мужчины, что практически полностью совпадает с российскими данными.

Расчет целевой аудитории

Принимая во внимание процент занимающихся йогой россиян и половое распределение среди них, путем эмпирических расчетов можно сделать вывод, что в данном районе проживает \*\*\* человека трудоспособного возраста, уже на данный момент заинтересованных йогой, либо потенциально в ней заинтересованных, среди которых \*\*\* женщины и \*\*\* мужчина.

## Таблица 2. Расчет целевой аудитории проекта

\*\*\*

Расположение жилищного комплекса, где будет размещаться студия, наиболее удачно охватывает данную целевую аудиторию, так как рядом находится много жилых домов, несколько школ и детских садов.

ЖК «Маршала Захарова, 7» – это 22-этажное 5-секционное здание. Всего в доме 735 квартир, из них 336 квартир – двухкомнатные, остальные – студии и трехкомнатные. Предполагая, что в двухкомнатных квартирах в среднем проживает 3 человека, в студиях – 2 человека, в трехкомнатных – 4 человека, то оценочное количество жильцов дома составит около 1870 жителей, большая часть из которых может выступать целевой аудиторией проекта, так как население новостроек зачастую состоит из молодых людей. Принимая во внимание, что от 1,3% до 2,6% населения занимаются йогой, то количество потенциальных посетителей студии – жильцов ЖК «Маршала Захарова, 7» может составить от 25 до 49 человек. Полученное количество посетителей формирует 3 средних йога-группы

## Таблица 3. Расчет количества потенциальных посетителей йоги

\*\*\*

### Оценка рынка кофеен

Поскольку проектируемая йога-студия предполагает наличие кофейной/чайной студии, которая в перспективе может стать весомым центром получения доходов, проведем оценку рынка кофеен в Москве.

Согласно данным агентства Business Planner за 2016-17 годы, рынок кофеен в Москве переживает небольшое снижение. На сегодняшний день в столице насчитывается порядка 1220 кофеен. Из них 59% приходится на сетевые кофейни с количеством точек, более 15-и. Что касается средней суммы чека, то:

сумма чека более трети (\*\*\*) % московских кофеен выше 1000 р.;

сумма чека от 700 до 1000 р. - у \*\*\* % кофеен;

сумма чека 500-700 р. - у \*\*\* %;

сумма чека 200-500 р. у \*\*\* %;

сумма менее 200 р. - у \*\*\*% кофеен (диаграмма 6).

Средняя сумма чека выросла в 2016 г. на \*\*\* % и составила \*\*\* р.

Диаграмма 6. Средний чек кофеен в Москве

\*\*\*

Диаграмма 7. Возрастное распределение посетителей кофеен.

\*\*\*

Причин посещение кофеен у людей в основном 5, где кофейня является:

местом работы (\*\*%),

\*\*\* (13%),

\*\*\* (36%),

местом деловых встреч (\*\*%),

\*\*\* (17%)

Диаграмма 8. Распределение целей посещения кофеен.

\*\*\*

Из вышеописанных данных можно сделать вывод, что основную целевую аудиторию представляют люди от 25 до 45 лет, а основными причинами посещения являются желание отдыха с друзьями, семьями, коллегами, также немалую часть посетителей занимают люди, которые пьют кофе в одиночестве. Таким образом, можно сделать вывод, что целевая аудитория посетителей йога-студий и посетителей кофеен совпадает на \*\*% по возрастному критерию, кроме того цели посещения кофейни также подходят для посещения кофейни в йога-студии. Следовательно, открытие кофейной/чайной в проектируемой студии является целесообразным.

Согласно тем же исследованиям, рынок кофеен делится на 3 сегмента:

кофейня, как альтернатива кафе;

крафтовая кофейня для ценителей кофе;

кофейня формата «кофе с собой».

Последний сегмент в данный момент развивается активней всего, рост прибыли таких заведений в 2017 году составил от \*\*\* до \*\*\* %, по сравнению с 2016.

Около половины кофеен Москвы (\*\*\* %) находятся в центре, тогда как в Южном административном округе находится лишь \*\*\* % заведений. В районе ЖК Маршала Захарова есть только 2 полноценные кофейни, то есть рынок данной услуги находится на стадии развития, насыщение рынка низкое, поэтому открытие студии кофе/чая в йога-студии является перспективным направлением.

#### Оценка сезонности и загрузки бизнеса

На основании вышеприведенной информации, можно сделать вывод, что в первые два- три месяца посещения студии количество посетителей может составлять не более 2-х – 3х групп в день, при этом общее среднее количество посетителей – 15-25 чел. По мере развития бизнеса возрастет и число групп, и наполненность каждой группы. Согласно ориентировочному расписанию (см. табл. 10) максимальное количество групп в день – 7 на 1 зал, максимальная наполненность группы зависит от площади зала, и при наличии двух залов среднего размера может составить до \*\*\* человек на зал, всего \*\*\* человек (в утренние и вечерние часы).

В занятиях йогой присутствует сезонный фактор, а именно – снижение активности летом в период каникул и отпусков и рост активности осенью, весной и после новогодних праздников. В период новогодних праздников также заметно некоторое снижение активности, но существенно менее значительное, чем летом.

Предположительное количество клиентов, которые будут приобретать кофе или чай после занятия, составляет \*\*\* %, процент клиентов, приобретающих продукцию традиционно является невысоким – \*\*\*%.



## Содержание

Резюме проекта

### **РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

- 1.1. Описание идеи проекта
- 1.2. Услуги йога-студии
- 1.3 Предполагаемое расположение объекта

### **РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА**

- 2.1. Рынок услуг йоги: состояние и тенденции
- 2.2. Оценка рыночного поля и целевой аудитории проекта
- 2.3. Оценка рынка кофеен в Москве
- 2.4. Сезонность и максимальная загрузка бизнеса

**ВЫВОДЫ** по результатам анализа рынка

### **РАЗДЕЛ 3. АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ**

- 3.1. Расположение конкурентных объектов
- 3.2. Оценка услуг конкурентов
- 3.3 . Ценовая политика проекта
- 3.3 . Оценка преимуществ и вывод по конкурентному окружению

### **РАЗДЕЛ 4. ПЛАН НАЙМА ПЕРСОНАЛА**

### **РАЗДЕЛ 5. ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

- 5.1. Создание веб-сайта.
- 5.2. Оптимизация и продвижение в поисковых системах
- 5.3. Контекстная реклама
- 5.4. Продвижение йога-студии в социальных сетях
- 5.5. Другие виды рекламы

### **РАЗДЕЛ 6. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

- 6.1. Форма организации бизнеса и система налогообложения
- 6.2. График работы йога-студии

- 6.3. Оборудование для занятий йогой
- 6.4. Студия кофе
- 6.5. Прочая продукция
- 6.6. Аренда помещения

## **РАЗДЕЛ 7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 7.1. Допущения проекта
- 7.2. Сезонность
- 7.3. Цены
- 7.4. Объемы реализации
- 7.5. Выручка
- 7.6. Персонал
- 7.7. Затраты
- 7.8. Налоги
- 7.9. Инвестиции
- 7.10. Капитальные вложения
- 7.12. Отчет о прибыли и убытках
- 7.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
- 7.14. Отчет о движении денежных средств
- 7.15. Показатели эффективности проекта

## **РАЗДЕЛ 8. АНАЛИЗ РИСКОВ**

- 8.1. Анализ чувствительности
- 8.2. Анализ безубыточности

## Перечень Таблиц

### ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ДИАГРАММ, РИСУНКОВ

Таблица 1. Результаты регулярной практики йоги

Диаграмма 1. Распределение мест практики йоги

Диаграмма 2. Популярные в России стили йоги

Диаграмма 3. Распределение практикующих по возрастным категориям

Диаграмма 4. Вкусы и предпочтения практикующих россиян

Диаграмма 5. Место йоги среди спортивных активностей россиян

Таблица 2. Расчет целевой аудитории проекта

Таблица 3. Расчет количества потенциальных посетителей йоги

Диаграмма 6. Средний чек кофеен в Москве

Диаграмма 7. Возрастное распределение посетителей кофеен

Диаграмма 8. Распределение целей посещения кофеен

Таблица 4. Расстояние от йога-студии до конкурентов

Таблица 5. Расстояние от метро Орехово до йога-студии и конкурентов

Таблица 6. Расстояние от метро Домодедовская до йога-студии и конкурентов

Таблица 7. Перечень услуг йоги конкурентов

Таблица 8. Стоимость услуг студии Юна Aqua Life

Таблица 9. Перечень и стоимость услуг йоги ключевого конкурента

Таблица 10. Расчет конкурентной силы конкурентов

Диаграмма 9. Стратегическая канва по конкурентам

Таблица 11. Цены на занятия йогой, руб

Таблица 12. Штатный персонал йога-студии

Таблица 13. Ориентировочное расписание йога-студии

Таблица 14. Перечень аксессуаров для занятия йогой

Таблица 15. Расчет стоимости ремонта

Диаграмма 10. Динамика выручки проекта по годам реализации, 2018-2023 гг., тыс. руб. без НДС

## Оформление заказа

Product name: Бизнес-план открытия йога-студии (с финансовой моделью)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/OBC32977230RU.html>

Цена: 32 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

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

## Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/OBC32977230RU.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**

Customer 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