

2012

**Alto
Consulting
Group**

Бизнес-план тренажерного зала с залом массажных кресел

(с финансовой моделью)



ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана тренажерного зала осуществлена с использованием материалов реально работающего проекта. Большинство бизнес-планов, разработанных специалистами компании Alto Consulting Group, получили успешное претворение в жизнь и приносят прибыль не одному предпринимателю.

Данный бизнес-план оснащен финансовыми расчетами, изложенными в формате Excel. Возможность быстрого изменения основных финансовых показателей, позволяет быстро и без проблем рассчитать новый, адаптированный проект, с учетом запросов клиента.

Простота подачи материала позволяет совершать все изменения проекта под свои нужды молниеносно даже людям, не имеющим финансового образования.

Все расчеты преподнесены в формате, который позволяет быстро внести новые параметры и тут же ознакомиться с финансовыми прогнозами. Изменение бизнес-плана для работы в любом другом крае России совершается просто и без применения специальных знаний.

Наименование проекта: открытие тренажерного зала с залом массажных кресел.

Цели проекта:

- открытие нового бизнеса;
- развитие рынка услуг по направлению ***;
- создание рабочих мест;
- обеспечение дополнительных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Характеристика индивидуального предпринимателя:

ФИО предпринимателя: ***.

Организационно-правовая форма: предприниматель без образования юридического лица.

Зарегистрирована: ***.

Место жительства (адрес): ***.

Стадия развития бизнеса: организация нового бизнеса.

Сумма инвестиций: *** руб.

Источники финансирования:

- Собственные средства – *** руб.
- Средства гранта – *** руб.

Реализация бизнес-идеи:

Инвестиционный проект будет реализован в два этапа:

- Открытие тренажерного зала;
- Открытие зала массажных кресел.

Уникальность проекта:

В г. *** рынок в данном секторе услуг пуст, нет конкурентов. Направление Wellness в настоящее время активно развивается, поэтому есть все предпосылки для успешной реализации бизнес-идеи.

ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

В расчетах будем учитывать, что средняя посещаемость фитнес-зала - *** раза в неделю. Также по статистике ***% выручки составляет продажа абонементов, а ***% - разовые занятия.

Если учесть, что в городе нет ни одного фитнес-зала, то можно рассчитывать на заполняемость в соответствии с сезонностью и временем суток.

Расчет посещаемости с учетом всех факторов показан в таблице ниже.

Таблица 1 – Посещаемость

Заполняемость зала при 100% загрузке		
Время	Будний день, чел.	Выходной день, чел.
10-13	***	***
13-17	***	***
17-18	***	***
18-21	***	***
21-22	***	***
ИТОГО	***	***

Бизнес фитнес-услуг подвержен сезонности. Максимальное количество посещений приходится с октября по декабрь, а минимальное – на август (***%). Это обусловлено тем, что в летнее время идет отток жителей города. Сезонность в виде коэффициентов показана в таблице ниже

Сумма инвестиций составляет *** руб., из них:

- Основные средства – *** руб.
- оборотные средства – *** руб.
- Единовременные расходы – *** руб.

Таблица 6 - Инвестиции

Инвестиции				
Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена за ед., руб.	Сумма, руб.
<i>Получение разрешительной документации, в т.ч.:</i>				***
Гос. пошлина		1	***	***
Печать	шт.	1	***	***
Разрешение Роспотребнадзора		1	***	***
ТУ энергосбытовой компании		1	***	***
<i>Основные средства, в т.ч.:</i>				***
Ресепшн	шт.	1	***	***
Расчетно-кассовый узел	шт.	1	***	***
Гардеробные вешала	шт.	2	***	***
<i>Тренажеры, в т.ч.:</i>				***
беговая дорожка	шт.	2	***	***
эллиптический тренажер	шт.	2	***	***
силовой тренажер	шт.	2	***	***
тренажеры узкого назначения	шт.	5	***	***
напольное покрытие для тренажеров	м	6	***	***
Массажное кресло	шт.	1	***	***
Душевая	шт.	2	***	***
Шкафчик для одежды	шт.	10	***	***
Скамейка	шт.	2	***	***
Зеркало	шт.	4	***	***
Зеркало	шт.	2	***	***
Санузел	КОМПЛ.	1	***	***
<i>Оборотные средства</i>				***
<i>Маркетинговые расходы</i>				***
ИТОГО				***

СОДЕРЖАНИЕ

- 1 РЕЗЮМЕ**
- 2 ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**
- 3 ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОМЕЩЕНИЯ И
ОБОРУДОВАНИЯ**
- 4 ОПИСАНИЕ УСЛУГ**
- 5 ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТА**
- 6 АНАЛИЗ РЫНКА**
 - 6.1 Общая характеристика рынка фитнес-услуг
 - 6.2 Целевая аудитория
 - 6.3 Предпочтения потребителей
 - 6.4 Факторы, влияющие на рынок
 - 6.5 Анализ конкурентов
 - 6.6 План продвижения
- 7 ПЛАН ПРОДАЖ**
 - 7.1 Расчет посещаемости
 - 7.2 Сезонность
 - 7.3 Ценообразование
 - 7.4 Прогноз выручки
- 8 ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

9 ПЛАН РАСХОДОВ

9.1 Финансирование проекта

9.2 Постоянные расходы

9.3 Переменные расходы

9.4 Штатное расписание и ФОТ

9.5 Налоговый план

10 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

11 СОЦИАЛЬНАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ПРОЕКТА

12 ОЦЕНКА РИСКОВ

13 ПРИЛОЖЕНИЯ

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

- График 1 – Объем платных фитнес-услуг в Камчатском крае, млн. руб.
- График 2 – Цель посещения тренажерного зала
- График 3 – Потребление фитнес-услуг
- График 4 – Численность населения Камчатского края, чел.
- График 5 – Численность населения г. Вилючинск, чел.
- График 6 – Среднедушевые денежные доходы населения Камчатского
- График 7 – Структура выручки, руб.
- График 8 – Чистая прибыль
- График 9 – Инвестиционный план, руб.
- График 10 – Структура переменных расходов
- График 11 – Динамика ФОТ
- График 12 – Структура налогов
- График 13 – Денежный поток проекта, руб.
- График 14 – Безубыточный объем продаж
- График 15 – Рентабельность продаж
- График 16 – Анализ чувствительности

Список диаграмм:

- Диаграмма 1 – Структура инвестиций, руб.

Список таблиц:

- Таблица 1 – Посещаемость
- Таблица 2 – Сезонность

Таблица 3 – Ценообразование

Таблица 4 – Состав выручки

Таблица 5 – Прогноз выручки

Таблица 6 – Инвестиции

Таблица 7 – Инвестиционный план

Таблица 8 – Амортизация

Таблица 9 – Переменные расходы

Таблица 10 – ФОТ

Таблица 11 – Налоговый план

Таблица 12 – Безубыточный объем продаж

Таблица 13 – Рентабельность продаж

Таблица 14 – Влияние факторов проекта на чистую приведенную
стоимость

Таблица 15 – Бюджет доходов и расходов

Таблица 16 – Бюджет доходов и расходов

О КОМПАНИИ ALTO CONSULTING GROUP

Компания Alto Consulting Group является независимой аналитической компанией. Приоритетным направлением ее деятельности является разработка качественных маркетинговых исследований рынков, а также разработка бизнес-планов отраслям и регионам, как России, так и других государств.

Мы предлагаем нашим клиентам только достоверную информацию, актуальную на текущий период времени, выдаем персональные рекомендации, как и где лучше начинать, развивать бизнес, и при каких условиях.

В процессе проведения маркетинговых исследований и при разработке бизнес-планов компания Alto Consulting Group опирается на принятые в мировой практике методы, используемые для оценки эффективности привлечения и вложения инвестиционных средств. При этом соблюдаются как российские, так и международные стандарты.

Аналитики, работающие в компании Alto Consulting Group, имеют огромный опыт и глубокие знания в маркетинге, знают и умеют применять методологию построения исследований в области маркетинга, оценивают эффективность инвестиционных проектов, составляют аналитические отчеты, на основе полученных данных прогнозируют варианты развития бизнеса в ближайшее время.

Профессиональный подход к выполняемым задачам, бесплатные консультации и сервис, содействие высококвалифицированных специалистов, их глубокие познания в структуре различных рынков, их динамике, опыт в выполнении проектных работ, постоянное совершенствование профессионального мастерства позволяют компании предоставлять услуги только высокого качества всем клиентам.