大学生创新创业

计划书

项目名称：悦动校园健身房

指导老师：程建兴

小组成员：呙凯锋

目录

[一、项目背景市场机会分析 4](#_Toc434134383)

[1.1 项目背景 4](#_Toc434134384)

[1.2 机会分析 5](#_Toc434134385)

[二、市场分析与项目定位 5](#_Toc434134386)

[1.市场分析 5](#_Toc434134387)

[1. 1前景预测 5](#_Toc434134388)

[（1）市场需求分析 5](#_Toc434134389)

[（2）市场行业发展及变化趋势 5](#_Toc434134390)

[1.2 消费人群分析 6](#_Toc434134391)

[1.3 竞争和购买力分析 6](#_Toc434134392)

[1.4 优势分析 6](#_Toc434134393)

[1.5 劣势分析 6](#_Toc434134394)

[2. 项目定位 6](#_Toc434134395)

[2.1自身定位 6](#_Toc434134396)

[2.2 项目特点 6](#_Toc434134397)

[2.3 竞争优势 7](#_Toc434134398)

[三、悦动校园健身房运营方案 7](#_Toc434134399)

[3.1健身功能及分类 7](#_Toc434134400)

[3.2健身器材的配备情况 8](#_Toc434134401)

[3.3配备工作人员情况 8](#_Toc434134402)

[四、发展战略 8](#_Toc434134403)

[五、竞争分析 9](#_Toc434134404)

[六、研发、生产、经营安排 9](#_Toc434134405)

[七．公司团队与组织结构 9](#_Toc434134406)

[7.1公司性质: 9](#_Toc434134407)

[7.2组织形式： 1](#_Toc434134408)0

[7.3部门职责 1](#_Toc434134409)1

[7.4管理机制 1](#_Toc434134410)1

[7.5人员配置 1](#_Toc434134411)2

[八、资金规划与财务需求 1](#_Toc434134412)3

[8.1股本规模和结构 1](#_Toc434134413)3

[8.2建设投资估算 1](#_Toc434134414)5

[8.2.1.工程概况 1](#_Toc434134415)9

[8.2.2.编制说明 2](#_Toc434134416)2

[8.2.3建设投资估算表 2](#_Toc434134417)5

[8.4风险分析 2](#_Toc434134426)6

[8.4.1](#_Toc434134427)**[商业健身俱乐部的财务风险](#_Toc434134427)** [2](#_Toc434134427)6

[8.4.2](#_Toc434134428)**[商业健身俱乐部的人员风险](#_Toc434134428)** [2](#_Toc434134428)6

# 一、项目背景市场机会分析

## 1.1 项目背景

当代社会经济发展迅速，越来越多的人都过上了小康生活，同时也有越来越多人开始为自己的身材着想，他们不再只是满足于简单的且重复的跑步或进行单一的运动，而是希望获得更加符合他们身体素质并且科学的运动系统。在健身房运动不仅可以获得健身的教练的细心指导，同时还可以享受种类丰富的健身器材，能够进行针对性的训练，可以避免训练不均衡的情况。

1. 对于一些即将步入社会的大学生来说，面试是他们所要经历的第一关，而对于面试来说，保持良好的精神面貌是十分重要的。而科学且适当的运动又能促进良好的精神面貌，可是一些大学的体育设施尚未完善，许多的学生得不到良好的场地进行运动。
2. 调查发现，目前许多大学生的运动时间不足，国家对此也多次发声要求加强青少年的运动时间，保证青少年的身体素质。
3. 调查发现，校园的运动场经常会因为举办了活动而被占用，导致一些想要锻炼的同学无奈离场。而此时，若是有一间校园健身房在校园的一处，将会成为这些同学的归处。

于是，我们的校园健身房运营而生。

## 1.2 机会分析

虽说健身可以就地跑步开始，但这也正是健身房的特点所在，健身房能够提供除了跑步以外的运动。并且在这个的社会，并不是所有人都适合去跑步。于是，进行局部的，针对性的训练成为了许多人的追求，而健身房，恰恰能够满足这一点。健身房的运动提高了运动的效率，，能够达到事半功倍的效果，同时健身房里的人还可以各自交流，分享健身心得。在当前疫情的影响下，集中运动风险较大，健身房内可以实现单人健身，降低了感染风险。

# 二、市场分析与项目定位

## 1.市场分析

### 1. 1前景预测

### （1）市场需求分析

仲恺农业工程学院是一个比较客观的消费市场，主要消费人员

是在职的老师和学生，而且随着学校规模的不断扩大，现如今老师和学生的人数也在逐渐的扩充中。这是一个不可忽视而又未被充分合理开发的消费市场，市场容量大，潜力无限。

### 市场行业发展及变化趋势

仲恺农业工程学院坐落于钟落潭镇，目前来看是一个发展中的地区，但是仍有许多新型企业诞生，但是健身行业兴起较为缓慢，竞争力不大。

### 1.2 消费人群分析

高校的大学生也是一个消费特别高的群体，有固定的来自家庭的经济支撑。消费习惯受他人影响。多人一起同时购物也是当代高校大学生的一大爱好和习惯。现如今我校人数在校生4万余人，全日制在校生3万余人。这些学生就可以带动消费增长，拉动内需。

### 1.3 竞争分析

校园健身俱乐部的竞争对手主要为学校周边的一些KTV，游戏厅，网吧等，对于大学生来说，在经历了一天的课程之后都会选择一些能够让人放松的地方缓解一下一天的疲惫，这些地方都是很适合的，而且学生一般晚上有较多的时间，有的学生会把晚上的时间安排在图书馆里，而健身俱乐部进入校园后，他们的业余活动相对丰富了一些，但上述场所依然成为校园健身房的第一号竞争者。健身俱乐部进入校园主要针对的消费群体是广大大学生及其教师职工，消费人群十分庞大。而且价格相对比较适中，大家普遍都可以接受，因此发展空间较大。

### 1.4 优势分析

（1）更大范围的靠近宿舍楼，给学生带来很大便利。

（2）价格比较低，质量较好。容易受到消费者青睐。

（3）健身器械类型全面，能满足学生多方面的要求。

### 1.5 劣势分析

（1）时间较为紧凑，采购方面有些不足。

（2）没有管理经验，没有采购经验，不能有效的控制初期成本，不完全了解学生的消费水平和消费习惯。还需要学校老师和同学的指导和建议。

## 2. 项目定位

### 2.1自身定位

我们项目的定位是为在校学生提供优质便利的健身服务。

### 2.2 项目特点

极大的契合在校学生的消费习惯并推出不同的套餐吸引更多的客户。同时健身房在本校是史无前例的，我们健身房的开创将会是仲恺健身类创业史上的先祖。

### 2.3 竞争优势

（1）校园运动场常因举办活动而被占用，健身房开创可以极大的缓解这一现象。

（2）不同于传统健身房，我们推出了周卡，三日卡等短期类优惠卡，相比于金额过高办年卡的健身房有着更大的竞争优势。

（3）健身房的营业模式是根据在校人员的运动时间规律制定的。

三、悦动校园健身房运营方案

**3.1健身功能及分类**

这个健身会所对于人们的健身而言，具有怎样的健身功能，并且这些健身功能应该要有一个科学的分类。它能使人们根据自己对健康的要求，方便人们选择合适的健身方法和类别。

**3.2健身器材的配备情况**

健身的功能分类拟定好以后，然后再根据功能分类购买健身器材。健身器材配备的数量是多少，健身器材应配备的标准又是什么。这些情况一定要预算好，以便保证投资精准。

**3.3配备工作人员情况**

悦动健身房应该要招聘多少工作人员？要招聘哪方面的工作人员？应该采取何种方式去招聘工作人员？这些情况一定要计划好，并且在实施时要力争达到预期的目标。

# 发展战略

4.1成立一间健身房，以大学城为中心，顾客以附近大学的大学生为主，以及附近周围的社会上的顾客。通过一年的时间实现运作正常化、规范化。实现收支平衡、实现各部门正常化运行，人员配备齐整。让这些第一批客户感受到我们良好的服务态度。

4.2 通过1--2年的正常运作，健身房客源不断变大，扩大地产，增加一批健身器材，使得我们健身房名气升高，更多的客源不断的涌入。

4.3 通过这几年的发展，周围的大学也是我们可以涉猎的对象，不断地发展，一定会将这个健身房做大做强。成为大多数人健身的不二选择对象。

# 竞争分析

校园健身俱乐部的竞争对手主要为学校周边的一些KTV，游戏厅，网吧等，对于大学生来说，在经历了一天的课程之后都会选择一些能够让人放松的地方缓解一下一天的疲惫，这些地方都是很适合的，而且学生一般晚上有较多的时间，有的学生会把晚上的时间安排在图书馆里，而健身俱乐部进入校园后，他们的业余活动相对丰富了一些，但上述场所依然成为校园健身房的第一号竞争者。健身俱乐部进入校园主要针对的消费群体是广大大学生及其教师职工，消费人群十分庞大。而且价格相对比较适中，大家普遍都可以接受，因此发展空间较大。

# 六、研发、生产、经营安排

研发：我们产品的研发主要是网站的制作以及后期的智能手机终端的开发。所以，我们首先对网站的总体设计有一个规划，然后在一个月内制作完成并开始投入运营，同时对手机APP进行研发。

生产：我们做的是一个网上交易平台，所以我们的产品也并非我们自己生产，我们负责销售这一块，我们的产品，包括二手，均来自第三方，我们提供的是更合理，更方便，更适合学生的服务。但是，我们会有自己的定位系统，这对对学生的服务尤其租赁这方面是必须的。

经营：我们的经营包括自主经营与个体经营，同时有租赁业务，其采用的都是线上支付线下交易的模式。让学生们的交易更方便快捷、安全。这些具体的经营方式在商业模式中已有介绍，在此不再赘述。

# 七．公司团队与组织结构

7.1公司性质: 拟注册一家有限责任公司——校园百事通有限责任公司

## 7.2组织形式：

公司初期拟采取直线——职能制的组织形式，如图所示：:

董事会

总经理

财务部

行政部

技术部

市场部

校园超市

校园租赁

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取直线——职能制。公司所有权与经营权分离，实行总经理负责制。总经理下设市场部，财务部，行政部，技术部。其中市场部负责校园超市以及校园租赁的运营及推广；财务部负责校园百事通有限责任公司进货及销售相关的公司运营的会计核算；行政部负责校园百事通有限责任公司日常的经营管理，协调各个部门之间的关系；技术部负责校园百事通网站的建设以及维护、升级。

## 7.3部门职责

董事会：由公司的大股东组成，属于决策层，负责制定公司的总体发展战略，决定总经理的人选；

总经理：负责公司的日常经营事务，对董事会负责，决定部门负责人的人选，协调各部门之间关系；

技术部：负责校园百事通线上校园超市网站以及校园租赁平台的建设以及建设后的维护、升级。技术部成员可以是我们学校里面，一些懂网站建设、运营以及会APP开发、维护的同学，除此外，技术部还需要面向社会招聘全职的研究技术人员，以便于校园百事通有限责任公司更好的运营。

市场部：在充分理解公司战略图谋和产品/服务特征前提下，充分综合企业内部资源、合理利用外部资源，进行市场目标界定和分解、定位分析再定位、制定战略、策略、拟定计划并推进实施，并在实施过程中进行协调、控制、调整和修正，以保证目标的实现。总之，此岗位是对公司市场拥有全面权力和负有绝对责任的职位；负责公司总体的营销活动，决定公司的营销策略和措施，并对营销工作进行评估和监控，包括市场分析、广告、公共关系、销售、客户服务等。领导全国区域销售代表与各地代理商和经销商进行市场开拓与销售，在公司发展成熟后，分设市场、公关、销售、客户服务部；

行政部：协助参与公司经营战略策划制定，完成公司行政管理规划，协调各部门关系，积极配合做好内部管理工作制定公司综合管理工作目标、计划，并组织实施，做到计划明确，方法灵活；拟定公司行政方面的各项规章制度，督促所属人员严格执行公司行政方面的 有关规定，做到依章办事，有章可循，规划公司的各项行政运营管理；

财务部：在董事会和总经理领导下，总管公司会计、报表、预算工作。

负责制定公司利润计划、资本投资、财务规划、销售前景、开支预算或成本标准。制定和管理税收政策方案及程序。建立健全公司内部核算的组织、指导和数据管理体系，以及核算和财务管理的规章制度。组织公司有关部门开展经济活动分析，组织编制公司财务计划、成本计划、努力降低成本、增收节支、提高效益。监督公司遵守国家财经法令、纪律，以及董事会决议；

## 7.4管理机制

本公司为了更好、更快的发张壮大，将实行以下的管理机制：

鼓励创新：作为一家企业，创新是企业的生命。在企业内部设立创新奖励机制。无论是技术人员还是一线的销售人员，无论是技术上，营销方式上还是降低成本上，只要有所贡献，都给予相应的奖励。

区别管理：研究人员及引进的高级人才，必须充分重视其人力资本对本企业发展的价值，对他们必须采取较为灵活的管理和激励方式，如期权激励，将给公司经营管理或技术研究开发的关键人员适当的期权；给员工优先参股权；采用全员质量管理（TQM）；建立公司人才资源库，为员工提供接受培训和再教育的机会。而对于一般员工来说，宜采用制度化的管理方式，编写较为详细的职务说明书，规范操作过程。

双轨晋升：采用技术上和行政上两种晋升机制，即技术上的晋升途径为技术员→高级技术员→工程师→高级工程师；行政上的晋升途径为一般员工→主管→高级行政人员。随着职务的提升，报酬福利待遇也相应提高。这种方式能更好的调动员工的积极性，克服了单一行政晋升忽略技术人员的弊端。

文化创新：以绿色为主旋律，倡导员工的团队精神和创新意识。

一是：要根据总体的科学设计，坚定、积极、逐步地对企业领导实行比例淘汰制和公开招标制。二是：每年对企业领导至少进行一次德、能、勤、绩创新性定量化考核，按5%—10%的比例进行末类淘汰。三是：新增、空缺的企业领导岗位，要进行公开、公平、公正的招标竞聘，不分官员、平民，不分部门界限，所有合法合规公民，都可以一试身手。四是：严格任期限制。由此，推举、重用创新人才，防止假公济私、黑箱操作和任人唯亲。

## 7.5人员配置

在最初阶段，整个公司共需员工9名。人员组成见下表。

表4-1 人员配置表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 部门 | 具体安排 | 人数 |
| 总经理 | 总经理1名 | 1 |
| 技术部 | 总工程师1名，研究技术员2名 | 3 |
| 市场部 | 主管1名，员工2名 | 3 |
| 行政部 | 行政主管1名 | 1 |
| 财务部 | 会计、出纳共1名 | 1 |
| 总计 |  | 9 |

# 八、资金规划与财务需求

## 8.1股本规模和结构

公司注册资本50万元，其中，团队成员每人自筹创业资金3万元整人民币资金入股，股本规模和结构如下：

表8-1股本结构表

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 实收资本 | 创办者  资金入股 | 风险投资 |
| 金额  （万元人民币） | 15 | 35 |
| 占总股本比例 | 30％ | 70％ |

## 8.2建设投资估算

### 8.2.1.工程概况

悦动校园健身有限责任公司主要的建设是健身房的开发建设及建设，以及后期的修缮工作。

### 8.2.2.编制说明

本工程预计当年建成，故不计价差预备费；

基本预备费按费用之和的10％估算；

本项目未列用电、自来水增容费等费用。

### 8.2.3建设投资估算表

表8-2 建设投资估算表

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 类别 | 项目名称 | 合计（万元） | 备注 |
| 1. | 固定资产费用 | 15.00 |  |
| 2. | 无形资产费用 | 20.00 | 其中3万为仓库租赁费 |
| 3. | 开办费 | 5.00 |  |
| 4. | 基本预备费 | 10.00 |  |
| 5. | 价格上涨预备费 |  | 项目1年内建成，故不计 |
| 6. | 总投资 | 50.00 |  |

建设投资详见附录表1（总估算表）。

## 8.3投资收益及风险分析

### 8.3.1投资收益与风险分析

投资现金流量表

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 现金流量表 | | | | | |  |
|  | 2016年12月 | 2017年12月 | 2018年12月 | 2019年12月 | 2020年12月 |  |
| 校园百事通 | 单位：万元 |  |  |  |  |  |
| 项 目 | 本期金额 |  |  |  |  |  |
| 一、经营活动产生的现金流量： |  |  |  |  |  |  |
| 销售商品、提供劳务收到的现金 | 44.5 | 19 | 38.5 | 53.8 | 80 |  |
| 收到的税费返还 |  |  |  |  |  |  |
| 收到的其他与经营活动有关的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 现金流入小计 | 77.50 | 20.00 | 38.50 | 53.80 | 80.00 |  |
| 购买商品、接受劳务支付的现金 | 0.70 | 24.50 | 35.00 | 45.00 | 70.00 |  |
| 支付给职工以及为职工支付的现金 | 20.00 | 157.80 | 218.40 | 304.80 | 375.60 |  |
| 支付的各项税费 | 26.00 | 15.71 | 121.93 | 183.48 | 303.78 |  |
| 支付的其它与经营活动有关的现金 | 15.00 | 108.00 | 127.00 | 138.00 | 154.00 |  |
| 现金流出小计 | 75.00 | 771.11 | 1180.13 | 1531.86 | 2191.75 |  |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 60.00 | -30.11 | -30.13 | -30.86 | -42.75 |  |
| 二、投资活动产生的现金流量： |  |  |  |  |  |  |
| 收回投资所收到的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 取得投资收益所收到的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额 |  |  |  |  |  |  |
| 收到的其他与投资活动有关的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 现金流入小计 |  |  |  |  |  |  |
| 购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 | 15.00 |  |
| 投资所支付的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 支付的其他与投资活动有关的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 现金流出小计 | 40.00 | 44.00 | 44.00 | 48.00 | 48.00 |  |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -2.00 | -2.00 | -3.00 | -3.00 | -5.00 |  |
| 三、筹资活动产生的现金流量： |  |  |  |  |  |  |
| 吸收投资所收到的现金 | 5.00 | 5.33 | 7.04 | 8.56 | 9.53 |  |
| 借款所收到的现金 | 0.00 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |
| 收到的其他与筹资活动有关的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 现金流入小计 | 20.00 | 20.51 | 25.28 | 25.39 | 29.72 |  |
| 偿还债务所支付的现金 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |  |
| 分配股利、利润或偿付利息所支付的现金 | 10.40 | 10.91 | 11.93 | 20.44 | 20.20 |  |
| 支付的其他与筹资活动有关的现金 |  |  |  |  |  |  |
| 现金流出小计 | 5.60 | 5.41 | 6.18 | 7.44 | 10.70 |  |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 20.40 | 21.10 | 30.10 | 42.95 | 50.02 |  |
| 四、汇率变动对现金的影响额 |  |  |  |  |  |  |
| 五、现金及现金等价物净增加额 | 50.40 | -2.01 | 5.97 | 20.09 | 25.27 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 第零年 | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 现金流量 | -25 | 42.71 | 46.99 | 51.97 | 81.59 | 150.47 |
| 累计净现金流 | -25 | 10.71 | 50.70 | 100.67 | 200.26 | 350.73 |
| 复利现值系数 | 1 | 0.893 | 0.797 | 0.712 | 0.636 | 0.567 |
| 现金流量现值 | -25.00 | 40.94 | 4.48 | 42.53 | 60.60 | 80.70 |
| 累计净现金流现值 | -25.00 | 5.94 | 4.42 | 80.95 | 150.54 | 230.24 |

### 8.3.2.投资净现值

n

NPV=∑(CI-CO)t(1+i)-t NPV=500 (万元)

t=1

银行短期借款（1年期）利率为5.85%，长期借款利率为5.92%。考虑到目前资金成本较低，以及资金的机会成本和投资的风险性等因素，i取10%（下同），此时，NPV=6760.97（万元），远大于零。计算期内盈利能力很好，投资方案可行。

### 8.3.3.投资回收期

回收期=累计净现值出现正值年数-1+(未收回现金/当年现值)

回收期=3-1+(541/417)=3.3

### 8.3.4.内含报酬率

根据现金流量表计算内含报酬率如下：

n

NPV（IRR）=∑（CI-CO）t（1+IRR）-t=0 IRR=92%

t=1

内含报酬率达到92%，远大于资金成本率10%，主要因为本产品优质低价，使得销售利润率较高，而且，前5年内市场增长性很好。

### 8.3.5.项目敏感性分析

公司在销售收入、投资、经营成本上存在来自各方面的不确定因素，我们对三者按提高10%和降低10%的单因素变化做敏感性分析。用逐项替代法计算投资回收期和内含报酬率。（见下图：）

图10.内含报酬率

销售收入

公司内含报酬率为92%

92%

投资

经营成本

-10% 0 10%

不确定因素变化率

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 投资 | | 经营成本 | | 销售收入 | |
| -10% | +10% | -10% | +10% | -10% | +10% |
| 内含报酬率 | 98% | 86% | 103% | 79% | 75% | 108% |
| 投资回收期（年） | 2.01 | 2.12 | 1.88 | 2.27 | 2.30 | 1.83 |

公司对销售收入的提高和降低最为敏感，经营成本次之。在变化±10%范围内，内含报酬率仍然高达75%，说明能承担风险，具有一定可靠性。

### 8.3.6．投资回报

根据对未来几年公司经营状况的预测（见附录），公司能保持较高的利润增长，拟从净利润中提取合理比例的资金作为股东回报。为此，公司第一年不分红，第二年以后每年分红为净利润的30%。

1. 财务分析
   1. 会计报表及附表
      1. 主要财务假设
      2. 收益表

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 利润表 | | | | | |  |
| 项 目 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |  |
| 一、营业收入 | 60 | 60 | 70 | 90 | 110 |  |
| 减：营业成本 | 20 | 30.2 | 37 | 39 | 40 |  |
| 营业税金及附加 | 1.1 | 0.9 | 1.5 | 1.8 | 2.1 |  |
| 销售费用 | 1 | 1 | 1 | 1.2 | 1.5 |  |
| 管理费用 | 4.5 | 4.5 | 4.6 | 4.7 | 4.8 |  |
| 财务费用 | 0.7 | 1 | 1.1 | 1.3 | 1.5 |  |
| （收益以"－"号填列） |  |  |  |  |  |  |
| 资产减值损失 |  |  |  |  |  |  |
| 加：公允价值变动净收益（净损失以"－"号填列 |  |  |  |  |  |  |
| 投资净收益 |  |  |  |  |  |  |
| （净损失以"－"号填列） |  |  |  |  |  |  |
| 其中： |  |  |  |  |  |  |
| 对联营企业与合营企业的投资收益 |  |  |  |  |  |  |
| 二、营业利润 |  |  |  |  |  |  |
| （亏损以"-"号填列） | 32.7 | 22.4 | 24.8 | 42 | 60.1 |  |
| 营业外收入 | 0.5 | 0.6 | 0.6 | 0.7 | 0.6 |  |
| 减：营业外支出 |  |  |  |  |  |  |
| 其中： |  |  |  |  |  |  |
| 非流动资产处置净损失 |  |  |  |  |  |  |
| （净收益以"-"号填列） |  |  |  |  |  |  |
| 三、利润总额 | 33.2 | 23 | 25.4 | 42.7 | 60.7 |  |
| （亏损总额以"-"号填列） |  |  |  |  |  |  |
| 减：所得税 | 8 | 8 | 8 | 9 | 10 |  |
| 四、净利润 | 25.2 | 15 | 17.4 | 33.7 | 50.7 |  |

（净亏损以"-号 填列）

8.4 风险评估

**8.4.1 商业健身俱乐部的财务风险**

商业健身俱乐部的财务风险是商业健身俱乐部在各种财务活动中，由于各种难以预料和控制的因素存在，使其财务收益与预期收益有所差异的不确定性。我国商业健身俱乐部的财务风险排在各类风险的首位，说明作为企业性质的商业健身俱乐部，必须对财务风险加以高度重视。我国商业健身俱乐部的财务风险包括外因财务风险和内因财务风险。外因财务风险主要包括投资风险、资金回收风险、债务风险、税务风险、现金流量风险和连带财务风险；内因财务风险主要包括财务决策风险、财务预测风险、财务控制风险和财务管理组织设置风险。其中，投资风险、资金回收风险、财务决策风险、财务缺乏控制风险、财务舞弊风险和财务管理组织设置风险最受商业健身俱乐部管理者的重视。

**8.4.2 商业健身俱乐部的人员风险**

商业健身俱乐部的人员风险是商业健身俱乐部员工在工作过程中或者是会员在享受健身服务过程中，对商业健身俱乐部产生损害的可能性。商业健身俱乐部的人员风险包括员工风险和会员风险。员工风险主要包括决策者风险、执行者风险、员工伤害风险、员工道德风险、员工能力风险、人才流失风险、员工不作为风险和员工薪酬管理风险；会员风险主要包括会员流失风险、会员伤害风险和会员投诉风险等。其中，决策者风险、执行者风险、员工流失风险、会员流失风险和会员意外伤害风险最受商业健身俱乐部管理者的重视。