ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ГОРОДА МОСКВЫ

Государственное бюджетное профессиональное

образовательное учреждение города Москвы

«МОСКОВСКИЙ КОЛЛЕДЖ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ»

(ГБПОУ КБТ)

БИЗНЕС-ПЛАН

по инвестированию в коммерческий запуск:

Фитнес клуб “Чемпион”



Команда проекта:

Зульфугаров Тимур Заурович

Шаруденко Александр Андреевич

Дата предоставления:

15.02.2022 г.

**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| «Визитка» команды | 33 |
| Резюме бизнес-идеи | 33 |
| Описание компании | 33 |
| Целевой рынок | 33 |
| Планирование рабочего процесса | 33 |
| Маркетинговый план | 33 |
| Устойчивое развитие | 33 |
| Технико-экономическое обоснование (включая финансовый план) | 33 |

**«Визитка» команды**

Мы, студенты Московского колледжа бизнес-технологий Зульфугаров Тимур Заурович и Шаруденко Александр Андреевич, представляем бизнес-план открытия фитнес клуба «Чемпион» в городе Москва неподалеку от метро «1905 года» в связи с малой конкурентностью и большим количеством клиентов.

Основными факторами конкурентоспособности, выбранной нами бизнес – идеи являются:

- широкий спектр нового оборудования

- наличие магазина спецтоваров на территории

- наличие спа процедур и бассейна

-наличие специализированного персонала

- наличие узкопрофильно персонала

- действенность рекламы и средств стимулирования сбыта.

Определим сильные стороны участников бизнес-проекта:

- Энергичность, трудолюбие и предприимчивость позволили Мурат Батаев: стать участником Всероссийского турнира по пауэрлифтингу. Призер (результат участия – Серебряный сертификат), награждён почётной грамотой Победитель Всероссийского турнира по пауэрлифтингу, стал Мастером спорта России по пауэрлифтингу.

- Ораторское мастерство, организаторские и аналитические способности позволили Екатерина Шпакова: стать кандидатом мастера спорта по плаванию. Призером матчевой встречи "Динамо-Москва" и получить диплом о профессиональной переподготовке Start Fit.

Наличие в команде участников с различными сильными сторонами и функционалом позволят не только успешно реализовать данную бизнес-идею, но и в дальнейшем достичь качественного профессионального роста: Мурату Батаеву стать руководителем тренерского состава, а Екатерине Шпаковой возглавить отдел управления персоналом и отдела работы с клиентами.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Мурат Батаев | Екатерине Шпаковой |
| Качества:  - «деловые»: добросовестность, ответственность, трудолюбие, дисциплинированность, энергичность  -«рефлексивные»: аккуратность, подтянутость, самокритичность, эрудиция, широкий кругозор  -коммуникативные: внимательность, честность, надежность, справедливость, сдержанность, обязательность  -«эмпативные»: гуманность, взаимопонимание, доброта, тактичность, способность к сопереживани  -«поддерживающий» – всегда рядом со спортсменом, готов поддерживать эмоционально в трудных ситуациях, предостерегает от возможных ошибок и ободряет, ориентирует на будущие успехи; Контактные данные:  [btv1983@yandex.ru](mailto:btv1983@yandex.ru)  Тел. 8-915-488-15-31 | Качества:  -«хладнокровный» – сохраняет спокойствие в напряженных ситуациях и принимает в них верное решение, всегда является примером самообладания, критические замечания высказывает с глазу на глаз и может успокоить спортсменов;  -«психолог» – может подвести спортсмена к соревнованию с оптимальным уровнем возбуждения, успешно руководит командой после поражения, может превратить страх в преимущество, чувствует состояние спортсменов во время соревнований;  -«оратор» – удачно пользуется словом, настраивает спортсменов на более активную работу без лишнего давления.  Контактные данные:  [katyushaivanusha@mail.ru](mailto:tibirias@mail.ru)  Тел. 8-926-445-67-02 |

Обсуждая важность процесса принятия решений в команде, мы учитываем основные факторы принятия решений: цель, проблемы, выбор путей, прямые и обратные связи, влияющие на процесс принятия решений командой:

Постановка (выбор) цели

Оценка ситуации

Диагностика проблем

Формирование альтернатив

Выбор альтернативы (принятие решений)

Реализация принятого решения

Рисунок 1 – Процесс принятия решений в команде бизнес-проекта

Ключевыми факторами успеха нашей команды являются:

1. Корректный подбор состава команды – в проекте точно определены роли каждого члена команды;

2. Четкие цели команды, четкое распределение обязанностей - четкое понимание всеми членами команды границ ответственности при принятии решений;

3. Оптимизация рабочего времени команды, путём внедрения системы автоматизации всех видов учета – специализированная программа спорт для центров: «Цифра».

Нашей команде удалось выйти на данную бизнес-идею применив следующие способы генерирования бизнес – идей:

- ментальные карты – мы структурировали информацию по теме, выделили главную идею, а также побочные. Наметили дальнейшие точки развития проекта.

- корпоративные занятия – направленные на сплочения занятия, основанные на стимулировании творческой активности участников команды, проведение совместных встреч.

- метод физического поощрения – в виде путевок или необходимых бытовых товаров и услуг при условии перевыполнения рабочей задачи

Более подходящим для нас оказался метод ментальных карт и составления плана, в связи с его простотой и четкостью конечного результата.

Используя метод FAN для оценки реализуемости бизнес-идеи, мы смогли оценить перспективность проекта.

Таблица 1 – Оценка реализуемости бизнес-идеи

|  |  |
| --- | --- |
| F – Feasible (осуществимый) | - низкая конкурентность и себестоимость услуги для клиента, а также высокий уровень подготовки персонала и оборудования позволит осуществить проект «Чемпион» |
| A – Attractive (привлекательность) | - интернет -ресурс интегрирует информацию в режиме реального времени о скидках и выгодных предложениях на услуги, визитки, логотип и название выполнены в оригинальном, запоминающемся виде. Будет создана в рекламных целях Instagram страница |
| N – Novel (оригинальный) | - самым драгоценным ресурсом для жителей мегаполиса является здоровье, наличие spa процедур и бассейна редко сочетается в большем количестве фитнес центов. |

**Предоставляемые услуги фитнес-клубом**

Фитнес-клуб будет предоставлять следующие виды услуг:

* тренажёрный зал (работает постоянно, то есть 82 часа каждую неделю);
* аэробика (20 часов);
* степ-аэробика (10 часов);
* занятия йогой (15 часов);
* занятия по танцам (20 часов);
* силовые тренировки в зале для фитнеса (15 часов).
* Записываться на тренировки клиенты смогут в телефонном режиме или через сайт фитнес-клуба. В заведении будет Wi-Fi и бесплатная бутилированная вода.
* В дальнейшем спектр услуг будет расширяться. К ним добавятся не только различные виды групповых тренировок, но и прочая деятельность.
* В тренажёрном зале у посетителей будет возможность записаться на персональную тренировку.

**Маркетинговый план фитнес-клуба**

Для начала необходимо определиться с ценами предоставляемых услуг. Стоимость должна быть конкурентоспособной, однако не сильно ниже, чем в других фитнес-клубах. Особое внимание следует обращать на [оформление залов и всего центра, качество оборудования](https://astrakhan.1cbit.ru/blog/380941/) и квалификацию тренеров.

[Привлечь клиентов](https://astrakhan.1cbit.ru/blog/380594/) можно при помощи следующих разновидностей рекламы:

раздачи рекламных листовок;

рекламных объявлений в интернете (в социальных сетях и СМИ, при помощи контекстной рекламы);

оформления вывесок;

SMS-рассылок;

рекламы на радиостанциях и телеканалах.

Довольно распространённый метод продвижения — предварительная продажа клубных карт фитнес-клуба.

Также возможно привлечь посетителей акциями: например, бесплатной первой тренировкой (тест-драйв).

Ещё до открытия спортивного заведения следует создать сайт. Его необходимо сделать удобным и информативным. Вы можете создать формы для обратной связи, прикрепить опросы, добавить обсуждения, сделать возможность бронирования и покупки абонементов.

**Планируемая выручка фитнес-клуба**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование услуги | Стоимость занятия в час в рублях | Количество ежемесячных занятий | Заполняемость | Прибыль (руб.) |
| Тренажёрный зал | 200 | 160 | 10 человек | 320 000 |
| Аэробика | 250 | 80 | 9 посетителей | 180 000 |
| Степ-аэробика | 300 | 40 | 9 клиентов | 108 000 |
| Занятия йогой | 250 | 60 | 8 человек | 120 000 |
| Занятия по танцам | 250 | 80 | 7 посетителей | 140 000 |
| Силовые тренировки в зале для фитнеса | 250 | 80 | 6 посетителей | 90 000 |
| Итоговая выручка |  |  |  | 958 000 |

Суммируем доход от всех услуг. Получается сумма в 958 000 рублей в месяц.

**План производства**

Перед началом работы следует провести ремонт и установить оборудование. В процессе ремонта необходимо привести помещение в подобающий вид, монтировать душевые кабины, установить зеркала в залах, монтировать осветительные приборы, климатическое оборудование, поставить огнетушители и многое другое. Расход на ремонтные работы — 1 000 000 рублей.

Большая часть оборудования уйдёт на оснащение тренажёрного зала. Также понадобится приспособления для тренировок в зале для фитнеса: шары, степ-платформы, коврики, утяжелители. Расход — 600 000 руб.

**Необходимо приобрести мебель:**

стол;

10 стульев;

33 скамейки;

30 шкафчиков;

стойку на ресепшен;

2 кресла.

Мебель будет стоить 65 800 рублей.

**Также понадобится техника:**

ноутбук;

2 музыкальных центра;

принтер;

холодильник.

На это уйдёт 55 000 руб.

Теперь рассчитаем расход на персонал:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Количество работников | Вариант оплаты | Зарплата в рублях (с учетом налогов, страховых взносов) | Фот (руб.) |
| Администратор | 2 человека | Оклад | 25 000 | 50 000 |
| Тренер в тренажерном зале | 4 работника | 10% от прибыли | 32 000 | 128 000 |
| Тренер по аэробике и танцам | 1 работник | 10% от заработка | 32 000 | 32 000 |
| Тренер по занятиям йогой | 1 работник | 15% от дохода | 18 000 | 18 000 |
| Тренер по степ-аэробике и силовым тренировкам | 1 работник | 15% от дохода | 29 700 | 29 700 |
| Уборщица | 2 работника | Оклад | 15 000 | 30 000 |
| Итоговые расходы |  |  |  | 287 700 |

Тренеры в зале работают по 2 человека и помогают клиентам.

Администраторы и уборщицы — посменная работа.

Расписание тренировок может меняться.

Зарплату сотрудники получают дважды — в середине и конце месяца.

**Организационный план фитнес-клуба**

Рассмотрим расходы на организационные моменты (в рублях):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Первый месяц (руб.) | Второй месяц (руб.) | Третий месяц (руб.) |
| Открытие ООО | 4000 |  |  |
| Договор аренды | + |  |  |
| Оценка конкурентоспособности | + | + | + |
| Реклама | 100 000 |  |  |
| Разработка веб-ресурса | 15 000 |  |  |
| Ремонт, замена оборудования | 1 000 000 |  |  |
| Закупка мебели | 65 800 |  |  |
| Закупка оборудования | 600 000 |  |  |
| Покупка техники |  | 55 000 |  |
| Приобретение контрольно-кассовой машины |  | 15 000 |  |
| Подключение интернета |  | 600 |  |
| Установка мебельных изделий |  |  |  |
| Поиск персонала и его обучение |  |  |  |
| Изготовление одежды с символикой компании на заказ |  | 45 000 |  |
| Закупка воды |  |  | 3 000 |
| Монтаж систем видеонаблюдения |  |  | 15 000 |
| Итоговый расход |  |  | 1 921 000 |

**Финансовый план фитнес-клуба**

Заработок в месяц — 958 000 руб.

Первоначальные расходы — 1 921 200 руб.

Ежемесячные периодические расходы:

|  |  |
| --- | --- |
| Аренда помещения | 200 000 |
| Расход на рекламу | 20 000 |
| Оплата коммуналки, телефона, интернета и обслуживания кассового аппарата | 25 000 |
| Покупка воды и стаканов | 9000 |
| Расходы на канцелярию | 3000 |
| Покупка моющих средств | 3000 |
| Амортизационные отчисления | 9000 |
| Итоговый расход | 556 700 |

От 958 000 вычитаем итоговый расход и получаем прибыль до налогообложения — 401 300 рублей.

Формула подсчёта налогов: 0,15 умножаем на (Доходы — Расходы). Умножаем 0,15 на прибыль и получаем налог в размере 60 195 рублей.

Вычитаем эту сумму от прибыли до налогообложения и получаем чистую прибыль — 341 105 рублей.

Делим первоначальные расходы на чистую прибыль и получаем 5,63. Это и будет срок окупаемости.

**Анализ рисков**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование риска | Его вероятность | Как избежать | Чем грозит |
| Внешние |  |  |  |
| Инфляция, отсутствие стабильность, развитие кризиса | Средняя | Застраховаться, закупить необходимые запасы | Снижением дохода и убытками |
| Изменения законов | Низкая | Подробно составлять учредительные документы и устав | Бумажной волокитой и необходимости переоформления, временной остановкой деятельности |
| Спад моды на здоровый образ жизни | Низкая | Регулярно нарабатывать базу клиентов, массово рекламировать услуги | Падением спроса |
| Увеличение конкуренции | Высокая | Повышать качество услуг, разрабатывать новые методики | Уменьшением прибыли |
| Внутренние |  |  |  |
| Выход оборудования из строя | Высокая | Своевременно осматривать оборудование и покупать новое. | Снижением спектра предоставляемых услуг и падением их качества |
| Отсутствие должной компетенции у персонала | Средняя | Проводить обучения, получать сертификаты, отправлять персонал на мастер-классы, семинары | Снижением количества посетителей, падением качества услуг |
| Устаревание оборудования | Средняя | Закупать новое технологичное оборудование и заменять им старое | Снижением конкурентоспособности, падением качества услуг |
| Неудачное месторасположение | Высокая | Предварительно провести исследования геомаркетингового характера | Снижением доходов, долгой окупаемостью |