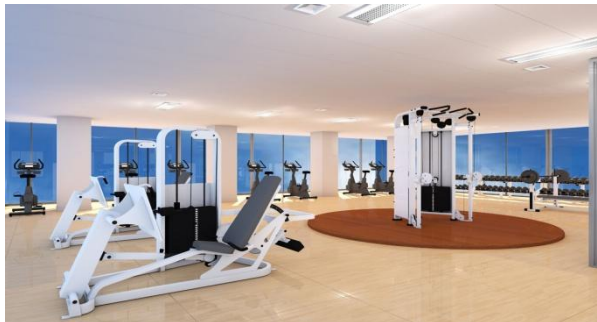




优乐智能MINI健身房

# 商业计划书

2015-10





# 智能MINI健身房

## 健身状况

健身是生活的一部分。



### 健身现状

- 18-32岁白领占71%，高学历为主，人群占比1-1.5%。
- 结构：中层管理者:24.3%,普通职员:29.5%,私营业主:9.5%,公务员:6.2%。
- 人均健身消费支出3670元，七成会员消费在3000以下。



### 健身消费

- 中国健身(健身市场分析)市场规模约为200-250亿美元，内容：
  - 会费 3-5千/年
  - 私教/课程 3-5百/节
  - 用具（蛋白粉等）



### 未来增长

- 大众身体基本处于亚健康状态，健身群体人数存在爆发性增长空间
- 未来“运动健身”会成为一种生活方式。





# 智能MINI健身房

## 当前痛点

产品不足抑制市场增长。





# 智能MINI健身房

## 产品特色

打造社区健身领导品牌，个性、时尚、优质、科学、便捷、低价；创造不一样的健身体验。

**自我主导** 全自助、剔除干扰，让健身者主导选择、高体验。

**云场景** 云端控制灯光，音乐，温度，环境的健身房环境。

**大数据** 健身器材均配置标签及采集接口，实现数据采集。

**智能服务** 运动过程提供动态监测及预警提醒。





## 智能MINI健身房

### 服务内容

单店面积100-300平米，覆盖传统健身服务，提供延伸产业服务。

跑步机、椭圆仪、磁控单车、悬挂器材...

### 场地设备



体质检测、慢病干预、运动管理...

### 专业服务



1v1私教、瑜伽、普拉提、莱美系列...

### 课程与教练



兴趣交友、活动、赛事、小组...

### 运动社交





# 智能MINI健身房

## 商业模式

单店投资30-50万，月营收4.5-5万，10-12个月回收投资。设备3年折旧。

### 免费/公益

1万名以上免费会员/个  
经预约审批，免费健身、  
并参加活动。

99元/月 VIP  
300个收费会员/店。  
VIP享有优先服务权。

增值服务 1.5-2万/月店  
所有会员均可选购（含免费）。

提成10-20%，销售额10万/月店。  
内容：私教、运动管理、团课、设备销  
售等。

## 市场容量 每万人1个店

按上海3000万人口计算，容量在1000-3000家店。

全国... ..





# 智能MINI健身房

## 竞争分析

健身产品应是多样，互补的。

传统

### 传统健身产业

一兆韦德、wills、舒适堡、星之健.....

其他

### 私教工作室

舞蹈、瑜伽、武道、私教等... ..

新业态

### 新产品

小熊快跑、超级猩猩、anytime、燃.....





# MINI健身舱

## 研发及现金流

研发18万+运营12万=30万，6家店以上实现营收平衡。

### 1 研发成本：180万固定投资（18万/月）

人力成本：（1.5-2万/月/人）

产品经理1人；架构师1人；代码工程师2人；前端1人；测试1人；

UI工程师1人；Andriod开发1人；IOS开发1人。

3个版本的迭代，每个迭代需要3个月；

总研发投入：180万

### 2 运营费用：12万/月

线上平台：策划1人，文案1人，编辑1人，设计1人，活动1人，公关1人；

线下平台：商务专员1人

销售部：销售额实现（根据门店）

工程部：项目主管（场地实现）；现场运营主管（设备，洁净维护）；

财务：会计1人，人力资源1人

### 3 启动资金：研发300万+运营200万+流动资金（1000万/6家门店）

## 研发方向：

### 1. 互联网

- a) 网站
- b) APP
- c) 微信

### 2. 线下门店

- a) 智能家居
- b) 物联网识别
- c) 动态识别
- d) 智能健身设备







# MINI健身舱

## 发展计划

目标成为中国最大的健身产业连锁集团。

2015

2015.10- 筹建团队，产品规划，资金到位。

2015.12 - Mini舱 1.0版本上线（ 样板房，网站， APP， 公众号 ）

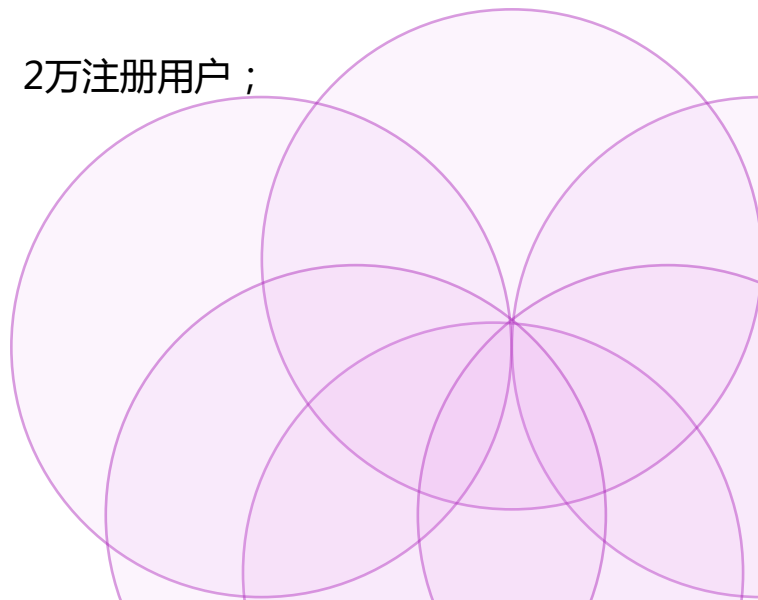
2016.03 - Mini舱 2.0版本；  
在上海建成两家自营门店，600收费会员，2万注册用户；

2016.10 - 上海100家店；

2017.01 - 启动外地市场，开辟1-5个城市；

2017.12- 上海500家店，全国1000家门店；

2018





# MINI健身舱

## 公司结构

通过产品成为平台，改变线下健身机制，推进运动产业发展。

### 公司架构

- ✓ 董事长
- ✓ 总经理
  - ✓ 研发部
  - ✓ 销售部
  - ✓ 运营部
    - ✓ 地区分公司
  - ✓ 工程部
  - ✓ 财务部
  - ✓ 人力资源部

### 股权规划

- ✓ 在保证原始团队和投资人权益的前提下，设立公共股份池用于核心团队期权、融资等企业后续发展。
- ✓ 优乐体育：XX%
- ✓ 力沃健身：XX%
- ✓ 天使投资：XX%
- ✓ 期权池：XX%

### 策略分工

- ✓ 优乐体育：
  - 技术研发
  - 线上运营
- ✓ 力沃健身
  - 产品设计
  - 线下运营
- ✓ 资本
  - 财务管理
  - 融资





拉低健身价格，完善产品类型！

优化产业模式！

