## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Вложение свободных средств в открытие тренажерного клуба является хорошей возможностью получать стабильно высокую прибыль. На это есть ряд причин/предпосылок. Во-первых, с каждым годом у населения возрастает интерес к активному образу жизни. Во-вторых, для многих людей это единственный способ обрести красивую фигуру. В-третьих, государство в последнее время активно призывает к ведению здоровой и активной жизни, что увеличивает спрос на данные услуги. Также рынок спортивных/тренажерных клубов в последнее время находится на подъеме. Таким образом, открытие тренажерного клуба является перспективным вложением средств, срок окупаемости которого составляет 15 мес.

Для открытия клуба необходимо 17 сотрудников, а также помещение площадью 1 500 м2. Арендовать помещения можно в торговых центрах, бизнес центрах и в отдельно стоящих здания с высокой проходимостью.

Среднее количество покупателей абонементов в месяц составляет 160 чел. Режим работы клуба — с 6:00 до 22:00. В настоящее время в связи с изменением культуры и восприятия фитнес-клубов, данный бизнес перестал обладать резкой сезонность. Небольшой спад наблюдается в летний период. Стоимость 1 абонемента в год составляет 19 000 руб. Учитывая высокий и постоянно увеличивающийся спрос, проект имеет положительные финансовые показатели:

Сумма первоначальных инвестиций **4 146 000** руб.

Средняя ежемесячная прибыль **339 000** руб.

Срок окупаемости **15** месяцев

Точка безубыточности достигается на **7** месяц

Рентабельность продаж — **22%**

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

На сегодняшний день все большее количество как молодых, так и более зрелых мужчин и женщин желают заниматься в спортивных клубах, так как они желают быть здоровыми и счастливыми. Для кого-то основной задачей является желание обрести красивую фигуру, для других привести свое физическое состояние в норму. Необходимо отметить, что спрос на данные услуги постоянно растет.

Открывать тренажерный зал необходимо в городе с населением от 200 тысяч человек. Общая площадь составляет 1 500 м2.

Основной услугой является предоставление спортивно-оздоровительных услуг, а также проведение индивидуальных занятий с тренером.

Для открытия потребуется специализированное тренажерное оборудование:

Из тренажерного оборудования в клуб потребуется:

* Беговые дорожки
* Велотренажеры
* Гребной тренажер
* Силовой тренажер
* Скамьи
* Групповой тренажер
* Набор гантелей
* Коврики

Из хозяйственного оборудования потребуется:

* Кулер
* Акустическая система
* Оборудование для спортивного бара
* Электрический чайник
* Телевизор
* Компьютер
* Принтер
* Кассовый аппарат

Также обязательно позаботьтесь об установке системы вентиляции и кондиционирования. Не забудьте приобрести также огнетушители. Для предотвращения краж установите сигнализацию.

По возможности приобретайте новое оборудование для снижения количества внезапных поломок.

Для бара необходимо приобрести:

* Соковыжималку
* Кофемашину
* Барные приборы (тарелки, бокалы и т.д.)
* Спортивное питание (снеки, батончики, орехи и т.д.)
* Столы и стулья

Таким образом, данное оборудование позволит вам получать высокую прибыль и радовать покупателей качественным сервисом и продукцией.

## 3. Описание рынка сбыта

Самым главным фактором успеха тренажерного зала является его грамотное расположение. Поэтому располагать клуб необходимо возле или внутри больших БЦ, ТЦ, улиц с большой проходимостью. Это поможет быстрее выйти на срок окупаемости и быстрее получать постоянную прибыль.

Основной целевой аудиторией являются:

* Молодые люди (женщины и мужчины) в возрасте от 16 до 35 лет
* Люди в возрасте от 35 до 60 лет

Ценовой сегмент тренажерного зала является средний и доступен большей части граждан. По мере развития тренажерного клуба можно добавлять детские кружки и секции для привлечения семей в ваш клуб, женские программы, банный комплекс, косметические услуги.

Пожилые люди возможно также будут пользоваться услугами вашего клуба, но их доля будет небольшая.

В настоящее время спрос на тренажерные залы постоянно увеличивается, но зачастую многие клубы не могут предоставить качественный сервис. Поэтому на рынке образуется свободная доля рынка, которую можно занять.

Для повышения интереса к вашему клубу разработайте систему лояльности для клиентов, включая корпоративные программы.

При сокращении продаж в летний и предновогодний период проводите акции, устраивайте внутренние соревнования среди участников клуба.

## 4. Продажи и маркетинг

При открытии тренажерного клуба рекламную компанию необходимо разработать еще на этапе ремонтных работ.

Основная цель рекламной компании — охватить как можно больше жителей района, где расположен клуб. В маркетинговую компанию обязательно необходимо добавить возможность разового бесплатного посещения. Также постарайтесь продавать абонементы еще до открытия с существенной скидкой.

Для реализации рекламной компании необходимо использовать как онлайн-рекламу, так и оффлайн.

Для оффлайн-рекламы подойдут доски объявлений, реклама в общественном транспорте, билбордах, деловых журналах и газетах города.

Для онлайн рекламы используйте социальные сети и контекстную рекламу. Для рекламы в социальных сетях подойдет Вконтакте, а также Instagram, контекстную рекламу лучше запускать в Яндекс. Директ.

Обязательно создайте одностраничный сайт для размещения информации о событиях клуба и ближайших мероприятиях.

## 5. План производства

Этапы открытия тренажерного зала:

* Поиск помещения
* Регистрация юридического лица — ИП
* Заключение договора аренды и закупка оборудования и товара для  
  фитнес-бара
* Подбор и обучение персонала
* Настройка оборудования
* Привлечение клиентов и начало работы.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Этап/ продолжительность, нед.** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| Поиск помещения |  |  |  |  |  |  |  |
| Регистрация ИП |  |  |  |  |  |  |  |
| Закупка оборудования и товара для бара |  |  |  |  |  |  |  |
| Подбор и обучение персонала |  |  |  |  |  |  |  |
| Настройка спортивного оборудования |  |  |  |  |  |  |  |
| Запуск рекламной компании |  |  |  |  |  |  |  |

Открытие ИП (ОКВЭД 71.40.4 «Прокат инвентаря и оборудования для проведения досуга и отдыха»). Постановка на налоговый учет в налоговой службе. Оптимальная система налогообложения — УСН (налогооблагаемая база «доходы»). Лицензирование данной деятельности не требуется. Лицензия будет необходима в случае, если клуб будет оказывать косметологические услуги.

Далее закупите необходимое тренажерное оборудование и продукты для фитнес-бара. Закупать оборудование необходимо только у лицензионных поставщиков. Возможно, оборудование получится взять в операционный лизинг, что позволит сэкономить на этапе открытия. Далее настройте программное обеспечение на оборудовании.

После закупки оборудования приступайте к поиску персонала.

Следующим этапом начинайте активную рекламную кампанию и продажу абонементов. Обязательно ведите учет поступающих звонков и заявок. Не упускайте потенциальных клиентов.

## 6. Организационная структура

При открытии тренажерного зала потребуется следующий персонал:

* Управляющий
* Администратор клуба (3 человека)
* Менеджер по продажам (4 человека)
* Специалист по оборудованию (2 человека)
* Уборщица (2 человека)
* Тренеры (5 человек)

В качестве управляющего при открытии тренажерного зала может быть как наемный сотрудник, так и собственник бизнеса.

Для организации оффлайн рекламной компании необходимо заключить договор с рекламным агентством. Для продвижения онлайн можно нанять компанию занимающаяся интернет-маркетингом или опытного фрилансера.

Тренеров для клуба можно нанимать как на половину ставки, так и в штат на полный рабочий день.

Специалистов по оборудованию необходимо нанять в штат, так как в их обязанности входит регулярное техническое обслуживание и ремонт в случае поломок.

Администраторы клуба работают по графику сутки через трое. В их обязанности входит прием гостей, первичный контакт с клиентом, проведение обзорной экскурсии, ведение журнала посещений.

Бухгалтерию и юридический отдел можно использовать на аутсорсинге.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Оклад | Количество сотрудников | Сумма |
| Администратор | 45 000 | 3 | 135 000 |
| Менеджер по продажам | 20 000 | 4 | 80 000 |
| Тренер | 25 000 | 5 | 125 000 |
| Специалист по оборудованию | 40 000 | 2 | 80 000 |
| Управляющий | 60 000 | 1 | 60 000 |
| Уборщица | 15 000 | 2 | 30 000 |
| Страховые взносы |  |  | 153 000 |
| **Итого ФОТ** |  |  | **663 000** |

Поолный расчет ФОТ с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

## 7. Финансовый план

**Капитальные затраты на открытие тренажерного клуба**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Беговые дорожки | 10 | 60 000 | 600 000 |
| Велотренажеры | 10 | 45 000 | 450 000 |
| Гребной тренажер | 2 | 40 000 | 80 000 |
| Силовой тренажер | 4 | 100 000 | 400 000 |
| Скамьи | 8 | 15 000 | 120 000 |
| Групповой тренажер | 2 | 250 000 | 500 000 |
| Набор гантелей | 5 | 35 000 | 175 000 |
| Коврики | 20 | 400 | 8 000 |
| Кулер | 1 | 5 000 | 5 000 |
| Электрический чайник | 1 | 3 000 | 3 000 |
| Телевизор | 3 | 15 000 | 45 000 |
| Акустическая система | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Оборудование для фитнес-бара | 1 | 50 000 | 50 000 |
| Компьютер | 2 | 30 000 | 60 000 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Кассовый аппарат | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Сигнализация | 1 | 15 000 | 15 000 |
| **Итого:** |  |  | **2 571 000** |

**Инвестиции на открытие**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции на открытие** | |
| Регистрация | 10 000 |
| Дизайн-проект помещения | 30 000 |
| Отделочные материалы | 200 000 |
| Мебель | 20 000 |
| Система вентиляции | 30 000 |
| Огнетушители | 15 000 |
| Вывеска | 20 000 |
| Рекламные материалы | 30 000 |
| Аренда на время ремонта | 1 200 000 |
| Закупка оборудования | 2 571 000 |
| Закупка товара для фитнес-бара | 20 000 |
| **Итого** | **4 146 000** |

**Ежемесячные затраты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления и проценты от продаж) | 810 460 |
| Аренда (400 кв.м.) | 1 200 000 |
| Амортизация | 71 417 |
| Коммунальные услуги | 40 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 15 000 |
| Закупка товара для фитнес-бара | 7 300 |
| Непредвиденные расходы | 40 000 |
| **Итого** | **2 234 177** |

План продаж на 24 месяца, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

К основным рискам при открытии зала относятся:

* Рост арендных ставок

Данный риск связан с тем, что арендодатель может потребовать увеличить ставку аренды уже через несколько месяцев после начала работы. Чтобы этого избежать, необходимо заключать долгосрочный договор аренды и предусматривать санкции для арендодателя в случае досрочного расторжения договора аренды.

* Низкие/отсутствие продаж абонементов

Данный риск связан с тем, что при открытии клуба заполняемость зала будет низкая, что значительно увеличит срок окупаемости проекта. Для снижения необходимо начинать рекламную компанию еще на этапе ремонтных работ, а также продавать абонементы со скидкой еще до открытия клуба.

* Неквалифицированный персонал

В настоящее время множество тренеров являются «самоучками», что может привести к некачественному обслуживанию и травмам посетителей. Для предотвращения подобных случаев необходимо подбирать квалифицированный персонал с необходимыми сертификатами, подтверждающие их навыки. Ищите тренеров в других фитнес-клубах или в рекрутинговых агентствах.