

## БИЗНЕС-ПЛАН ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА

**Бизнес-план тренажерного зала** поможет быстро организовать интересный и перспективный бизнес в области оказания спортивных услуг, как в небольших провинциальных городах, так и в мегаполисах. В настоящее время все популярнее становится здоровый образ жизни. Люди стараются постоянно поддерживать хорошую физическую форму, что обеспечит стабильный доход круглый год.

### Подготовительный этап

Конечно, риски есть в любом виде предпринимательской деятельности, но тщательный анализ конкурентов и удачно выбранное место для **спортзала** сведут их к минимуму. Первым делом нужно изучить, где в городе расположены подобные заведения. Учитывая, что люди стараются заниматься спортом в шаговой доступности от места проживания или работы, можно смело подбирать удобное **помещение**, даже если в городе уже есть подобные заведения.

Главное требование к месту – отсутствие конкурентов в радиусе 500м, большая плотность заселения или близкое расположение бизнес-центров. Желательно наличие парковки и хороших подъездных путей. Лучше, если вход в помещение отдельный и находится со стороны проезжей части. Тогда можно обойтись яркой вывеской над входной дверью, в противном случае придется первое время заманивать клиентов дополнительной наружной рекламой и указателями. А это повлечет за собой увеличение расходов.

### Организационный план и подготовка к работе

Если удачное и не очень дорогое помещение уже подобрано, вторым и не менее важным этапом будет регистрация предпринимательской деятельности. При самостоятельной подготовке документов для похода в налоговую инспекцию уплата пошлины на открытие ИП обойдется в 800 рублей, на ООО – 4000 рублей. При обращении в бухгалтерскую или юридическую контору регистрационные услуги будут стоить около 3500 рублей.

После получения документов на ИП или организацию сразу нужно определиться с налоговым режимом и открыть расчетный счет в банке для осуществления безналичных расчетов. Наиболее выгодной системой налогообложения при оказании услуг является УСН, когда налог оплачивается в размере 6% с дохода.

Также нужно посетить Роспотребнадзор и предъявить следующие документы:

- договор с ЖЭК,
- договор по обслуживанию вентиляционной системы,

- паспорт спортивного учреждения,
- документы по утилизации ламп.

Когда все организационные мероприятия закончены, приступаем к закупке спортивного оборудования. Минимум, который все-таки придется приобрести:

- эллиптический тренажер – 2 штуки,
- беговая дорожка – 2 штуки,
- велосипед – 1 штука,
- доска для наклонного жима лежа – 1 штука,
- скамья для прессы – 1 штука,
- стойка для становой тяги,
- короткий гриф,
- турник – 2 штуки,
- степ-платформа – 4 штуки,
- набор гантелей – 4 набора,
- тяжелоатлетический пояс – 2 штуки,
- коврик для йоги – 4 штуки,
- мяч для фитбола – 3 штуки.

Лучше найти б/у оборудования для снижения первоначальных расходов, но в финансовых расчетах ниже мы будем учитывать цены на все новое.

Необходимо будет в короткий срок сделать косметический ремонт:

- поставить перегородки и двери,
- освежить стены и пол,
- оборудовать санузел и душевую на три кабинки,
- приобрести все необходимое для раздевалки (скамейки и шкафы),
- установить освещение и аудиоаппаратуру.

Оборудовать и открыть спортивный зал не достаточно, нужно еще подобрать опытный персонал. Сделать это можно будет при помощи специальных сайтов. Для начала работы понадобится два фитнес-инструктора, администратор, уборщик помещения. Для оптимизации расходов на ФОТ функции бухгалтера и менеджера по рекламе можно переложить на специальные организации либо фрилансеров.

В дальнейшем при хорошем развитии нового бизнеса не помешает часть денежных средств выделять на развитие. В частности обучать персонал новинкам в спортивной индустрии, организовывая их обучение и повышение квалификации. Также можно привлекать новых инструкторов и специалистов разных спортивных направлений, например, танцев, йоги, китайской гимнастики. Это поможет расширить целевую аудиторию, привлечет новых клиентов и не даст заскучать старым.

Также необходимо будет составить план занятий

## **Реклама спортивного зала**

Стабильный доход и успешные продажи услуг зависят от грамотного маркетинга. Быстро сообщить жителям вашего города о недавно открытом спортзале помогут такие способы рекламы, как

- листовки в почтовых ящиках близлежащих домов,
- рекламные щиты, размещенные в нескольких разных местах, а лучше рядом с конкурентами,
- посты на городских форумах и в группах социальных сетей,
- рекламные ролики на местном телевидении и радио,
- бесплатные объявления на виртуальных досках.

В первый месяц работы придется усиленно давать рекламу всеми возможными способами, потом на вас будет работать «сарафанное радио» и сформированная база собственных клиентов.

## **Финансовый план**

### **Первоначальные вложения в бизнес:**

1. Услуги регистрации и уплата пошлины – 7500 рублей.
  2. Косметический ремонт, сантехника, мебель – 150000 рублей.
  3. Оборудование для тренажерного помещения – 150000 рублей.
  4. Вентиляционная система – 40000 рублей.
  5. Вывеска над входом – 6000 рублей.
- ИТОГО: 353500 рублей.

### **Ежемесячные расходы:**

1. Аренда помещения – 70000 руб.
  2. Фонд заработной платы – 90000 руб.
  3. Услуги фрилансеров – 20000 руб.
  4. Коммунальные услуги – 20000 руб.
  5. Налоги и банковские расходы – 50000 руб.
  6. Реклама – 50000 руб.
- ИТОГО: 300000 рублей.

### **Доходная часть**

Для того, чтобы быстрее окупить первоначальные расходы и получать прибыль, надо развивать хорошие продажи, расширяя спектр своих услуг. Небольшой фитнес-центр может зарабатывать, предлагая как разовые занятия, так и в виде абонемента. Поэтому ежемесячно можно ожидать доходы, опираясь на цифры в таблице ниже (в рублях):

Вид услуги	Цена	Кол-во продаж за 1 мес.	Сумма
Занятие в тренажерном зале 1 час	400	300	120000
Групповое занятие 1 час	450	300	135000
Абонемент на 8 занятий в тренажерном зале	3000	50	150000
Абонемент на 8 групповых занятий	3400	50	170000
Абонемент на 12 занятий в тренажерном зале	4800	25	120000
Абонемент на 12 групповых занятий	4920	25	123000
ИТОГО:			818000

**Разница между доходом и расходом за месяц составит около 500000 рублей прибыли.** Это позволит окупить первоначальные вложения уже в первый месяц.

Бизнес с таким финансовым результатом можно с уверенностью назвать высокорентабельным.

## Заключение

Как мы видим, открыть тренажерный зал не так уж сложно и вполне перспективно. Конечно, можно купить **готовый бизнес**, но надежнее организовать все с нуля, не опасаясь «подводных камней» нового приобретения.

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://text.ru/antiplagiat/Sb40934a88159>. The main content area displays the results of a text uniqueness check for the document "БИЗНЕС-ПЛАН ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА".

**Проверка уникальности:** Уникальность: 100.00%. Buttons: [Получить ссылку на проверку](#), [Зафиксировать уникальность](#), [Получить ключи уникальности](#), [Подробнее](#).

**Проверка орфографии:** В тексте найдено 14 ошибок: лавтор пробела, с ЖЖ, степ-платформа. [Подробнее](#).

**SEO-анализ текста:** Всего символов: 6455, Без пробелов: 5528, Количество слов: 870, Заспамленность: 49%, Воода: 13%. [Заспамленность текста](#), [Подробнее](#).

**Версии текста:** Инигузу назад (итс +03:00): Уникальность: 100%, Орфография: 14, Всего символов: 6455, Заспамленность: 49%, Без пробелов: 5528, Воода: 13%, Количество слов: 870. [Параметры](#).

**Активация Windows:** Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры". [Доступность проверки](#). Результат проверки текста доступен.

**Личные сообщения:** [Личные сообщения](#)

At the bottom, there is a Windows taskbar with the system clock showing 13:18 on 07.07.2018.

**Точные или разбавочные вхождения:**

бизнес-план тренажерного зала ( 1 )

открыть тренажерный зал ( 1 )

открыть спортивный зал ( 1 )

спортзал ( 1 )

с расчетами ( 1 )

готовый бизнес ( 1 )

помещение ( 1 )

расчеты ( 1 )

тренажерного ( 1 )

фитнес ( 1 )