

Открытие сети тренажёрных залов «Маяк»

Инициатор проекта:

Логинов Артём

Студент 3 курса

экономического

факультета

группы 4441

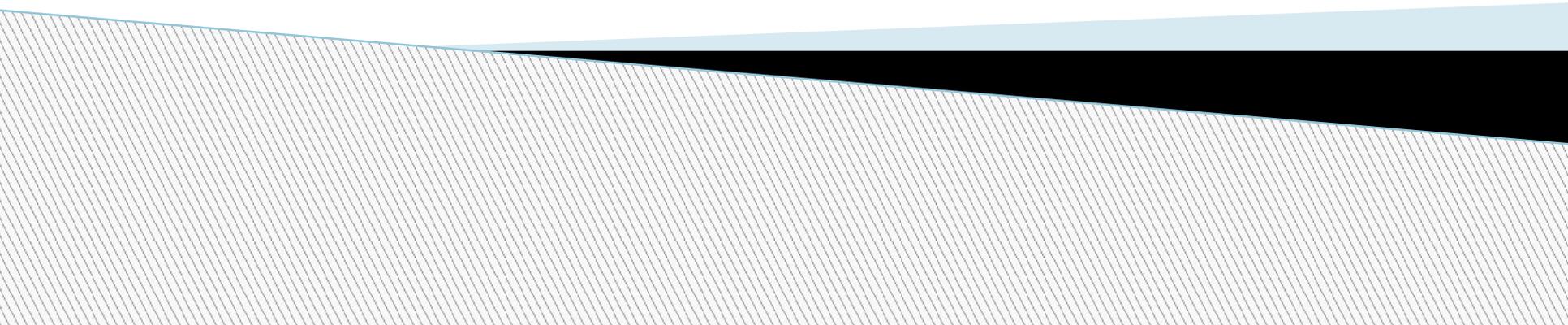


Миссия

Укрепляем здоровье молодых людей через занятия в сети тренажерных залов «Маяк» Алейского района



Социальная составляющая проекта

1. Популяризация здорового образа жизни (Индикатор – на 15 % увеличение к прошлому году кол-ва новых клиентов клуба)
 2. Повышение доступности физкультурно- оздоровительных процедур для жителей (Индикатор -..)
сельских территорий края (Индикатор -..)
 3. Организация досуга местных жителей(Индикатор -..)
 4. Создание рабочих мест (Индикатор -..)
- 

Целевая аудитория:

1. Школьники (14-18)
2. Молодёжь (18-25)

А также:

3. Мужчины и женщины (25-55)
4. Старшее поколение (55 и выше)

Бизнес-модель проекта

Ключевые партнеры	Ключевые действия	Продукты	Отношения с клиентами
<ol style="list-style-type: none">1. Производители спортивного питания, инвентаря, одежды2. Школы, спортивные школы3. Администрация района	<ol style="list-style-type: none">1. Создать расписание, название2. Зарегистрироваться как предприниматель3. Найти помещение, отвечающее требованиям тренажерного зала4. Найти поставщиков оборудования5. Закупить спортивное оборудование6. Набрать персонал7. Привлечь клиентов8. Создание интернет сайта	<ol style="list-style-type: none">1. Абонементы в спортивный зал2. Индивидуальные занятия3. Спортивный инвентарь и спортивная одежда4. Составление программы по желанию клиента с тренером5. Консультация с тренером6. Различные акции.	<ol style="list-style-type: none">1. Акции2. Скидки3. Прямое общение4. Непрямое общение5. Книга отзывов6. Реклама листовки, баннеры

Ключевые ресурсы	Создаваемая стоимость для клиентов	Каналы
<p>1. 4 работника (администратор, без образования, умеющий работать с компьютером, три тренера)</p> <p>2. 2 комнаты для переодевания душевые кабинки, кабинки для переодевания, туалетная комната, комната для персонала, один большой зал, склад, приёмная.</p> <p>3. Спортивный инвентарь.</p>	<p>1. Уникальность на территории городов</p> <p>2. Персональное сопровождение тренера, составление индивидуальных программ по желанию клиента.</p>	<p>1. Создание веб-сайта</p> <p>2. Пропаганда здорового образа жизни в школах, спортивных школах, показать моду на здоровый образ жизни (мастер-классы)</p> <p>3. Создание бегущей строки в местной газете</p> <p>4. Оплата через интернет (по карте, наличный расчёт)</p> <p>5. Создание групп в социальных сетях</p> <p>6. Создание партнерской сети.</p>

Доходы и расходы

Расходы:

1. Базовый набор тренажеров-450 тысяч рублей (единовременные траты)
2. Постоянные затраты - аренда, коммунальные услуги, з/п администратору - 68 тысяч рублей
Переменные – 52 тыс.руб., зарплата персоналу,

Доходы:

При посещаемости в 200 чел./месяц прибыль будет составлять 200 тысяч. Итого: рентабельность составляет 80 тысяч (цифры минимальные)

Налогообложение

Используется
Упрощенная система налогообложения 6%:

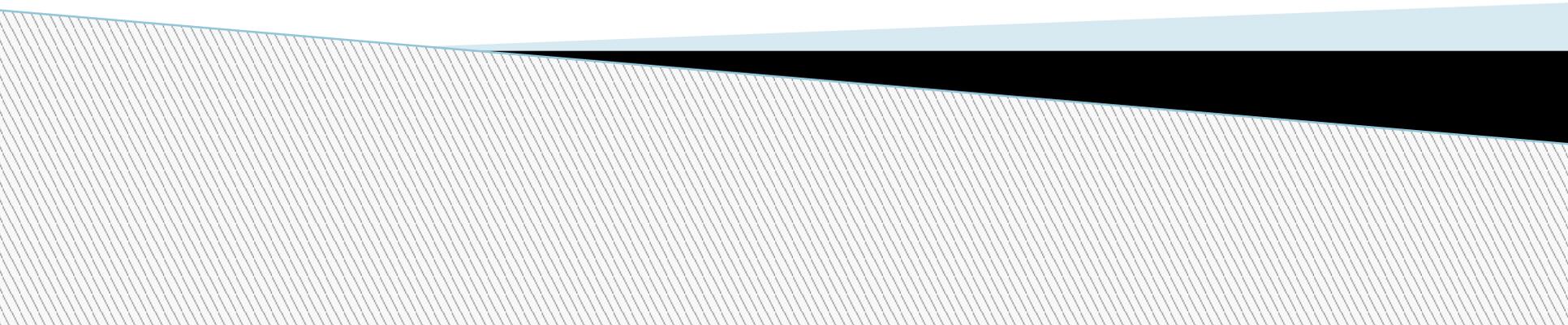


Команда проекта

Автор проекта:
Логинов Артём



Маркетинговая стратегия проекта

1. Листовки
 2. Пресса
 3. Социальные сети
 4. Паблики
 5. Местное радио и телевидение
 6. «Сарафанное радио»
- 

Социальный эффект от реализации проекта

1. Заинтересованное молодое поколение в здоровом образе жизни
3. Повышение здоровья местного населения (повышение продолжительности жизни, снижение заболеваемости и т.д.)
4. Спад преступности, снижение девиантного поведения
5. Увеличение физического развития населения