

ФИТНЕС-КЛУБ

A photograph of a modern fitness club interior. The room is filled with various gym equipment, including several squat racks with barbells and weights. The floor is covered in dark, interlocking rubber mats. The ceiling has recessed square lights. In the background, a person is visible near a punching bag. The overall atmosphere is clean and professional.

Резюме

- Цель данного бизнес плана состоит в открытии фитнес-центра.
- Наименование данного фитнес-центра будет следующий: Фитнес-центр “WOLF”.
- 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.



Резюме

- Основной услугой является предоставление спортивно-оздоровительных услуг, а также проведение индивидуальных занятий с тренером.
- Место открытия было выбрано подвал спальный район ул. Артема, с 120 кв. метрами.
- Будут присутствовать 3 отдельные комнаты. Ресепшен, зал для аэробики и кардео, тренажёрный зал, маленький зал для кедровой бочки, команда для душевой кабинки и туалета. Раздевалки будет расположена в месте с комнатой ресепшена.
- График работы: 6 дней в неделю, с 10:00 до 21:00 по понедельник – пятница, с 10:00 до 18:00 суббота.



Прайс-лист тренажёрного зала

Кол-во тренировок	Цена (Взрослый / Студенческий)		Примечание
	С тренером		
1	225	150	Нет
8	1800	1200	Заморозка 7 дней
12	2100	1500	Заморозка 7 дней
24	2900	2000	Заморозка 21 дней
36	4300	2400	Заморозка 21 дней
156	10000	8000	Заморозка 50 дней

Кол-во тренировок	Цена (Взрослый / Студенческий)		Примечание
	Без тренера		
1	150	100	Нет
8	1000	600	Заморозка 7 дней
12	1300	900	Заморозка 7 дней
24	1800	1500	Заморозка 21 дней
36	2100	1800	Заморозка 21 дней
156	7000	5000	Заморозка 50 дней

Прайс-лист услуг

№	Наименование процедуры	Время	Цена за 1 сеанс	Цена за 12 сеансов
1	Прессотерапия	20	250	2000
2	Кедровая бочка	20	250	2000
3	ИК-одеяло	20	250	2000
4	Вибромассажёр	15	70	500
5	Аэробика	80	350	2500

Продажи и маркетинг

Поскольку формат определён как фитнес-клуб «у дома», использовать при периодических рекламных кампаниях традиционные городские СМИ нецелесообразно, так как необходимо концентрироваться на аудитории района, в котором расположен фитнес-клуб.

Использование рекламы на более широкую аудиторию возможно лишь в момент открытия фитнес-клуба.

На протяжении всей жизни клуба необходимо использовать рекламу внутри клуба и низкобюджетные инструменты продвижения (в т.ч. интернет-маркетинг, рассылки, эмбиент-маркетинг и т.д.).

При выборе маркетинговых инструментов и методов продвижения и раскрутки фитнес-клуба стоит остановиться на следующих:

Интернет-маркетинг

Интернет-маркетинг включает в себя прежде всего создание сайта клуба, который в дальнейшем необходимо постоянно обновлять, в том числе и видео-контентом.

- Сайт — это лицо клуба в интернете. Многие клиенты, зайдя на него впервые, составят впечатление о клубе в целом.
- Кроме того, продвижение клуба в интернете должно быть реализовано сразу по многим направлениям, включая размещение информации о клубе как во всех информационных справочниках, так и в городских, женских и тематических форумах. Эти каналы также помогут собирать информацию и отслеживать появляющиеся отзывы.
- Использование социальных сетей — также неременный атрибут продвижения фитнес-клуба. Создание групп в «Вконтакте», «Facebook», «Одноклассники» и «Twitter» позволит повысить коммуникацию с клиентами, станет дополнительным каналом по привлечению новых клиентов и одним из способов возвращения «ушедших» клиентов. Использовать социальные сети необходимо активно — приглашать в группу клиентов, их друзей (подруг), начинать и поддерживать обсуждения, отвечать на вопросы и жалобы.

Buddy Referrals

Такой инструмент маркетинга как Buddy Referrals (с англ. «приглашение друга») является одним из самых эффективных в сфере фитнеса и по мировой статистике даёт наибольший прирост новых членов. Используя этот метод поиска и привлечения клиентов один клуб может увеличить число активных клиентов на 122 человека за один месяц. Главными задачами в использовании этого инструмента является получение контакта от действующего, дальнейшее взаимодействие с ним и превращение нового контакта в клиента. При этом, задачами сотрудников фитнес-клуба (администратора, тренеров) будет стимулирование передачи контактов посредством недорогих подарков-сувениров, начислением бонусов за приглашённых или купивших абонементы друг.

Конкуренция

Уровень конкуренции в сфере фитнес-клубов очень велик. На данный момент в России уже существует более 2500 тысяч фирм и число их постепенно растет. При этом около 30% от их количества принадлежит сетям с зарекомендовавшим себя именем, конкурировать с которыми еще сложнее.

Для стимуляции роста уровня продаж и создания конкурентных преимуществ перед другими фирмами, для этого можно внести в бизнес-план фитнес клуба такие примеры:

- Возможность оплаты услуг безналичным способом.
- Скидки для корпоративных клиентов (с целью привлечения фирм к заказу услуг для своих сотрудников).
- Программа лояльности для постоянных клиентов.
- Оригинальное оформление интерьера фитнес-клуба.
- Привлечение в коллектив тренеров с высоким уровнем профессионализма и опытом.

Финансовый план

Наименование	Кол-во	Цена
Беговая дорожка	2	61000
Велотренажёр	2	16000
Эллиптический тренажёр	1	24000
Скамья для пресса	2	6000
Стойка Torneo Athletic	1	13000
Силовой центр	1	48000
Силовой тренажёр со свободными весами	2	46000
Силовая скамья со стойкой	2	28000
Гриф	3	7000
Гантели с неопреновым покрытием от 1кг до 3кг	22	15000
Тренажёр для жима ног	1	60000
Тренажёр для разводящих и отводящих мышц бёдер	1	60000
Олимпийский гриф 20кг	1	10000

Финансовый план

Наименование	Кол-во	Цена
Блины для олимпийского грифа 1,25/2,5/5/10/15/20/25кг	4/4/6/6/6/ 4/4	90000
Блины для простого грифа 1,25/2,5/5/10/15кг	10/10/10/4 /2	42000
Стойка для блинов	1	4500
Стойка для приседаний	2	36000
Ноутбук	1	25000
Стол	1	6000
Стулья	2	3000
Маленький столик	1	1400
Кедровая бочка	1	23000
Аппарат для прессотерапии	1	18000
ИК-одеяло	1	14000
Душевая кабинка	1	13000
Туалет	1	6000
Итого		675901

Финансовый план

Инвестиции на открытие	Цена
Регистрация, включая получение всех разрешений	10000
Ремонт помещений	50000
Вывеска	4000
Закупка оборудования	675901
Сайт-визитка	3000
Итого	742901
Ежемесячные траты	Цена
Инструктор по тренажёрному залу (Будет повышаться от кол-во посетители)	18000
Инструктор по аэробике (Будет повышаться от кол-во посетителей)	18000
Аренда помещения	40000
Коммунальные услуги	5000
Реклама	3000
Итого	84000

Финтес-клуб "Wolf"

