

ФИТНЕС-КЛУБ



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"

