Содержание

[Введение](#_Toc262637008)

[Резюме бизнес-плана](#_Toc262637009)

[1. Описание предприятия](#_Toc262637010)

[2. Анализ ситуации в отрасли](#_Toc262637011)

[3. Описание услуг](#_Toc262637012)

[4. Маркетинг-план](#_Toc262637013)

[5. Производственный план](#_Toc262637014)

[6. Управление и организация](#_Toc262637015)

[7. Финансовый план и риски проекта](#_Toc262637016)

[Заключение](#_Toc262637017)

[Список использованных источников](#_Toc262637018)

## Введение

Бизнес-план является формой представления результатов предварительного технико-экономического обоснования крупных и средних проектов в деловом планировании. Создание бизнес-плана позволяет организации строить свою деятельность более эффективно.

Бизнес-план предназначается для управленческого персонала организации, а также для инвесторов и партнеров. Управленческий персонал на основе бизнес-плана определяет круг проблем, с которыми встретится организация при реализации своих намеченных целей, оценивает конкурентоспособность и финансовое положение организации, намечает пути выхода из возможных кризисов. Потенциальный инвестор, ознакомившись с бизнес-планом, решает для себя три вопроса: насколько эффективна экономическая деятельность организации, насколько реальна возможность получения желаемой прибыли и сможет ли организация возместить вложенные в нее средства?

Темой курсовой работы является создание бизнес-плана фитнес-центра ООО "Созвездие".

Фитнес-клуб - это объект спортивно-оздоровительного назначения, предоставляющий комплекс фитнес-услуг. Особенностью работы фитнес-клуба является использование системы клубных абонементов - так называемых карт членов клуба. Клубный абонемент, или членская карта, дает возможность неограниченного времени пребывания в клубе в часы его работы и неограниченного количества посещений в период действия клубного абонемента.

Цель курсовой работы: разработка бизнес-плана фитнес-клуба ООО "Созвездие".

Задачи:

1) Проанализировать ситуацию в отрасли;

2) Разработать маркетинг-план;

3) Разработать производственный план;

4) Составить финансовый план;

5) Исследовать риски проекта.

Актуальность данной темы обосновывается тем, что спрос на услуги оздоровительных спортивных центров в крупных городах России превышает предложение. Количество желающих приобщиться к здоровому образу жизни большое.

## Резюме бизнес-плана

Организация "Созвездие" представляет собой общество с ограниченной ответственностью.

Вид деятельности - предоставление услуг в сфере фитнес-услуг.

Фирма предполагает аренду помещения площадью 390 м2

Цели предполагаемого бизнеса - предоставление фитнес-услуг и получение максимально возможной прибыли.

Цели составления бизнес плана - планирование организации бизнеса и привлечение для этого необходимых инвестиций.

Перспективы развития предприятия: в будущем - возможность расширения предприятия, повышение объемов производства.

Необходимые инвестиции - в результате расчетов была получена цифра - 5 500 000 рублей.

Величина инвестиционного кредита - 5 500 000 руб. Условия кредитования:

срок предоставления кредита - 1 год.

2) процент составляет 26%

выплата кредита осуществляется помесячно равными долями.

Финансовые результаты:

выручка от реализации продукции - 35 177 600 руб. в год

чистая прибыль - 15 345 400 руб. в год (с учетом выплаты кредита).

Основные преимущества и уникальность предполагаемого бизнеса:

1) Использование минимального количества рабочих;

Ненасыщенность рынка выбранной сферы;

Малое количество конкурентов.

## 1. Описание предприятия

Направление деятельности: оказание услуг в области фитнеса.

**Полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью** "**Созвездие"**

**Краткое наименование: ООО "Созвездие"**

**Учредитель фирмы: Черемисина Анна Алексеевна.**

Юридический адрес: Россия, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72.

Фактический адрес: Россия, г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72.

Потребность в капитале: 5.500.000 рублей.

Помещение: аренда помещения, 390м2, 200 руб. /кв. м.

Услуги: тренажерный зал, аэробика, салон красоты (массаж, солярий) и комната для детей.

Оборудование: около 4.000.000 рублей.

Персонал: управляющий, бухгалтер, администратор, тренеры, инструкторы для групповых тренировок, диетолог, массажисты, няни-воспитательницы, уборщицы.

Фонд оплаты труда будет зависеть от численности штата сотрудников. З/п бухгалтера - от 7 тыс. руб., тренеров - от 17 тыс. руб., управляющего - от 25 тыс. руб., фитнес-менеджера - от 20 тыс. руб., диетолог - от 20 тыс. руб., массажист - от 17 тыс. руб., няня-воспитательница - 15 тыс. руб., уборщица - от 6 тыс. руб.

Банковские реквизиты.

Коды:

ИНН: 6670082930

КПП: 667001001

ОКПО: 77145306

Платежные реквизиты:

Расчетный счет: 40702810725010280271 в ОАО "Северная Казна".

Корреспондентский счет: 30101810100000000854 в ОРКЦ г. Екатеринбурга.

БИК 046551854

Расчетный счет: 40702810300280006816 в филиале ОАО Банк ВТБ в г. Екатеринбурге.

Корреспондентский счет: 30101810400000000952 в ГРКЦ ГУ Банка России по Свердловской области.

БИК 046577952

Контактный телефон: +7 (950) 194-05-16

Электронная почта: sozwezdie. ooo@yandex.ru

## *2. Анализ ситуации в отрасли*

Рынок фитнес-услуг города еще далек от насыщения. Спрос удовлетворен всего на 60-70%. Отсутствие жесткой конкуренции позволяет местным операторам формировать цены без оглядки на стоимость услуг клубов-соперников. Но острый дефицит квалифицированных тренеров сдерживает развитие рынка.

В комитете по организации бытового обслуживания населения (КОБОН) администрации г. Екатеринбурга в прошлом году создали карту, на которую нанесены все фитнес-центры уральской столицы. Если на нее посмотреть, то видно, что сейчас охвачен практически весь город. Микрорайона, в котором еще не открылся фитнес-центр, просто нет. Однако, операторов фитнес-услуг в Екатеринбурге все равно мало и новые клубы будут появляться. Их общее число, по прогнозам комитета, будет ежегодно пополняться на восемь-десять.

На территории города работает 114 фитнес-центров (в это число также входят тренажерные залы, бассейны, танцевальные студии и школы восточных практик). В КОБОН подсчитали: сейчас услугами фитнес-центров пользуется около 10% трудоспособного населения Екатеринбурга.

На екатеринбургском рынке фитнес-услуг уже сформировалась группа лидеров, состоящая, из семи-восьми игроков, на долю которых приходится около 30% совокупного оборота местной фитнес-индустрии. К их числу относятся: World Gym, World Class1, "Флекс", "Экстрим", фитнес-центр Атриум Палас Отеля и WTC, фитнес-клуб при спортивном центре "Верх-Исетский" и др.

В группу лидеров входят крупные центры (площадь - от 1 тыс. кв. м), способные оказывать клиенту максимально широкий спектр услуг. Большинство из них относятся к классу premium (цена годовой клубной карты - от 50 тыс. руб) или работают в среднем ценовом сегменте (клубная карта - около 30 тыс. руб).

Остальные 70% рынка - это более мелкие клубы, также принадлежащие средней ценовой категории (годовая клубная карта - от 16 до 30 тыс. руб), и заведения экономкласса (менее 16 тыс. руб). Несмотря на рост числа крупных игроков, дефицита клиентов такие спортклубы не испытывают: по-прежнему велика численность людей, которые не могут позволить себе годовую карту за 30 тыс. руб., предпочитая скромные и относительно дешевые залы.

Рентабельность маленьких клубов падает: появилась альтернатива тренажерным залам, которые работают с посетителями, имеющими невысокий уровень дохода, - развиваются боулинг, пейнтбол, другие виды активного и недорогого отдыха. Они забирают клиентов у таких клубов. Спрос, смещается в сторону среднего и высокого ценовых сегментов. Около 60% потребителей предпоччитают заниматься в больших фитнес-клубах, оснащенных качественным оборудованием и предоставляющих разнообразные услуги. Самый динамично развивающийся сегмент - клубы класса premium".

При сегодняшнем уровне спроса на фитнес-услуги в городе могут работать около 100 крупных спортцентров. Предложение не успевает за запросами населения,

В КОБОН дают более скромные оценки дефицита спортцентров: рынок фитнес-услуг города заполнен на 70% в классе premium и на 60% - в среднем ценовом сегменте. Отсутствие жесткой конкуренции приводит к тому, что местные операторы завышают цены.

Несмотря на то что рынок не насыщен, операторы стараются занять уникальные ниши, четко выделить свою целевую аудиторию.

Пока простор для сегментации большой. Клиенты разных клубов отличаются друг от друга даже по морально-психологическому облику. Ряд фитнес-центров Екатеринбурга, к примеру, ориентируются на целенаправленных азартных людей: активно пропагандируют соперничество между клиентами, делят их на группы в соответствии с уровнем подготовки и спортивными успехами.

На незаполненный рынок один за другим приходят сетевые фитнес-клубы федерального и международного масштаба.

Крупные сетевые фитнес-клубы, появившиеся на екатеринбургском рынке, не создали серьезных проблем для местных операторов. Федеральные центры заняли свою специфическую нишу: они предлагают посетителям клубные карты и не предоставляют разовых услуг. Они ориентированы на продолжительные отношения с клиентами и поэтому работают только с теми, кто готов приобретать годовые карты.

Выход на рынок новых игроков только стимулирует спрос на фитнес-услуги в целом и в итоге повышает рентабельность всех операторов: появляясь в регионе, федеральные сети начинают активно рекламировать свои услуги. И, таким образом, привлекают клиентов не только на собственные площади, но и в залы других фитнес-центров.

Операторы рынка хотя и не испытывают проблем, связанных с конкуренцией, но сталкиваются с дефицитом кадров. В городе мало действительно профессиональных тренеров. И когда хороший тренер переходит из одного клуба в другой, его клиенты уходят вместе с ним, даже если новое место работы тренера территориально расположено очень далеко от старого. Тренеров, готовых немедленно приступить к работе, на рынке труда просто нет.

Вузы города предоставляют работников близких специальностей. Но, выпускники профильных факультетов - это либо профессиональные спортсмены, либо преподаватели физкультуры, ориентированные на работу в образовательных учреждениях, где подход к подопечным принципиально отличается от того, который принят в фитнес-центрах.

Проблему повышения квалификации тренеров, в том числе решает и КОБОН. Комитет, в частности, устраивает семинары и тренинги для сотрудников фитнес-центров.

Фитнес-центры решают кадровые проблемы самостоятельно. Местные клубы начали готовить специалистов для себя внутри компании, рассказывает. Подходы к обучению персонала различаются. К примеру, в управляющей компании "СитиФитнес" есть сотрудники-методисты по разным направлениям тренинга. Они выезжают в регионы, учат тренеров на местах. Последние по окончании курсов проходят тесты. И только после этого приступают к работе. Фитнес-клуб при спортивном комплексе "Верх-Исетский" отправляет своих тренеров на московские долгосрочные курсы. При этом клуб оплачивает лишь 50% стоимости обучения. Оставшуюся часть вносит сам сотрудник. Чтобы будущий тренер получил базовые знания и навыки, необходимые для работы, потребуется примерно один год.

Затраты на подготовку тренеров себя оправдывают - лучше оплатить обучение работника, чем потерять потенциальных клиентов. Тем не менее операторы рынка надеются, что со временем в Екатеринбурге появятся специализированные организации, занимающиеся подготовкой кадров для фитнес-клубов, либо колледжи и вузы, проводящие соответствующие программы.

## 3. Описание услуг

Предоставляемые услуги:

Групповые занятия: аэробные классы, стабильные классы (пилатес, йога);

тренажерный зал;

персональный тренинг;

фитнес-тестирование;

консультация диетолога;

массаж;

вертикальный солярий;

комната для детей.

Групповые занятия.

**Аэробика** - это комплекс упражнений на выносливость и при этом реальный путь к похудению или поддержанию веса в норме. Эффективность аэробных занятий общепризнанна: используя разнообразные программы фитнес-аэробики, можно получить максимум пользы за минимальное количество времени.

**Intro.** Введение в аэробику. Урок состоит из двух частей. Первая часть - разучивание основных движений базовой аэробики и степ-аэробики. Вторая часть - силовая работа. Продолжительность - 55 мин.

**Aerobic.** Разучивание комбинаций различной степени сложности, состоящих из базовых движений классической аэробики. Продолжительность - 55 мин.

**Aerobic Dance.** Разучивание комбинаций классической аэробики с элементами стилизованной хореографии. Продолжительность - 55 мин.

**Steр.** Обучение свободному владению базовыми шагами степ-аэробики и соединению их в различные комбинации. Урок с использованием степ-платформы.

Продолжительность - 55 мин.

Йога восходит своими корнями к древним традициям Индии и, став популярной на Западе, она является превосходным способом поддержания психофизического здоровья современного человека. Основная прелесть урока в его универсальности: заниматься йогой можно и нужно всем независимо от возраста, пола и физической подготовки.

Йога не только позволяет обрести гармонию с самим собой, научиться слышать свое тело, но и оказывает значительное влияние на весь организм: улучшается работа внутренних органов, укрепляются мышцы и связочный аппарат, вытягивается позвоночник. Благодаря приходящей со временем способности расслабления и концентрации внимания на занятиях, человек обретает душевное спокойствие, ощущение уверенности и возможность раскрытия творческого потенциала в жизни.

Продолжительность - 55 мин.

Пилатес проводится по нескольким программам:

1) занятия на полу (минимизируют болевые синдромы во всех отделах позвоночника),

занятия со специальным оборудованием (используются гантели, мячи, кольца, резиновые амортизаторы),

занятия на специальных тренажерах (выполнение упражнений и контро над координацией тела одновременно). Продолжительность - 55 мин.

Тренажерный зал. Тренажерный зал оснащен оборудованием, позволяющим работать над разными группами мышц. Фитнес-инструкторы проводят обязательный инструктаж, рассказывают о возможностях тренажерного зала и технике выполнения упражнений на различных тренажерах.

Персональный тренинг. Персональная программа тренировки и индивидуальный подход - наиболее эффективный способ улучшить здоровье и уровень физической подготовки. Персональный тренер разрабатывает индивидуальную программу тренировок с учетом физиологических возможностей организма и пожеланий, подбирает необходимую нагрузку, контролирует технику выполнения упражнений, динамику спортивных достижений.

Преимущества персональной тренировки:

1) Помогает определить правильные цели;

2) Сделать программу доступной и эффективной;

3) Безопасность тренировки. Снижает вероятность получения травм;

4) Приобретение правильных навыков выполнения упражнений;

5) Правильный выбор средств и интенсивности тренировок;

6) Позволяет увидеть результаты тренировок;

7) Дисциплинирует и организовывает.

Фитнес-тестирование.

**Стартовое тестирование. Цель стартового тестирования - определение уровня физической работоспособности, выявление состояния физических качеств человека, таких как сила, выносливость, гибкость и т.д., а также гармоничности их развития. Итогом стартового тестирования - стратегический план тренировок, составленный на основании:**

желаний и целей;

общего состояния вашего здоровья.

**Стандартное тестирование:** оценивает основные показатели состояния здоровья и уровень физического развития, а также состояние центральной и периферической нервной системы, что очень важно для корректного подбора тренирующего режима и профилактики синдрома физического перенапряжения.

Консультация диетолога.

Индивидуальная консультация врача-диетолога поможет подобрать индивидуальный режим питания.

В ходе консультации врач-диетолог выясняет:

1) все, что касается состояния здоровья и пищевых привычек,

2) объясняет, как при помощи питания возможно решить конкретную задачу (избавиться от лишнего веса или набрать мышечную массу);

3) дает консультацию по вопросам спортивного питания;

4) составляет индивидуальную программу питания.

Массаж.

Фитнес-клуб предлагает следующие виды массажа: общий, спортивный, лечебный и антицеллюлитный массаж.

Общий массаж: проводится с целью повышения жизненного тонуса организма, укрепления здоровья и профилактики заболеваний. Это отличное средство, обеспечивающее улучшение функционального состояния органов и систем организма человека. Массаж сопутствует быстрому снятию утомления и восстановлению, повышению умственной и физической работоспособности.

Спортивный массаж: способствует процессам заживления естественных микротравм мышц и стимулирует кровообращение, ускоряя, таким образом, вывод токсинов и молочной кислоты, накопившихся в напряженных мышцах. Методика проведения процедуры более жесткая и силовая, чем при общем массаже.

Лечебный массаж: применяется с целью нормализации функций организма при различных заболеваниях и повреждениях. Лечебный массаж помогает восстановить правильное положение позвоночника. Массажные приемы усиливают болезненные ощущения, чувство скованности. Массаж - это процесс эффективного и безболезненного лечения остеохондроза и его профилактики.

Антицеллюлитный массаж: под воздействием рук массажиста возникает электромагнитное поле, заставляющее клетки активно работать. Это воздействие помогает рассасываться фиброзному каркасу клеток и выводить из них шлаки. Массаж воздействует на подкожно-жировой слой, заставляет активизироваться обменные процессы в жировых отложениях. И, как следствие, избавляет от проблемы целлюлита.

Комната для детей.

Для детей от 2 до 12 лет в игровой комнате: веселый лабиринт, качели, творческий уголок.

## 4. Маркетинг-план

Плюсом данного рынка является его ненасыщенность на данный момент. В городе Екатеринбурге сейчас существует около 114 спортивных клубов при населении почти 1,5 млн. человек. Это очень низкое количество, учитывая еще и тот факт, что многие их этих залов довольно низкого уровня.

Для открытия фитнес-клуба был выбран Ленинский район города Екатеринбурга. Это связано с тем, что в районе не так много фитнес-клубов, при этом район густо населен и население в нем считается обеспеченным. Следовательно, платежеспособный спрос на услуги фитнес-клуба имеется, а предложение не высоко.

Основными конкурентами фитнес-клуба "Созвездие" будут являться такие спортивные заведения как:

1) "Изумруд" (ул. Сакко и Ванцетти, 38),

2) Дом спорта МУП (ул. Шейкмана, 125).

Целевой рынок, на который будет ориентирован фитнес-клуб - это:

жители Ленинского и близко расположенных районов (Верх-исетский, Чкаловский, Железнодорожный);

2) женщины и мужчины, имеющие стабильный уровень дохода.

Для успешного выхода фитнес-клуба на рынок необходимо провести ряд маркетинговых мероприятий, связанных с рекламой клуба. Наиболее выгодными будут такие виды рекламы, как аренда щитов, реклама в Интернет. Также необходима вывеска клуба, расходы на которую тоже будут отнесены на маркетинговые затраты. Затраты на маркетинговые мероприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Затраты на маркетинговые мероприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование затрат | Периодичность | Сумма(руб.)  |
| 1. Вывеска салона: световые объемные буквы, 9 букв высотой 75см (3200 руб. /шт), 7 звездочек высотой 40см (2000 руб. /шт)  | Единовременно | 42 800 |
| 2. Рекламные щиты: (1 щит размера 3\*6 метров)  | Ежемесячно | 8 100 |
| 3. Реклама в Интернет: контекстная реклама в Yandex, Googl (11000 тыс. руб / в одном поисковике)  | Ежемесячно | 22000 |
| Итого затрат:единовременныхв месяцв год | 42 800 тыс. рублей30 100 тыс. рублей361 200 тыс. рублей |

Цены в фитнес-клубе будут зависеть от предоставляемой услуги. В таблице 2 представлены цены на оказываемые услуги в фитнес-клубе.

Таблица 2 - Стоимость занятий в фитнес-клубе

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Абонемент | Сумма (руб)  | Дополнительные услуги |
| 1 | 2 | 3 |
| Разовое посещение | 600 | Неограниченное посещение количества занятий за визит, ключ от шкафчика, полотенце |
| Разовое посещение 1 | 200 | Разовое посещение аэробного или тренажерного зала, ключ от шкафчика, полотенце |
| **Абонемент 8 занятий в месяц** | 2300 | Ключ от шкафчика, полотенце, 10% скидка студентам |
| **Абонемент 9 занятий в месяц в тренажерный зал** | 1500 | Ключ от шкафчика, полотенце |
| **Тренажерный зал 1 месяц:**Утро: с 8: 00 до 17: 00 Вечер: с 17: 00 до 22: 00 | 3000 (утро)4000 (вечер) | Неограниченное посещение тренажерного зала, ключ от шкафчика,полотенце, 10% скидка студентам |
| **Клубная карта "Безлимитный"** **1 месяц** Утро: с 8: 00 до 17: 00 Вечер: с 17: 00 до 22: 00 | 4500 (утро)5500 (вечер) | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце, вводный инструктаж, тестирование, свободное посещение аэробики |
| **Клубная карта на 12 месяцев**Тренажерный зал  | 25000 (утро) 33000 (вечер)  | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце, вводный инструктаж, тестирование, 10% скидка в солярий, "Заморозка" карты на 30 дней  |
| **Клубная карта 6 месяцев**Тренажерный зал | 16200 (утро) 21600 (вечер)  | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце, вводныйинструктаж, тестирование, 10% скидка в солярий, "Заморозка" карты на 30 дней |
| **Клубная карта**Аэробный зал**3 месяца** = 30 занятий **6 месяцев** = 50 занятий **12 месяцев** = 100 занятий | **Утро**6600 10500 20000 | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце, тестирование, 10% скидка в солярий |
| **Клубная карта**Аэробный зал**3 месяца** = 30 занятий **6 месяцев** = 50 занятий **12 месяцев** = 100 занятий | **Вечер** 7200 11500 22000 | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце, тестирование, 10% скидка в солярий  |
| **Визит выходного дня** | **800** | Посещение 2-х аэробных занятий, тренажерного зала или 3 любых занятия,+7 минут солярий, ключ от шкафчика, полотенце |
| **Студенческий абонемент** **1 месяц****12 месяцев карта** **на персональные** **занятия** с 9: 00 до 19: 00 | 250024000 | Нахождение в центре неограниченное время, ключ от шкафчика, полотенце |

С клиентом заключается договор о клубном членстве (кроме разового посещения), к которому прилагаются правила посещения **фитнес-клуба (приложение А).** Оба документа составляются при участии юриста. Правила клуба должны приобщать людей к занятиям спортом, не пугать своей категоричностью, запретами. Для разработки правил клуба, необходимо сначала ознакомление со статьями [Закона РФ "О защите прав потребителей"](http://www.ukon.su/law/federal-law/federal_4844.html), непосредственно регулирующих отношения между исполнителями и потребителями (в данном случае **фитнес-услуг).** Закон содержит следующие статьи, знание которых необходимо для успешного управления **фитнес-клубом**: 4.1, 4.2, 4.3, 4.5, 7.1, 7.3, 7.4, 8.1, 9.1, 9.2, 10.1, 10.2, 12.1, 12.2, 12.3, 12.4, 13.5, 14.1, 14.2, 14.4, 14.5, 16.2, 16.3, 28.1, 29.1, 29 2, 32, 36, 37 (приложение Б).

В таблице 3 представлена стоимость дополнительных услуг клуба.

Таблица 3 - Стоимость дополнительных услуг

|  |  |
| --- | --- |
| Услуга | Сумма  |
| 1) Консультация диетолога | 1 300 руб |
| 2) Солярий | 10 руб/минута |
| 3) Конмната для детей | 500 руб |
|  Массаж:общий;спортивный;лечебный;антицеллюлитный.  | 2 500 руб2 000 руб2 500 руб2 500 руб |

## 5. Производственный план

Фитнес-клуб "Созвездие" будет располагаться в нежилом помещении, на первом этаже, площадью 390 м2, по адресу: г. Екатеринбург, ул. Хохрякова, 72. Аренда помещения составляет 78 тыс. руб. в месяц. В помещении требуется произвести ремонт. Распределение площади помещения представлено в таблице 4

Таблица 4 - Распределение площадей помещения

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование комнаты | Занимаемая площадь (м2)  |
| 1 | 2 |
| Ресепшн | 30 |
| Тренажерный зал | 50 |
| Зал групповых занятий 1 | 30 |
| Зал групповых занятий 2 | 45 |
| Раздевалка/душевая | 27/15 |
| Хозяйственное помещение | 6 |
| Тренерская | 20 |
| Уборная для сотрудников | 10 |
| Служебное помещение | 20 |
| Кабинет директора | 15 |
| Кабинет диетолога | 10 |
| Кабинет бухгалтера | 10 |
| Массажный кабинет  | 15 |
| Солярий | 10 |
| Детская комната | 50 |
| Всего занимаемая площадь:  | 363 |

Для предоставления услуг необходимо оборудование, перечень необходимого оборудования представлен в таблице 5.

Таблица 5 - Перечень необходимого оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Стоимость | Сумма |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ресепшн |
| Место администратора | 1 | 15 000,00р.  | 15 000,00р.  |
| Стул для администратора | 1 | 1 500,00р.  | 1 500,00р.  |
| Компьютер | 1 | 30 000,00р.  | 30 000,00р.  |
| Кассовый аппарат | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Диван для ожидания | 2 | 20 000,00р.  | 40 000,00р.  |
| Зеркало | 1 | 6 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| Кулер для воды | 1 | 7 500,00р.  | 7 500,00р.  |
| Журнальный столик | 1 | 7 000,00р.  | 7 000,00р.  |
| Итого |   | 103 000,00р.  | 123 000,00р.  |
| Тренажерный зал |
| Беговые дорожки | 4 | 6 000,00р.  | 24 000,00р.  |
| Эллиптические тренажеры | 3 | 6 000,00р.  | 18 000,00р.  |
| Велоэгрометр | 2 | 47 000,00р.  | 94 000,00р.  |
| Степпер | 2 | 51 000,00р.  | 102 000,00р.  |
| Тренажер, нагружаемый дисками | 2 | 20 000,00р.  | 40 000,00р.  |
| Скамья под штангу | 3 | 5 500,00р.  | 16 500,00р.  |
| Зеркало | 4 | 2 000,00р.  | 8 000,00р.  |
| Универсальная скамья | 3 | 5 000,00р.  | 15 000,00р.  |
| Жалюзи | 4 | 5 000,00р.  | 20 000,00р.  |
| Кондиционер | 2 | 9 000,00р.  | 18 000,00р.  |
| Итого |   | 156 500,00р.  | 355 500,00р.  |
| Кабинет директора |
| Стол | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Стул директора | 1 | 3 000,00р.  | 3 000,00р.  |
| Компьютер | 1 | 30 000,00р.  | 30 000,00р.  |
| Принтер/копир/факс/телефон | 1 | 11 000,00р.  | 11 000,00р.  |
| Стул для посетителей | 2 | 1 500,00р.  | 3 000,00р.  |
| Жалюзи | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Шкаф для документов | 2 | 6 000,00р.  | 12 000,00р.  |
| Зеркало | 1 | 3 500,00р.  | 3 500,00р.  |
| Итого |   | 65 000,00р.  | 72 500,00р.  |
| Кабинет бухгалтера |
| Стол | 2 | 5 000,00р.  | 10 000,00р.  |
| Стул бухгалтера | 1 | 3 000,00р.  | 3 000,00р.  |
| Стул посетителей | 2 | 500,00р.  | 1 000,00р.  |
| Компьютер | 1 | 30 000,00р.  | 30 000,00р.  |
| Телефон | 1 | 1 000,00р.  | 1 000,00р.  |
| Жалюзи | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Шкаф для документов | 2 | 6 000,00р.  | 12 000,00р.  |
| Принтер/ксерокс/сканер | 1 | 25 000,00р.  | 25 000,00р.  |
| Итого |   | 75 500,00р.  | 87 000,00р.  |
| Кабинет диетолога |
| Стол | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Стул | 2 | 1 500,00р.  | 3 000,00р.  |
| Кресло | 1 | 3 000,00р.  | 3 000,00р.  |
| Витрина | 1 | 7 000,00р.  | 7 000,00р.  |
| Жалюзи | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Шкаф для документов | 1 | 6 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| Тонометр | 1 | 2 000,00р.  | 2 000,00р.  |
| Итого |   | 29 500,00р.  | 31 000,00р.  |
| Служебное помещение |
| Обеденный угол | 1 | 6 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| СВЧ печь | 1 | 4 500,00р.  | 4 500,00р.  |
| Кофеварка | 1 | 4 000,00р.  | 4 000,00р.  |
| Мини-холодильник | 1 | 14 000,00р.  | 14 000,00р.  |
| Электрочайник | 1 | 1 200,00р.  | 1 200,00р.  |
| Диван  | 1 | 17 000,00р.  | 17 000,00р.  |
| Итого |   | 46 700,00р.  | 46 700,00р.  |
| Массажный кабинет |
| Массажный стол | 1 | 18 000,00р.  | 18 000,00р.  |
| Вешалка для одежды | 1 | 1 700,00р.  | 1 700,00р.  |
| Ширма | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Жалюзи | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Зеркало | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Косметологический столик | 1 | 4 000,00р.  | 4 000,00р.  |
| Кресло | 1 | 3 500,00р.  | 3 500,00р.  |
| Итого |   | 42 200,00р.  | 42 200,00р.  |
| Солярий |
| Солярий вертикальный | 1 | 350 000,00р.  | 350 000,00р.  |
| Зеркало  | 2 | 3 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| Кресло | 1 | 4 500,00р.  | 4 500,00р.  |
| Вешлака для одежды | 1 | 1 700,00р.  | 1 700,00р.  |
| Итого |   | 359 200,00р.  | 362 200,00р.  |
| Зал групповых занятий |
| Гимнастические мячи | 40 | 600,00р.  | 24 000,00р.  |
| Музыкальный центр | 2 | 6 000,00р.  | 12 000,00р.  |
| Кондиционер | 4 | 9 000,00р.  | 36 000,00р.  |
| Гимнастический мат-коврик | 40 | 1 900,00р.  | 76 000,00р.  |
| Эспандер | 40 | 500,00р.  | 20 000,00р.  |
| Гимнастическая палка  | 40 | 1 500,00р.  | 60 000,00р.  |
| Степ-платформы  | 40 | 1 200,00р.  | 48 000,00р.  |
| Зеркало | 7 | 1 500,00р.  | 10 500,00р.  |
| Итого |   | 22 200,00р.  | 286 500,00р.  |
| Раздевалка+душевая+уборная (для сотрудников)  |
| Шкаф для раздевалки | 20 | 3 800,00р.  | 76 000,00р.  |
| Скамейка для раздевалки | 15 | 2 700,00р.  | 40 500,00р.  |
| Зеркало | 15 | 1 000,00р.  | 15 000,00р.  |
| Душевая панель | 7 | 1 900,00р.  | 13 300,00р.  |
| Тумба с умывальником | 6 | 28 000,00р.  | 168 000,00р.  |
| Вешалка для полотенец | 7 | 1 500,00р.  | 10 500,00р.  |
| Рукосушитель | 5 | 1 900,00р.  | 9 500,00р.  |
| Держатель для бумажных полотенец | 6 | 1 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| Перегородки сантехнические | 6 | 10 000,00р.  | 60 000,00р.  |
| Душевые перегородки | 5 | 15 000,00р.  | 75 000,00р.  |
| Итого |   | 66 800,00р.  | 473 800,00р.  |
| Тренерская |
| Диван | 1 | 15 000,00р.  | 15 000,00р.  |
| Столик журнальный | 2 | 3 000,00р.  | 6 000,00р.  |
| Шкафчик для одежды | 8 | 5 500,00р.  | 44 000,00р.  |
| Зеркало | 3 | 1 000,00р.  | 3 000,00р.  |
| Жалюзи | 1 | 5 000,00р.  | 5 000,00р.  |
| Итого |   | 29 500,00р.  | 73 000,00р.  |
| Детская комната |
| Диван детский | 2 | 20 000,00р.  | 40 000,00р.  |
| Телевизор | 1 | 25 000,00р.  | 25 000,00р.  |
| Игровой комплекс | 1 | 170 000,00р.  | 170 000,00р.  |
| Детский столик | 2 | 8 000,00р.  | 16 000,00р.  |
| Детская машинка | 3 | 5 700,00р.  | 17 100,00р.  |
| Детская качалка | 3 | 3 000,00р.  | 9 000,00р.  |
| Стенд для рисования | 2 | 2 500,00р.  | 5 000,00р.  |
| Итого |   | 234 200,00р.  | 282 100,00р.  |
| Сопутствующие материалы |
| Телевизор | 2 | 30 000,00р.  | 60 000,00р.  |
| Канцтовары | 1 | 20 000,00р.  | 20 000,00р.  |
| Моющие и чистящие средства | 1 | 15 000,00р.  | 15 000,00р.  |
| Кондиционер | 2 | 9 000,00р.  | 18 000,00р.  |
| Ведра, швабры  | 1 | 3 000,00р.  | 3 000,00р.  |
| Декорации | 1 | 50 000,00р.  | 50 000,00р.  |
| Форма для сотрудников | 7 | 1 500,00р.  | 10 500,00р.  |
| Кулер для воды | 2 | 7 500,00р.  | 15 000,00р.  |
| Итого |   | 136 000,00р.  | 191 500,00р.  |
| Ремонт |
| Евроремонт | 1 536 000,00р.  |

|  |
| --- |
| Итого: (приблизительно)  |
|  | 4 000 000,00р.  |

Необходимо соблюдение санитарно-эпидемиологических правил и нормативов (приложение В).

## 6. Управление и организация

Данный вид деятельности не требует специального лицензирования, а для обеспечения законности бизнеса необходима регистрация в государственных органах, осуществить которую может ООО "Консалт-профи". Стоимость регистрации предприятия составляет 6 500 руб.

Организационно-правовая формы юридического лица, будет общество с ограниченной ответственностью.

Основным документом, регулирующим особенности правового статуса и деятельность малых предприятий является вступивший в силу с 01.01.2008г. федеральный закон от 24.07.2007г. N209-ФЗ "[О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации](http://www.dmpmos.ru/logos/C27F0E31BEB4477DB7BDF0AB59DC2F3D/209-FZ-dop1.doc)" (приложение Г)

Правом подписи финансовых документов обладают директор и бухгалтер.

В организации будет действовать линейно-функциональная структура управления (рисунок 1).

Директор

Менеджер

Бухгалтер

Фитнес-менеджер

Обслуживающий персонал

Администратор

Инструкторы

Администратор

Инструкторы

Рисунок 1 - Организационная структура предприятия ООО "Созвездие"

Директор: управление предприятием, осуществление контроля за деятельностью других работников, планирование и прогнозирование деятельности организации, принятие решений относительно ее развития и функционирования, координация деятельности подчиненных.

Менеджер: оперативное управление организацией, решение текущих вопросов, организация маркетинговых мероприятий (продвижение фирмы на рынок, отслеживание ситуации на рынке и принятие соответствующих решений, организация мероприятий, стимулирующих спрос и привлечение новых клиентов), контроль за деятельностью нижестоящих работников, подбор персонала, не связанного непосредственно с оказанием услуг.

Фитнес-менеджер: решение вопросов, связанных непосредственно с деятельностью организации (спортивные занятия), подбор инструкторов, при необходимости организация их переподготовки, закупка оборудования для зала, составление расписания занятий, контроль за исполнением инструкторами и администратором своих обязанностей.

Бухгалтер: ведение бухгалтерского и налогового учета в организации совместно с бухгалтером, осуществление контроля деятельности бухгалтера, принятие финансовых решений.

Администратор: регистрация клиентов, оформление абонементов и разовых посещений с обязательной выдачей квитанций, беседы с клиентами, помощь в выборе наиболее подходящих занятий, разъяснение вопросов, касающихся здоровья и спорта.

Инструкторы: проведение занятий в соответствии с расписанием, помощь клиентам в адаптации к занятиям, по просьбам клиентов разъяснение вопросов по поводу занятий, здоровья и спорта.

Обслуживающий персонал. Уборщицы: уборка помещений не менее двух раз в день, согласно графику, устанавливаемому менеджером.

Что касается вопросов правового характера, этим будет заниматься ЗАО "Центр Права и Защиты". ЗАО "Центр Права и Защиты" предлагает юридическое сопровождение (абонентное юридическое обслуживание) деятельности организации (заказчику).

Юридическое сопровождение - это передача функций юридического сопровождения деятельности организации внешней организации - ЗАО “Центр Права и Защиты".

Между организацией и ЗАО “Центр Права и Защиты” заключается договор (приложение Д) на юридическое сопровождение (абонентное юридическое обслуживание), по которому юридическая компания обязуется оказывать комплекс юридических услуг. За организацией-заказчиком закрепляется юрист, координирующий выполнение всех услуг для организации.

Таблица 6 - Расходы на оплату труда сотрудников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Категория сотрудника | Кол-во сотрудников (чел)  | Затраты на оплату труда в месяц всех сотрудников(руб)  | Затраты на оплату труда в год всех сотрудников(руб)  |
| 1. Персонал, непосредственно занятый оказанием услуг:  |  |  |  |
| инструкторы | 6 | 102 000 | 1 224 000 |
| диетолог | 1 | 20 000 | 240 000 |
| массажист | 1 | 17 000 | 204 000 |
| Всего:  | 8 | 139 000 | 1 668 000 |
| 2. Сотрудники аппарата управления:  |  |  |  |
| директор | 1 | 35 000 | 420 000 |
| менеджер | 1 | 25 000 | 300 000 |
| фитнес-менеджер | 1 | 20 000 | 240 000 |
| бухгалтер | 1 | 8 000 | 96 000 |
| Всего:  | 4 | 88 000 | 1 056 000 |
| 3. Прочий персонал:  |  |  |  |
| администратор | 2 | 30 000 | 360 000 |
| уборщица  | 2 | 12 000 | 144 000 |
| няни-воспитальницы | 2 | 30 000 | 360 000 |
| Всего | 6 | 72 000 | 864 000 |
| Всего по всем категориям:  | 18 | 299 000 | 3 588 000 |

## 7. Финансовый план и риски проекта

Для расчета дохода, получаемого от реализации услуг, необходима информация о количестве занятий разной стоимости в день. (таблица 7)

Таблица 7 - Количество занятий разной стоимости в день

|  |  |
| --- | --- |
| Название абонементаСтоимость | Примерное количество посещений в день |
| Разовое посещении 1 (200 руб)  | 20 |
| Разовое посещении (600 руб)  | 5 |
| Абонемент на 8 и 9 занятий (одно занятие 170 руб)  | 15 |
| Клубная карта "Безлимитный" (4500 руб, 170 руб/посещение)  | 15 |
| Прочие услуги:солярий (10 руб/мин)массаж (2500 руб, 2000 руб)комната для детей (500 руб)консультация диетолога (1300 руб)  | 7575 |
| Всего посещений | 79 |
| Визит выходного дня (800 руб)  | 30 |

Исходя из данных в таблице 7, будет рассчитан доход от предоставления услуг (таблица 8).

Таблица 8 - Доход от предоставления услуг

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| МесяцПоказатели | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого за год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1. Запланированные продажи, шт:  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Абонемент на 8 занятий в месяц | 60 | 57 | 55 | 55 | 57 | 50 | 50 | 50 | 50 | 48 | 48 | 48 | 628 |
| Клубная карта "Безлимитный" | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 25 | 22 | 25 | 22 | 22 | 20 | 20 | 281 |
| Клубная карта на 6 месяцев | 30 | 30 | 30 | 30 | 25 | 25 | 22 | 22 | 22 | 22 | 20 | 22 | 300 |
| Прочие услуги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - солярий  | 175 | 190 | 210 | 210 | 210 | 203 | 217 | 217 | 210 | 217 | 203 | 210 | 2472 |
|  - массаж | 125 | 130 | 150 | 150 | 150 | 145 | 155 | 155 | 150 | 155 | 145 | 150 | 1760 |
|  - комната для детей | 175 | 190 | 210 | 210 | 210 | 203 | 217 | 217 | 210 | 217 | 203 | 210 | 2472 |
|  - консультация диетолога | 125 | 130 | 150 | 150 | 150 | 145 | 155 | 155 | 150 | 155 | 145 | 150 | 1760 |
| 2. Цена за услугу (тыс. руб)  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Абонемент на 8 занятий в месяц | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 | 2300 |  |
| Клубная карта "Безлимитный" | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 | 25000 |  |
| Клубная карта на 6 месяцев | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 | 16200 |  |
| Прочие услуги |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - солярий  | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |  |
|  - массаж | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 | 2500/2000 |  |
|  - комната для детей | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |  |
|  - консультация диетолога | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 | 1300 |  |
| 3. Объем продаж (тыс. руб)  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Абонемент на 8 занятий в месяц | 138000 | 131100 | 126500 | 126500 | 131100 | 115000 | 115000 | 115000 | 115000 | 110400 | 110400 | 110400 | 1324800 |
| Клубная карта "Безлимитный" | 750000 | 75000 | 75000 | 75000 | 75000 | 625000 | 550000 | 625000 | 550000 | 550000 | 500000 | 500000 | 6000000 |
| Клубная карта на 6 месяцев | 486000 | 486000 | 486000 | 486000 | 405000 | 405000 | 356400 | 356400 | 356400 | 356400 | 324000 | 356400 | 4276800 |
| Прочие услуги:  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  - солярий  | 17500 | 19000 | 21000 | 21000 | 21000 | 20300 | 21700 | 21700 | 21000 | 21700 | 20300 | 21000 | 252000 |
|  - массаж | 1375000 | 1430000 | 1650000 | 1650000 | 1650000 | 1595000 | 1705000 | 1705000 | 1650000 | 1705000 | 1595000 | 1650000 | 19800000 |
|  - комната для детей | 87500 | 95000 | 105000 | 105000 | 105000 | 101500 | 108500 | 108500 | 105000 | 108500 | 101500 | 105000 | 1263000 |
|  - консультация диетолога | 162500 | 169000 | 195000 | 195000 | 195000 | 188500 | 201500 | 201500 | 195000 | 201500 | 188500 | 195000 | 2288000 |
| Всего предоставленных услуг (тыс. руб)  | 3016500 | 3080100 | 3333500 | 3333500 | 3257100 | 3050300 | 3058100 | 3133100 | 2992400 | 3053500 | 2839700 | 2937800 | 35177600 |

В таблице 9 представлены затраты подготовительного периода организации.

Таблица 9 - Затраты подготовительного периода

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование затрат | Сумма (тыс. руб)  |
| 1. Регистрация ООО | 6 500 |
| 2. Аренда помещения | 78 000 |
| 2. Ремонт помещения | 1 536 000 |
| 3. Покупка необходимого оборудования (включая необходимую мебель для кабинетов)  | 3 500 000 |
| 4. Оформление вывески клуба | 42 800 |
| Итого:  | 5 163 300 |

Исходя из суммы данных затрат (плюс затраты на выплату з/п на месяц), получаем сумму необходимого кредита 5 500.000 руб. В таблице 10 представлены затраты, связанные с обслуживанием кредита.

Таблица 10 - Затраты на выплату кредита

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Сумма кредита(руб.)  | Возврат кредита(тыс. руб.)  | Сумма процентов (26%)(тыс. руб.)  | Всего к выплате(тыс. руб.)  |
| 1 | 5 500 000 | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 2 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 3 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 4 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 5 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 6 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 7 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 8 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 9 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 10 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 11 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| 12 |  | 460 000 | 119 000 | 579 000 |
| Всего в год |  | 5 500 000 | 1 428 000 | 6 948 000 |

Далее будет составлена смета затрат на реализацию продукции (таблица 11). **Смета затрат на реализацию продукции (услуг)** составляется в целях определения общей суммы затрат предприятия (по экономическим элементам) и взаимной увязки этого раздела с другими разделами бизнес-плана предприятия.

Таблица 11 - Смета затрат на реализацию услуг

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| МесяцЗатраты | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого за год |
| 1. Затраты на оплату труда | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 299000 | 3588000 |
| 2. Налог на прибыль (20%)  | 603200 | 616000 | 666700 | 666700 | 651420 | 610060 | 611620 | 626620 | 598480 | 610700 | 567940 | 587560 | 7417000 |
| 3. Общехозяйственные расходы | - | 50000 | - | 50000 |  | 50000 |  | 50000 |  | 50000 |  | 50000 | 300000 |
| 4. Затраты на рекламу | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 30100 | 361200 |
| 5. Юридическое сопровождение | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 30000 | 360000 |
| 6. Выплата кредита | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 579000 | 6948000 |
| 7. Аренда помещения | - | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 78000 | 858000 |
| Итого:  | 1541300 | 1682100 | 1682800 | 1732800 | 1667520 | 1676160 | 1627720 | 1692720 | 1614580 | 1676800 | 1584040 | 1653660 | 19832200 |

Со сметой затрат на второй год функционирования организации можно ознакомиться в приложении Е (таблица 12), со сводной таблицей доходов и расходов предприятия - в приложении Ж (таблица 13).

Анализируя таблицу с доходами и затратами, можно сделать такие выводы:

1) Моментом появления прибыли является уже первый месяц работы;

2) Срок окупаемости проекта составляет 3 месяца, так как чистая прибыль за 3 месяц уже превышает исходные вложения.

Такой малый срок окупаемости связан, с низкими издержками производства, спортивные занятия не требуют постоянных капиталовложений.

С такими показателями организация будет развиваться быстрыми темпами, поэтому целесообразно будет производить расширение сфер деятельности.

Что касается рисков, при реализации данного проекта их мало, но они все же имеются. Прежде всего, это коммерческий риск, связанный с ненадежностью доходов, проблемами со сбытом. В данном случае он заключается в возможных несоответствиях прогнозируемой посещаемости занятий. Однако, этот риск невелик, так как окружающая среда и рынок сбыта были достаточно изучены, при этом для расчетов были взяты показатели не наилучшие, а наиболее вероятные. Чтобы вероятность этого риска не увеличивалась в дальнейшем, целесообразно будет проводить дополнительные исследования, чтобы в случае падения спроса организовать дополнительные мероприятия для его поддержания.

Другой вид риска - производственный, непосредственно связанный с оказанием услуг (например, их низкое качество). Применительно к данным условиям этот риск заключается в возможности работы недостаточно квалифицированного персонала (инструкторов). В числе мероприятий по снижению этого риска, прежде всего тщательный подбор кадров и в случае необходимости - их обучение и переобучение.

Финансовый риск - наименее вероятная группа рисков, так как после получения кредита от инвестора, других средств для реализации проекта и работы организации не потребуется, а прибыль салона будет достаточной, чтобы вовремя вернуть взятый кредит.

## Заключение

В процессе составления курсового проекта была изучена техника написания бизнес-плана. Он состоит из плана производства, организационного плана, маркетингового плана, финансового плана. В плане производства рассматривается все, что касается производства на предприятии (в данном проекте - реализация услуг), объемов производства, подсчета выручки предприятия. В маркетинговом плане описывается конкурентная среда на выбранном рынке, маркетинговые мероприятия, связанные с рекламой, цены на услуги. В организационном плане - организационно-правовая форма предприятия, структура управления предприятием, заработная плата персонала.

Основным пунктом бизнес плана является финансовый план, в котором идет определение прибыли, анализ эффективности проекта, а также рассматриваются возможные риски проекта.

Основным достоинством данного проекта является прибыльность. При расчете дохода и затрат на реализацию услуг, получается, что организация ни разу не терпит убытка, хотя это возможно в будущем из-за непредвиденных обстоятельств.

Еще одно, не мало важное, достоинство проекта - это ненасыщенность выбранного рынка услуг. В данный момент предложение в данной сфере не успевает за спросом населения.

Можно выделить недостаток выбранной сферы - это дефицит квалифицированных тренеров. Отсюда, недостаток в предоставлении услуг, чтобы устранить этот недостаток необходимо обучение или переобучение тренеров, а это незапланированные затраты, которые уже относятся непосредственно к проекту, а не к выбранной сфере.

В заключение можно сказать, что в целом проект является эффективным, несмотря на его незначительные недостатки

## Список использованных источников

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300 - 1 "О защите прав потребителей" (в ред., введенной в действие с 15.01.1996 г. Федеральным законом от 09.01.1996 г. № 2-ФЗ). // СЗ РФ - 1996. - № 3.
2. СанПиН от 30.07.2003 "Гигиенические требования к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы СанПиН 2.2.2/2.4 1340-03" (на основании Федерального закона "О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения от 30 марта 1999 г. N 52-ФЗ).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209 - ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
4. Баринов, В.А. Бизнес планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: ИД Форум: ИНФРА-М, 2007
5. Попов, В.М. Бизнес-планирование: Учебник / В.М. Попов. - М.: "Финансы и статистика", 2001.
6. Стоянова Е.С., Штерн М.Г. Финансовый менеджмент для практиков. - М.: Перспектива, 2006.
7. Халтаева, С.Р., Яковлева И.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / С.Р. Халтаева - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005
8. Шебеко, К.К. Бизнес-план инвестиционного проекта: методические указания / К.К. Шебеко - Горки, 2002.
9. Юлдашева О.У. Бизнес-план в системе планирования предприятий / О.У. Юлдашева - М., 1999.
10. [http://www.openbusiness.ru/html/dop/fitness2. htm](http://www.openbusiness.ru/html/dop/fitness2.htm)