

Бизнес-план

фитнес клуба

СОДЕРЖАНИЕ

1. Резюме
2. Оценка рынка сбыта
3. Описание производственного процесса
4. Определение производственной программы
5. Определение суммы инвестиций, необходимых для реализации проекта
6. Формирование штатного расписания и планирование фонда оплаты труда
7. Расчет сметы затрат на производство
8. Определение себестоимости усредненного часа занятий
9. Формирование цены на продукцию и определение планируемого объема реализации
10. Расчет величины налоговых отчислений, прибыли от реализации продукции, расчетной рентабельности производства
11. Оценка эффективности проекта
12. Организационная форма собственности
13. Выводы

1. Резюме

В связи со относительной экономической стабилизацией по сравнению с девяностыми годами у граждан возрос интерес к физическому здоровью и активному отдыху. Относительный рост благосостояния населения возрождает спрос на данный род услуг. Коммерческой преамбулой проекта является отсутствие в городе зала для среднего класса. Цель организации предприятия – занять данную нишу.

2. Оценка рынка сбыта

Морфологическую структуру рынка можно охарактеризовать как полиполю, поскольку потребителями являются отдельные люди, а поставщиками – различные малые предприятия.

Предприятие будет работать с _____ утра до _____ часа. Для посещения необходимо будет приобрести абонемент. Предлагаются следующие виды абонементов:

На 2 посещения, на 5 посещений, на 10 посещений, на 20 посещений. Стоимость абонемента на 5 посещений будет дешевле базового (на 2 посещения) на 5%, абонемента на 10 посещений – на 10% и абонемента на 20 посещений – на 15%. Таким образом, посетители будут поощряться приобретать абонемент сразу на несколько занятий. Существенным отличием от конкурентов будет то, что срок действия абонементов на 2 и 5 посещений будет 1 месяц, на 10 и 20 посещений – 3 месяца.

Длительность посещений может составлять _____ и _____ час. Кроме того, расписание посещений планируется разбить на 3 части: с _____ утра до _____ часов, с _____ до _____ часов и с _____ до _____ часа. Стоимость абонемента в утренние часы составит на 10% ниже, чем в дневное время и на 20%, чем в вечернее. Таким образом, будет обеспечена оптимальная загрузка тренажерного зала.

Введение услуги на рынок, на наш взгляд, должно пройти успешно. За некоторое время до официального открытия необходимо начать рекламную кампанию. Для этого необходимо, чтобы в офис фирмы был проведен телефон и было полностью введено в эксплуатацию помещение приемной. Тогда еще до открытия предприятия можно будет организовать продажу абонементов.

После открытия предприятия целесообразно провести рекламную кампанию на местном телевидении. Это даст потенциальным потребителям наглядное представление о вновь открываемом центре, стоимости посещений

и имеющих в центре удобствах. Несмотря на дороговизну телевизионной рекламы, затраты на нее окупятся.

После первых двух месяцев работы следует проанализировать загруженность залов в каждую из трех смен и при необходимости провести кампанию по стимулированию сбыта. В качестве стимулов можно предлагать сделать каждое десятое посещение бесплатным в плохо продаваемые часы, предоставлять посещающим в плохо раскупаемое время бесплатный напиток в кафе.

Ежемесячно необходимо следить за «зависшими» абонеентами. Если по абонеентам с длительным сроком действия большинство занятий будет приходиться именно на последние дни его действия, необходимо будет либо соответственно планировать загрузку залов, либо сократить срок действия абонеентов, чтобы избежать проблем и очередей.

3. Описание производственного процесса.

В открываемом предприятии планируется организовать два тренажерных зала, две раздевалки и две душевые кабины. Также в холодное время будет работать гардероб. В центре планируется организовать зал отдыха, где будет стоять автомат для продажи горячих напитков. Раз в три месяца планируется закрывать предприятие на санитарную уборку и одновременно осуществлять учет и планирование.

Одновременно в каждом зале могут заниматься 10 человек. В каждом зале постоянно будет дежурить инструктор, который обеспечивает равномерный поток посетителей, при необходимости проводит консультации, отмечает посещения в абонементе.

Желающие посещать клуб должны сначала приобрести абонемент у администратора. При возможности посетителям будет рекомендовано заранее записываться на определенное время, что поможет планировать загрузку залов и гарантировать то, что в момент посещения в зале будет место и не придется ждать в очереди.

Верхнюю одежду и уличную обувь посетители смогут оставлять в гардеробе, личные вещи можно будет оставлять в раздевалках, каждая из которых будет оборудована 15 индивидуальными ячейками, закрывающимися на ключ, который посетитель будет забирать с собой.

В вестибюле предприятия будет постоянно находиться дежурный администратор, который будет реализовывать новые абонементы, давать информацию по телефону, вести журнал предварительной записи на занятия, а также информировать посетителей о наличии свободных мест и распределять их между залами. Время посещения начинается с момента входа посетителя в зал. Абонемент на посещение сдается инструктору, который отмечает дату и время посещения. Разбивать часовое посещение на

два получасовых запрещено. Если посетитель не может заниматься полный час, ему будет рекомендовано приобрести абонемент на полчаса. После окончания курса посещений по одному абонементу посетитель обязан сдать его администратору или тренеру. Это необходимо для учета и планирования.

Утраченные абонементы на 2 и 5 посещений не восстанавливаются. Абонементы на 10 и 20 посещений по желанию посетителя могут выписываться именные, при этом при каждом посещении необходимо будет предъявлять удостоверение личности. Это делается затем, чтобы при потере или краже абонемента им не мог воспользоваться другой человек, а настоящий владелец от этого бы не пострадал. Именные абонементы заносятся в регистрационный журнал, в котором администратор дублирует число посещений. В этом случае при утере абонемента его легко можно будет восстановить. При отказе от именного абонемента утраченные абонементы не восстанавливаются.

Инструктора тренажерных залов будут работать сменами по _____ - _____ часов без обеда. При работе в выходные дни выходной будет предоставляться в другой день по выбору работника. График работы инструкторов будет составляться администратором на неделю вперед, с учетом пожеланий работников. Отпуска работникам планируется предоставлять в летний период, так как в это время ожидается падение спроса на услуги в связи с сезоном отпусков и возможностью проводить время на открытом воздухе.

Каждый тренажерный зал должен быть оборудован современными тренажерами и гимнастическими снарядами следующих видов:

- Беговая дорожка – _____
- Шведская стенка – _____
- Велотренажер – _____
- Комплексный силовой тренажер – _____
- Тренажер «гребля» - _____
- Тренажеры малые для пресса – _____

- _____
- _____
- _____
- _____

На предприятии должны иметься следующие помещения:

- Тренажерный зал площадью не менее _____ м² - 2
- Раздевалка площадью не менее _____ м² - 2
- Раздевалка для персонала площадью _____ м² - 1
- Зал ожидания площадью _____ м² - 1
- Вестибюль с гардеробом площадью _____ м²
- Кабинет директора площадью _____ м²
- Помещение для администрации _____ м²
- Подсобное помещение площадью _____ м²
- Душевые – _____
- Туалеты – _____

Таким образом, общая площадь помещений под организуемое предприятие должна составлять не менее _____ м².

4. Определение производственной программы.

Производственную программу организуемого предприятия будем определять, исходя из возможностей загрузки зала, а также из ценовой стратегии фирмы. Будем считать, что базовая цена абонемента – это стоимость дневного посещения при приобретении абонемента на 10 посещений. Час занятий при таком варианте планируется установить в _____ рублей.

Предприятие будет работать без выходных, за исключением праздничных и санитарных дней, которых в итоге насчитывается 14. таким

образом, имеет 351 рабочий день в году.

Рассчитаем примерный объем выручки, учитывая среднюю цену часа занятий.

351 день * _____ часов * _____ зала
 * _____ человек * _____ рублей =
 _____ рублей.

Практика показывает, что добиться максимальной загрузки зала на протяжении всего дня практически невозможно. Как правило, утром зал загружен на _____ - _____ %, а вечерами оказывается переполнен. Поэтому при расчете плановой выручки следует исходить из средней загрузки залов в _____ %.

Таким образом, плановая выручка составит:

_____ * _____ = _____ рублей.

5. Определение суммы инвестиций, необходимых для реализации проекта.

На основании предварительных оценок, сделанных в разделе 3, составим таблицу и определим стоимость основных фондов создаваемого предприятия:

Таблица 5.1.

Определение стоимости основных фондов, требуемых для реализации проекта.

Статья затрат	Кол-во	Цена изд.	Сумма
Комплект мебели в кабинет директора			
Комплект мебели в административный отдел			
Ковровые покрытия			
Персональный компьютер			

Принтер			
Ксерокс			
Тренажер силовой			
Велотренажер			
Тренажер «гребля»			
Беговая дорожка			
Тренажер малый			
Шведская стенка			
Шкафчики для одежды			
Аппарат для реализации напитков			
Комплект мебели в зал ожидания			
Магнитофон			
Набор аудиокассет			
Телевизор			
Комплект для гардероба			
Комплект мебели в вестибюль			
Оборудование душевой			
Оборудование туалета			
Оборудование охранной сигнализации			
Пылесос моющий			
Пылесос			
Итого			

Таким образом, стоимость основных фондов составляет _____ рублей.

На указанные предметы будет использоваться ускоренная амортизация, таким образом, сумма амортизации исчисляется следующим образом:

_____ / _____ = _____ рублей
в год.

Составим таблицу 5.2. и рассчитаем стоимость нематериальных

активов создаваемого предприятия.

Таблица 5.2.

Расчет величины нематериальных активов

Наименование актива	Сумма
Государственная регистрация договора аренды	
Расходы по учреждению предприятия	
Итого	

Исходя из того, что норма амортизации на нематериальные активы составляет _____ лет, рассчитаем среднегодовую сумму амортизационных отчислений:

$A = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} = \text{_____}$
рублей.

Норма амортизационных отчислений в этом случае составит _____%.

Поскольку в своей деятельности предприятию не требуются материальные ценности, используемые в процессе производства, оборотный капитал необходим на следующие нужды:

- Закупка канцтоваров
- Оплата услуг типографии на печать абонементов
- Заправка аппарата для приготовления напитков
- Реклама
- Прочие текущие расходы.

Сумму требуемого оборотного капитала, достаточную для покрытия этих расходов, можно определить в _____ рублей.

Общая сумма требуемых инвестиций составит:

_____ + _____ + _____ =
_____ рублей.

6. Формирование штатного расписания и планирование фонда оплаты труда.

Произведем расчет необходимого числа инструкторов, считая, что за основу выработки одного человека принимается _____-часовая рабочая неделя.

В год залы открыты _____ часов в день, 351 день в году.

Общее количество рабочих часов составит:

$$351 * \underline{\hspace{2cm}} * \underline{\hspace{2cm}} = \underline{\hspace{2cm}}$$

часа

Рассчитаем количество рабочих часов на одного сотрудника в год. В году _____ рабочих дней. Из них _____ рабочих дней будут приходиться на отпуск сотрудника, _____ дней неявок по болезни, _____ дней неявок в связи с учебой, _____ день – в связи с выполнением государственных обязанностей. Таким образом, в среднем один работник работает:

$$(\underline{\hspace{2cm}} - \underline{\hspace{2cm}}) * \underline{\hspace{2cm}} =$$

_____ часа

Определим потребность в прочем персонале, в частности, в охране и администраторах.

Количество рабочих часов в год:

$$351 * \underline{\hspace{2cm}} \text{ час.} = \underline{\hspace{2cm}}$$

Потребность в работниках:

Кроме того, на предприятии будут заняты две уборщицы с графиком работы через день. В их обязанности будет входить проветривание помещений, уборка залов, душевых, туалетов, подсобных помещений.

Подключением аппарата для приготовления напитков и снятием выручки будет заниматься старший администратор. В его обязанности также будет входить составление графиков работы персонала, формирование

маркетинговой политики предприятия.

Теперь рассмотрим каким образом будет осуществляться оплата труда сотрудников. Все имеют 4-часовую рабочую неделю, исходя из чего, установлены базовые оклады. Исключение составляют лишь уборщицы, которые работают через день.

Базовые ставки заработной платы устанавливаются сотрудникам согласно штатному расписанию. Премии выплачиваются ежеквартально, если по итогам работы была обеспечена загрузка залов более _____ %.

В конце года руководство рассматривает возможность выплаты единовременной премии всем работникам по итогам работы за год, величина выплаты равна размеру базовой ставки заработной платы.

Составим таблицу 6.1. и на ее основе определим плановый фонд оплаты труда .

Таблица 6.1.

Штатное расписание работников предприятия.

Должность	Кол-во человек	Форма оплаты	Оклад
Директор		Повременная	
Бухгалтер		Повременная	
Старший администратор		Повременная	
Инструктор		Повременная	
Администратор		Повременная	
Охранник		Повременная	
Уборщица		Повременная	

Следовательно, плановый ФОТ составит _____ рублей в месяц.

7. Расчет сметы затрат на производство.

В начале необходимо составить перечень затрат, который приведен в таблице 7.1.

Таблица 7.1.

Перечень затрат на производство.

Прямые затраты 1	
Зарплата инструкторов, руб./ мес.	
Амортизация тренажеров, руб./ мес.	
Зарплата администраторов, руб./ мес.	
Типографические расходы, руб./ мес.	
Затраты на содержание предприятия:	
Аренда помещения (руб./ мес.)	
Коммунальные платежи (руб./ мес.)	
Электроэнергия (руб./ мес.)	
Телефон (руб./ мес.)	
Охрана (руб./ мес.)	
Затраты на содержание основных фондов:	
Оплата работы механика, руб./год	
Оплата запчастей, руб./год	
Оплата работы программиста, руб./год	
Амортизация	
основных фондов, кроме тренажеров	
нематериальных активов	
Затраты на управление:	
Заработная плата директора (руб./ мес.)	
Заработная плата старшего администратора (руб./ мес.)	

1 Примечание. Затраты на приобретение кофе, чая, какао и сахара, а также одноразовой посуды для аппарата по реализации напитков сюда не включаются, т.к. аппарат не относится к основному производству. Затраты на содержание аппарата калькулируются отдельно, затем планируется установить наценку в 2-3 рубля на каждую чашку напитков.

Заработная плата бухгалтера (руб./ мес.)	
Заработная плата охранников (руб./ мес.)	
Заработная плата уборщиц (руб./ мес.)	
Канцелярские расходы (руб./ мес.)	
Затраты на реализацию:	
Реклама (руб./ мес.)	

На основании перечня расходов подготовим смету затрат на производство на первый год работы предприятия при коэффициенте загрузки залов 0,9. план обслуживания составляет _____ часов в год.

Составим отдельные сметы на прямые, общефирменные и внепроизводственные расходы.

Смета на прямые расходы:

- зарплата – _____ * 12 = _____ руб.
- соцстрах (32%) – _____ руб.
- амортизация тренажеров – _____ руб.
- типографические расходы – _____ руб.

Смета на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО)

- запчасти (компл.) _____ руб.
- работа (услуги) _____ руб.

Смета на общефирменные расходы:

- аренда _____ J 12 = _____ руб.
- коммунальные платежи _____ J 12 = _____ руб.
- освещение _____ J 12 = _____ руб.
- зарплата _____ J 12 = _____ руб.

- соцстрах _____ J 0,32 =
_____ руб.
- прочее (канцелярские расходы, телефон, охрана)-
_____ руб.

Амортизация прочих основных фондов и нематериальных активов:

_____ + _____ = _____ руб.

Смета на коммерческие расходы

- прочее (реклама) _____ J 12 =
_____ руб.

Оформим полученные данные в таблицу.

Таблица 7.2.

Смета затрат на производство.

Элементы затрат	Прямые	РСЭО	Общешфирменные	Коммерческие	Итого
1	2	3	4	5	6
Комплект.					
Аренда					
Комм. плат.					
Энергия					
Типография					
Услуги					
З/пл.					
Соц. страх.					
Амортизация					
Прочее					
Итого					

8. Определение себестоимости усредненного часа занятий.

На основании составленной нами таблицы 7.2. можно составить калькуляцию себестоимости усредненного часа.

Таблица 8.1.

Себестоимость условного заказа стоимостью _____
рублей.

Статьи калькуляции	Годовая программа (_____ часов)	На 1 час (руб.)
Типографические расходы		
Амортизация тренажеров		
Зарплата основного персонала		
Социальное страхование		
РСЭО		
Общешфирменные расходы		
Коммерческие расходы		
Итого		

9. Формирование цены на продукцию и определение планируемого объема реализации 2.

На основании данных, полученных в таблице 8.2., рассмотрим, каким образом будет формироваться цена на каждый вид абонементов.

Определим минимальную цену часа. Она будет складываться из себестоимости, НДС и минимального уровня прибыли в _____%.

Минимальная цена 1 часа занятий: _____ *
_____ * _____ = _____ руб.

Исходя из цен конкурентов, мы определили среднюю стоимость абонемента в

_____ рублей. Это час по абонементу на _____ часовых посещений в дневное время. Соответственно, полностью абонемент будет стоить _____ рублей.

Составим таблицу и рассчитаем стоимость каждого вида абонементов в соответствии с рассмотренной выше политикой скидок и дифференциации цен.

	Утро	День	Вечер
2 часа			
5 часов			
10 часов			
20 часов			

Минимальная цена часа будет в утреннее время при покупке абонемента на 20 часов: _____ / 20 = _____ руб. таким образом, цены на абонементы даже с учетом всех скидок определены правильно.

Плановый объем реализации определяем из усредненного значения стоимости часа в 30 рублей:

$$\text{_____} * 30 = \text{_____} \text{ рублей.}$$

На основании этих данных можно определить величину балансовой прибыли:

$$\text{_____} - \text{_____} = \text{_____} \text{ рублей.}$$

10. Расчет величины налоговых отчислений, прибыли от реализации продукции, расчетной рентабельности производства.

Прибыль от реализации продукции была определена нами в предыдущем разделе. Для определения балансовой прибыли необходимо определить сумму внереализационных расходов. Сумму этих расходов будет

составлять величина налоговых отчислений:

- налог на образование – 1% от ФОТ = _____ рублей

- налог на содержание жилого фонда и объектов социально-культурного назначения – 1,5 % от объема реализации = _____ рублей

Итого внереализационных расходов: _____ рублей

Балансовая прибыль составит: _____ рублей.

Налог на прибыль: _____ руб.

Чистая прибыль: _____ руб.

Теперь можно рассчитать показатели рентабельности проекта.

Сначала рассчитаем удельную рентабельность, характеризующую прибыль на 1 рубль реализации. Она рассчитывается делением балансовой прибыли к товарообороту:

$$P_{\text{уд}} = \Pi / T * 100\% = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} * 100\% = \text{_____}\%$$

Теперь определим расчетную рентабельность (отношение чистой прибыли к суммарным издержкам предприятия, включая внереализационные расходы и налог на прибыль)

$$P_{\text{расч}} = \text{ЧП} / (\text{С} + \text{Р внереал.} + \text{Н приб.}) * 100\% = \frac{\text{_____}}{(\text{_____} + \text{_____} + \text{_____})} = \text{_____}\%$$

11. Оценка эффективности проекта.

В целях оценки эффективности проекта примем, что объем реализации не будет меняться. Рассчитаем чистый доход от реализации проекта (показатель эффекта от реализации проекта).

$$ЧД = \sum_{i=1}^T ЧП_i K$$

T – количество лет действия проекта. В нашем случае примем этот срок за _____ лет.

K – сумма инвестиций, определенная нами в разделе _____ и равная _____ рублей

$$ЧП = \frac{\sum_{i=1}^T ЧП_i}{T} = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} = \text{_____}$$

Теперь рассчитаем индекс доходности – показатель эффективности инвестиций, количество рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций

$$ИД = \frac{\sum_{i=1}^T ЧП_i K}{K} = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} = \text{_____} *$$

Наконец, можно рассчитать срок окупаемости проекта, т.е. число лет, необходимых для того, чтобы чистая прибыль сравнялась с величиной инвестиций.

$$T_{ок} = K / ЧП_{ср}, \text{ где}$$

ЧП ср – среднегодовая чистая прибыль от реализации проекта (среднее арифметическое).

$$T_{ок} = \frac{\text{_____}}{\text{_____}} = \text{_____} \text{ года.}$$

12. Организационная форма собственности

В соответствии с российским законодательством формой собственности будет выбрано Товарищество с ограниченной ответственностью, а затем после реализации проекта преобразовано в Закрытое акционерное общество.

13. Выводы

Минимальная цена 1 часа занятий у нашей фирмы составит _____ руб, что является оптимальной ценной для потребителей со средним достатком.

Соответственно, полностью абонемент будет стоить _____ рублей.

Удельная рентабельность у нас составила _____%, расчетная рентабельность _____%, а индекс доходности _____ рублей прибыли, полученное на 1 рубль вложенных инвестиций за пять лет, что выше среднеотраслевого и выше чем доходность банковских депозитов.

Срок окупаемости проекта достаточно мал _____ года, что является привлекательным для инвесторов.

Используемая литература

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____