ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА (с фин. расчетами)

МОСКВА - 2024

«ВЫПОЛНИЛ»
Генеральный директор
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

_____ А.А. Лумпов
« 17 » июня 2024 г.

м.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

(С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Сумма инвестиций: **52 000 000** руб.
Срок окупаемости: **2,2** года.
Прогнозный период: **5** лет.
Чистая прибыль: *** руб.

Готовый бизнес-план предприятия по открытию фитнес-центра разработан ЭКЦ «ИнвестПроект» на основе ранее выполненных и обезличенных бизнес-планов и показывает, при каких предельных параметрах проект является экономически эффективным и привлекательным для инвестирования.

Готовый бизнес-план позволяет ознакомиться с предстоящим проектом до начала инвестирования и при необходимости отредактировать типовой проект под своим параметры.

Сценарные расчеты не требуют специальных финансовых или экономических знаний. При приобретении готового бизнес-плана или фин. модели предоставляется инструкция.

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «ИнвестПроект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

Купить готовый бизнес-план:

https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-otkrytiya-fitnes-tsentra-s-fin-raschetami/

ОГЛАВЛЕНИЕ ДЕМО-ВЕРСИИ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
1.1. Производственные параметры проекта 6
1.2. Площади фитнес-центра 8
1.3. Сроки реализации проекта 9
1.4. Потребность в инвестициях 9
1.5. Привлечение и возврат инвестиций 10
1.6. Персонал 11
1.7. Налогообложение 11
1.8. Точка безубыточности 11
1.9. Чистая прибыль 11
1.10. Риски 11
1.11. Графическое отображение ключевых графиков проекта 12
1.12. Показатели эффективности проекта 19

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Наименование проекта	«Открытие фитнес-центра».
Дата разработки бизнес-плана	17.06.2024.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	ЦФО, СЗФО
Период планирования	5 лет помесячно.
Цель бизнес-плана:	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров проекта открытия фитнес-центра для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию центра и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвестора, органов власти, партнеров.
Тип проекта	Открытие фитнес-центра.
Отрасль экономики	Здоровье, услуги.
Инициатор проекта	ООО «КачЗдоровья».
Анализ рынка	В 2023 году в России действовало *** тыс. спортивных сооружений, из них: спортивных залов, включая фитнес-клубы *** тыс. ед. Объем рынка услуг фитнес-центров и спортивных клубов в России в 2023 году вырос на ***% по сравнению с 2022 годом и составил *** млрд. руб. Средняя выручка с квадратного метра в фитнес-клубах по России сейчас составляет около *** тыс. руб. Рентабельность по EBITDA без учета налогов, амортизации и выплат процентов по кредиту в 2023 году составила ***% от выручки. Чистая прибыль фитнес-бизнеса в среднем выходит ***%. Российская фитнес-индустрия продолжит стабильно развиваться. Главным драйвером развития станет открытие фитнес-студий до *** кв. м, которые предлагают такие услуги как: растяжка, танцы и "мягкий фитнес". Растущий интерес к занятиям спортом позволит фитнес-индустрии к 2028 году увеличить объем оказанных услуг на ***%, до *** млрд руб. Сдерживать рост будет сокращение численности населения и реальных доходов россиян.
Целесообразность и предполагаемые условия участия инвесторов в проекте	Организационно-финансовая форма реализации проекта предусматривает создание ООО на УСН «Доходы» и привлечение инвестиций на ***% за счет собственных средств и ***% за счет банковского кредита по ставке ***%.

1.1. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПАРАМЕТРЫ ПРОЕКТА

Бизнес-план рассчитан на основании целевых показателей, представленных в следующей таблице.

Таблица 1. Ключевые показатели фитнес-центра.

Показатели	Значение
Режим работы, дней в месяц	
Выручка проекта, руб. / месяц	
Выручка проекта, руб. / год	
Средний чек, руб. / чел.	
Среднегодовая загрузка, % от мах	
Ежегодная индексация	

Таблица 2. Структура выручки по направлениям.

Тренажерный зал

Показатели	Значение
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Мах число клиентов в группе	
Кол-во абонементов на 1 клиента в месяц	
Часов на группу	
Стоимость тренировки, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	

Зал единоборств

Показатели	Значение
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Мах число клиентов в группе	
Кол-во абонементов на 1 клиента в месяц	
Часов на группу	
Стоимость тренировки, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	

Зал для персональных тренировок	
Показатели	**Значение**
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Max число клиентов в группе	
Кол-во абонементов на 1 клиента в месяц	
Часов на группу	
Стоимость тренировки, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	
Зал для групповых тренировок	
Показатели	**Значение**
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Max число клиентов в группе	
Кол-во абонементов на 1 клиента в месяц	
Часов на группу	
Стоимость тренировки, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	
Комната массажа	
Показатели	**Значение**
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Max число клиентов в группе	
Часов на группу	
Стоимость, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	
Кафе	
Показатели	**Значение**
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Max число клиентов, час	

Средний чек, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	
Магазин	
Показатели	**Значение**
Режим работы, дней в месяц	
Режим работы, часов в день	
Мах число клиентов, час	
Средний чек, руб.	
Выручка направления руб. / день	
Выручка направления руб. / мес.	
Кол-во клиентов, ед. / мес.	

1.2. ПЛОЩАДИ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

По проекту планируется долгосрочная аренда помещения общей площадью *** м2.

Таблица 3. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади.

Категория	Значение	Ед. изм.
Тренажерный зал		кв. м
Зал единоборств		кв. м
Зал для персональных тренировок		кв. м
Зал для групповых тренировок		кв. м
Комната массажа		кв. м
Кафе		кв. м
Магазин		кв. м
Дополнительные помещения		кв. м
Раздевалка+душ женск		кв. м
Раздевалка+душ мужская		кв. м
Санузел 1		кв. м
Санузел 2		кв. м
Служебное		кв. м
Кладовка для клининга, ст.м.		кв. м
Комната для отдыха		кв. м
Коридор		кв. м
Итого:		**кв. м**

1.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. **Инвестиционный этап**
   - начало проекта: *** **20**** г. (***-й месяц),
   - открытие центра: *** **20**** г. (***-й месяц),
   - возврат инвестиций: с *** **20**** г. по *** **20**** г.
2. **Эксплуатационный этап**
   - выход на самоокупаемость: *** **20**** г.,
   - выход на плановую загрузку: с *** **20**** г.

1.4. ПОТРЕБНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИЯХ

Структура стоимости открытия фитнес-центра приведена далее в таблице.

Таблица 4. Основные направления инвестиций.

Статьи капитальных вложений	Итого, руб.	Кол-во	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
Документация					
Дизайн-проект помещения			*руб. / м2*		*м2*
Документация процессов (чек-листы, правила и регламенты студии, обучающий материал для администраторов)			*руб.*		
Брендирование					
Вывески			*руб.*		
Разработка бренда и маркетинговой стратегии			*руб.*		
Брендированные пакеты, стаканчики, визитки, подарочные сертификаты			*руб.*		
Фирменная экипировка			*руб.*		
Разработка собственного сайта			*руб.*		
СМР					
Ремонт под ключ и подготовка помещения			*руб. / м2*		*м2*
Система освещения			*руб.*		
Система пожарной безопасности помещения			*руб.*		
Система видеонаблюдения			*руб.*		
Приобретение оборудования					
Тренажерный зал			*руб.*		
Зал единоборств			*руб.*		
Зал для персональных тренировок			*руб.*		
Комната массажа			*руб.*		
Кафе			*руб.*		
Магазин			*руб.*		
Представительские расходы					
Представительские расходы					
Нормируемые оборотные средства					
Итого требуется инвестировать:	**52 000 000р.**				

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать **52 000 000** руб., в том числе *** руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для оплаты налогов, аренды, з/п, рекламы и других операционных затрат до выхода проекта на самоокупаемость.

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Как видно из диаграммы выше, основная доля инвестиций приходится на СМР – ***%, приобретение оборудования – ***%, нормируемые оборотные средства – ***% и оформление документации – ***%, что составляет ***% инвестиций. За счет оптимизации указанных статей возможно сокращение потребностей в инвестициях и сокращение срока окупаемости проекта.

1.5. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Привлечение финансирования планируется из двух источников:

1. *** руб. (***% инвестиций) привлекаются за счет средств инвестора в ***-м месяце от начала планирования, возврат транша – с ***-го по ***-й месяц включительно;
2. *** руб. (***% инвестиций) привлекаются за счет банковского кредита по ставке ***% годовых в ***-м месяце от начала планирования, уплата процентов – с ***-го по ***-й месяц, возврат тела кредита – с ***-го по ***-й месяц включительно.

Кредит не капитализируется. Процентов по кредиту будет начислено *** руб.

Срок окупаемости проекта (срок возврата инвестиций с процентами) – *** года (26 месяцев) от начала реализации проекта.

Удельная стоимость вложений – *** руб. / м2.

После возврата инвестиций, начиная с ***-го месяца от начала планирования, чистая прибыль направляется на распределение между командой проекта и инвестором в качестве компенсации за предоставление первоначальных инвестиций или частично реинвестируется в дальнейшее развитие центра.

1.6. ПЕРСОНАЛ

По проекту требуется привлечь *** сотрудника, ФОТ – *** руб. / месяц (с НДФЛ, без учета отчислений в соцстрах).

Средняя заработная плата по предприятию: *** руб. / чел. / месяц (без НДФЛ).

Доля ФОТ в выручке: ***%.

Также предполагается выплата премиальной части в зависимости от выручки и от направления, в среднем это от 1% до 20%.

1.7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Ведение хозяйственной деятельности планируется по Упрощенной системе налогообложения (УСНО):

- УСН «Доходы» по ставке **6**% от выручки,
- налог на имущество: **2,2**% от остаточной стоимости,
- страховые взносы: **30,2**% от МРОТ и **15,0**% свыше МРОТ.

Налоговые отчисления: в среднем по *** руб. в год при выходе на проектную мощность.

Доля налогов в выручке: ***% (при доле <20% оптимизация не планируется).

1.8. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточный объем продаж наступает при достижении ***% от плановой загрузки фитнес-центра, что соответствует *** клиентов / месяц или *** руб. / месяц.

Превышение продаж дает рост прибыли ***% на каждый 1% превышения.

1.9. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Рентабельность по чистой прибыли: ***%.

Чистая прибыль: *** руб. / год к распределению между командой проекта и инвестором после возврата инвестиций.

1.10. РИСКИ

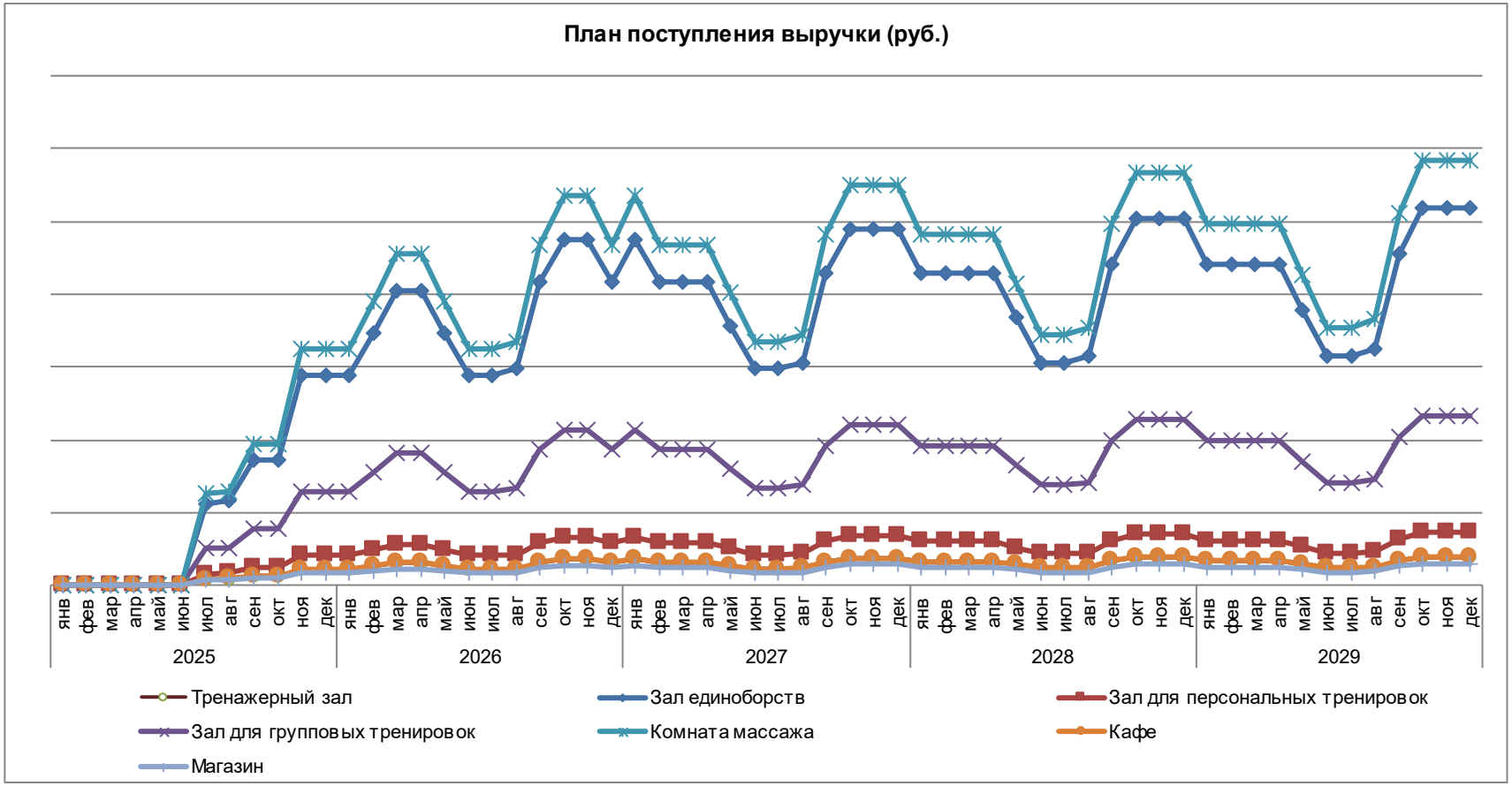
Анализ рынка показал, что основной риск фитнес-центров – недостаточный объем продаж, вследствие которой могут потребоваться дополнительные денежные средства на покрытие текущих затрат и рекламу.

Для предотвращения данного риска целесообразно заблаговременно провести маркетинговое исследование района (конкретного помещения), где планируется открыть фитнес-центр, и подобрать профессиональную команду тренеров. Также для обеспечения выручки или загрузки допускается сдавать помещения в субаренду.

1.11. ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ГРАФИКОВ ПРОЕКТА

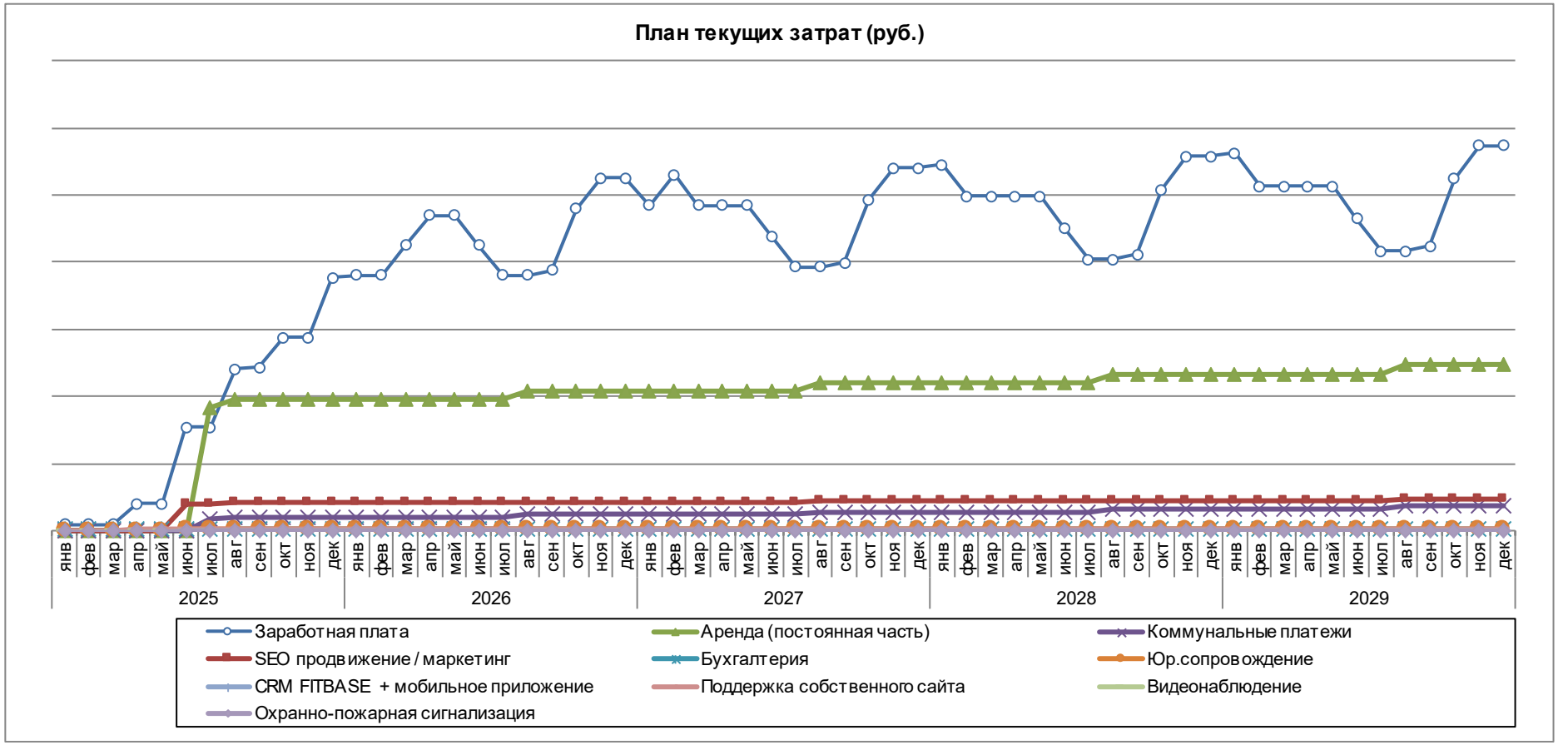
График 1. Кол-во посещений фитнес-центра, ед.

График 2. План поступления выручки, (руб.).



В связи с реализацией проекта у предприятия возникают текущие затраты, не зависящие от объемов оказания услуг и представленные на графике далее.

График 3. План текущих затрат (руб.).



Наряду с текущими, у предприятия возникают также прямые затраты, непосредственно зависящие от объемов оказания услуг и представленные на графике далее.

График 4. План прямых затрат (руб.).

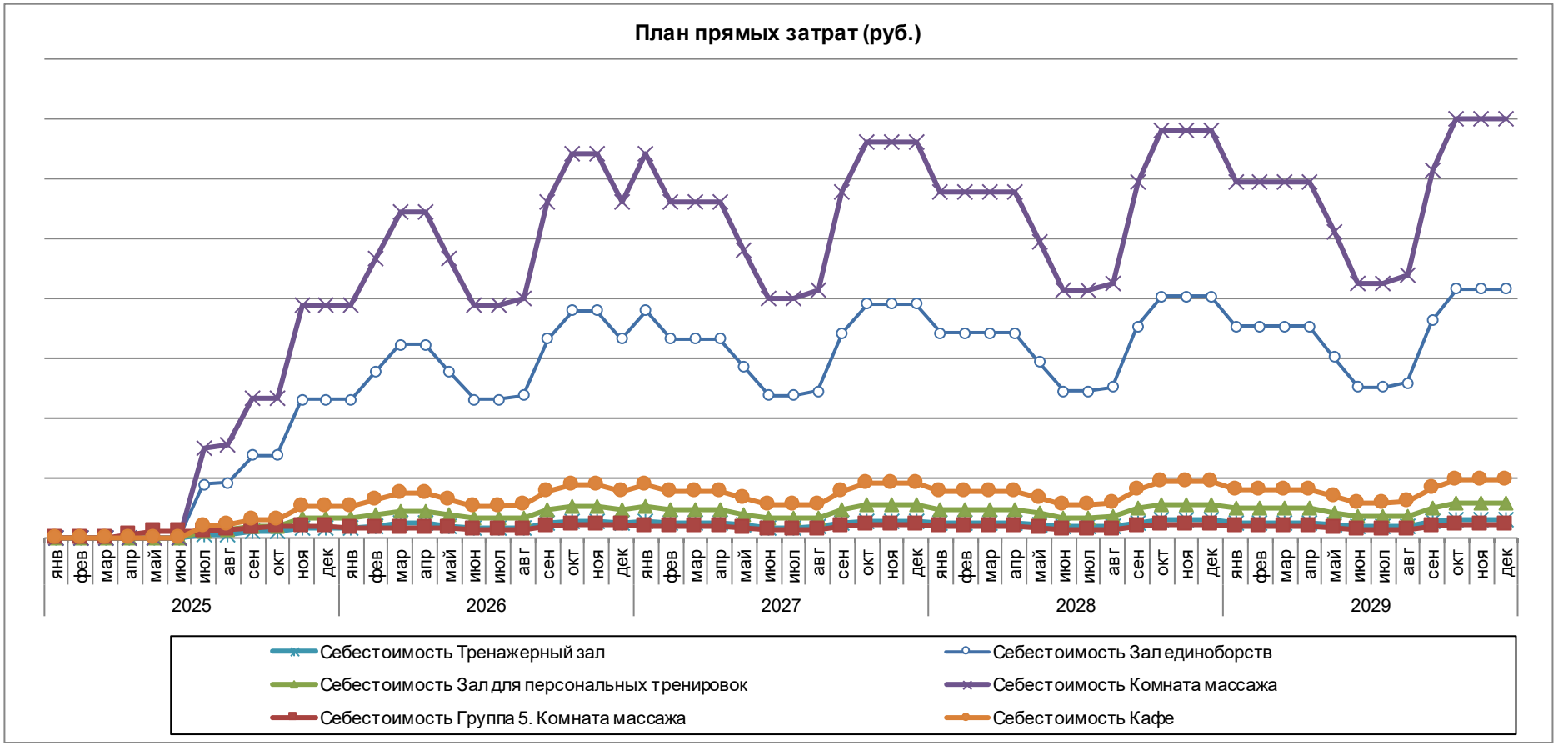


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

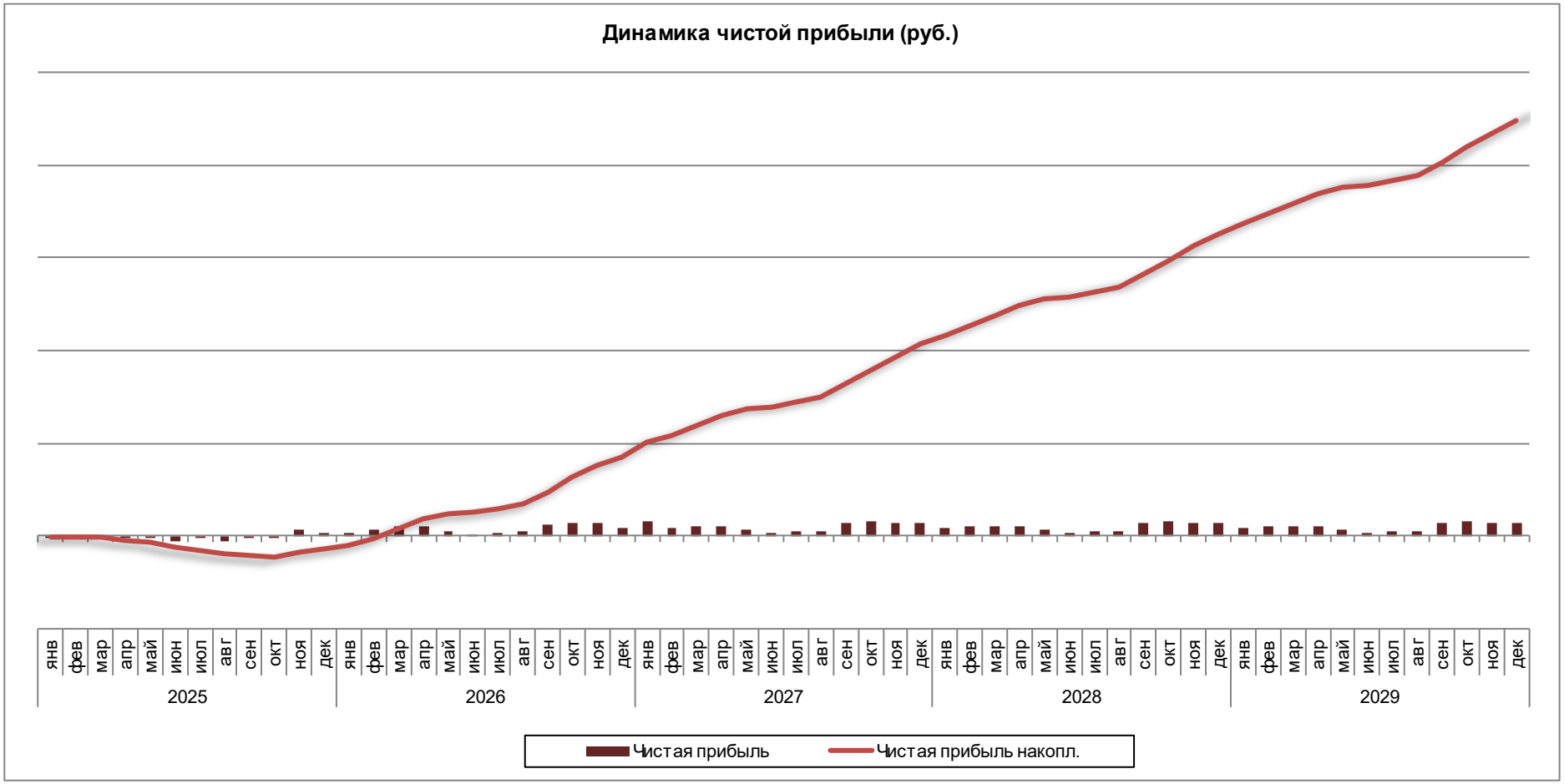


График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

График 7. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.)

1.12. ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

В случае выполнения параметров данного бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие показатели эффективности.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значение	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка за прогнозный период		руб.
Выбытия на текущую деятельность		руб.
Сальдо от основной деятельности		руб.
Продажи в конце прогнозного периода		руб./мес.
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода		руб./мес.
Рентабельность по чистой прибыли		%
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма кредитов		руб.
Общий размер финансирования		руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок использования кредита		интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
EBITDA		руб.
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
Имущество на балансе в конце прогнозного периода		руб.
Чистая прибыль за прогнозный период		руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, **NPV**) проекта за прогнозный период составит *** руб. при ставке дисконтирования *** % в год. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется и за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю >0. При эффективном управлении показатель может быть значительно увеличен.

Индекс рентабельности проекта, или коэффициент возврата инвестиционных средств (Payback Investments, **PI**) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (строительство, сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт, торговля) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media, инновации) показатель может достигать 3-5 и более единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, **IRR**) – ***%. Данный показатель отражает высокую устойчивость проекта в отношении возможного роста

стоимости инвестиций, невыполнения плана продаж, рисков превышения стоимости оснащения. Такое значение внутренней доходности обусловлено высокой добавленной стоимостью занятий. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости – *** года, из них первые *** месяцев – инвестиционная стадия.

Чистая прибыль по проекту оценивается в среднем по *** руб. в год, которые можно распределять между займодателем (за предоставление инвестиций) и командой проекта. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью создания проекта, это характеризует проект как **очень привлекательный** для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, **анализ чувствительности NPV проекта** показал, что величина среднего чека (выручка) влияет на прибыль столько же, сколько загрузка фитнес-центра (кол-во посещений), а отрицательное влияние на прибыль оказывает, прежде всего, ФОТ (с мотивацией) и операционные затраты. Сокращение затрат по данным статьям значительно повышает экономическую эффективность проекта.

Общий вывод: при условии выполнения параметров бизнес-плана проект является привлекательным для инвестирования и демонстрирует достаточный запас финансовой прочности.

Купить готовый бизнес-план:

https://expertcc.ru/projects/zdorove/biznes-plan-otkrytiya-fitnes-tsentra-s-fin-raschetami/

Список таблиц, графиков и диаграмм

Список таблиц

Таблица 1. Ключевые показатели фитнес-центра.

Таблица 2. Структура выручки по направлениям.

Таблица 3. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади.

Таблица 4. Основные направления инвестиций.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта.

Таблица 6. Численность занимающихся спортом и занимающихся в спортивных клубах по регионам РФ, 2023 г.

Таблица 7. Количество спортивных сооружений в РФ по ФО, 2023, ед.

Таблица 8. Выручка фитнес-центров по регионам РФ, млрд. руб.

Таблица 9. Рейтинг фитнес-центров в РФ по выручке в 2023 г.

Таблица 10. Рыночные тренды по ключевым направлениям фитнес-индустрии.

Таблица 11. SWOT-анализ рынка спортивных и физкультурно-оздоровительных услуг.

Таблица 12. Общая структура площадей фитнес-центра.

Таблица 13. Ключевые показатели фитнес-центра.

Таблица 14. Структура выручки по направлениям.

Таблица 15. План загрузки и поступления выручки.

Таблица 16. Параметры текущих затрат.

Таблица 17. План текущих затрат.

Таблица 18. Персонал фитнес-центра и ФОТ.

Таблица 19. ФОТ.

Таблица 20. Плановые инвестиционные затраты.

Таблица 21. Календарный план финансирования и реализации проекта.

Таблица 22. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.

Таблица 23. Расчет точки безубыточности.

Таблица 24. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

Таблица 25. План движения денежных средств.

Таблица 26. План прибылей и убытков.

Таблица 27. Налогообложение.

Таблица 28. Финансовый анализ деятельности.

Таблица 29. План получения и возврата инвестированных средств.

Таблица 30. Показатели эффективности инвестиций.

Список графиков

График 1. Кол-во посещений фитнес-центра, ед.

График 2. План поступления выручки, (руб.).

График 3. План текущих затрат (руб.).

График 4. План прямых затрат (руб.).

График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

График 7. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.)

График 8. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2024 (прогноз), %.

График 9. Динамика объема платных услуг в области ФКС, млрд. руб.

График 10. Рынок фитнес-услуг России, 2018-2023 гг., млрд. руб., %.

График 11. Динамика рынка фитнеса по месяцам, млрд. руб. и %.

График 12. Объем рынка услуг фитнес-центров и спортивных клубов, 2021 - март 2024 гг., млрд. руб.

График 13. Динамика выручки фитнес-центров и спортивных клубов в РФ, 2018-2022, млрд. руб.

График 14. Уровень консолидации рынка фитнес-услуг России топ-10 игроками, 2022-2024* гг., %.

График 15. Объем рынка фитнес-индустрии с прогнозом до 2028 г., млрд. руб.

График 16. Кол-во посещений, ед.

График 17. План поступления выручки (руб.).

График 18. План текущих затрат фитнес-центра.

График 19. Расчет точки безубыточности.

График 20. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.

График 21. EBITDA и чистая прибыль (руб.).

График 22. Выручка, затраты, прибыль.

График 23. Чистая прибыль.

График 24. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

График 25. Обслуживание долга (руб.).

График 26. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 27. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

График 28. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.

Диаграмма 2. Распределение спортсооружений по видам, %.

Диаграмма 3. Структура выручки фитнес-объектов, %.

Диаграмма 4. Структура реализации карт в денежном выражении, %.

Диаграмма 5. Структура рынка в денежном выражении по географическим сегментам, %.

Диаграмма 6. Рост цен по географическим сегментам, %.

Диаграмма 7. Форматы, которые считают перспективными собственники студий, %.

Диаграмма 8. Количество человек в России по возрастным группам, млн чел.

Диаграмма 9. Структура площадей по назначению, %.

Диаграмма 10. Структура выручки проекта.

Диаграмма 11. Средняя загрузка фитнес-центра по году, %.

Диаграмма 12. Структура текущих затрат, %.

Диаграмма 13. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 14. Структура налоговых отчислений.

Диаграмма 15. Структура затрат в 5-м году реализации проекта.

Готовый бизнес-план содержит **113** страниц, **30** таблиц, **28** графиков и **15** диаграмм, а также фин. модель **23** вкладки.

О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия фитнес-центра (с фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1000** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **1,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- **Сельское хозяйство**
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были разработаны бизнес-планы:

- «ВЭБ»,
- «Сбербанк»,
- «ВТБ»,
- «МСП-Банк»
- «Газпромбанк»,
- «Россельхозбанк»,
- «Промсвязьбанк»,
- «Уралсиб»,
- «Московский Индустриальный Банк»,
- «Траст»,
- «РосАгроЛизинг»,
- зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Вот уже более 17 лет мы делаем экономику проектов правильной!