



**ЭКЦ  
ИНВЕСТПРОЕКТ**  
Экспертно-консультационный центр

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

**МОСКВА - 2024**

«ВЫПОЛНИЛ»  
Генеральный директор  
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

\_\_\_\_\_ А.А. Лумпов  
« 24 » июня 2024 г.

М.п.

# ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-СТУДИИ (С ФИН. РАСЧЕТАМИ)

## ДЕМО-ВЕРСИЯ

Сумма инвестиций: **10 600 000** руб.  
Срок окупаемости: **2,7** года.  
Прогнозный период: **5** лет.  
Чистая прибыль: **\*\*\*** руб.

**Готовый бизнес-план предприятия по открытию фитнес-студии** 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 параметрами.

*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-fitness-studii/>

## Содержание бизнес-плана

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b>	<b>5</b>
1.1. Производственные параметры проекта	5
1.2. Площади фитнес-студии	7
1.3. Сроки реализации проекта	7
1.4. Потребность в инвестициях	7
1.5. Привлечение и возврат инвестиций	8
1.6. Персонал	9
1.7. Налогообложение	9
1.8. Точка безубыточности	9
1.9. Чистая прибыль	9
1.10. Риски	9
1.11. Графическое отображение ключевых графиков проекта	10
1.12. Показатели эффективности проекта	17
<b>2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ</b>	<b>19</b>
2.1. Инфляция и ВВП России в 2003-2024 гг.	19
2.2. Рынок фитнеса в России	20
2.2.1. Сегментация рынка фитнеса	20
2.2.2. Объем инвестиций в фитнес в 2023 г.	21
2.2.3. Ключевые показатели отрасли	21
2.2.4. Структура выручки фитнеса	23
2.2.5. География и цены в индустрии	24
2.2.6. Рынок Москвы	26
2.2.7. Рынок Санкт-Петербурга	26
2.2.8. Рынок городов-миллионников	27
2.2.9. Рынок городов с населением менее 1 млн. чел.	27
2.3. Финансовые показатели фитнес-индустрии	28
2.4. Крупнейшие игроки рынка фитнеса	30
2.5. Перспективные сегменты	34
2.6. Потребительские тренды по возрасту	35
2.7. Тренды в потребительских направлениях фитнеса	36
2.8. Перспективы развития фитнес-индустрии	37
<b>3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН</b>	<b>39</b>
3.1. Структура площадей фитнес-студии	39
3.2. Пропускная способность и Расчет выручки фитнес-студии	40
3.3. Параметры текущих затрат по проекту	46
<b>4. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА</b>	<b>50</b>
4.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда	50
<b>5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН</b>	<b>52</b>
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций	52
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта	54
5.3. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций	55
<b>6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ</b>	<b>56</b>
6.1. Качественный анализ рисков	56
6.2. Точка безубыточности	57
6.3. Анализ чувствительности NPV	59

<b>7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА</b>	<b>62</b>
7.1. Основные предположения к расчетам	62
7.2. План движения денежных средств (cash flow)	65
7.3. План прибылей и убытков (ОПУ)	68
7.4. Налогообложение	71
7.5. Финансовый анализ деятельности	73
7.6. Прогноз доходов кредитора	75
7.7. Прогноз доходов владельца проекта	81
<b>8. ПРИЛОЖЕНИЕ. ГОСТ Р 52024-2003 УСЛУГИ ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ И СПОРТИВНЫЕ.</b>	<b>85</b>
<b>9. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА</b>	<b>94</b>

Готовый бизнес-план содержит **94** страницы, **27** таблиц, **27** графиков и **14** диаграмм, а также фин. модель **23** вкладки.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА</b> .....	<b>6</b>
1.1. Производственные параметры проекта .....	7
1.2. Площади фитнес-студии .....	8
1.3. Сроки реализации проекта.....	8
1.4. Потребность в инвестициях .....	8
1.5. Привлечение и возврат инвестиций .....	9
1.6. Персонал .....	9
1.7. Налогообложение .....	9
1.8. Точка безубыточности .....	10
1.9. Чистая прибыль .....	10
1.10. Риски .....	10
1.11. Графическое отображение ключевых графиков проекта.....	11
1.12. Показатели эффективности проекта .....	18
<b>О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА</b> .....	<b>22</b>

**1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

<b>Наименование проекта</b>	«Открытие фитнес-студии».
<b>Дата разработки бизнес-плана</b>	24.06.2024.
<b>Валюта расчетов</b>	росс. руб.
<b>Место реализации проекта</b>	ЦФО, СЗФО
<b>Период планирования</b>	5 лет ежемесячно.
<b>Цель бизнес-плана:</b>	<p>Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров проекта открытия фитнес-студии для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования.</p> <p>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.</p>
<b>Тип проекта</b>	Открытие фитнес-студии.
<b>Отрасль экономики</b>	Здоровье, услуги.
<b>Инициатор проекта</b>	ООО «КачЗдоровья».
<b>Анализ рынка</b>	<p>В 2023 году в России действовало *** тыс. спортивных сооружений, из них: спортивных залов, включая фитнес-клубы *** тыс. ед.</p> <p>Объем рынка услуг фитнес-центров и спортивных клубов в России в 2023 году вырос на ***% по сравнению с 2022 годом и составил *** млрд. руб.</p> <p>Средняя выручка с квадратного метра в фитнес-клубах по России сейчас составляет около *** тыс. руб.</p> <p>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 ***%.</p> <p>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".</p> <p>Растущий интерес к занятиям спортом позволит фитнес-индустрии к 2028 году увеличить объем оказанных услуг на ***%, до *** млрд руб.</p> <p>Сдерживать рост будет сокращение численности населения и реальных доходов россиян.</p>
<b>Целесообразность и предполагаемые условия участия инвесторов в проекте</b>	<p>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 ***%.</p>

### 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.**

<i>Большой зал</i>	
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.	
<i>Средний зал</i>	
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.	
<i>Малый зал - индивидуальные тренировки</i>	
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.	

### 1.2. ПЛОЩАДИ ФИТНЕС-СТУДИИ

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

**Таблица 3. Состав, набор и минимальные рекомендуемые площади.**

Категория	Значение	Ед. изм.
Ресепшн	20	кв. м
Большой зал	50	кв. м
Средний зал	30	кв. м
Малый зал	15	кв. м
Дополнительные помещения	65	кв. м
Раздевалка+душ женск	15	кв. м
Раздевалка+душ мужская	15	кв. м
Санузел 1	4	кв. м
Санузел 2	4	кв. м
Служебное	5	кв. м
Кладовка для клининга, ст.м.	2	кв. м
Коридор	20	кв. м
<b>Итого:</b>	<b>180</b>	<b>кв. м</b>

### 1.3. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

#### 1. Инвестиционный этап

- начало проекта: \*\*\* 20\*\* г. (\*\*\*-й месяц),
- открытие студии: \*\*\* 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-студии приведена далее в таблице.

**Таблица 4. Основные направления инвестиций.**

Статьи капитальных вложений	Итого, руб.	Кол-во	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
<b>Документация</b>					
Дизайн-проект помещения			руб. / м2		м2
Документация процессов (чек-листы, правила и регламенты студии, обучающий материал для администраторов)			руб.		
<b>Брендинг</b>					
Вывески			руб.		
Фирменная экипировка			руб.		
Разработка собственного сайта			руб.		
<b>СМР</b>					
Ремонт под ключ и подготовка помещения			руб. / м2		м2
Система пожарной безопасности помещения			руб.		
Система вентиляции			руб.		
<b>Оснащение</b>					



Большой зал			руб.		
Средний зал			руб.		
Малый зал			руб.		
<b>Прочее</b>					
Оргтехника					
Представительские расходы					
<b>Нормируемые оборотные средства</b>					
<b>Итого требуется инвестировать:</b>		<b>10 600 000р.</b>			

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать \*\*\* 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.

### 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 во \*\*\*-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 (\*\*\*) месяца) 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 \*\*\* сотрудников, ФОТ – \*\*\* руб. / месяц (с НДФЛ, без учета отчислений в соцстрах).

Средняя заработная плата по предприятию: \*\*\* руб. / чел. / месяц (на руки).

Доля ФОТ в выручке: \*\*\*%.

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

### 1.7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

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

- УСН «Доходы» по ставке **6%** от выручки,
- 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-студии, что соответствует \*\*\* абонементов / месяц или \*\*\* руб. / месяц.

Превышение продаж дает рост \*\*\*% 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-студии – недостаточный объем продаж, вследствие которой могут потребоваться дополнительные денежные средства на покрытие текущих затрат и рекламу.

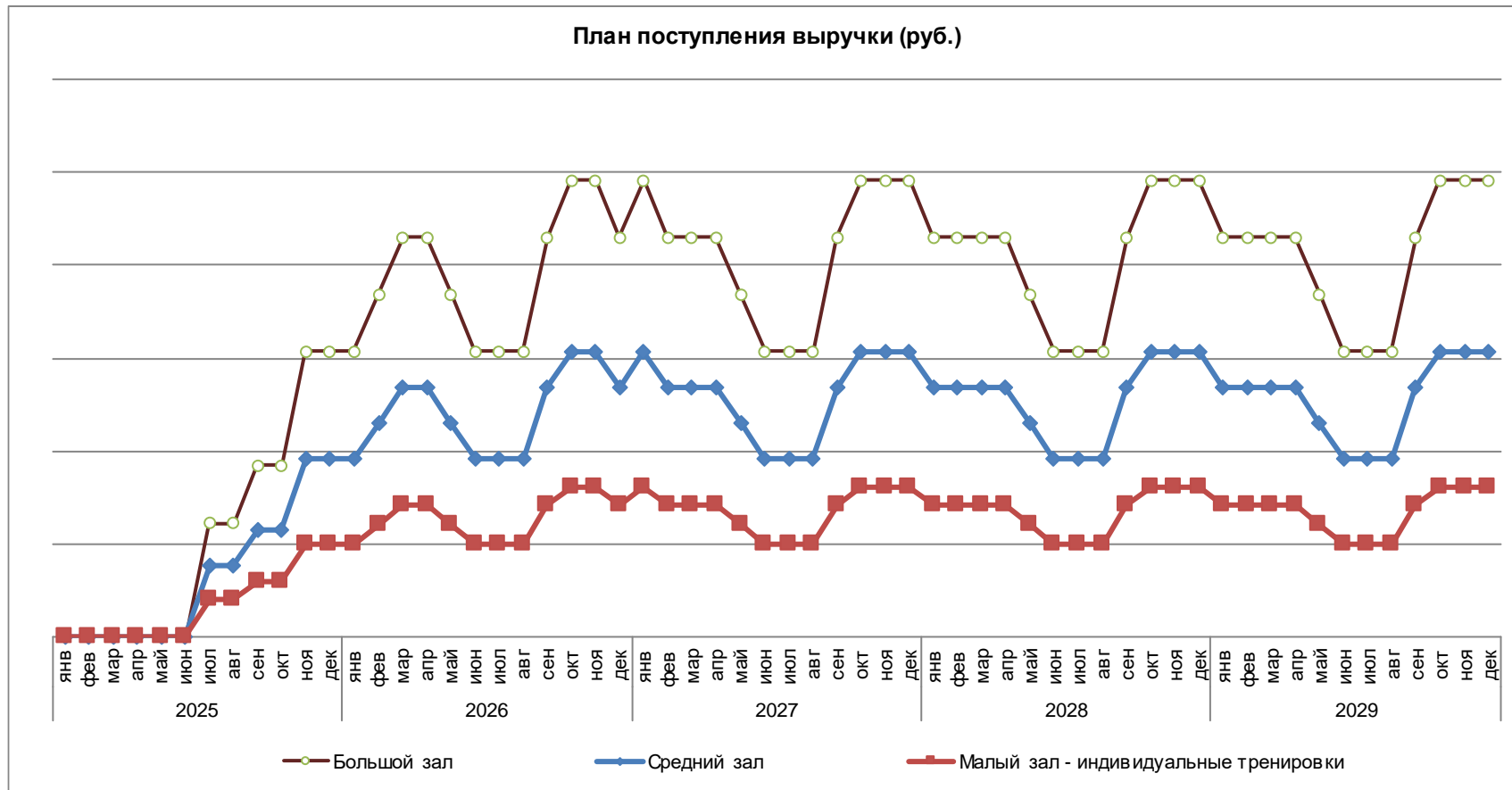
Для предотвращения данного риска целесообразно заблаговременно провести маркетинговое исследование района (конкретного помещения), где планируется открыть фитнес-студию, и подобрать профессиональную команду тренеров. Также для обеспечения выручки или загрузки допускается сдавать помещения в субаренду.

**1.11. ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ГРАФИКОВ ПРОЕКТА**

**График 1. Кол-во посещений фитнес-студии, ед.**

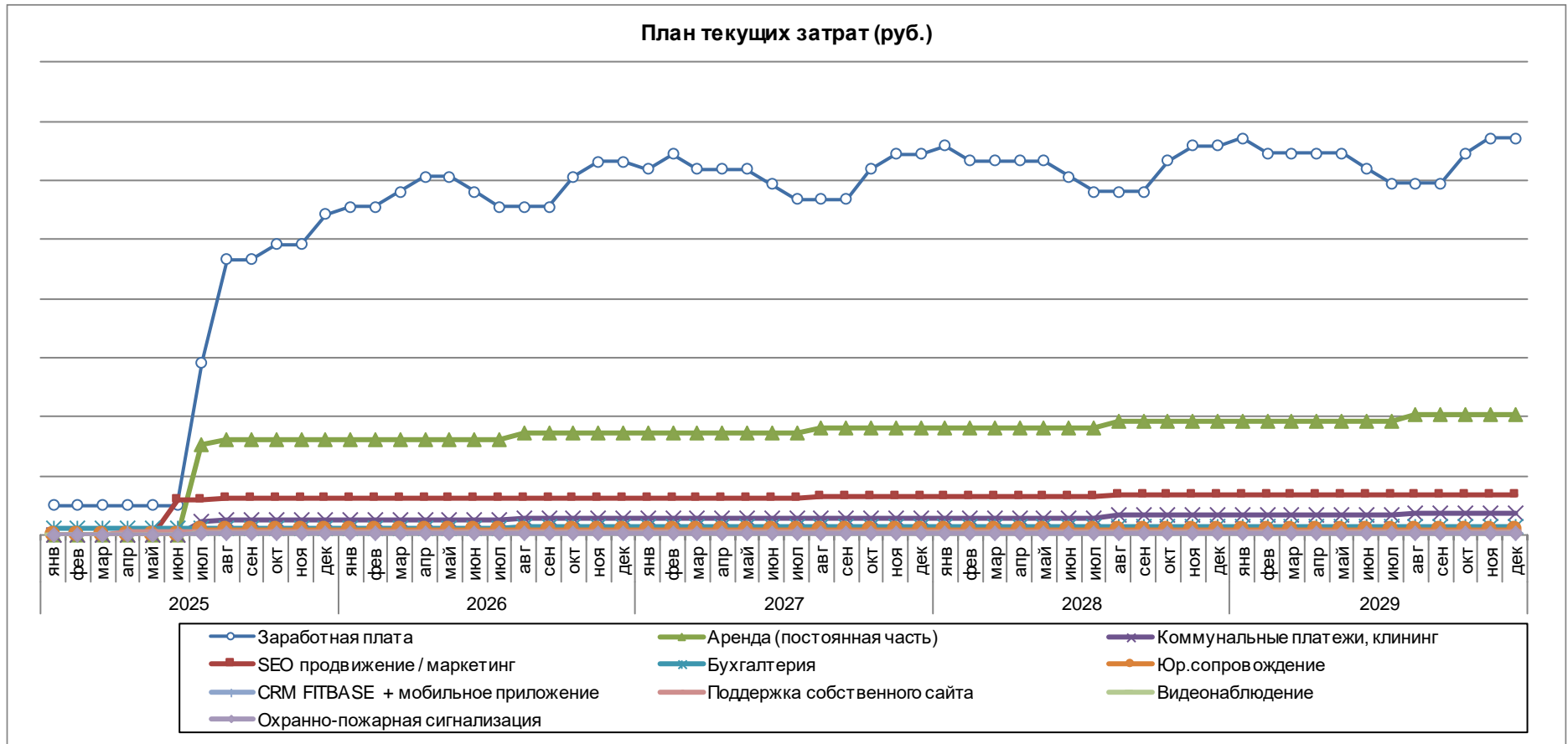


График 2. План поступления выручки, (руб.).



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.).

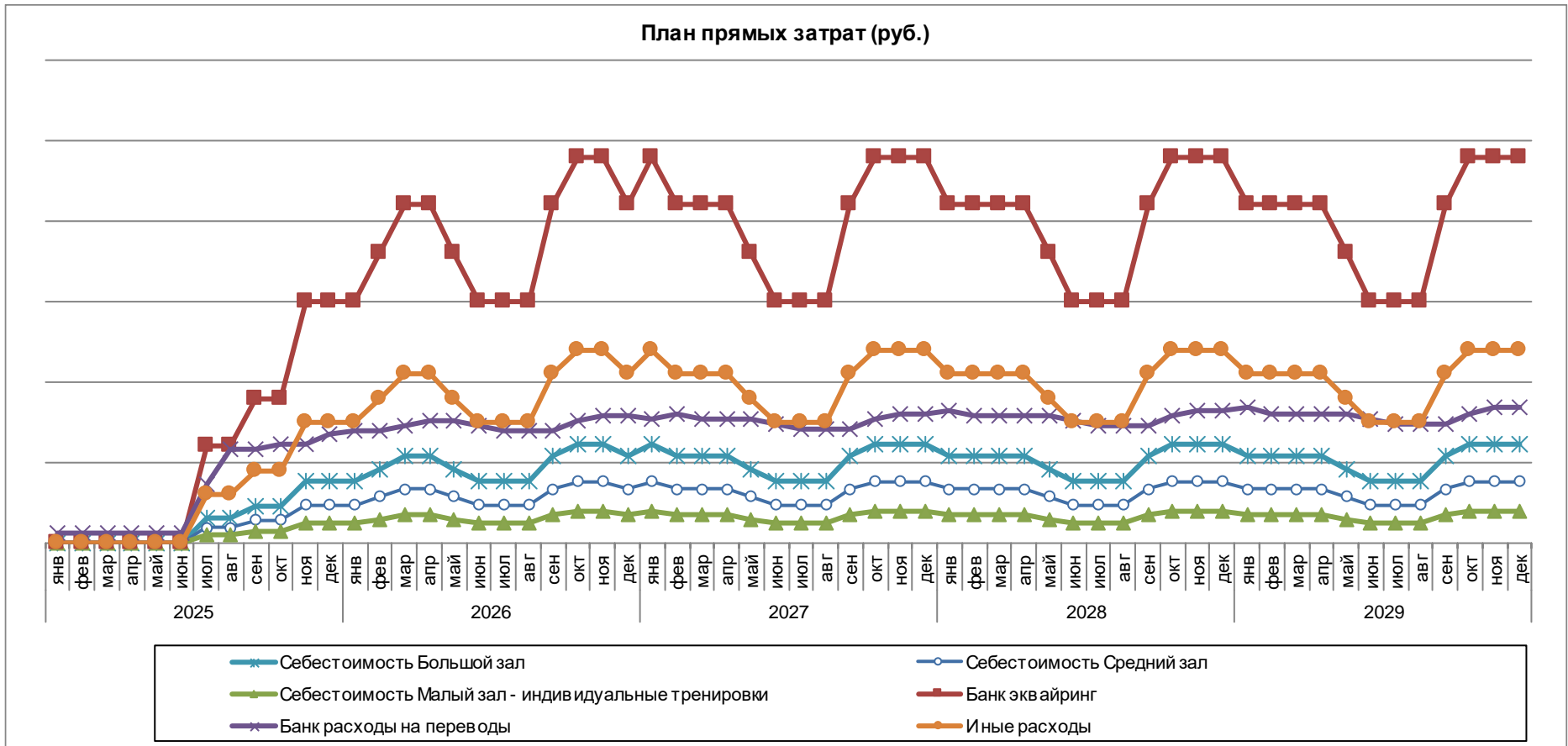


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

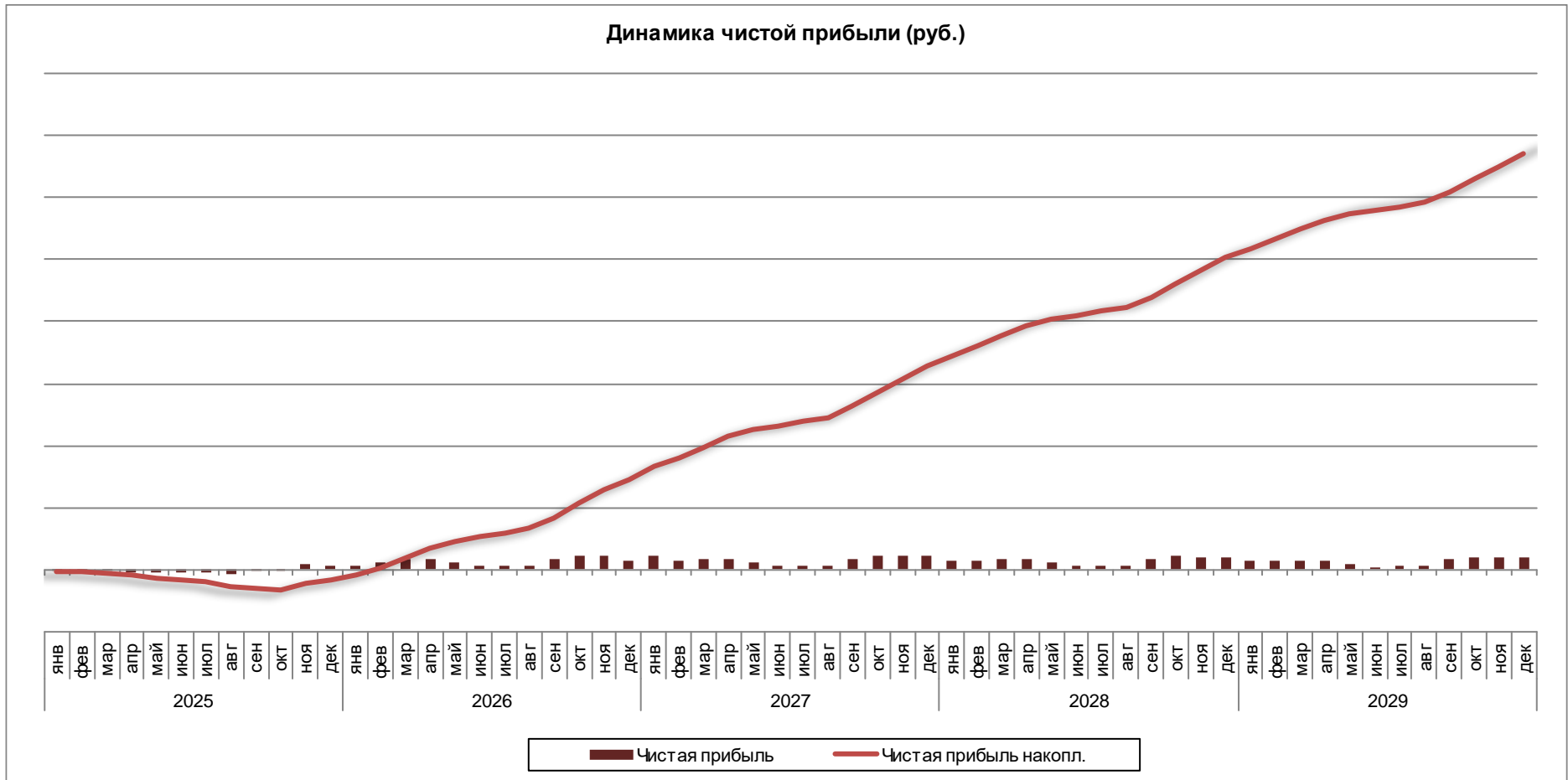


График 6. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).

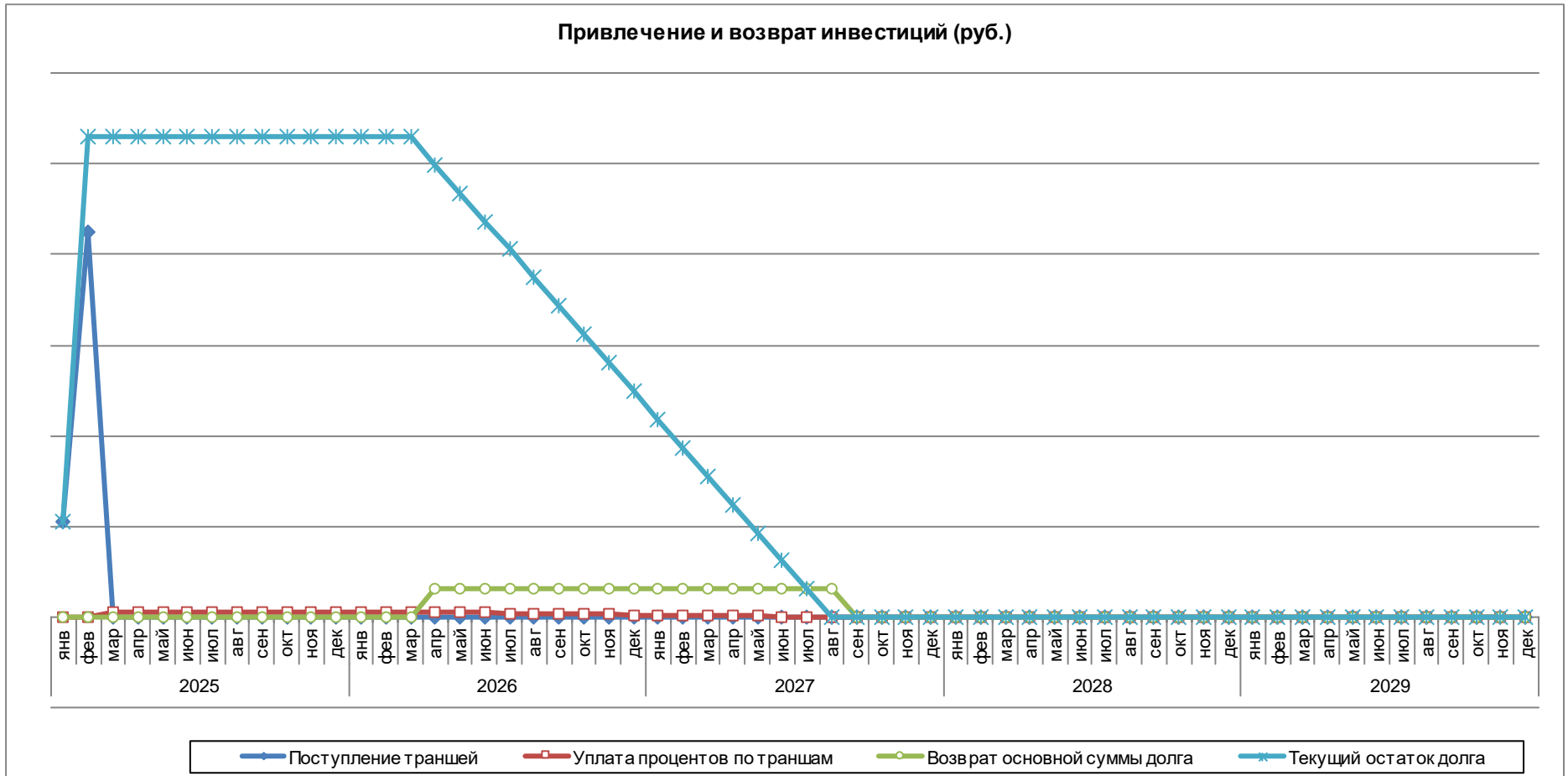




График 7. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.)



**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
<b>Общие показатели проекта</b>		
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	29.4%	%
<b>Показатели для кредитора/займодателя</b>		
Сумма собственных средств		руб.
Сумма кредитов		руб.
Общий размер финансирования	10 600 000	руб.
Отношение заемного капитала к собственному (D/E)		%
Ставка кредита (в номинальных ценах)		%
Начисленная сумма процентов по кредитам		руб.
Срок использования кредита	2.7	интервал, лет
<b>Инвестиционные показатели проекта</b>		
Ставка дисконтирования, годовая		%
NPV проекта на момент его начала		руб.
PI проекта		раз
IRR проекта		%
EBITDA		руб.
Срок окупаемости (дисконтированный)		интервал, лет
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** – **2,7** 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-студии (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-fitness-studii/>

## 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. Выручка фитнес-центров по регионам РФ, млрд. руб.
- Таблица 7. Рейтинг фитнес-центров в РФ по выручке в 2023 г.
- Таблица 8. Рыночные тренды по ключевым направлениям фитнес-индустрии.
- Таблица 9. Общая структура площадей фитнес-центра.
- Таблица 10. Ключевые показатели фитнес-центра.
- Таблица 11. Структура выручки по направлениям.
- Таблица 12. План загрузки и поступления выручки.
- Таблица 13. Параметры текущих затрат.
- Таблица 14. План текущих затрат.
- Таблица 15. Персонал фитнес-центра и ФОТ.
- Таблица 16. ФОТ.
- Таблица 17. Основные направления инвестиций.
- Таблица 18. Календарный план финансирования и реализации проекта.
- Таблица 19. Рекомендуемые условия привлечения инвестиций.
- Таблица 20. Расчет точки безубыточности.
- Таблица 21. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- Таблица 22. План движения денежных средств.
- Таблица 23. План прибылей и убытков.
- Таблица 24. Налогообложение.
- Таблица 25. Финансовый анализ деятельности.
- Таблица 26. План получения и возврата инвестированных средств.
- Таблица 27. Показатели эффективности инвестиций.

### Список графиков

- График 1. Кол-во посещений фитнес-студии, 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. Рынок фитнес-услуг России, 2018-2023 гг., млрд. руб., %.

- График 10. Динамика рынка фитнеса по месяцам, млрд. руб. и %.
- График 11. Объем рынка услуг фитнес-центров и спортивных клубов, 2021 - март 2024 гг., млрд. руб.
- График 12. Динамика выручки фитнес-центров и спортивных клубов в РФ, 2018-2022, млрд. руб.
- График 13. Уровень консолидации рынка фитнес-услуг России топ-10 игроками, 2022-2024\* гг., %.
- График 14. Объем рынка фитнес-индустрии с прогнозом до 2028 г., млрд. руб.
- График 15. Кол-во посещений, ед.
- График 16. План поступления выручки (руб.).
- График 17. План текущих затрат фитнес-студии.
- График 18. Расчет точки безубыточности.
- График 19. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
- График 20. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
- График 21. Выручка, затраты, прибыль.
- График 22. Чистая прибыль.
- График 23. Привлечение и возврат инвестиций (руб.).
- График 24. Обслуживание долга (руб.).
- График 25. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.
- График 26. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
- График 27. Остаток ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

### Список диаграмм

- Диаграмма 1. Структура инвестиций в проект.
- Диаграмма 2. Структура выручки фитнес-объектов, %.
- Диаграмма 3. Структура реализации карт в денежном выражении, %.
- Диаграмма 4. Структура рынка в денежном выражении по географическим сегментам, %.
- Диаграмма 5. Рост цен по географическим сегментам, %.
- Диаграмма 6. Форматы, которые считают перспективными собственники студий, %.
- Диаграмма 7. Количество человек в России по возрастным группам, млн чел.
- Диаграмма 8. Структура площадей по назначению, %.
- Диаграмма 9. Структура выручки проекта.
- Диаграмма 10. Средняя загрузка фитнес-центра по году, %.
- Диаграмма 11. Структура текущих затрат, %.
- Диаграмма 12. Структура инвестиций в проект.
- Диаграмма 13. Структура налоговых отчислений.
- Диаграмма 14. Структура затрат в 5-м году реализации проекта.
- Готовый бизнес-план содержит **94** страницы, **27** таблиц, **27** графиков и **14** диаграмм, а также фин. модель **23** вкладки.

**О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА**

***Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия фитнес-студии (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!*