

# Бизнес план Фитнеса 2024 – Все вложения, расчеты, окупаемость, постоянные расходы

---

[Go goincome.ru/biznes-plan-fitnessa](https://goincome.ru/biznes-plan-fitnessa)

Иван Дроздов

4 декабря 2023 г.



Готовый, подробный бизнес-план открытия Фитнеса в 2024 году. Включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Все расчеты и финансовая модель выполнены в Ms Excel.

## Содержание

1. Краткое резюме бизнес-плана
2. Описание проекта
3. Организация проекта
4. Бизнес план Фитнеса – Вложения
5. Услуги и выручка
6. Бизнес-план Фитнеса –Постоянные расходы
7. Расходы, связанные с оказанием услуг
8. Административные расходы
9. Персонал
10. Маркетинг
11. Бизнес план Фитнеса – Финансовые расчеты
12. Риски проекта
13. Вывод

## Краткое резюме бизнес-плана

---

Бизнес-план предлагает открыть небольшой Фитнес центр на арендованной площади **300 кв. м.** Предлагается 2 вида услуг: современные тренажеры и групповые занятия (йога, пилатес, танцы) в отдельном зале.

- Вложения: **3 млн руб.**
- Срок окупаемости: 12 месяцев
- Ежегодная чистая прибыль: 3,28 млн руб.
- Точка безубыточности: 5 мес.

Расчеты, произведенные вами, могут отличаться по ряду причин (регион, цены на товары и услуги). Поэтому рекомендуем сделать самостоятельные расчеты для своего бизнеса, аналогичные тем, которые приведены в статье.

## Описание проекта

---

Фитнес центр, представленный в бизнес-плане, будет открыт на площади 300 кв.м. Такая площадь позволит разместить оборудование, гардероб, раздевалки, душевые, зону встречи посетителей (ресепшен).

Примерные нормы для размещения посетителей: на одного человека в спортивном зале отводится 6 м<sup>2</sup>, а в зале для групповых занятий (пилатес, йога) – 2 м<sup>2</sup>.

График работы Фитнес 14 часов с 8.00 до 22.00 ежедневно, 365 дней в году.

Рекомендуется открывать Фитнес, представленный в бизнес-плане, только в оживленных и густонаселенных местах: в обжитых районах, в центре города, в торговых центрах, на узлах скопления общественного транспорта, возле метро.

В арендованном помещении необходимо сделать ремонт, позволяющий разделить его на зоны для переодевания, занятий, душевых кабин, ресепшен. Получать лицензию на открытие фитнес клуба не нужно.

Сезонный фактор на посещение практически не влияет. Только летом становится чуть меньше посетителей. Это связано с сезоном отпусков, и молодежь в это время года все чаще выбирает занятия на свежем воздухе.

За счет расширения или уникальности предоставляемых услуг также можно увеличить посещаемость. Здесь поможет продажа спортивного питания, спортивной одежды и инвентаря, кабинет массажа, сауна, фито-бар, косметологические услуги по коррекции фигуры.

Для увеличения прибыли можно внедрять разные авторские программы, продавать индивидуальные занятия с тренером, устраивать соревнования или участвовать в действующих в городе.

Для Фитенса, представленного в бизнес-плане, понадобится помещение 300 кв. Оно включает тренажерный зал, душевые, раздевалки, ресепшен, помещение для персонала, туалеты, коридоры, технические помещения.

<b>Площадь, кв.м.</b>	<b>300</b>
Тренажерный зал	100
Зал для групповых тренировок	50
Зона встречи посетителей	20
Гардероб	10
Комната для персонала	20
Душевые кабины+туалеты	50
Раздевалка для посетителей	30
Прочие помещения	20

## Организация проекта

---

Для Фитнеса, представленного в настоящем бизнес-плане, мы предлагаем открыть Общество с ограниченной ответственностью (ООО), но можно зарегистрировать Фитнес от Индивидуального предпринимателя (ИП).

71.40.4 (прокат инвентаря и оборудования для проведения досуга и отдыха), 92.62 (прочая деятельность в области спорта), 92.72 (прочая деятельность по организации отдыха и развлечений, не включенная в другие группировки), 93.04 (физкультурно-оздоровительная деятельность).

### **6 шагов к открытию Фитнеса:**

1. Зарегистрироваться в ИФНС, ПФР, ФСС, Росстате, все это делается автоматически в банках. Например, в Сбербанке, Альфабанке или Тинькофф банке.
2. Найти помещение
3. Получить разрешение Государственного пожарного надзора, Роспотребнадзора
4. Провести косметический ремонт
5. Закупить оборудование
6. Провести первичные маркетинговые мероприятия

В бизнес-плане предлагается Упрощенная система налогообложения: 6% от оборота, в этом случае не нужно платить НДС 18% и налог на прибыль организации.

У Роспотребнадзора нужно получить разрешение. Для самого открытия заведения разрешение не потребуется. Оно необходимо на систему кондиционирования и вентилирования. У тех сотрудников, которые непосредственно контактируют с посетителями, должны быть оформлены медицинские книжки.

Пожарный надзор тоже придет с проверкой. Здесь все должно соответствовать нормам: наличие огнетушителей с не истекшим сроком эксплуатации, эвакуационных выходов, табличек с указанием этих выходов, планов эвакуации.

Не менее важна исправная пожарная сигнализация, проходы к запасным выходам не должны быть захлаплены, все сотрудники должны знать, как действовать в случае срабатывания пожарной тревоги.

## Бизнес план Фитнеса – Вложения

---

Вложения в Фитнес составят **3 млн. рублей**, это расходы на оборудование тренажерного зала, зала групповых тренировок, ремонт помещения, дизайн, закуп кассы и оргтехники (компьютер, принтер, сканер для проверки денег, прочее), регистрация ООО и другие разрешительные документы, депозит за аренду помещения и вывеску.

<b>Вложения, руб</b>	<b>3 000 000</b>
Основное оборудование	1 543 000
Ремонт помещения	750 000
Дизайн интерьера	30 000
Касса	100 000
Компьютеры + оргтехника+программа работы Фитнес клуба	100 000
Регистрация ООО, вкл обязательный уставной капитал 10 000 руб	30 000
Сбор и оформление документов для открытия	30 000
Аренда, депозит	300 000
Вывеска	70 000
Указатель на стойке крупногабаритный	47 000

Расходы на оснащение Фитнеса приведены в таблице ниже.

Основное оборудование, руб.	шт	цена	сумма
-----------------------------	----	------	-------

---

Тренажеры (беговые дорожки, велотренажеры, сайклы) 350 000	15	50 000	750 000
Шкафы для вещей в раздевалке посетителей	1	10 000	10 000
Душевые кабины+сантехника, туалеты	1	500 000	500 000
Оборудование и материалы для зала групповых тренировок	1	200 000	200 000
Стойка администратора	1	10 000	10 000
Диван	3	6 000	18 000
Телевизор	1	10 000	10 000
Автомат с кофе и чаем	1	10 000	10 000
Автомат со снеками	1	10 000	10 000
Гардероб для верхней одежды	1	10 000	10 000
Шкаф с секциями для персонала	1	10 000	10 000
Прочие расходы	1	5 000	5 000
Сумма	28	831 000	1 543 000

## Услуги и выручка

Проект рассчитан из следующих предпосылок:

1. Ежедневный трафик 110 человек, или в среднем по 7 человек в 1 час.
2. В проекте учтено, что ежедневно будет проводиться 4 групповых занятия по 10 человек, или 40 человек в день и 70 человек будет посещать тренажерный зал в день.
3. Итоговая выручка в месяц составит 1,14 млн. руб или 13,68 млн. руб в год. Все расчеты приведены в таблице ниже.

Выручка, расчет по посетителям, руб.	цена за 1 занятие	ед в день	ед в мес	выручка мес	выручка год
Тренажерный зал	200	70	2 100	420 000	5 040 000
Зал групповых занятий, 4 занятия в день по 10 человек	600	40	1 200	720 000	8 640 000

сумма	110	3	1 140	13 680
		300	000	000

Следует разумно подойти к ценообразованию. Цены на услуги должны быть конкурентными, но при этом не слишком заниженными и не слишком завышенными. Полезно будет изучить цены конкурентов, а также здраво оценить возможности своего фитнеса (тренажеры, профессионализм персонала, внешний вид помещения и место его расположения, количество предоставляемых услуг и их уникальность).

Необходимо обозначить для каждого сотрудника обязанности. Администратор находится в зоне ресепшн, встречает и маршрутизирует посетителей, отвечает на звонки, ведет записи посетителей на индивидуальные занятия, следят за наличием расходных материалов и воды в кулере, выдает ключи от шкафчиков в раздевалке, оформляют документы и принимают оплату за оказанные услуги.

Тренеры тренажерного зала находятся в зале, помогают посетителям при занятиях на тренажерах и ведут индивидуальные занятия.

Уборщицы весь день поддерживают чистоту во всех помещениях.

Занятия могут меняться в расписании от месяца к месяцу. Это будет зависеть от спроса на конкретные занятия.

## Бизнес-план Фитнеса –Постоянные расходы

Постоянные расходы в бизнес-плане включают:

1. Расходы, связанные с оказанием услуг
2. Административные расходы: аренда, бухгалтерское обслуживание (аутсорсинг) коммунальные платежи, прочее.
3. Расходы на персонал
4. Маркетинговые расходы

### Расходы, связанные с оказанием услуг

Все постоянные расходы проекта, связанные с оказанием услуг, приведены в таблице ниже.

Расходы, связанные с оказание услуг, руб	мес	год
Моющие средства+расходные материалы	50 000	600 000
Спецодежда для персонала	10 000	120 000
Сумма	60 000	720 000

## Административные расходы

---

Административные расходы проекта составят 405 тыс. руб. или 4,86 млн. в год, что включает аренду помещения, коммунальные платежи и прочие расходы.

Административные расходы:	мес	год
Аренда, 300 кв.м.	300 000	3 600 000
Коммунальные платежи	30 000	360 000
Пультовая охрана и видеонаблюдение	7 000	84 000
Бухучет, Мое дело или подобные	30 000	360 000
Интернет, точка Wi-Fi,	3 000	36 000
Расходные материалы для уборки помещения	15 000	180 000
Прочие расходы	20 000	240 000
<b>сумма</b>	<b>405 000</b>	<b>4 860 000</b>

## Персонал

---

В бизнес-плане учтено достаточное количество персонала с учетом того, что Фитнес будет работать с 8.00 до 22.00, то есть 14 часов. График работы тренеров посменный.

Расходы на персонал, руб	оклад, мес	ед.	расходы, мес	расходы, год
<i>Должность, график работы:</i>				
Тренер в тренажерном зале, посменно	50 000	3	150 000	1 800 000
Тренер групповых занятий, посменно	50 000	2	100 000	1 200 000
Администратор/кассир 2/2 с 9 до 19	40 000	2	80 000	960 000
Уборщица 2/2 с 9 до 19	25 000	2	50 000	600 000
<i>Бухгалтерия, учтено в Административных расходах</i>				
<b>сумма</b>		<b>9</b>	<b>330 000</b>	<b>3 960 000</b>

✓ Читайте здесь про бизнес в гараже [здесь](#)

## Маркетинг

---

Расходы на маркетинг включают: листовки, флаеры, реклама в социальных сетях, продажа клубных карт, акции, абонементы на различные услуги. Все расходы приведены в таблице ниже.

Маркетинговые издержки	мес	год
Печатная рекламная продукция	2 000	24 000
Раздача флаеров	5 000	60 000
Оформление входной группы: шары, рекламные стойки, прочее	10 000	120 000
Создание и наполнение сайта	10 000	120 000
Запуск контекстной рекламы и настройка трафика	20 000	240 000
Запуск таргетированной рекламы	20 000	240 000
Прочие расходы	5 000	60 000
<b>сумма</b>	<b>72 000</b>	<b>864 000</b>

## Бизнес план Фитнеса – Финансовые расчеты

Финансовые расчеты выполнены в горизонте проекта 5 лет.

Отчет о прибылях и убытка приведен в таблице ниже.

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ, года проекта	1	2	3	4	5
Выручка (без НДС)	13 680	13 680	13 680	13 680	13 680
<b>ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ</b>	<b>13 680</b>	<b>13 680</b>	<b>13 680</b>	<b>13 680</b>	<b>13 680</b>
Зарплата	5 405	5 405	5 405	5 405	5 405
производственный персонал	3 960	3 960	3 960	3 960	3 960
социальные начисления	1 445	1 445	1 445	1 445	1 445
Общие издержки:	6 444	6 444	6 444	6 444	6 444
производственные издержки	720	720	720	720	720
административные и офисные издержки	4 860	4 860	4 860	4 860	4 860
маркетинговые издержки	864	864	864	864	864



ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	1 831	1 831	1 831	1 831	1 831
ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	1 831	1 831	1 831	1 831	1 831
Налог на прибыль	110	110	110	110	110
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	1 721	1 721	1 721	1 721	1 721

Финансовые показатели рассчитаны на основании основных данных проекта и приведены в таблице ниже.

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, тыс. руб. Года проекта	1	2	3	4	5
Чистый денежный поток (ЧДП)	-1 279	1 721	1 721	1 721	1 721
Дисконтированный ЧДП	-1 112	1 301	1 131	984	856
График окупаемости (аккумулятивный ДЧДП)	-1 112	189	1 320	2 304	3 160
Чистая приведенная стоимость: NPV =	3 160				
Внутренняя норма доходности: IRR =	130 %				
Период окупаемости: PBP =	12 мес.				

## Риски проекта

- Высокая конкуренция. Увеличить ассортимент услуг и повысить их качество услуг. Сделать разные программы лояльности.
- Проблемы в экономике. В России это происходит постоянно. Тем не менее, в настоящее время сформирован целый сегмент людей 25-50 лет, которые активно поддерживают свою физическую форму и здоровье. Особенно это проявляется в крупных городах.
- Поломка оборудования. Использовать гарантийный срок обслуживания оборудования. Заключить договор с проверенной и надежной организацией на ремонт оборудования. Расходы на это предусмотрены в графе Административные издержки (прочее)
- Нехватка оборотных средств. Сделать Постоянный запас денег в размере 6 месячных расходов проекта.
- Низкая квалификация персонала. Организовать обучение персонала.

★ Читайте здесь: [B2B что это](#) такое в бизнесе

## Вывод

---

Бизнес план Фитнеса характеризуется малыми вложениями в размере 3 млн. рублей и быстрой окупаемостью в пределах 12 месяцев. В целом проект является устойчивым при заданных параметрах.

В статье мы представили подробный бизнес-план открытия Фитнеса в 2024 году, который включает все необходимые расчеты: вложения, выручка, постоянные расходы, продвижение, финансовый план, окупаемость. Если у вас остались вопросы или пожелания, пишите их в комментариях. Мы отвечаем на все комментарии в течение дня.