

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский государственный профессионально-педагогический
университет»
Институт гуманитарного и социально-экономического образования
Кафедра профессионально-экономического обучения

К ЗАЩИТЕ ДОПУСКАЮ:
Зав. кафедрой
Профессионально-экономического
обучения

Т.К. Руткаускас

«__» _____ 2016 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Разработка бизнес-плана создание предприятия в сфере фитнес-услуг

Исполнитель:

Студент (ка) группы № ГМУ-403 _____ Шайхинурова, А. А.
(подпись)

Научный руководитель _____ Журухин, Г. И. д.э.н., профессор
(подпись)

Консультант методического _____ Журухин, Г. И. д.э.н., профессор
раздела _____
(подпись)

Нормоконтролер _____ Дёмина Ю.В. ст. преподаватель
(подпись)

Екатеринбург 2016

СОДЕРЖАНИЕ

РЕФЕРАТ.....	7
ВВЕДЕНИЕ.....	8
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	10
1.1. Сущность и значение планирования на предприятии	10
1.2. Стратегическое планирование	11
1.3. Бизнес-план: сущность, этапы	13
2. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ФИТНЕС – ЦЕНТРА «PLASTIC».....	15
2.1. Описание объекта исследования	15
2.2. Организационный план	15
2.3. Маркетинговый план.....	25
3. ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА ...	33
3.1. Финансовый план.....	33
3.2. Характеристика эффективности проекта	42
3.3. Оценка рисков	42
4. РАЗРАБОТКА СЦЕНАРИЯ РОЛЕВОЙ ИГРЫ ПО ТЕМЕ: «МОЙ БИЗНЕС - ПЛАН»	45
4.1. Понятие ролевой игры.....	45
4.2. Методика разработки ролевой игры	47

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	50
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	53
ПРИЛОЖЕНИЕ.....	58

РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа выполнена на 63 страницах, содержит 12 таблиц, 50 источников литературы, а также 3 приложения.

Ключевые слова: БИЗНЕС – ПЛАНИРОВАНИЕ, РАЗРАБОТКА, ФИТНЕС – ЦЕНТР, УСЛУГИ, АНАЛИЗ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.

Объект исследования – фитнес - центр, строительство которого предполагается в г. Екатеринбурге, Кировском районе.

Предмет исследования – бизнес - план создания фитнес - центра.

Цель дипломной работы - на основе бизнес - плана доказать финансово - экономическую целесообразность создания нового предприятия – фитнес - центра «Plastic». При этом для более качественной оценки целесообразности и конкурентоспособности создаваемого предприятия необходимо решить следующие основные задачи:

- развернуто охарактеризовать основные разделы бизнес-плана и их показатели;
- охарактеризовать методы оценки эффективности проекта;
- сформировать маркетинговый план и стратегию проекта;
- разработать организационный план проекта, план по финансированию, маркетингу;
- рассмотреть возможности реализации и плановые затраты;
- провести финансово-экономическую оценку эффективности проекта;
- оценить риски и чувствительность проекта.

ВВЕДЕНИЕ

Пропаганда здорового образа жизни заставляет граждан стремиться к самосовершенствованию. Сегодня каждый, не зависимо от социального статуса и возраста, мечтает о стройной и красивой фигуре. В связи с относительной экономической стабилизацией, по сравнению с девяностыми годами, у граждан возрос интерес к физическому здоровью и активному отдыху, что, в свою очередь, объясняет высокий спрос на данный род услуг.

Актуальность создания подобного предприятия именно в Екатеринбурге обусловлена необходимостью как развития малого предпринимательства в регионе, так и поддержкой здорового образа жизни и физической культуры населения, при практически полном отсутствии достойных конкурентов в данной области.

Цель дипломной работы - на основе бизнес - плана доказать финансово - экономическую целесообразность создания нового предприятия – фитнес - центра «Plastic». При этом для более качественной оценки целесообразности и конкурентоспособности создаваемого предприятия необходимо решить следующие основные задачи:

- развернуто охарактеризовать основные разделы бизнес-плана и их показатели;
- охарактеризовать методы оценки эффективности проекта;
- сформировать маркетинговый план и стратегию проекта;
- разработать организационный план проекта, план по финансированию, маркетингу;
- рассмотреть возможности реализации и плановые затраты;
- провести финансово-экономическую оценку эффективности проекта;
- оценить риски и чувствительность проекта.

В настоящее время по всей стране, в частности, в Екатеринбурге открывается достаточно много различных спортивных центров и салонов, несмотря на это выбор фитнес - предприятия, достойного современного потребителя крайне мал и порой достаточно затруднителен.

1 Теоретические основы бизнес планирования на предприятии

1.1 Сущность и значение планирования на предприятии

В настоящее время планирование деятельности является экономической основой свободных рыночных отношений всех хозяйственных субъектов и экономических объектов с различными формами собственности. Посредством планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной

рыночного спроса на товары и объемом их предложения предприятием на макроэкономическом уровне.

Планирование - это разработка и установление руководством предприятия системы количественных и качественных показателей его развития, в котором определяется темпы, пропорции и тенденции развития данного предприятия, как в текущем периоде, так и на перспективу.

Объектом планирования на предприятии является его деятельность, под которой понимается выполнение функций предприятия: хозяйственной, социальной, экономической.

Предметом планирования выступают ресурсы предприятия. Планирование ресурсов предусматривает установление уровней расхода, направления и сроки использования, режим потребления и т.д.

Технология планирования включает:

1. Определение и обоснование основной цели и вытекающих из нее задач предприятия;

2. Оформление поставленной задачи, установление конкретных показателей и заданий для исполнителей;

3. Детализацию задания по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;

4. Детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Планирование всегда опирается на данные прошлых периодов деятельности предприятия, оно осуществляется для того, чтобы определять развитие предприятия в перспективе и контролировать его. Поэтому надежность плана зависит от точности фактических показателей прошлого.

Длительность времени, на которое составляется план, называется временным горизонтом. Начало плана совпадает с началом реализации плана. Конец реализации плана может наступить также и до окончания плана. С учетом временного горизонта различают:

1. Краткосрочное (текущее) планирование (менее 1 года);

2. Среднесрочное планирование (от 1 до 5 лет);

3. Долгосрочное (перспективное) планирование (более 5 лет).

В заключение необходимо также отметить, что планы убывающих уровней в системе планирования последовательно вытекают один из другого. Формально тактический план выводится из стратегического, являясь его детализацией, а оперативный - из тактического.

1.2 Стратегическое планирование

Стратегический план (концепция) позволяет определить реальные возможности развития с учетом ресурсных ограничений, выявить количественные и качественные последствия, что особенно важно в условиях функционирования рыночной экономики. В его основе лежит совокупная информация о возможных оптимальных вариантах развития науки и техники, экономики и культуры, затратах ресурсов, требуемых сроках окончания основных этапов работ и состав участников, разрабатывающих стратегический план. Все это сделать невозможно без концептуальной проработки будущего развития экономики, без широкого проведения предплановых исследований, направленных на получение обоснованной информации об альтернативах развития народного хозяйства страны.

Планирование является эффективным, если решения по важным вопросам экономики принимаются с учетом стратегии ее развития на перспективу. В условиях рыночной экономики необходимо соблюдать принцип непрерывности. Он существенно влияет на функционирование хозяйственной системы на ближайшую и на более длительную перспективу, «Долгосрочное планирование - это не планирование возможных последствий решений, применяемых в настоящем». Отсюда, принимаемые в экономической системе хозяйственные решения должны быть системно взаимосвязаны.

Основными задачами стратегического планирования являются:

1. Определение необходимых политических решений;
2. Оценка будущего состояния экономики и потребности в данной продукции;
3. Оценка необходимых производственных мощностей в будущем;

4. Предварительная оценка размера возможных капитальных вложений.

Стратегическое планирование включает в себя долгосрочные, среднесрочные и текущие планы.

Долгосрочные планы разрабатываются на период от 5 до 15 и более лет, среднесрочные - от 2 до 5 лет, и текущие - на 1 год.

В среднесрочном плане показатели даются более детально с учетом выбора средств, необходимых для выполнения поставленных в долгосрочном плане задач. Он является более конкретным и детализированным. Как правило, среднесрочный план связан с реализацией в рамках долгосрочного плана конкретных комплексных программ.

В долгосрочном плане определяется стратегия развития предприятия, и содержатся решения относительно сфер деятельности и выбора направления деятельности. Среднесрочный план отражает использование и распределение имеющихся ресурсов для достижения поставленных целей. Стратегический план обосновывается количественными показателями и соответствующими расчетами.

1.3 Бизнес-план: сущность, этапы

Бизнес-план представляет собой документ, который комплексно, системно описывает все основные аспекты будущей коммерческой деятельности предприятия, анализирует все проблемы, с которыми она может столкнуться, определяет способы решения этих проблем. В условиях рыночной экономики бизнес-план выступает необходимым инструментом технического, экономического и финансового, управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банком, инвесторами, сбытовыми и посредническими организациями.

Смысл бизнес - плана - построить модель функционирования бизнеса и отразить поведение этой модели на рынке с товарами или товарной группой. Говоря о коммерческом успехе бизнеса, обычно выделяют "три кита":

1. Конкурентоспособная продукция;

2. Тщательная разработка идеи;

3. Достаточность средств.

Решение всех этих вопросов обеспечивается бизнес - планированием. Поэтому любое коммерческое мероприятие в мировой практике принято начинать с разработки бизнес - плана. Только в этом случае организация бизнеса становится надежным делом.

В современной практике предпринимательства бизнес - план выполняет четыре основных функции.

Первая функция связана с возможностью использования бизнес - плана для разработки стратегии бизнеса. Она играет особую роль в период создания предприятий, а также при выработке новых направлений деятельности, помогая руководителю определить цели своего предприятия и направить все усилия на достижение этих приоритетных задач.

Вторая функция - планирование. Она позволяет оценить возможности развития нового направления деятельности, контролировать процессы внутри фирмы. В результате обеспечивается жизнеспособность и будущая устойчивость предприятия, снижается риск.

Третья функция связана с привлечением денежных средств: ссуд, кредитов. В современных условиях банки, решая вопрос о выделении денежных средств, требуют предоставления тщательно проработанного бизнес-плана, обосновывающего возможность их возврата.

Четвертая функция связана с привлечением к реализации планов фирмы потенциальных партнеров, инвесторов.

Главное достоинство бизнес - планирования заключается в том, что правильно составленный бизнес-план показывает перспективу развития предприятия, т.е., в конечном счете, отвечает на самый нужный для бизнесмена вопрос: стоит ли вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств.

2. Разработка бизнес-плана фитнес – центра «Plastic»

2.1 Описание объекта исследования

Фитнес-центр - представляет собой отдельное 3-ех этажное строение. В этом здании расположены многочисленные площадки для занятия спортом. В фитнес – центре находятся: тренажерный зал, залы групповых программ, зона свободных весов, студия бокса, зона многофункционального тренинга, сауна, солярий, детская комната, фитнес бар.

Фирма предполагает аренду помещения площадью 700 м2.

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

Основные преимущества и уникальность предполагаемого бизнеса:

1. Использование максимального количества предоставляемых услуг;
2. Ненасыщенность рынка выбранной сферы;
3. Небольшое количество конкурентов;
4. В ближайшем районе нет фитнес – центров категории «premium».

2.2 Организационный план

Описание услуг

Предоставляемые услуги:

1. Малый зал групповых программ (танцевальные программы, программы «Разумное тело», студии)

2. Большой зал групповых программ (силовые, аэробные, танцевальные программы)

3. Тренажерный зал;

4. Кардио зона

5. Зона свободных весов

6. Зона многофункционального тренинга

7. Персональный тренинг;

8. Вертикальный солярий;

9. Студия бокса;

10. Spa - зона;

11. Fitness Bar;

12. Детский клуб.

Групповые занятия.

В большом зале групповых программ будут проходить наиболее популярные силовые и аэробные тренировки, такие как: Power Class, Pilates, Body ballet, Interval training, Fitness yoga, X-workout, Upper body, Bums+tabs, Step-n-Power, Power Yoga, Flex, Hatha yoga, Functional training, Lower body+ABC, Latina, Balance, Step advanced, Thai yoga, Total body, Power stretch, Zumba.

В малом зале групповых программ будут проходить танцевальные программы, программы «Разумное тело» и студии.

Описание групповых программ

Силовые программы:

1. Bums+tabs (45 мин)

Класс, направленный на максимальную проработку мышц брюшного пресса и ягодиц. Тренировка для всех уровней подготовленности.

2. Power Class (55 мин)

Класс для тренировки всех основных групп мышц. Тренировка для всех уровней подготовленности.

3. Lower body+ABC (55 мин)

Класс, направленный на проработку мышц ног, ягодиц и брюшного пресса. Тренировка для всех уровней подготовленности.

4. Upper body (45 мин)

Класс, направленный на проработку основных групп мышц плечевого пояса, брюшного пресса и спины. Тренировка для всех уровней подготовленности.

5. Functional training (55 мин)

Программа позволяет одновременно тренировать силу, баланс, координацию и выносливость. Развивает все основные двигательные качества человека. Нагрузка средней и высокой интенсивности.

Аэробные программы:

1. Interval training (55 мин)

Высокоинтенсивный класс смешанного формата из силовых и аэробных интервалов. Нагрузка средней и высокой интенсивности.

2. Step-n-Power (55 мин)

Урок с чередованием аэробной и силовой работы с использованием степ - платформы. Нагрузка средней и высокой интенсивности.

3. Total body (55 мин)

Высокоинтенсивный интервальный урок, предназначенный для проработки всех основных мышц. Нагрузка высокой интенсивности.

4. X-workout (55 мин)

Занятие соединяет в себе элементы гимнастики, легкой атлетики, кроссфита, и системы ТАС FIT. На каждом уроке идет работа над выносливостью, координацией, взрывной силой и гибкостью. Тренировка средней и высокой интенсивности.

5. Step advanced (55 мин)

Урок по степ-аэробике для подготовленных. Используются сложные комбинации шагов, различные варианты перемещения по платформе и вокруг нее. Тренировка средней и высокой интенсивности.

Танцевальные программы:

1. Latina (55 мин)

Танцевальный класс, соединяющий все стили латиноамериканской программы (румба, самба, сальса и т.д.)

2. Duet dance (55 мин)

Танцевальный урок в латиноамериканском стиле, проводимый в парах.

3. Zumba (55 мин)

Настоящая фитнес – вечеринка! Невероятная энергия, комбинация зажигательного танца и аэробики. Движения просты в исполнении и эффективны.

4. Plastic body (55 мин)

Класс, направленный на развитие пластики и гибкости тела. Вы научитесь красиво выражать свои эмоции, чувства и желания на языке тела.

5. Reggaeton (55 мин)

Один из самых «горячих» танцев. Это смесь регги, дансхолла и хип-хопа. Это прекрасная возможность быть в отличной форме, получая при этом массу удовольствия, энергии и драйва.

6. Body ballet (55 мин)

В основе – облегченный вариант упражнений, которые используются в балете для растяжки мышц. С их помощью развивается гибкость позвоночника и суставов.

Программы разумное тело:

1. Yoga (55мин)

Проверенная тысячелетиями практика развития личности через физическое совершенствование тела к внутренней гармонии. Освоение базовых поз йоги, знакомство с работой мышц, суставов.

2. Pilates (55 мин)

Специальный комплекс упражнений, разработанный для восстановления и профилактики заболеваний позвоночника и перебалансировки мышц вокруг суставов, выполняемых при постоянном контроле дыхания и положения своего тела в пространстве.

Студии:

1. Studio Кундалини Йога (55 мин)

Эти занятия сделают гибкими Ваш позвоночник, здоровым иммунитет, нервную и эндокринную системы, спокойный ум. Кундалини йога состоит из статических и динамических упражнений, замков, дыхательных практик.

Тренажерный зал.

Тренажерный зал оснащен профессиональным оборудованием премиум класса, известных мировых лидеров на рынке фитнес индустрии Hammer Strength и Life Fitness позволяющим работать над разными группами мышц.

Кардио зона.

Зона включает в себя кардиотренажеры марки Life Fitness, которые помогают сжигать подкожный жир, корректируют фигуру, улучшают сердечно - сосудистую и дыхательную системы.

- 1) Велотренажеры;
- 2) Эллипсоиды;
- 3) Беговые дорожки.

Зона свободных весов.

Зона свободных весов предназначена для наращивания мышечной массы и сжигание лишнего жира.

В зоне свободных весов расположено:

1. Силовой центр;
2. Силовая скамья;
3. Скамья для жима;
4. Скамья для прессы;
5. Утяжелители;
6. Гантели;
7. Штанги;
8. Обручи;
9. Скакалки.

Зона многофункционального тренинга.

Зона многофункционального тренинга направлена на проработку всех групп мышц, а так же активного сжигания подкожного жира. Это высокоинтенсивная аэробная и силовая нагрузка.

Студия бокса.

Бокс – это не только физическое развитие, но и развитие характера, выносливости. Прекрасно подойдет для людей, желающих приобрести хорошую физическую форму в быстрые сроки.

Spa – зона.

В зоне спа, можно отлично расположиться после активной тренировки, расслабиться в финской сауне и турецкой парной, полежать в джакузи и взбодриться в обливной.

Fitness Bar.

Вкусное и полезное окончание тренировки. В баре большой ассортимент свежевыжатых соков, чаев, белковых коктейлей.

Детский клуб.

Для детей от 3 до 13 лет в игровой комнате проходят занятия по развитию мелкой моторики рук, воображению, координации. Услуги детского клуба оплачиваются отдельно.

Цены на предоставляемые услуги

Цены в фитнес – клубе будут зависеть от предоставляемой услуги. В таблице 1, представлены цены на оказываемые услуги в фитнес - клубе.

Таблица 1 – Прейскурант цен на дополнительные услуги

Тренажерный зал	Цена (рубли)
Разовая персональная тренировка в тренажерном зале (55 мин)	880
Абонемент на 5 ПТ в тренажерном зале (55 мин)	4 200

Продолжение таблицы 1

Абонемент на 10 ПТ в тренажерном зале (55 мин)	7 900
Абонемент на 30 ПТ в тренажерном зале (55 мин)	21 100

Сплит - тренировка (2 человека) (55 мин)	1 500
Зал групповых программ	
Разовая персональная тренировка в зале групповых программ (55 мин)	960
Абонемент на 5 ПТ в зале групповых программ (55 мин)	4 500
Абонемент на 10 ПТ в зале групповых программ (55 мин)	8 600
Абонемент на 30 ПТ в зале групповых программ (55 мин)	23 000
Сплит-тренировка (2 – 5 человек) (55 мин)	1 200
Студия бокса	
Разовая персональная тренировка по боксу (55 мин)	880
Абонемент на 5 ПТ по боксу (55 мин)	4 200
Абонемент на 10 ПТ по боксу (55 мин)	7 900
Абонемент на 30 ПТ по боксу (55 мин)	21 100
Прочие услуги	

Окончание таблицы 1

Бронирование шкафчика на месяц	1 350
Гостевой ознакомительный визит	700
Переоформление клубной карты	2000
Изготовление клубной карты	270

Дополнительная заморозка клубной карты (10 дней)	800
Детский клуб	
Разовая персональная тренировка в детском клубе (55 мин)	350
Абонемент на 5 ПТ в детском клубе (55 мин)	1 650
Абонемент на 10 ПТ в детском клубе (55 мин)	3 000
Детский гостевой ознакомительный визит (55 мин)	350

С клиентом заключается договор о клубном членстве к которому прилагаются правила посещения фитнес – клуба.

Клиент платит не за отдельную тренировку, а за время пребывания в центре, во время которого сможете посещать любые занятия (которые входят в стоимость клубных карт) без ограничения.

Правила клуба должны приобщать людей к занятиям спортом. Для разработки правил клуба, необходимо сначала ознакомление со статьями Закона РФ «О защите прав потребителей», непосредственно регулирующих отношения между исполнителями и потребителями.

В таблице 2 представлена стоимость клубных карт.

Таблица 2 – Стоимость клубных карт

Вид клубной карты	Вступление в клуб	Продление членства в клубе	Восстановление членства в клубе
Индивидуальная 6 мес.	12 000	11 000	11 000
Дневная 6 мес.	10 000	9 000	9 500
Семейная 6 мес. (2 «индивидуальные»)	22 000	21 000	21 000

карты)			
Индивидуальная 12 мес.	18 000	16 000	16 000
Дневная 12 мес.	15 000	14 000	14 000
Семейная 12 мес. (2 «индивидуальные» карты)	33 000	31 000	31 000

Организационная структура

Список ключевых управленческих должностей и лиц, предлагаемых на каждую из них, можно представить в виде схемы на рисунке 1.

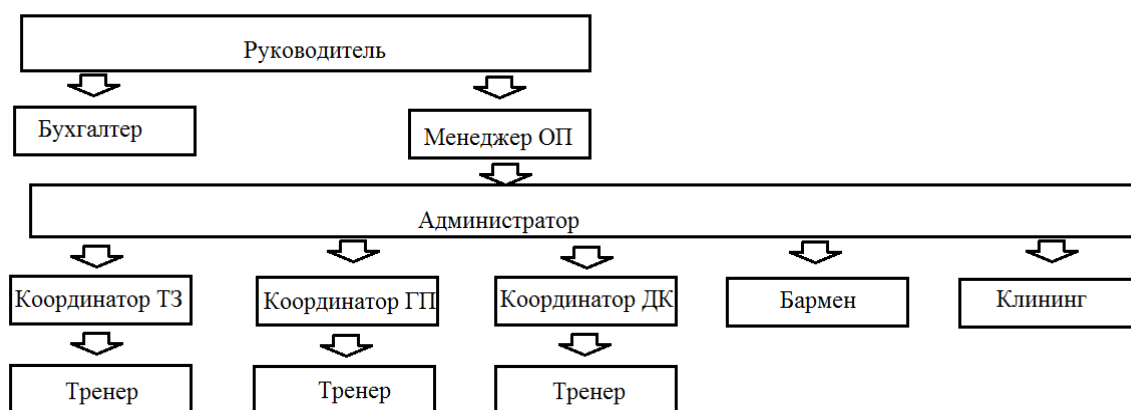


Рисунок 1 – Организационная структура

Описание обязанностей и ответственность каждого работника:

Руководитель решает вопросы деятельности предприятия, действует от своего имени, имеет право первой подписи, распоряжается имуществом предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Имеет высшее экономическое образование.

Бухгалтер ведёт хозяйственную деятельность предприятия и бухгалтерский учёт. Имеет высшее экономическое образование, имеет опыт работы в аналогичной организации 2 года.

Менеджер отдела продаж (ОП) занимается документооборотом – это счета, отчеты, контроль. А так же занимается поиском потенциальных клиентов, ведет коммерческие переговоры с клиентами, ведет клиентскую базу и многое другое.

Администратор обеспечивает работу по эффективному обслуживанию посетителей, консультирует их по всем интересующим вопросам, контролирует работу координаторов и тренеров. Имеет высшее образование. Опыт работы не менее 2-х лет в сфере фитнес – услуг.

Координаторы тренажерного зала, групповых программ и детского клуба, регулируют рабочий процесс в «своих» зонах и следят за эффективностью работы тренеров. Имеют высшее образование, окончили курсы повышения квалификации, имеют разряды, участники спортивных конкурсов.

Тренера индивидуально занимаются с клиентами, подбирают комплекс упражнений, наиболее подходящих человеку, учитывая его медицинские показатели. Имеют высшее образование, окончили курсы повышения квалификации. Опыт работы не менее 2-х лет.

Клининговый отдел следит за чистотой и порядком на предприятии.

2.3 Маркетинговый план

Анализ рынка

Активной группой посетителей является молодежь до 18-45 лет, людей старше 45 лет встретить в фитнес - клубе достаточно сложно.

Рынок фитнес - услуг города Екатеринбурга уже довольно насыщен, но спрос на класс премиум остается до сегодняшнего дня, удовлетворен всего на 20-30%. Отсутствие жесткой конкуренции позволяет местным фитнес - центрам формировать цены без оглядки на стоимость услуг клубов-соперников.

По данным справочников в городе функционирует около 10 фитнес – центров премиум – класса.

На данный момент существуют 4 наиболее известных и серьезных фитнес – центров «Extreme Fitness», «Powerhouse Gym», «World Class" и «Gym Hall» открылись уже давно и имеют прочные позиции на рынке фитнес – услуг.

По данным Росстата население на 1 января 2016 года в городе проживает 1 477 350 человек, из них по категории от 18 до 54 лет – 926 320 человек. Согласно данным опроса из всего населения пользуются фитнес – услугами 26% населения, следовательно, нашими услугами могут пользоваться 240 844 человек.

В Кировском районе проживает 223 615 человек, из них 168 912 категория от 18-54 лет. А в Октябрьском районе проживает 143 560 человек, из них 98 216, в категории от 18-54 лет. Благодаря исследовательской группе было опрошено 100 человек двух данных районов, готовы ли они пользоваться услугами нашего фитнес - центра, 21 человек дали положительный ответ. Следовательно, 55 467 человек из 264 128 готовы ходить в фитнес – центр «Plastic».

Анализ конкурентов

Таблица 3 - Сравнительный анализ

Название фитнес - центра	Сильные стороны	Слабые стороны
«Extreme Fitness»	Зал групповых программ Большая кардио зона Направление PUMP	Дорогие клубные карты, недостаточно квалифицированные тренера
«World Class»	Два зала групповых программ Два тренажерных зала Детская игровая комната Услуги диетолога.	Минимальное количество рекламы, маленькая площадь

«Powerhouse Gum»	Тренажерный зал Зал групповых программ Сауна	Неудобное месторасположение
«Gym Hall»	Программа развития Зал групповых программ Массажный кабинет	Недавно появились на рынке услуг

Продолжение таблицы 3

«Plastic»	Тренажерный зал Два зала групповых программ Сауна Солярий Детский клуб Студия бокса	Отсутствие известности и репутации
-----------	--	---------------------------------------

Как видно из таблицы 3, у фитнес центра «Plastic» сильные стороны преобладают над слабыми, следовательно, можно сделать вывод, что он сможет войти и выжить на рынке фитнес – услуг.

Реклама

Во время рекламной кампании планируется использовать рекламные объявления в СМИ, листовки по различным организациям, размещение рекламы в общественном транспорте.

В таблице 4 приведены данные о единовременных и текущих затратах на рекламную кампанию при организации фитнес - центра.

Таблица 4 - Затраты на рекламу

наименование затрат	Периодичность	Сумма, т. р.
1. Реклама в журналах		
- размещение	Ежемесячно	4 000

2. Реклама в интернете		
- размещение	Ежемесячно	8 000
3. Листовки и визитки		
- изготовление	Ежемесячно	5 000
- сбыт	Ежемесячно	10 000

Продолжение таблицы 4

4. Вывеска		
- изготовление	Единовременно	10 000
5. Баннер	Ежемесячно	13 000
6. Общественный транспорт	Ежемесячно	20 000
Итого затрат		
единовременные		70 000
в месяц		60 000
за год		720 000

Как видно из таблицы 4, единовременные затраты на рекламу составят 70 тыс. руб., текущие - 60 тыс. руб., в год затраты на рекламу составят 720 тыс. руб.

Производственный план

Для открытия фитнес - центра понадобятся первоначальные затраты, к ним относятся: оплата труда работников, закупка оборудования, спортивного инвентаря, организационные затраты, ремонт и реклама.

Таблица 5 - Первоначальные затраты

Затраты	Сумма, тыс. руб.
Оплата труда работников	350 000
Оборудование	1 945 377
Спортивный инвентарь	6 048 741
Организационные затраты	9 500

Ремонт	2 606 106
Реклама	70 000
Всего:	11 039 724

Сумма первоначальных затрат составит 11 039 724 руб.

Затраты на оборудование, спортивный инвентарь и ремонт расписаны в приложении А, Б и В соответственно.

Чтобы покрыть первоначальные затраты предприятие будет использовать собственные средства в размере 1 500 000 руб. и заемные (долгосрочный кредит на 10 лет при ставке 15% годовых) в размере 15 000 000 руб.

Текущие затраты представлены в таблице 6.

Таблица 6 - Текущие затраты

месяц	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	итого за 10 месяцев, тыс. руб.
Оплата труда		391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	391,0	3910,0
Страховы е взносы		132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	132,94	1329,4
Аренда		290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	2900,0
Реклама	70,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0	670,0
Коммунал ьные платежи		98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	98,0	980,0
Канцтовар ы		10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	100,0
Кредит		143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	143,75	1437,5
Продукци я в бар		102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	102,9	1029,0

Продолжение таблицы 6

Замена ламп в солярии							38,34					38,34
Итого	70,0	1228,5	1228,5	1228,5	1228,5	1228,5	1266,93	1228,5	1228,5	1228,5	1228,5	12 394, 24

Сумма текущих затрат за 10 месяцев составит 12 394 240 руб.

В оплату труда входит вся заработная плата работников и страховые взносы в размере 34% .

Таблица 7 - Оплата труда персонала

Категория сотрудника	Количество	Затраты на оплату труда в месяц, руб.
Руководитель	1	50 000
Бухгалтер	1	35 000
Тренер ДК	2	20 000
Тренер ТЗ	6	50 000
Тренер ГП	6	50 000
Координатор ДК	1	32 000
Координатор ТЗ	1	35 000
Координатор ГП	1	35 000
Администратор	3	20 000
Менеджер ОП	2	30 000
Бармен	2	18 000
Клининг	2	16 000
Итого		391 000
страховые взносы		132 940

Зарботную плату сотрудников рассчитывала исходя из данных среднемесячной заработной платы труда в фитнес – центрах г. Екатеринбурга.

Страховые взносы рассчитывала исходя, из общей заработной платы сотрудников и умножала на 34%.

3 Финансовые показатели осуществления проекта

3.1 Финансовый план

Финансовый план – самый главный из разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия инвестиционного проекта к реализации. Финансовый план необходим для контроля финансовой обеспеченности инвестиционного проекта на всех этапах его реализации и отражает предстоящие финансовые затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, а также результаты расчетов, которые проводятся при его разработке в определенной последовательности.

Финансовый план включает в себя такие таблицы как: отчет о прибыли и убытках, план денежных потоков, эффективность проекта, анализ чувствительности.

Все финансовые показатели представлены в табличной форме. Расчеты выполнены с использованием программного продукта "Альт-Инвест".

Таблица 8 - Отчет о прибыли и убытках

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛИ											тыс. руб.
Месяц	янв.16	фев.16	мар.16	апр.16	май.16	июн.16	июл.16	авг.16	сен.16	окт.16	ИТОГО
Выручка от реализации	2162	2175	2189	2238	2302	2112	2098	2098	2235	2235	31844
Операционные затраты	-995	-995	-995	-995	-995	-1026	-995	-995	-995	-995	-9981
Налоги, уплачиваемые до налога на прибыль	-123	-125	-127	-134	-135	-110	-109	-109	-125	-125	-1502
Балансовая прибыль	85	131	157	245	268	-12	37	37	179	179	1613
Налогооблагаемая прибыль	85	131	157	245	268	0	37	37	179	179	1625
Проценты по кредиту	-27	-26	-24	-23	-22	-21	-20	-19	-18	-17	-247
Чистая прибыль	59	107	132	211	243	-34	18	19	163	164	4366
Нераспределенная прибыль	59	107	132	221	245	-34	18	19	163	164	1366

Таблица 9 – Отчет о движении денежных средств

ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ													тыс. руб.
	"0"	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ИТОГО	
		16	16	16	16	16	16	16	16	16	16		
ПРИТОК													
Выручка от реализации	0	2162	2175	2189	2238	2302	2112	2098	2098	2235	2235	31844	
Привлечение кредита	1500 0000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500000 0	
Прирост нормируемых текущих пассивов	1101	100 9	30	95	30	-241	34	-52	152	9	0	2220	
Вложение собственных средств	1500 000											1500000	
ПРИТОК денежных средств	3879	211 1	1180	1272	130 1	1054	1087	997	120 1	121 0	120 1	18948	
ОТТОК												0	
Операционные затраты	0	894	894	894	894	894	946	894	894	894	894	10836	
Налоги	0	- 122	-124	-126	- 132	-133	-119	-118	- 118	- 128	- 128	-1502	

Окончание таблицы 9

Приобретение внеоборотных активов	- 2772	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2772
Прирост нормируемых текущих активов	-463	- 110 1	-49	-27	-94	-76	294	3	0	- 152	0	0	-1716
Возврат кредитов	0	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	83	1000
Проценты по кредитам	0	-27	-26	-24	-23	-22	-21	-20	-19	-18	-17	-17	-247
ОТТОК денежных средств	- 3235	- 222 7	- 1177	- 1155	- 122 6	- 1209	-875	- 1113	- 111 5	- 127 5	- 112 2	-	-18072
Баланс денежных средств по проекту	644	- 116	3	117	74	-155	212	-115	86	-64	79	79	876
Свободные денежные средства по проекту	644	528	532	649	722	569	778	665	750	687	765	765	876
Свободные денежные средства всего по предприятию	644	528	532	649	722	569	778	665	750	687	765	765	7288

Таблица 10 - Анализ эффективности проекта

Эффективность дополнительных капитальных вложений													
		"0"	янв.	фев.	мар.	апр.	май.	июн	июл	авг.	сен.	окт.	Итого
			16	16	16	16	16	.16	.16	16	16	16	
Чистый поток денежных средств (ЧПДС)		- 213 4	-6	112	225	181	-49	316	-12	189	37	179	3832
То же, нарастающим итогом		- 213 4	- 214 0	- 202 8	- 180 3	- 162 2	- 167 1	- 1355	- 1367	- 117 9	- 114 2	- 963	3832
Ставка сравнения и коэф. дисконтирования	24 %	1	0,98	0,96	0,94	0,92	0,90	0,88	0,87	0,8	0,83	0,82	
Дисконтированный чпдс		- 213 4	-6	108	212	167	-45	281	-10	161	31	147	2625
То же, нарастающим итогом		- 213 4	- 214 0	- 203 2	- 182 0	- 165 3	- 169 8	- 1417	- 1428	- 126 7	- 123 6	- 108 9	

Окончание таблицы 10

Простой срок окупаемости	лет	3											
Дисконтированный срок окупаемости	лет	3,2											
Чистый дисконтированный доход (NPV)	т. руб	262 5											
Внутренняя норма прибыли (IRR)		118 %											

Таблица 11 - Анализ чувствительности

		1	2	3	4	5	6	7
Шаг изменения ставки сравнения	20%	-	-	-	-	-	-	-
Ставка сравнения	24%	5%	25%	45%	65%	85%	105%	125%
Чистый дисконтированный доход проекта, NPV	2625	3554	2581	1797	1163	648	227	-118
Шаг изменения уровней	10%	-	-	-	-	-	-	-
Уровень объема производства	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
Чистый дисконтированный доход проекта, NPV	2625	-2356	-1099	161	1419	2625	3986	5188
Уровень цен на продукцию	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
Чистый дисконтированный доход проекта, NPV	2625	-2355	-1098	160	1417	2625	3932	5189
Уровень операционных затрат	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
Чистый дисконтированный доход проекта, NPV	2625	4323	3911	3499	3087	2625	2262	1757

Окончание таблицы 11

Уровень постоянных инвестиционных затрат	100%	60%	70%	80%	90%	100%	110%	120%
Чистый дисконтированный доход проекта, NPV	2625	3141	3024	2908	2791	2625	2558	2441

Для расчетов принят уровень ставки дисконтирования равный 24%. Однако, следует отметить, что по данному показателю чувствительность проекта достаточно эластична. Окупаемость проекта остается на уровне 3 года 2 месяца, а чистая приведенная стоимость проекта остается положительной, что говорит о достаточном «запасе прочности» проекта и приемлемом уровне рискованности.

В таблице «Выручка от реализации» рассчитывается выручка от реализации продукции в дополнительных денежных единицах. Выручка за 10 месяцев составит около 31 844 000 руб.

Таблица «кредит» предназначена для расчета потребности проекта во внешних источниках финансирования. В качестве возможных источников финансирования проекта рассматриваются краткосрочный кредит, собственные средства. На финансирование капитальных вложений и создание первоначального оборотного капитала планируется привлечь кредит в размере 15 000 000 руб. на срок 10 лет.

Привлечение кредита планируется в первом интервале планирования (первый месяц реализации проекта).

Предполагаемые условия предоставления кредита - 15% годовых в рублях. Предполагаемая схема погашения - выплата долга равными суммами с ежемесячной уплатой процентов.

Таблица «Отчет о прибылях и убытках» характеризует соотношение доходов и затрат рассматриваемого инвестиционного проекта, т.е. характеризует проект с точки зрения его прибыльности. Накопленная прибыль за анализируемый период составит 1 366 000 руб.

Таблица «Отчет о движении денежных средств» отражает поступление денежных средств по проекту и отчисления.

Итоговая строка «Поток денежных средств по проекту» характеризует наличие у проекта денежных ресурсов на каждом из этапов планирования. На всем анализируемом периоде у предприятия будут свободные денежные средства.

В таблице «Анализ эффективности проекта» осуществляется расчет основных показателей эффективности инвестиционного проекта.

3.2 Характеристика эффективности проекта

При расчете уровне доходов и затрат проект необходимо признать как эффективный. Рассматриваемая инвестиционная идея характеризуется следующими показателями:

Срок окупаемости полных инвестиционных затрат составляет 3 года с начала реализации проекта.

Дисконтированный срок окупаемости при ставке сравнения 24% годовых составляет 3,2 года.

Десятимесячный объем чистой прибыли проекта оценивается на уровне 2366,0 тыс. руб. Прибыльность текущей деятельности (доля чистой прибыли в выручке от реализации) составляет в среднем 9%.

Чистая текущая стоимость проекта при ставке сравнения 24% годовых составляет 2625 тыс. руб. Положительная величина подтверждает целесообразность вложения средств в проект.

При заложенном в расчетах уровне доходов, текущих и инвестиционных затрат, а также объеме привлекаемого кредита проект необходимо признать как финансово состоятельный.

Финансовую состоятельность проекта подтверждает положительный остаток свободных денежных средств на протяжении всего горизонта рассмотрения.

3.3 Оценка рисков

Решающим фактором при принятии решения о реализации инвестиционного проекта является оценка его эффективности.

В большинстве своем все современные методики оценки финансово-экономической эффективности проектов включают две группы показателей. Наиболее приемлемыми из них, по мнению специалистов, являются методы, основанные на дисконтировании, поскольку они учитывают временной аспект проекта. Для фирм и предприятий предлагается выбрать любой из перечисленных показателей при оценке инвестиционного проекта.

Состояние российской экономики характеризуется высокими и слабо прогнозируемыми темпами инфляции, изменением ценовой структуры, неустойчивостью налогового законодательства и системы льгот. Моделирование динамических процессов в таких условиях трудная задача.

Риск присущ любому виду деятельности. И чем выше доходность финансовой операции, чем более прогрессивно внедряемое мероприятие, тем выше риск.

по данному предприятию на примере таблицы 12.

Таблица 12 - Анализ рисков фитнес центра «Plastic»

Виды рисков	Низкий уровень	Ниже среднего	Средний	Высокий	Показатели «Plastic»
Неустойчивость спроса		X			Ниже среднего
Снижение цен конкурентами	X				Низкий уровень
Рост налогов			X		Средний уровень
Платежеспособность потребителя		X			Ниже среднего
Увеличение затрат		X			Средний уровень

Окончание таблицы 12

Низкая квалификация кадров	X				Низкий уровень
----------------------------------	---	--	--	--	----------------

4 Разработка сценария ролевой игры по теме: «Мой бизнес - план»

4.1 Понятие ролевой игры

Ролевая игра как игровой метод характеризуется наличием задачи или проблемы и распределением ролей между участниками для ее решения. Ролевая игра (по существу, игра-драматизация) — это процесс, в котором участникам предлагается «сыграть» другого человека или «разыграть» определенную проблемную ситуацию. Иначе говоря, ролевые игры представляют собой небольшие сценки спланированного или произвольного характера, отражающие модели жизненных ситуаций.

Ролевая игра — это эффективная отработка вариантов поведения в тех ситуациях, в которых могут оказаться участники семинара (например, аттестация, защита или презентация какой-либо наработки, конфликт с коллегами и др.). Игра позволяет приобрести навыки принятия ответственных и безопасных решений в жизни.

Роль и ее принятие являются важнейшими составляющими ролевой игры.

Исполнение роли представляет собой точное, буквальное воспроизведение деятельности другого человека (например, учителя, учащегося, заместителя директора по опытно-экспериментальной работе, директора, методиста районного (городского, областного) методического центра и т.д.).

Принятие роли осуществляется на когнитивном, эмоциональном и поведенческом уровнях.

Согласно М. Форвергу, человек может принимать роль через:

- 1) присвоение внешних черт поведения;

- 2) присвоение норм поведения;
- 3) присвоение социальных задач, стоящих перед ролью.

Поскольку в ролевой игре участник исполняет роль какого-либо персонажа, а не свою собственную, он может свободно экспериментировать и не бояться, что его поведение будет выглядеть глупым или неадекватным.

Признаком, отличающим ролевые игры от деловых, является отсутствие системы оценивания по ходу игры. В ролевых играх действия игроков стимулируются самим игровым комплексом, в который включаются элементы среды, внешние по отношению к объекту моделирования. Игроки самостоятельно анализируют сложившуюся по ходу игры ситуацию, за счет чего достигается самоорганизация участников.

Руководитель ролевой игры, как правило, не является непосредственным участником игрового комплекса. Он — лицо «за кадром», задача которого состоит в создании и поддержании условий, репрезентирующих объективную реальность с помощью опосредованных игровых методов: театральных персонажей, газетных публикаций, писем, конференций и т.д.

Ролевые игры непрерывны. Это означает, что игра не прерывается для обсуждения. В ролевой игре нет процедурных средств, воздействующих на игроков, таких, как мнение экспертов или ведущего. Все это обеспечивает определенную естественность и максимальную погруженность участников в игровой процесс. В отличие от других игр в ролевой игре в зависимости от ее целей решения могут приниматься как коллективно, так и индивидуально.

Эмоциональный эффект ролевой игры строится на «проживании» участниками нового опыта в игровой обстановке, на своего рода открытиях, которые совершает человек, участвуя в игре.

Игровые действия связаны с целевым аспектом игры. Они могут задаваться сценарием, ведущими игры (преподавателями) или нормативными документами, а могут быть сформулированы (избраны) игроками в соответствии с собственным видением ситуации. С точки зрения

самостоятельности действий игроков и жесткости игровых правил игры могут быть поделены на «жесткие», «свободные» и занимающие промежуточное положение (в которых достигнут своеобразный компромисс между первыми двумя).

4.2 Методика разработки ролевой игры

Проведение ролевых игр с моделированием ситуаций приближенных к профессиональной деятельности даёт студентам возможность саморазвития и самореализации, способствует поиску своей индивидуальности. Пробуждает к творческому подходу в использовании чужого опыта, критической переоценке собственных знаний и умений использовать их при решении проблемных вопросов. Способствует развитию культуры речи, умения слушать. Закрепляются и систематизируются знания и умения, полученные при изучении дисциплины. Обеспечивается логическая преемственность нового и уже изученного материала, а также четко прослеживается межпредметная связь. Ролевая игра способствует эффективному формированию профессиональных и развитию общих компетенций.

Ролевая игра может использоваться на любом этапе обучения. Каждая игра является итогом изучения очередной темы, раздела.

Методика разработки ролевой игры включает три последовательных этапа.

I этап - подготовка.

Подготовку к ролевой игре можно начинать на занятии, открывающем новую тему или по завершению изучения темы, раздела.

На этом этапе обговаривается сюжет игры, разрабатывается сценарий, распределяются роли. Распределение ролей - серьёзная педагогическая задача: нужно учесть индивидуальные интересы, особенности характера, способности студентов, личностную направленность. Преподаватель заранее продумывает сюжет игры (ситуацию), однако студентам необходимо

предоставить возможность проявить себя в поиске сюжета и разработке сценария игры. В случае затруднения преподаватель «подводит» студентов к своему варианту. Работа может проводиться, как на занятиях, так и в аудиторное время. Затем начинается индивидуальная работа каждого студента над своей ролью.

Не секрет, что в каждой группе есть «сильные», «средние» и «слабые» студенты. Хорошо успевающие студенты стремятся к самостоятельной подготовке роли, им нужно лишь помочь в выборе языкового материала. Преподаватель только контролирует их работу. «Средним» студентам обычно помогают «сильные», а со «слабыми» занимается преподаватель. На этом же этапе готовится соответствующее оборудование.

II этап - проведение.

Ролевая игра заметное событие в рабочих буднях студентов, итог подготовительной работы, поэтому участники игры испытывают особый эмоциональный подъем (можно пригласить зрителей - студентов параллельной группы, преподавателей). Преподаватель во время игры либо сам исполняет одну из ролей, либо контролирует ход игры. Постоянно нужно следить за тем, чтобы эмоции не затеняли информационный слой игры, чтобы сохранялась специальная терминология, занимательность, соревновательность, постепенность.

На проведение игры отводится разное время.

III этап - подведение итогов.

Итоги необходимо подводить сразу же после окончания игры (очень важно учитывать обострённую потребность участников в положительной оценке). Преподаватель оценивает либо всю группу (малую группу) и тогда оценки получают все одинаковые, либо оценивает каждого по коэффициенту участия. При подведении итогов необходимо обращать внимание на выразительность, точность исполнения роли, оценивать инициативность на всех этапах проведения игры. В итоговом обучении преподаватель выступает в роли эксперта, но в нужный момент может вступить в игру в любой роли

для коррекции. Разбирая случаи неверного употребления лексико-грамматического материала, следует стимулировать студентов к самостоятельному анализу проделанной работы. На подведение итогов отводится не более 5-7 минут.

Результаты ролевой игры будут положительными, если:

1) Ситуации, созданные студентами под руководством преподавателя, будут носить коммуникативный характер.

2) Ролевая игра будет проходить в доброжелательной атмосфере, когда студент, высказывая свою мысль, не боится быть осмеянным за допущенные ошибки.

3) Преподаватель будет следить за тем, чтобы коммуникативные ситуации конкретизировали место, время предполагаемой игры, характер взаимодействия участников.

4) По возможности будет обеспечено соответствующее оборудование.

Учебная дискуссия, с одной стороны, предполагает наличие у студентов умения ясно и точно формулировать свои мысли, строить систему аргументированных доказательств, с другой – учит их мыслить, спорить, доказывать свою правоту, преподаватель уважительно вносит поправки в их аргументации.

Педагог выстраивает взаимодействие со студентами на основе сотрудничества и организует сотрудничество студентов друг с другом.

Равнопартнёрство является результатом развития и становления совместной деятельности студентов и педагога.

Практические задания выполняются в обстановке приближенной к профессиональной. Они формируют ключевые компетенции (умение работать в группе и самостоятельно, развитие мышления и т.д.)

4.3 Разработка ролевой игры

Методические указания по проведению деловой игры «Мой бизнес - план».

1 этап работы – презентация проекта. Участнику нужно представить себя и свою организацию, которую он разработал. Оценивается яркость презентации, целесообразность, эффективность проекта.

2 этап тура – защита бизнес - плана. Проверим знания участников на тему «Бизнес–планирование, инфляцию, рентабельность, окупаемость и т.д.». Вопросы аудитории.

3 этап тура – подведение итогов: полученные баллы суммируются, выявление лучших и награждение.

Цели:

1. Обобщить и систематизировать полученные знания об организации и создании фирм;
2. Развивать умение принимать решения при возникновении экономической ситуации;
3. Воспитывать умение работать в конкурентной среде.

Участники игры:

1. Учащиеся ВУЗов по направлению «Экономика» (по желанию могут объединиться в одну группу или «фирму» или работать индивидуально).

Задачи:

1. При помощи игровых ситуаций закрепить тему «Бизнес - планирования»;
2. Закрепить у обучающихся навыки работы самостоятельно и в группах.

Вид: урок ролевая игра.

Тип: урок применения знаний.

Средства обучения:

1. Раздаточный материал (задания для выполнения)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фитнес - индустрия во всем мире является не только полезной, но и весьма прибыльной сферой.

Основные проблемы фитнес - центров связаны с их организацией и менеджментом.

В данном дипломе представлен бизнес - план по открытию нового предприятия – фитнес – центра «Plastic» . Мы рассмотрели все основные части бизнес - планирования: организационный план, план маркетинга и финансовый план.

В первой главе были рассмотрены основные теоретические положения по теме данной исследовательской работы. Были рассмотрены теоретические основы бизнес планирования, его сущность и значение, а так же стратегическое планирование и структура бизнес – плана.

Во второй главе был разработан бизнес – план фитнес – центра «Plastic», в который входит: описание объекта, прейскурант цен, организационный, производственный и маркетинговый план.

Был проведен анализ рынка вследствие чего, была выявлена проблема нехватки фитнес – услуг премиум класса в Кировском районе, г. Екатеринбурга.

В третьей главе, исходя из выявленных во второй главе проблем, был разработан бизнес – проект фитнес – центра премиум класса «Plastic».

Главной целью, которого является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Одно из достоинств фитнес - центра стало большое количество предлагаемых услуг по привлекательным ценам в премиум классе, что делает его конкурентоспособным.

В четвертой главе был разработан сценарий ролевой игры по теме: «Мой бизнес – план». Ролевая игра как игровой метод характеризуется наличием задачи или проблемы и распределением ролей между участниками для ее решения. Ролевая игра может применяться не только на уроках

практического обучения, но и непосредственно использоваться для обучения специалиста на рабочем месте.

Разработав бизнес - план, можно сделать вывод о том, что проект эффективен. Чистая прибыль составляет 1366 тыс. руб. в год, что позволит закрыть затраты за 3,2 года. Также проект считается рентабельным, постольку внутренняя норма рентабельности составит 118%. Чистая текущая стоимость проекта при ставке сравнения 24% годовых составляет 2625 тыс. руб.

Таких показателей мы добились, прежде всего, за счет высококвалифицированного персонала, эффективной рекламной компании, широкого спектра услуг, действующих акций, бонусных программ и удачного месторасположения.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что задачи дипломного проекта выполнены и цель достигнута.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Алексеева М.Н.* Планирование деятельности фирмы / М.Н. Алексеева. Москва: Юрайт, 2007. 456 с.
2. *Афитов Э.А.* Планирование на предприятии / Э.А. Афитов. Минск: Высшая школа, 2010. 290 с.
3. *Бабук И.М.* Экономика предприятия / И.М. Бабук. Минск: ИВЦ Минфина, 2008. 158 с.
4. *Басовский Л.Е.* Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский Москва: ИНФРА-М, 2008. 259 с.
5. *Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт* / сост. В.М. Попова. Москва: Финансы и денежное обращение, 2005. 432 с.
6. *Бизнес-план. Методические материалы* / сост. Н.А. Колесникова. Москва: Финансы и денежное обращение, 2007. 256 с.
7. *Бизнес-план. Методические материалы* / сост. Р.Г. Маниловский. Москва: Финансы и денежное обращение, 2005. 80 с.
8. *Бирман Г., Шмидт С.* Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. Москва: ЮНИТИ, 2003. 391 с.
9. *Боумэн К.А.* Основы менеджмента / К.А. Боумэн. Москва: ЮНИТИ, 2005. 175 с.
10. *Васильева Л.С., Петровская М.В.* Финансовый анализ / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. Москва: Кнорус, 2008. 816 с.
11. *Веснин В.Р.* Основы экономики: Учебник / В.Р. Веснин. Москва: Триада Лтд, 2010. 384 с.
12. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: Учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению и спец. "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / О.С. Виханский. Москва: Изд-во МГУ, 2009. 252 с.

13. *Голубков Е.П.* Исследование и анализ рыночной ситуации / Е.П. Голубков // *Маркетинг в России и за рубежом.* 2012. №2. С.103-121.
14. *Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю.* Планирование на предприятие: Учебник / В.А. Горемыкин, Э.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. 2-ое изд., стереотипное. Москва: Рилант, 2013. 328 с.
15. *Горфинкель В.Я., Чернышев Б.Н.* Экономика организации (предприятия, фирмы) / В.Я. Горфинкель, Б.Н. Чернышев. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 335 с.
16. *Горчилов В.И.* Миссия организации и особенности политики управления персоналом / В.И. Горчилов // *ЭКО.* 2010. №8. С.43-57
17. *Денцова Л.В., Никифорова Н.А.* Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л.В. Денцова, Н.А. Никифорова. Москва: Юрайт, 2010. 289 с.
18. *Ендовицкий Д.А.* Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности / Д.А. Ендовицкий. Москва: Финансы и статистика, 2001. 522 с.
19. *Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов* / сост. С.И. Шамилиной. Москва: Финстатинформ, 2010. 240с.
20. *Кабушкин Н.И.* Основы менеджмента. Учебник / Н.И. Кабушкин. Минск: Изд-во БТЭУ, 2012. 306 с.
21. *Кировский район, Октябрьский район* [Электрон. ресурс] // Википедия - свободная энциклопедия. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
22. *Коршунов В.В.* Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Изд-во Юрайт, 2013. 435 с.
23. *Котлер Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер. Москва: Росинтер, 2009. 413 с.
24. *Крум Э.В.* Экономика предприятия: учебно-методическое пособие / Э.В. Крум. Москва: ТетраСистемс, 2007. 135 с.

25. *Курс экономики: Учебник* / сост. Б.А. Райзберг. Москва: ИНФА-М, 2011. 716с.
26. *Лафта Дж.К.* Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие / Дж.К. Лафта. Москва: Русская Деловая Литература, 2011. 168 с.
27. *Лисицын И.В.* Бизнес-план - основа успеха / И.В. Лисицын. Москва: Кнорус, 2010. 312 с.
28. *Лобан Л.А., Пыко В.Т.* Экономика предприятия: учебный комплекс / Л.А. Лобан, В.Т. Пыко. Москва: Мисанта, 2007. 261 с.
29. *Маслов В.И.* Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры / В.И. Маслов. Москва: Финпресс, 2010. 186 с.
30. *Матанцев А.Н.* Эффективность рекламы / А.Н. Матанцев. Москва: Финпресс, 2014. 147 с.
31. *О защите прав потребителей* [Электрон. ресурс]: Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 // Консультант Плюс: справочно-правовая система. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/.
32. *О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации* [Электрон. ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 г. №209-ФЗ // Консультант Плюс: справочно-правовая система. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/.
33. *Основы предпринимательского дела* / сост. Ю.М. Осепова. Москва: Гуманитарное знание, 2012. 223 с.
34. *Пачиков В.И.* Предпринимательская деятельность в России как единство социально-экономических условий и психолого-педагогических факторов: монография / В.И. Пачиков. Екатеринбург: Изд-во РГППУ, 2011. 151 с.
35. *Практикум по курсу «Экономика предприятий»* / сост. В.Я. Хрипача. Минск: Изд-во Экономика, 2007. 135 с.

36. *Раицкий К.А.* Экономика организаций (предприятия): учебник / К.А. Раицкий. Москва: Дашков и К, 2008. 385 с.
37. *Рынок фитнес-услуг* [Электрон. ресурс] // Информационный меморандум. Режим доступа: <http://marketing-mba.narod.ru/>.
38. *Смагин В.Н.* Экономика предприятия / В.Н. Смагин. Москва: Кнорус, 2006. 159 с.
39. *Справочник директора предприятия* / сост. М.Г. Лапуста. Москва: ИНФРА-М, 2015. 784 с.
40. *Сухова Л.Ф., Чернова Н.А.* Практикум по разработке бизнес плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. Пособие / Л.Ф. Сухова, Н.А. Чернова. Москва: Финансы и статистика, 2011. 160 с.
41. *Титов В.И.* Экономика предприятия / В.И. Титов. Москва: Эксмо, 2008. 412 с.
42. *Тихомирова Т.П.* Планирование на предприятии: учеб. пособие для вузов [Гриф УМО] / Т.П. Тихомирова, Г.И. Журухин. Екатеринбург: Изд-во РГППУ, 2010. - 140 с.
43. *Трубников А.А.* Налогообложение индивидуальных предпринимателей в 2009 году / А.А. Трубников // Бухгалтерский учет. 2009. №18. с. 30-34.
44. *Турманидзе Т.У.* Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия / Т.У. Турманидзе. Москва: Экономика, 2008. 224 с.
45. *Тычинский А.В.* Экономика, организация и управление на предприятии: учебное пособие для вузов / Тычинский А.В. Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. 476 с.
46. *Управление персоналом: Учебник для вузов.* / сост. Т.Ю. Базарова. Москва: Лабиринт, 2014. 274 с.
47. *Учебно-методический комплекс дисциплины «Экономика предприятия»* для студентов всех форм обучения направления подготовки 44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям) профиля подготовки

«Экономика и управление» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rsvpu.ru>.

48. *Фитнес* клубы города Екатеринбурга [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://ekb.zoon.ru/fitness/>.

49. *Численность* населения, распределение населения по возрастным группам [Электрон. ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

50. *Экономическая* безопасность России: уроки кризиса и перспективы роста: коллективная монография / В. А. Черешнев, В.И. Пачиков [и др.]; под ред. В. А. Черешнева, А. И. Татаркина, М. В. Федорова. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012. - 1310 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Затраты на оборудование

№ п/п	Наименование	Стоимость за единицу, руб.	Число	Итого, руб.
Тренажерный зал				
1	Зеркало	2 098	52	109 096
	Зеркало	989	40	39 560
2	Стулья	1 000	4	4 000
3	Музыкальный центр	15 000	1	15 000
4	Кондиционер	40 000	2	80 000
	Итого	59 087		247 656
Зал аэробики (2)				
5	Зеркало	2 098	63	132 174
6	Музыкальный центр	15 000	2	30 000
7	Кондиционер	40 000	2	80 000
	итого	57098		242 174
Солярий				
8	Диван	15 000	2	30 000
9	Столик	4 000	2	8 000
10	Солярий	270 000	1	270 000
11	Стул	1 000	2	2 000
12	Зеркало	989	1	989
13	Аксессуары для солярия	7 000	1	7 000
	Итого	297 989		317 989
Студия бокса				

14	Ринг	60 000	1	60 000
15	Груша	14 000	2	28 000
16	Перчатки	4 000	5	20 000
17	Утяжелители	2 500	10	25 000
18	Зеркало	989	1	989
	Итого	81 489		133 989
Детский клуб				
19	Столик	3 000	5	15 000
20	Стул	1 000	10	10 000
21	Доска	5 000	1	5 000
22	Музыкальный центр	15 000	1	15 000
23	Зеркало	989	1	989
	итого	24989		45 989
Fitness Bar				
24	Барная стойка	15 000	1	15 000
25	Столы	2 000	5	10 000
26	Стулья	1 000	10	10 000
27	Посуда	6 000	3	18 000
28	Аппарат для приготовления кислородных коктейлей	23 000	1	23 000
29	Соковыжиматель	9 000	2	18 000
30	Кофейная машина	18 000	1	18 000
31	Чайник	1 000	2	2 000
32	Кулер для воды	10 000	2	20 000
33	Холодильник	20 000	1	20 000
	Итого	105 000		154 000
Ресепшен				

34	Стойка администратора	15 000	1	15 000
35	Стул для администратора	2 000	1	2 000
36	Компьютер	35 000	2	70 000
37	Кассовый аппарат	10 000	1	10 000
38	Диван для ожидания	15 000	2	30 000
39	Зеркало	1098	1	1098
40	Кулер для воды	10 000	2	20 000
41	Журнальный столик	3 000	2	6 000
	Итого	91 098		154 098
Служебное помещение				
42	Обеденный угол	6 000	1	6 000
43	СВЧ печь	3 500	1	3 500
44	Мини-холодильник	10 000	1	10 000
45	Диван	15 000	1	15 000
	Итого	34 500		34 500
Раздевалка+душевая+уборная				
46	Шкаф для раздевалки	2 400	40	96 000
47	Скамейка для раздевалки	1 700	20	34 000
48	Зеркало	1 097	6	6 582
49	Душевая панель	1 900	10	19 000
50	Тумба с умывальником	20 000	6	120 000
51	Вешалка для полотенец	10 000	10	100 000
52	Рукоосушитель	1 900	6	11 400
53	Держатель для бумажных полотенец	1 000	6	6 000
54	Перегородки	10 000	6	60 000

	сантехнические			
55	Душевые перегородки	10 000	10	100 000
	Итого	59 997		552 982
Сопутствующие материалы				
56	Телевизор	25 000	1	25 000
57	Моющие/чистящие средства	10 000	1	10 000
58	Ведро/швабры	3 000	1	3 000
59	Декорации	20 000	1	20 000
60	Бейджи/форма сотрудников	3 000	1	3 000
61	Кулер для воды	7 000	1	7 000
62	телефон	3 000	1	3 000
	Итого	71 000		62 000
Итого				1 945 377

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Закупка спортивного инвентаря

Название тренажера	количество	цена	Стоимость, руб.
Кардиотренажеры			
Велотренажер	4	7000	28 000
Беговая дорожка	4	13291	53 164
Эллиптический тренажер	4	10441	41 764
Степпер	4	1700	6 800
Силовые тренажеры			
Силовой центр	1	14300	14 300
Силовая скамья	2	15590	31 180
Силовой тренажер без весов	1	48600	48 600
Баттерфляй	1	14500	14 500
Бицепс-машина	2	505825	1 011 650
Трицепс-машина	2	506441	1 012 882
Скамья для прессы	4	3190	12 760
Скамья для жима	2	8700	17 400
Жим ногами	1	1009000	1 009 000
Сгибание+разгибание ног	1	12100	12 100
Тяга сверху + снизу	1	12200	12 200
Тотал тренер	1	5600	5 600
Стойка под штангу	2	2360	4 720
AB-Rocket	2	502990	1 005 980
Leg-Magic	2	502130	1 004 260
Турник	4	5600	22 400
Аксессуары			
Гантели + грифы	50	10 990	549 500

Штанги	10	4 900	49 000
Эспандер	4	249	996
Стенка	2	5000	10 000
Мячи гимнастические	10	510	5 100
Скакалки	10	149	1 490
Диск для штанги		5000	5 000
Обруч	10	1290	12 900
Ролик для пресса	5	450	2 250
Утяжелитель	10	800	8 000
Коврики	15	999	14 985
Маты	10	550	5 500
Коврик под кардиотренажеры	15	990	14 850
			6 048 741

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Затраты на ремонт

Основные помещения					
Стены	м ²	покрытие	Краска, руб.	за 1 л	Всего,руб
1.Тренажерный зал (1)	420	краска	60,0	220	13200
2.Тренажерный зал (2)	360	краска	51,4	220	11308,0
3.Зал аэробики (1)	300	краска	42,9	220	9428,6
4.Зал аэробики (2)	180	краска	25,7	220	5657,1
5. Солярий	60	краска	8,6	220	1885,7
6. Бар	60	краска	8,6	220	1885,7
7. Вестибюль	60	краска	8,6	220	1885,7
8.Комната для персонала	60	краска	8,6	220	1885,7
9. Раздевалка	180	краска	25,7	220	5657,1
итого	1830		261,4		57508

Пол			за 1 м ²	Всего,руб.
1. Тренажерный зал (1)	70	спец. покрытие	1200	84000
2. Тренажерный зал (2)	60	спец. покрытие	1200	72000
3. Зал аэробики (1)	50	линолеум	400	20000
4. Зал аэробики (2)	30	линолеум	400	12000
5. Ик-сауна	10	дерево	800	8000
6. Солярий	10	линолеум	400	4000
7. Массажный кабинет	15	линолеум	400	6000

8. Бар	10	линолеум	400	4000
9. Вестибюль	10	линолеум	400	4000
10. Комната для персонала	10	линолеум	400	4000
11. Раздевалка	30	линолеум	400	12000
12. Укладка покрытия	305		200	61000
Итого	305			291000

Потолок	площадь	за 1 м	Всего, руб.
1. Подвесной потолок	312	117	36504
Итого			36504
Душевые			
стены	периметр	на 1 м	Всего, руб.
1. Грунтовка стен	60	20	1200
2. Выравнивание стен слоем клея	60	200	12000
3. Грунтовка перед плиткой	60	20	1200
4. Укладка кафеля	60	550	33000
Кафель	60	400	24000
5. Затирка швов	60	80	4800
Итого			76200
Пол	площадь	на 1 м	Всего, руб.
1. Грунтовка перед равнителем	10	20	200
2. Заливка пола	10	160	1600

равнителем			
3.Грунтовка перед кафелем	10	20	200
4. Укладка кафеля	10	550	5500
Кафель	10	400	4000
5. Затирка швов	10	80	800
Итого			12300
Потолок	площадь		Всего, руб.
Монтаж реечного потолка	10		7097
реечный потолок	10	520	5200
Итого			12297
Туалет			
стены	периметр	на 1 м	Всего, руб.
1. Грунтовка стен	60	20	1200
2.Выравнивание стен слоем клея	60	200	12000
3.Грунтовка перед плиткой	60	20	1200
4. Укладка кафеля	60	550	33000
Кафель	60	400	24000
5. Затирка швов	60	80	4800
Итого			76200
Пол	площадь	на 1 м	Всего, руб.
1.Грунтовка перед равнителем	10	20	200
2.Заливка пола	10	160	1600

равнителем			
3.Грунтовка перед кафелем	10	20	200
4. Укладка кафеля	10	550	5500
Кафель	10	400	4000
5. Затирка швов	10	80	800
Итого			12300
Потолок	площадь		
Монтаж реечного потолка	10		7097
Реечный потолок	10	520	5200
Итого			12297
Освещение	площадь	потребность	Стоимость, руб.
Светильники	325	60	19500
ИТОГО (по всем таблицам)			2 606 106