

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие фитнес-студии

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 7 454 000 рублей

Потребность в инвестировании: 6 000 000 рублей

Рентабельность проекта: 40,77 %

Срок окупаемости: 17,5 месяцев

Ваш город, 2026

Оглавление

1. Резюме	3
2. Общее описание проекта	5
3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта	7
4. Анализ рынка и стратегия маркетинга	9
5. Организационный план	13
6. План производства	14
7. Финансовый план	18
8. Анализ рисков	26
Приложение 1	28
Приложение 2 (Пример планировки фитнес-студии)	30

1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется открыть фитнес-студию с базовым уровнем тренажеров.

Главной целью проекта является

Задачи проекта:

- Привлечение инвестиций на закупку основных средств;
- Начало работы проекта.

Организационная форма – индивидуальный предприниматель (УСН 15 %).

Дата начала проекта – месяц 2026 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: реализация абонементов на тренировки в клубе, реализация спортивного питания и средств для ухода за телом для похудения.

Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на услуги – . Средний чек составит 21 800 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – рублей
- Чистая прибыль – рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 40,77 %
- Рентабельность инвестиций (ROI) – %

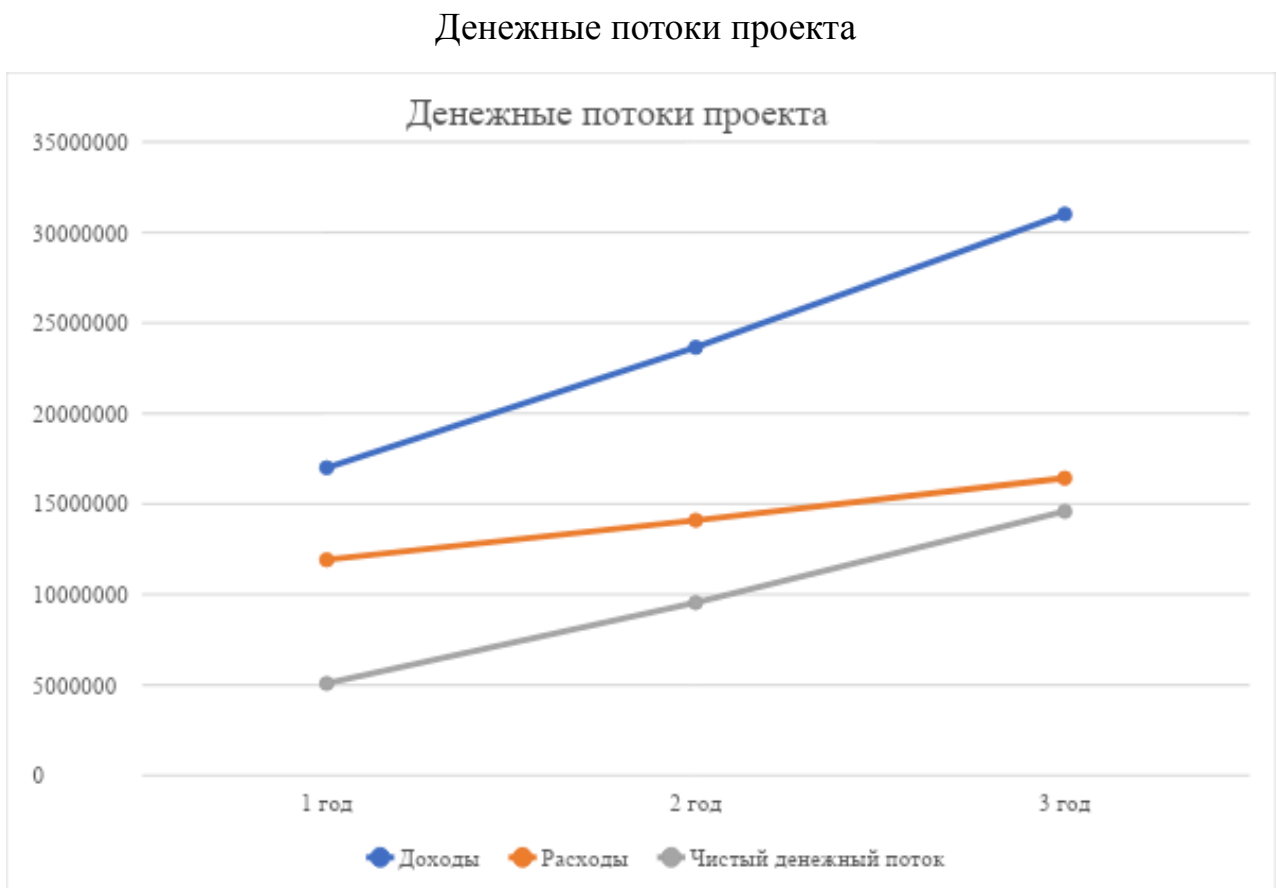
- Точка безубыточности (BEP) – 976 652,02 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 17,5 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – месяцев
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 30 118 158,83 рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) – %
- Общая стоимость проекта – 7 454 000 рублей.

Структура финансирования проекта:

- собственные средства – 1 454 000 рублей,
- инвестиции – 6 000 000 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1



2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя до месяц 2026 года.

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

Примерная необходимая площадь помещения для ведения деятельности

Форма налогообложения: упрощенный режим налогообложения (доходы минус расходы 15 %).

Основные направления деятельности:

Оплата за услуги будет приниматься

Способ формирования цен на услуги —

Официальную информацию о проекте, стоимости услуг и других условиях можно будет узнать на

[Redacted text block]

Планируемые поставщики / партнеры:

[Redacted text block]

Планируемая численность персонала – ---- человек.

[Redacted text block]

Сметная стоимость проекта: 7 454 000 рублей.

3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта

Суть проекта заключается в открытии небольшой фитнес-студии с залом 110 м², включающим базовый набор тренажеров.

[Redacted text block]

Основные услуги, которые планирует реализовывать сервис:

- Абонемент на тренировки на [Redacted text block]
- [Redacted text block];
- [Redacted text block].

Частные тренировки будут проводить профессиональные тренеры, [Redacted text block]

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 1.

Таблица 1

Календарный план реализации проекта

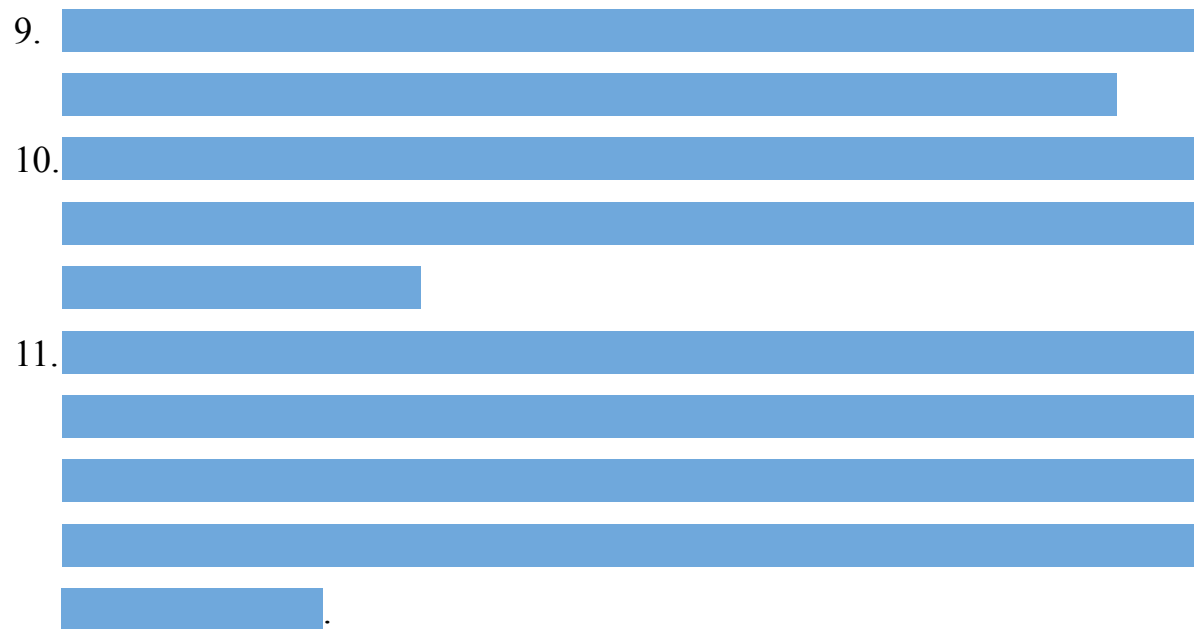
№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 неделя
2	[Redacted text block]	[Redacted text block]
3	[Redacted text block]	[Redacted text block]
4	[Redacted text block]	[Redacted text block]

5		
6		
6		

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за недель.

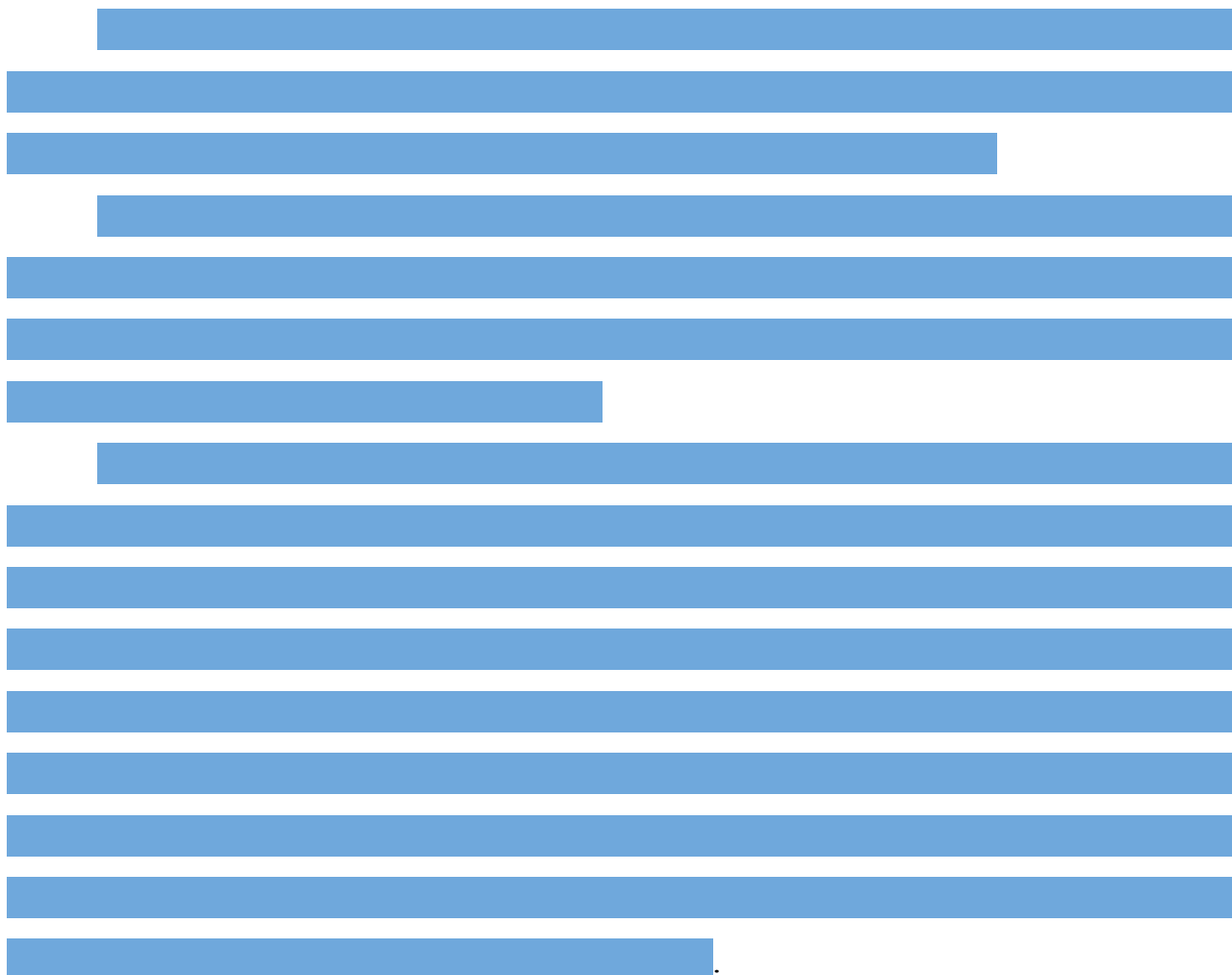
Перечень разрешительной документации:

1. Уведомление о начале деятельности в территориальный орган Роспотребнадзора;
2. Договоры на вывоз ТБО, на дератизацию, дезинфекцию, дезинсекцию помещений;
3.
4.
5.
6.
7.
8. ;



4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Фитнес-индустрия в России продолжает демонстрировать стабильный рост. Для успешного развития компании должны активно внедрять инновации, следить за изменениями рынка и предлагать клиентам новые и интересные услуги.



Прогнозы на 2026 год указывают на



Ключевой фактор успеха планируемого проекта —



Основные конкуренты:

1. Конкурент 1
2. Конкурент 2

В таблице 2 представлена оценка факторов конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Таблица 2

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Мой проект	Конкурент 1 (название)	Конкурент 2 (название)
1	Цены на товары, работы, услуги	Очень высокий	Высокий	Средний
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

Соответственно, сильными сторонами планируемого проекта будут являться:

Наряду с этим, планируется осуществить

Ценовой лист на услуги представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прайс-лист

№	Услуги	Стоимость, руб.
1	Абонемент на 12 тренировок (месяц)	
2	Абонемент на 36 тренировок (3 месяца)	
3	Абонемент на 72 тренировки (6 месяцев)	
4	Безлимит на год	
5	Функциональное питание	
6	Косметические средства (обертывания, скрабы, пилинги и т.д.)	

Основными методами продвижения услуг будут являться:

Одним из неотъемлемых атрибутов серьезной маркетинговой кампании является

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 4.

Таблица 4

Смета затрат на рекламу для запуска проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1			
Итого			

Таким образом, единовременная сумма затрат на рекламу для запуска проекта составит [] рублей. Данные издержки планируется выполнить за собственный счет.

После запуска проекта планируется ежемесячно продвигать услуги компании с помощью затрат, представленных в таблице 5.

Таблица 5

Смета затрат на рекламу для продвижения проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1			
Итого			

Таким образом, ежемесячная сумма затрат на рекламу и последующее продвижение проекта составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет собственных средств.

Подводя итог, основные затраты на рекламу и продвижение до старта проекта составят [] рублей.

5. Организационный план

На начальном этапе для организации деятельности

1. Администратор – 2 человека;

2. ;

3. .

Все сотрудники будут наняты по трудовому договору на постоянной основе с твердым окладом.

Расчет фонда заработной платы и страховых взносов приведен в таблице 6.

Таблица 6

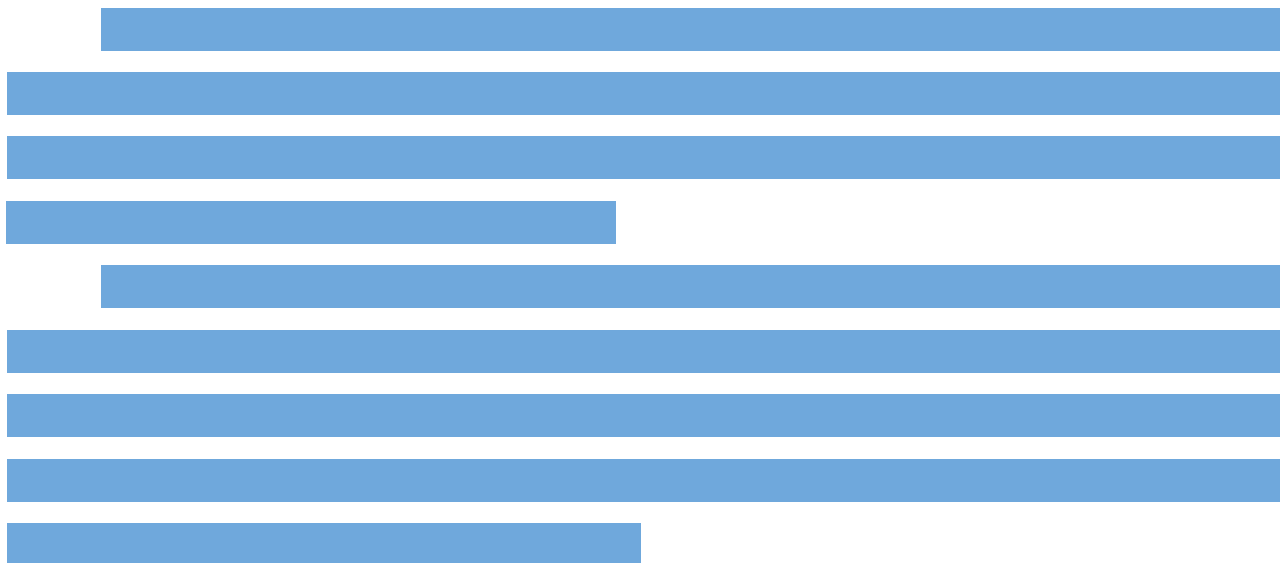
Расчет фонда заработной платы и страховых взносов

№	Должность	Количество	Оклад руб./мес.	Сумма з/п руб./мес.	Страховые взносы руб./мес.
1					
2					
3					
Итого					

Таким образом, планируемый ежемесячный фонд оплаты труда составит
рублей. При этом ежемесячный объем страховых взносов составит
рублей.



6. План производства



Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется выполнить ремонт помещения, а также приобрести оборудование и технику.

Капитальные затраты приведены в таблице 7.

Таблица 7

Смета-спецификация на строительство и ремонт

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Ремонт и перепланировка "под ключ"	1	1700000	1700000
2	Видеонаблюдение, противопожарное оборудование, кондиционирование	1	320000	320000
3				
Итого				

Подводя итог, общая сумма капитальных затрат на ремонтные и строительные работы составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить частично за счет собственных средств и частично за счет инвестиционных средств.

Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 8.

Таблица 8

Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Беговая дорожка с консолью	2	150000	300000
2	Эллиптический тренажер	1	180000	180000
3	Велотренажер горизонтальный	1	150000	150000
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				

19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
Итого				

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит _____ рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет инвестиционных средств.

Стоимость первоначальных затрат на сырье и материалы для запуска проекта представлены в таблице 9.

Таблица 9

Смета-спецификация на сырье и материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Косметические средства и функциональное питание для продажи	1	5400	5400
2	Питьевая вода	16	350	5600
3				

4				
5				
6				
Итого				

Следовательно, общая стоимость сырья и материалов для запуска проекта составит [] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет инвестиционных средств.

Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят [] рублей.

7. Финансовый план

Финансовый план составлен с учетом режима работы предприятия

Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта услуг за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый объем сбыта услуг за первый год реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Абонемент на 12 тренировок (месяц)	шт.				
Абонемент на 36 тренировок (3 месяца)	шт.				
Абонемент на 72 тренировки (6 месяцев)	шт.				
Безлимит на год	шт.				
Функциональное питание	шт.				
Косметические средства (обертывания, скрабы, пилинги и т.д.)	шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 11.

Таблица 11

Планируемый объем сбыта услуг за последующие 2 периода реализации
проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам		
		1 п/г	2 п/г	3 год
Абонемент на 12 тренировок (месяц)	шт.			
Абонемент на 36 тренировок (3 месяца)	шт.			
Абонемент на 72 тренировки (6 месяцев)	шт.			
Безлимит на год	шт.			
Функциональное питание	шт.			
Косметические средства (обертывания, скрабы, пилинги и т.д.)	шт.			
Итого				

Далее определим планируемую выручку от оказания услуг.

Планируемый объем выручки от реализации услуг на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 12.

Планируемый объем выручки от реализации услуг за первые 3 года работы проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам						
		1 год деятельности				2 год		3 год
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	1 п/г	2 п/г	
Абонемент на 12 тренировок (месяц)	Руб.							
Абонемент на 36 тренировок (3 месяца)	Руб.							
Абонемент на 72 тренировки (6 месяцев)	Руб.							
Безлимит на год	Руб.							
Функциональное питание	Руб.							
Косметические средства (обертывания, скрабы, пилинги и т.д.)	Руб.							
Итого								

Таким образом, планируемые показатели выручки от реализации услуг за первые 3 года составят:

1. Сумма выручки за 1 год: [] рублей;
2. Сумма выручки за 2 год: [] рублей;
3. Сумма выручки за 3 год: [] рублей.

Подводя итог, предприятие планирует обеспечить рост продаж на ближайшие 3 года:

Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 13.

Таблица 13

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[]
2	Аренда + обеспечительный платеж 100 %	[]
3	Закупка товаров и материалов	[]
4	Реклама, маркетинг	[]
5	Прочие затраты	[]
Итого		7454000

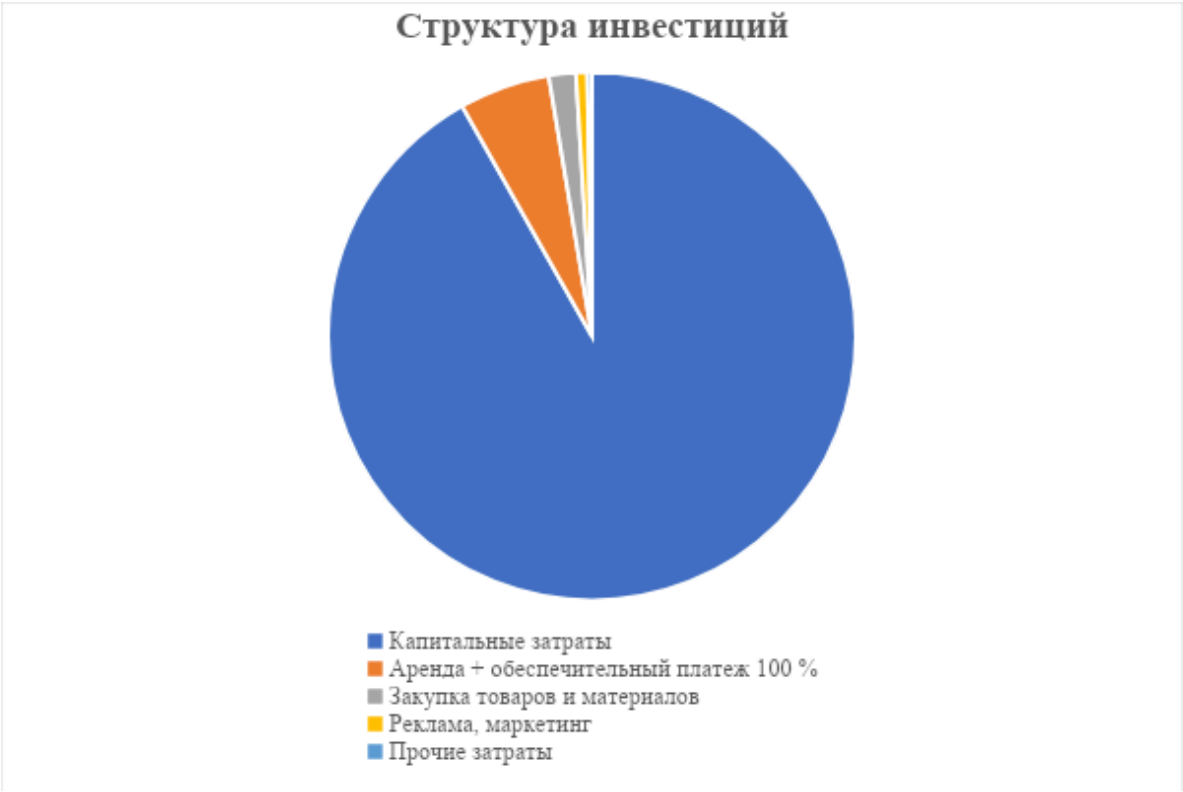
Для создания проекта планируется

На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 7 454 000 рублей. Из которых собственные средства составят 1 454 000 рублей; инвестиционные средства составят 6 000 000 рублей.

Структура первоначальных инвестиций в проект представлена на диаграмме 2.

Диаграмма 2

Структура инвестиций в проект



Для оказания услуг необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

Сумма постоянных затрат в месяц составит [] рублей, включая

[]

[]

[]

[]

Сумма переменных затрат в месяц составит [] рублей, включая

[]

[]

[]

Показатели чистой прибыли (выручка за вычетом постоянных и переменных издержек) за первые 3 года работы проекта составят:

1. Величина чистой прибыли за 1 год: [] рублей;
2. Величина чистой прибыли за 2 год: [] рублей;
3. Величина чистой прибыли за 3 год: [] рублей.

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в Приложении № 1 к данному бизнес-плану.

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =

[]

[]

[]

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный необходимый объем предоставления услуг составит [] рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

Срок окупаемости проекта (PP) =

[]

[]

[]

То есть в течение [] месяцев полностью окупятся первоначальные вложения.

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI), определение ставки дисконтирования (DR), расчет чистой текущей стоимости проекта (NPV), дисконтированного срока окупаемости (DPP) и внутренней нормы доходности (IRR).

Рентабельность проекта (ROS) =

[]

[]

Рентабельность инвестиций (ROI) =

.

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 14.

Таблица 14

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

Показатель	Величина
Средневзвешенная ставка по банковским депозитам, %	
Премия за риск, %	
Ставка дисконтирования, %	
Коэффициент дисконтирования	

NPV

Исходя из данных, полученных в таблице 14, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV) =

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) =

Внутренняя норма доходности (IRR) =

Рассчитаем IRR с помощью

Внутренняя норма доходности (IRR) =



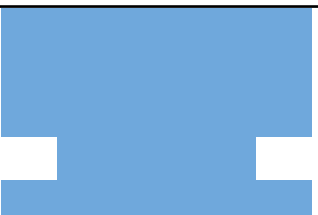
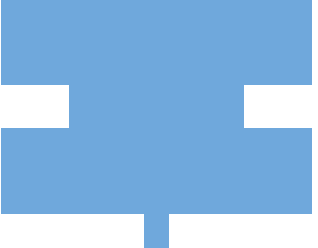
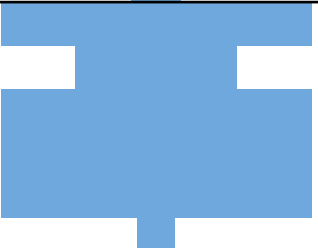
Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

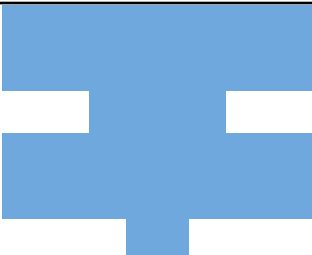
8. Анализ рисков

Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 15.

Таблица 15

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1				
2	Торговые риски:			
2.1				
2.2				
2.3				
3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			

3.1				
-----	---	---	--	--

Приложение 1

План доходов и расходов

[illegible]

УСН													
Страховые взносы ИП													
Чистая прибыль (убыток)													

Приложение 2 (Пример планировки фитнес-студии)

