

ДЕМО-ВЕРСИЯ

ОТКРЫТИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

БИЗНЕС-ПЛАН

ДЕКАБРЬ, 2019

РЕДАКЦИЯ
№6
(выпускается
с 2007 г.)

 **INVENTICA**
Investment Consulting & Market Research

БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

НАШИ ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ
ТО, что не предлагает НИКТО другой



ЛЮБАЯ БИЗНЕС ИДЕЯ ТРЕБУЕТ ДЕТАЛИЗИРОВАННОГО ПРОСЧЕТА.

УЧЕТ ВСЕХ ВОЗМОЖНЫХ ЗАТРАТ И ПРОРАБОТКА РАЗЛИЧНЫХ СЦЕНАРИЕВ РАЗВИТИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ИНВЕСТОРУ ВОВРЕМЯ СКОРРЕКТИРОВАТЬ КОНЦЕПЦИЮ И НАЙТИ ОПТИМАЛЬНЫЙ БАЛАНС МЕЖДУ ИДЕЕЙ И РЕАЛИЯМИ РЫНКА.

СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ЗАДАЧИ МЫ РАЗРАБОТАЛИ ИНСТРУМЕНТ – ПРОСТОЙ и ИНТУИТИВНО ПОНЯТНЫЙ СНАРУЖИ, НО КРАЙНЕ СЛОЖНЫЙ ВНУТРИ.

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ. INVENTICA

(прилагается к бизнес-плану)

ЭТО ПРОГРАММНЫЙ ПРОДУКТ, РАЗРАБОТАННЫЙ НА БАЗЕ MICROSOFT EXCEL, СОДЕРЖАЩИЙ РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ВСЕХ ЕГО ПАРАМЕТРОВ, КАЖДЫЙ ИЗ КОТОРЫХ МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕН ВРУЧНУЮ.

- Отражает суть бизнеса (**разработана совместно с участниками рынка**)
- Рассчитывает инвестиционный бюджет
- Формирует основные формы финансовой отчетности (PL, CF, BS)
- Рассчитывает инвестиционно-финансовые показатели проекта (срок окупаемости, NPV, IRR и т.п.)
- Позволяет подобрать оптимальный вариант финансирования проекта
- Позволяет выбрать оптимальную концепцию проекта

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕГО ПРОДУКТА

Расчеты финансовой модели основываются на более чем **1 000** параметрах, каждый из которых Вы можете изменить самостоятельно.

Для того чтобы получить финансовые расчеты для Вашего уникального проекта, Вам нужно только изменить необходимые параметры и нажать **ОДНУ** кнопку. Все остальное модель сделает **САМА**.

ВНИМАНИЕ!

В СВЯЗИ С УЧАСТИВШИМИСЯ СЛУЧАЯМИ ЗАВЕДОМО ЛОЖНОГО ИНФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТОВ О ВОЗМОЖНОСТЯХ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ, ПРИЛАГАЕМЫХ К БИЗНЕС-ПЛАНУ, НЕКОТОРЫМИ НЕДОБРОСОВЕСТНЫМИ КОНКУРЕНТАМИ УБЕДИТЕЛЬНО ПРОСИМ ВАС НЕ ОГРАНИЧИВАТЬСЯ ТОЛЬКО ТЕЛЕФОННОЙ КОНСУЛЬТАЦИЕЙ.

ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ НАСТОЯТЕЛЬНО РЕКОМЕНДУЕМ ТРЕБОВАТЬ У РАЗРАБОТЧИКОВ ДЕМОНСТРАЦИИ РЕАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ! ТОЛЬКО ТАКИМ ОБРАЗОМ ВЫ СМОЖЕТЕ ОЦЕНИТЬ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КОНКУРИРУЮЩИХ ПРОДУКТОВ.



ПРИНЦИП РАБОТЫ С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ INVENTICA

1. Этап «Первичная настройка параметров»

В части настройки параметров модели (отдельные листы по основным блокам вопросов – «Базовые параметры проекта», «План-график», «Инвестиции», «Оборудование», «Доходы», «Расходы» и др.) Вы меняете значение одного или нескольких параметров, выделенных **темным** цветом (например, корректируете месяц запуска проекта, меняете режим работы фитнес-центра, тариф на потребляемую энергию и используемое оборудование). В соответствующих **серых** графах автоматически отображаются новые значения с учетом произведенных Вами изменений.

1 ДАТА НАЧАЛА ПРОЕКТА

Месяц начала проекта: Июль

Год начала проекта: 2020

Справочно: Начало операционной деятельности: Сентябрь, 2020

2 ФРАНШИЗА

Будете ли Вы открывать магазин по франшизе? НЕТ Выберите из предложенных вариантов.

Если Вы открываете магазин по франшизе, то укажите условия франчайзингового договора:

	Рейты (с учета клубов)	<small>Выберите из предложенных вариантов</small>
Сумма использования франшизы:	300	
Патентный взнос, тыс. руб.	100	
Рейты, руб./мес. за 1 клуб (с НДС)	100	
Рейты, франчайзинговый пакет, тыс. руб./мес. (с НДС)	200	
Рейты, % с дохода	2.0%	

3 ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Название статьи затрат	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб.	Схема	Аванс, %	Начало	Конец	Доп. время	Товарные запасы
Планировка помещений								
Технологический проект	1	1 300	1	50%	2	2	0	0
Проект вентиляции	1	1 300	1	50%	2	2	0	0
Проект водоснабжения и канализации	1	1 300	1	50%	2	2	0	0
Проект освещения и электроснабжения	1	1 300	1	50%	2	2	0	0
Дизайн-проект	1	1 300	1	50%	2	2	0	0
Проектирование охранно-пожарной сигнализации								
Проектирование пожарной сигнализации	1	0	0	0%	3	4	0	0
Проектирование охранной сигнализации	1	0	0	0%	3	4	0	0
Установка пожарной сигнализации	1	0	0	0%	4	4	0	0
Установка охранной сигнализации и тревожной кнопки	1	0	0	0%	4	4	0	0
Набор предметов противопожарной безопасности	1	0	0	0%	4	4	0	0

Справочно: Общая стоимость проектирования, тыс. руб. ... Доля в общих затратах ...

2. Этап «Построение индивидуальной финансовой модели»

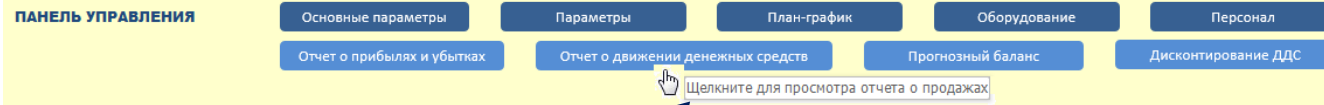
Нажимаете на кнопку «Пересчет» на навигационной панели в верхней части листа



Программа запускает макрос, который самостоятельно формирует инвестиционные, операционные и финансовые потоки по проекту в соответствии с заданными Вами параметрами.

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

В функционал модели включена возможность автоматического построения РЕЗЮМЕ проекта



+ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТАДИЯ

+ ОПЕРАЦИОННАЯ СТАДИЯ

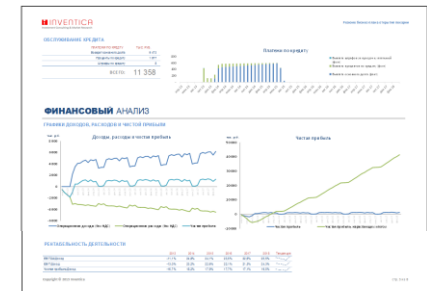
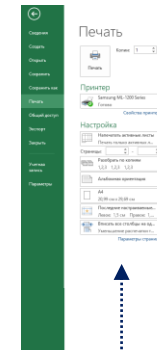
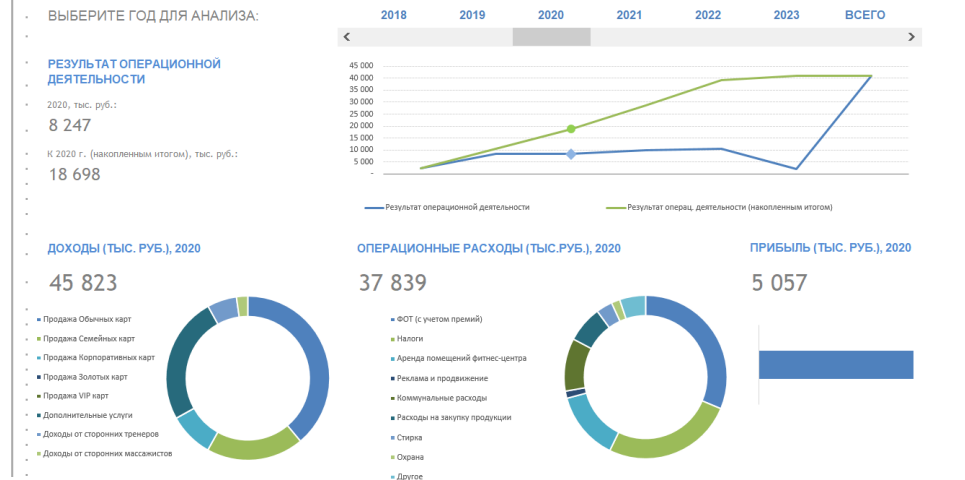
+ ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

+ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ВНОСИТЕ ИЗМЕНЕНИЯ

ИНТЕРАКТИВНО ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ, ОПЕРАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ГОДАМ



ФИКСИРУЙТЕ ИТОГОВЫЕ ЗНАЧЕНИЯ И ПРОСТО НАЖИМАЙТЕ НА КНОПКУ «ПЕЧАТЬ» – ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ СОЗДАЕТСЯ САМ!

ДЕМО-ВЕРСИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

www.inventica.ru

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Клиент имеет возможность задать любой месяц и любой год начала проекта и НИЧЕГО не менять вручную.

1 ДАТА НАЧАЛА ПРОЕКТА

Месяц начала проекта
Год начала проекта

Справочно
Начало операционной деятельности:

март

январь

февраль

март

апрель

май

июнь

июль

август

сентябрь

октябрь

ноябрь

декабрь

	Год	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020	2020
	Месяц	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	
КАПИТАЛИЗИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ											

ДЕМО-ВЕРСИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

www.inventica.ru




НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Модель позволяет осуществлять автоматический расчет в 3х валютах (RUR, USD, EURO)

ВАЛЮТА ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ

Валюта финансовых расчетов
 Руб.
 Руб.
 Euro
 USD



ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ	Объем работ	Цена за ед. (с НДС), тыс. руб.	Валюта расчетов	Цена (с НДС), тыс. (в валюте расчетов)
	1	8	Euro	0,2
	1	3	Euro	0,1
	1	180	Euro	4,4

Финансовая модель позволяет Клиенту самостоятельно задать систему налогообложения проекта – ОСН, УСН или ЕНВД.

РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Выберите планируемый режим налогообложения
 ЕНВД
 Общая система налогообложения (ОСН)
 Упрощенная система налогообложения (УСН) - 6%
 Упрощенная система налогообложения (УСН) - 15%
 Упрощенная система налогообложения (УСН) - оптимальная
 ЕНВД

Боле того, модель позволяет автоматически порекомендовать наиболее выгодную для Вашего проекта систему налогообложения. Нужно просто нажать соответствующую кнопку

РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Выберите юридическую форму предприятия Индивидуальный предприниматель

Выберите планируемый режим налогообложения Упрощенная система налогообложения (УСН) - оптимальная

[Оптимальная система налогообложения](#)

Расчет налоговых платежей осуществляется с учетом всех последних изменений законодательства.

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Модель подходит для просчета создания фитнес-центра любой концепции, поскольку Клиент имеет возможность задать любой параметр

ОБОРУДОВАНИЕ И МЕБЕЛЬ ДЛЯ ЗАЛОВ	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)
Тренажерный зал		
<i>Тренажеры базовой категории(грузоблочные)</i>		
Тренажеры для мышц ног:		
Сведение ног сидя	2 ←	...
Сгибание ног сидя	2 ←	152,7
Сгибание ног лежа	1	136,6
Тренажеры для мышц груди/плеч:		
Жим от груди	1	...
Баттерфляй	1	...
Тренажеры для мышц спины:		
Подтягивание/отжимание с помощью	1	...
Тренажеры для мышц рук/торса		
← Блиц-пресс	1	141 420,6

ПОМЕЩЕНИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА	
Общая площадь фитнес- центра кв. м	...
Площадь залов	...
Тренажерный зал	...
Кардио зал	150 100
Первый зал аэробики	...
Второй зал аэробики	...
Вспомогательные помещения, кв.м.	...

ОЖИДАЕМЫЙ СПРОС НА УСЛУГИ	
Спрос на услуги фитнес-бара	
Доля клиентов, посещающих фитнес-бар, в % от посетителей фитнес-центра	20%
Доля клиентов, приобретающих салаты, в % от посетителей фитнес-бара	...
Доля клиентов, приобретающих напитки, в % от посетителей фитнес-бара	...
Спрос на услуги солярия	
Доля клиентов, посещающих солярий, в % от всех посетителей	0% 5%

ИЗМЕНЯЙТЕ НАЗВАНИЯ КАТЕГОРИЙ

ИЗМЕНЯЙТЕ ЗНАЧЕНИЯ КАТЕГОРИЙ

ОБНУЛЯЙТЕ ТЕ КАТЕГОРИИ, КОТОРЫЕ НЕ ПОДХОДЯТ К ВАШЕЙ КОНЦЕПЦИИ

При изменении значений параметров программа **САМОСТОЯТЕЛЬНО** пересчитывает значения ячеек, связанных с измененным параметром



НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

По каждой категории инвестиционных расходов в модели приводится текущая стоимость объекта/услуги на основе коммерческих предложений поставщиков

Имеется возможность задать индивидуальную схему оплаты товара и услуги: «аванс + доплата» либо «равномерное распределение платежей».

Маркетинговые параметры проекта (стоимость основных и дополнительных услуг, распределение спроса и пр.) выявлены в результате проведенного маркетингового исследования, а также консультаций с отраслевыми специалистами

Полное исследование рынка входит в бизнес-план.

Пользовательский интерфейс программы максимально упрощен, графы снабжены всплывающим окном-подсказкой, где даны рекомендации по заполнению конкретной графы

ПОКУПКА ПОМЕЩЕНИЯ		
Стоимость риэлторских работ	0%	Указывается комиссия от стоимости объекта недвижимости (как правило, 5%) 0% - в случае аренды помещения
8,0		Базовая ставка аренды 1 кв.м. рекламного носителя в год
1		Указывается количество порталов, где будет размещен баннер
1		
1		
0		
0		
Схема		Схема оплаты инвестиционных расходов: 1 - аванс+ доплата (например, оборудование) 0 - равномерными платежами в течение указанного периода (например, СМР)
	1	

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Предусмотрен гибкий инструмент формирования штатного расписания

Клиент может задавать любые позиции в штате с указанием любого количества человек по данной позиции, любого оклада, любого первого месяца выхода сотрудника на работу.

Полноточность персонала и базовый оклад (GROSS)	Июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Оклад	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Отдел продаж	xxx	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Административный отдел	xxx	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Консультанты	xxx	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Reception	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Расписание услуг	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Реклама и маркетинг	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Менеджер по продажам	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Техническая служба	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
Головной инженер	xxx	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
xxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

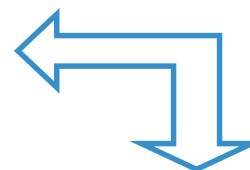
Программа **автоматически** формирует налоговые платежи и страховые взносы с ФОТ в соответствии с действующими налоговыми ставками.

Полноточность персонала и базовый оклад (GROSS)	Июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	Итого
Оклад	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Отдел продаж	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Административный отдел	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Консультанты	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Reception	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
Расписание услуг	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
Реклама и маркетинг	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
Менеджер по продажам	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
Техническая служба	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
Головной инженер	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
xxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx
xxxxxxxxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	12xxx

НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Расчет амортизационных отчислений может осуществляться в соответствии с выбранной Клиентом амортизационной группой для каждого типа оборудования.

АМОРТИЗАЦИЯ	
Период амортизации: амортизационная группа №1	2
Период амортизации: амортизационная группа №2	3
Период амортизации: амортизационная группа №3	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №4	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №5	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №6	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №7	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №8	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №9	XXX
Период амортизации: амортизационная группа №10	XXX



	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	Аморт. гр.	Аморт. п-д
ПОКУПКА ПОМЕЩЕНИЯ										
Стоимость помещения	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	10	480
ОБОРУДОВАНИЕ										
Мебель торгового зала	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	1	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	1	24
Оборудование места товарооборота	1	40.0	1	50%	2	3	0	1	1	24

Модель базируется на тщательной детализированной проработке основных текущих затрат по проекту (коммунальные расходы; телекоммуникационные затраты; продвижение и пр.).

Дата актуализации тарифных ставок по затратам – декабрь 2019 г.



НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Указав условия привлечения кредитных средств, Клиент автоматически получает расчет графика погашения задолженности отдельно для каждого транша.

КРЕДИТ	
Ставка кредита	XXX
Льготный период по уплате процентов, мес.	XXX
Льготный период по уплате основной части долга, мес.	XXX
Срок возврата кредита, мес.	XXX
Штраф за просрочку платежей, % в мес.	XXX
Покрытие из собственных средств, %	XXX



ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ КРЕДИТА											
Сумма долга на конец прошлого периода		-	-	-	-	-	1724	1856	2025	2159	2159
Транши	2159	-	-	-	-	-	1724	132	169	134	-
База для расчета процентов		-	-	-	-	-	1724	1856	2025	2159	2159
Выплата основного долга (план)	2159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выплата основного долга (факт)	2159	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выплата процентов по кредиту (план)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выплата процентов по кредиту (факт)	241	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Выплата штрафов за просрочку платежей (факт)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ТРАНШ №1 (мес.) 5											
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШУ 1	1916	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ТРАНШ №2 (мес.) 6											
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-2	2063	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ТРАНШ №3 (мес.) 7											
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-3	2251	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ТРАНШ №4 (мес.) 8											
СУММАРНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО ТРАНШАМ 1-4	2400	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

ТАКИМ ОБРАЗОМ, С ПОМОЩЬЮ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ **INVENTICA** ВЫ СМОЖЕТЕ:

- определить объем необходимых кредитных средств и график получения траншей;
- рассчитать график погашения задолженности (с учетом сезонных колебаний спроса, выхода ресторана на проектную мощность, кризисных явлений в экономике);
- определить финансовый ущерб в случае непогашения очередной суммы платежа (штрафные санкции банка);
- сравнить различные варианты привлечения кредита (доля заемных средств, процентная ставка, период отсрочки, штрафные санкции за несвоевременное погашение кредита и пр.) и выбрать оптимальный.



НАШИ УНИКАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО УДОБСТВА

Указав условия лизинга (1) и перечень оборудования, приобретаемого в лизинг (2), Клиент автоматически получает расчет лизинговых платежей (3)

ФИНАНСОВЫЕ ПАРАМЕТРЫ	
ЛИЗИНГ	
Срок лизинга, мес.	XXX
Периодичность выплат, мес.	1
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	3
Авансовый платеж, % от начальной стоимости	20,0%
Выкупная стоимость, % от начальной стоимости	XXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXX

	Кол-во	Цена за ед., тыс. руб. (с НДС)	Покупка в лизинг (1 - Да, 0 - Нет)	Стоимость
Техническое оборудование				
POS-система (вкл. фискальный регистратор, ридер магнитных карт, денежный ящик, табло, клавиатуру)	2	71,5	1	143,0
Сканер штрих-кода	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX
XXXXXXXXXXXX	XXX	XXX	0	XXX

ЛИЗИНГОВЫЙ ПЛАТЕЖ												
Авансовая часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Основная часть	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вознаграждение	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Возмещение налога на имущество	10	-	-	1	1	1	1	1	1	0	0	0
Возмещение страхования	21	-	-	7	-	-	-	-	-	-	-	-
ИТОГО	31	-	-	8	1	1	1	1	1	1	0	0
НДС	6	-	-	1	0	0	0	0	0	0	0	0

Функционал модели позволяет Клиенту получить автоматическую оценку стоимости компании на каждом этапе работы фитнес-центра

А ТАКЖЕ...

ПРОЧИЕ УНИКАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ НАШЕЙ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ВЫ МОЖЕТЕ УВИДЕТЬ И ПРОТЕСТИРОВАТЬ НА ПЕРСОНАЛЬНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОДУКТА (ЗАПИСЬ ПО ТЕЛ. 8-499-755-80-24)



• БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

СОДЕРЖАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

**МАКСИМАЛЬНАЯ ДЕТАЛИЗАЦИЯ ПРОРАБОТКИ,
ЧТОБЫ УЧЕСТЬ СПЕЦИФИКУ ОТРАСЛИ**

СОДЕРЖАНИЕ

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	11
ПРАВА НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ.....	11
УРОВЕНЬ РИСКОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПЛАНА.....	11
ГЛАВА 1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	12
СУТЬ ПРОЕКТА, ОПИСАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	12
ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА	13
НАПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ УСИЛИЙ	13
ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА	14
ПРИВЛЕКАЕМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ СРЕДСТВА.....	15
ФИНАНСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	16
ГЛАВА 2. ЮРИДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ	17
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ ФОРМА	17
УЧРЕДИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА	18
ДОГОВОР АРЕНДЫ ИЛИ СВИДЕТЕЛЬСТВО О СОБСТВЕННОСТИ НА ПОМЕЩЕНИЕ	21
РЕГИСТРАЦИЯ ДОГОВОРА АРЕНДЫ.....	21
СОГЛАСОВАНИЕ ПЕРЕПЛАНИРОВОК.....	23
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ ПЕРЕУСТРОЙСТВА ПОМЕЩЕНИЯ	23
ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.....	24
УПОЛНОМОЧЕННЫЕ ОРГАНЫ И ОРГАНИЗАЦИИ.....	26
ЗАКЛЮЧЕНИЯ ПРОВЕРЯЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	27
ОФОРМЛЕНИЕ САНИТАРНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ	27
ЭКСПЕРТИЗА ПОМЕЩЕНИЯ РОСПОТРЕБНАДЗОРОМ	29
ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ ГОСПОЖНАДЗОРА	29
РАЗРЕШЕНИЕ НА ВЫВЕСКУ.....	30
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	31
ДОГОВОР С ВНЕВЕДОМСТВЕННОЙ ОХРАНОЙ.....	31
РЕГИСТРАЦИЯ КОНТРОЛЬНО-КАССОВОЙ МАШИНЫ (ККМ)	32
ВНЕСЕНИЕ В РЕЕСТР МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	33
БЮДЖЕТ НА ОФОРМЛЕНИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ.....	35
ГЛАВА 3. МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ	37
РОССИЙСКИЙ РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ	37
ОБЪЕМ И ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИТНЕС-УСЛУГ.....	37
ЧАСТОТА ЗАНЯТИЯ СПОРТОМ И ДОЛЯ ЗАНИМАЮЩИХСЯ В ФИТНЕС-КЛУБАХ.....	38

ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА ФИТНЕС-КЛУБОВ	41
ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА В РОССИИ	43
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА В РОССИИ	43
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЗА РУБЕЖОМ.....	47
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ	54
ВОЗРАСТ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИТНЕС-УСЛУГ.....	54
ПОСЕЩЕНИЕ ГРУППОВЫХ ЗАНЯТИЙ.....	54
ВРЕМЯ ПОСЕЩЕНИЯ ЗАНЯТИЙ В ФИТНЕС-КЛУБЕ.....	55
ПОПУЛЯРНОСТЬ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ЗАНЯТИЙ	55
ЗАПИСЬ НА ЗАНЯТИЯ.....	56
РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ МОСКВЫ	56
ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ МОСКОВСКОГО РЫНКА.....	56
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ МОСКВЫ	58
СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	58
ЦЕНОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ.....	59
СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ.....	60
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ВЗРОСЛЫХ КЛУБНЫХ КАРТ	63
СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ ПЕРСОНАЛЬНОГО ТРЕНИНГА	64
ОСНАЩЕНИЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ МОСКВЫ.....	67
РЕЖИМ РАБОТЫ	67
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ	67
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО ПЛОЩАДИ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА.....	68
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО КОЛИЧЕСТВУ ТРЕНАЖЕРОВ.....	68
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО КОЛИЧЕСТВУ ЗАЛОВ АЭРОБИКИ	69
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ БАССЕЙНА.....	70
АССОРТИМЕНТНАЯ ПОЛИТИКА ФИТНЕС-ЦЕНТРОВ МОСКВЫ	71
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ СОЛЯРИЯ.....	71
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ УСЛУГ МАССАЖИСТА.....	72
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ САЛОНА КРАСОТЫ.....	72
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ БАННО-САУННОГО КОМПЛЕКСА.....	73
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ ДЕТСКОЙ КОМНАТЫ.....	74
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФЦ ПО НАЛИЧИЮ СПОРТИВНЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ ДЕТЕЙ	74
ЗАЛ ДЛЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕНИРОВОК TRX	79
ГЛАВА 4. КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА	82
СУТЬ ПРОЕКТА	82
ФИЗИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ	82
ПЛОЩАДЬ ПОМЕЩЕНИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА	82
СЕЗОННОСТЬ ПРОДАЖ	83
ЗАГРУЗКА ФИТНЕС-ЦЕНТРА	83
ВРЕМЯ РАБОТЫ.....	84
РЫНОЧНЫЕ ПАРАМЕТРЫ КОНЦЕПЦИИ ПРОЕКТА	84
МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЕ.....	84
АССОРТИМЕНТ УСЛУГ.....	84
ОСНОВНЫЕ УСЛУГИ	85



СОДЕРЖАНИЕ

дополнительные услуги	85	ОБОРУДОВАНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ	122
АЭРОБНЫЕ ПРОГРАММЫ	85	МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ МАССАЖНОГО КАБИНЕТА	122
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА	86	МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ ФИТНЕС-БАРА	123
ФАКТОРЫ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ ВЛИЯНИЕ НА СТОИМОСТЬ КЛУБНОЙ КАРТЫ	86	МЕБЕЛЬ ДЛЯ ВЕСТИБЮЛЯ	123
ВНЕШНИЕ ФАКТОРЫ	86	МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕВАЛОК	124
ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ	87	МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ САУНЫ	124
МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЦЕНЫ	88	МЕБЕЛЬ ДЛЯ ГАРДЕРОБА	125
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА НОВОГО ФИТНЕС-ЦЕНТРА	90	ПОСУДА ДЛЯ ФИТНЕС-БАРА	125
ВИДЫ КЛУБНЫХ КАРТ	90	КУХОННАЯ ПОСУДА	125
СТОИМОСТЬ КЛУБНЫХ КАРТ	90	СТОЛОВАЯ ПОСУДА	126
ГЛАВА 5. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ	92	СЛУЖЕБНО-БЫТОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ	126
МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА И МАРКЕТИНГОВЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА	92	КАБИНЕТ АДМИНИСТРАЦИИ	126
ВЫБОР МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ	93	РАЗДЕВАЛКА ПЕРСОНАЛА И КОМНАТА ОТДЫХА	127
КРИТЕРИИ ВЫБОРА МЕСТА РАЗМЕЩЕНИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА	93	ПОДСОБНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ	127
ПРАВА НА ПОМЕЩЕНИЕ: ПРАВА АРЕНДЫ ИЛИ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ	94	САНТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ	127
РЕКЛАМНАЯ ПОЛИТИКА	96	ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	128
ОСНОВНЫЕ КАНАЛЫ И МЕТОДЫ РЕКЛАМЫ И ПРОДВИЖЕНИЯ	97	АВТОМАТИЗАЦИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА	128
НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА	97	МАРКЕТИНГОВЫЕ РАСХОДЫ	129
ИНТЕРНЕТ	98	ПРОЧИЕ РАСХОДЫ	129
РЕКЛАМНАЯ И СУВЕНИРНАЯ ПРОДУКЦИЯ	99	БЮДЖЕТ РАСХОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА	129
РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА	100	ГЛАВА 7. ОПЕРАЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА	132
РЕКЛАМНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА	101	ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ РАСХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА	132
ГЛАВА 6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА	103	АРЕНДНЫЕ РАСХОДЫ	132
ПЛАН-ГРАФИК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	103	КОММУНАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ	132
ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА	105	ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ	132
ПОДБОР ПОМЕЩЕНИЯ	105	ОТОПЛЕНИЕ	133
ПРОЕКТИРОВАНИЕ	105	ВОДОСНАБЖЕНИЕ	133
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЕКТ	106	ДИНАМИКА КОММУНАЛЬНЫХ РАСХОДОВ	134
ДИЗАЙН-ПРОЕКТ	106	УБОРКА ТЕРРИТОРИИ И ВЫВОЗ МУСОРА	134
ПОДВЕДЕНИЕ ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ	107	ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА	135
ПРОВЕДЕНИЕ РЕМОНТА	109	РАСХОДЫ НА ОТБОР И ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА	136
ПРОВЕДЕНИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ	109	ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КОМПЛЕКСА	136
СИСТЕМА ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ	109	ДООСНАЩЕНИЕ И ТЕКУЩИЙ РЕМОНТ	136
ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ	109	АДМИНИСТРАТИВНЫЕ РАСХОДЫ	136
ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ФИТНЕСА	110	РАСХОДЫ НА РЕКЛАМУ	136
ОБОРУДОВАНИЕ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА	110	НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА	136
ОБОРУДОВАНИЕ КАРДИО-ЗАЛА	119	ПОДДЕРЖКА ИНТЕРНЕТ-САЙТА И РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ	137
ОБОРУДОВАНИЕ ЗАЛА АЭРОБИКИ	119	РОС-МАТЕРИАЛЫ	138
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ АНТИГРАВИТИ-ЙОГИ	121	ПРОЧИЕ РЕКЛАМНЫЕ РАСХОДЫ	138
ПРОЧАЯ МЕБЕЛЬ И ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА	122	БЮДЖЕТ МАРКЕТИНГОВЫХ РАСХОДОВ	138
		РАСХОДЫ НА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЮ (ТЕЛЕФОНИЗАЦИЯ, ОХРАННО-ПОЖАРНАЯ СИГНАЛИЗАЦИЯ)	139



СОДЕРЖАНИЕ

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	139	ПРОВЕРКА КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ (СЭС, ПОЖАРНАЯ ИНСПЕКЦИЯ, НАЛОГОВАЯ ИНСПЕКЦИЯ И ПР.).....	166
ИЗГОТОВЛЕНИЕ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ	139	КАДРОВЫЕ РИСКИ	167
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ.....	139	НЕДОСТАТОЧНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ ПЕРСОНАЛА.....	167
РАСХОДЫ НА КЛИЕНТА	139	РИСКИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	168
ОХРАНА.....	140	УСИЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ.....	168
СТИРКА	140	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РИСКИ	169
СТРАХОВАНИЕ ТРЕНАЖЕРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ	140	ВЫХОД ИЗ СТРОЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ.....	169
РАСХОДЫ НА РЕМОНТ ОБОРУДОВАНИЯ	140	РИСКИ ПОЛУЧЕНИЯ ТРАВМЫ	169
РАСХОДЫ НА ЗАКУПКУ ПРОДУКЦИИ.....	140	ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ	170
ПРОЧИЕ РАСХОДЫ.....	141	ЗАДЕРЖКА ВЫПЛАТ ПО КРЕДИТУ.....	170
ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ РАСХОДОВ	141	ПРЕВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО БЮДЖЕТА.....	171
ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ДОХОДОВ ОПЕРАЦИОННОГО ЭТАПА	142	РИСК ЛИКВИДНОСТИ.....	172
ДОХОДЫ ФИТНЕС-ЦЕНТРА.....	142	ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И РЫНОЧНЫЕ РИСКИ	172
ДИНАМИКА ПРОДАЖИ КЛУБНЫХ КАРТ	142	СОКРАЩЕНИЕ СПРОСА	172
СРЕДНЯЯ ЧАСТОТА ПОСЕЩЕНИЯ КЛУБА	143	УХУДШЕНИЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА.....	173
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ	144	ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ (ФОРС-МАЖОР)	174
ДОХОДЫ ОТ ВНЕШНИХ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ТРЕНЕРОВ И МАССАЖИСТОВ	144	РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ВОЗНИКНОВЕНИЕМ ПОЖАРОВ, ЗАТОПЛЕНИЯМИ И РАЗРУШЕНИЯМИ	174
ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ ОКАЗАНИЯ УСЛУГ В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ	145	ПРОЧИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ	175
ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ ДОХОДОВ	149	ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INVENTICA.....	176
ГЛАВА 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА	150		
условия и допущения	150		
инфляция.....	150		
налоговое окружение.....	150		
ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ	152		
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ	154		
ПРОГНОЗНЫЙ БАЛАНС.....	156		
БЮДЖЕТ НАЛОГОВЫЙ ПЛАТЕЖЕЙ	157		
ГЛАВА 9. ОЦЕНКА ПРОЕКТА	158		
СТРУКТУРА ОПЕРАЦИОННЫХ РАСХОДОВ	158		
АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ	158		
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОЕКТА	158		
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	159		
РАСЧЕТ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ.....	159		
NPV, СРОК ОКУПАЕМОСТИ И IRR ПРОЕКТА.....	161		
СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА.....	162		
ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ.....	162		
ОСНОВНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОЕКТА	164		
ГЛАВА 10. АНАЛИЗ РИСКОВ	165		
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ РИСКИ.....	165		
НЕСОБЛЮДЕНИЕ ГРАФИКА РАБОТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ЭТАПА ПРОЕКТА.....	165		



ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ И РИСУНКОВ

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ

Таблица 1.	Стоимость клубных карт в первый год.....	12	Таблица 42.	Прогнозируемая годовая инфляция расходов по заработной плате.....	135
Таблица 2.	График расходов инвестиционного этапа (в тыс. RUR).....	14	Таблица 43.	Параметры для расчета операционных расходов на POS-материалы.....	138
Таблица 3.	График возврата кредита (в тыс. RUR).....	14	Таблица 44.	Бюджет расходов на рекламу и стимулирование продаж, тыс. руб. (без НДС).....	138
Таблица 4.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта.....	16	Таблица 45.	Параметры для расчета расходов на изготовление пластиковых карт.....	139
Таблица 5.	Инвестиционный бюджет на оформление разрешительных документов и согласований по проекту, тыс. RUR.....	35	Таблица 46.	Параметры для расчета расходов на клиента.....	140
Таблица 6.	Основные виды клубных карт в московских фитнес-центрах.....	58	Таблица 47.	Наценка на продукты, напитки и дополнительный ассортимент.....	141
Таблица 7.	Определение границ ценовых сегментов для фитнес-заведений Москвы, 2018 г.....	60	Таблица 48.	Операционный бюджет расходов, тыс. руб.	141
Таблица 8.	Изменение стоимости годовых клубных карт в верхнем ценовом сегменте, 2019 г. / 2013 г.....	62	Таблица 49.	Распределение клиентов по видам клубных карт.....	143
Таблица 9.	Виды оборудования для детского зала спортивных программ.....	75	Таблица 50.	Распределение постоянных клиентов по частоте занятий в неделю.....	143
Таблица 10.	Пример минимального набора программ детского фитнеса для различных возрастных категорий.....	77	Таблица 51.	Параметры для расчета доходов от дополнительных услуг.....	144
Таблица 11.	Перечень и площадь помещений фитнес-центра.....	82	Таблица 52.	Планируемые объемы реализации продукции и услуг в натуральном выражении за период с марта 2020 г по февраль 2022 г.....	146
Таблица 12.	Стоимость (в первый год функционирования фитнес-центра) и структура продаж клубных карт.....	91	Таблица 53.	Планируемые объемы реализации продукции и услуг в натуральном выражении, начиная с марта 2022 г.....	148
Таблица 13.	Бюджет маркетинговых мероприятий инвестиционного этапа.....	101	Таблица 54.	Операционный бюджет доходов по годам, тыс. руб.....	149
Таблица 14.	Зависимость комиссии риэлтерского агентства от месячной арендной платы.....	105	Таблица 55.	Темпы инфляции.....	150
Таблица 15.	Расходы на проектирование фитнес-центра.....	106	Таблица 56.	Ставки основных налогов.....	151
Таблица 16.	Расходы на проведение инженерных коммуникаций.....	108	Таблица 57.	Ставки взносов в государственные внебюджетные фонды.....	152
Таблица 17.	Оборудование тренажерного зала.....	111	Таблица 58.	Прогноз изменения предельной заработной платы, используемой при расчете суммы страховых выплат на период 2020-2025 гг., тыс. руб.....	152
Таблица 18.	Оборудование для кардио-зала.....	119	Таблица 59.	Отчет о прибылях и убытках (в тыс. RUR).....	153
Таблица 19.	Оборудование зала аэробики.....	120	Таблица 60.	Отчет о движении денежных средств (в тыс. RUR).....	154
Таблица 20.	Прочие мебель и оборудование для тренажерного зала.....	122	Таблица 61.	Балансовый отчет, тыс. RUR (на конец года).....	156
Таблица 21.	Мебель и оборудование массажного кабинета.....	122	Таблица 62.	Бюджет налоговых платежей (в тыс. руб.).....	157
Таблица 22.	Мебель и оборудование бара.....	123	Таблица 63.	Показатели рентабельности.....	158
Таблица 23.	Мебель для вестибюля.....	123	Таблица 64.	Исходные данные для расчета стоимости собственного капитала.....	160
Таблица 24.	Мебель и оборудование для раздевалок.....	124	Таблица 65.	Расчет WACC.....	161
Таблица 25.	Оборудование для сауны.....	124	Таблица 66.	Расчет NPV.....	161
Таблица 26.	Мебель для гардероба.....	125	Таблица 67.	Расчет NPV+TV.....	162
Таблица 27.	Кухонная посуда.....	125	Таблица 68.	Основные инвестиционно-финансовые показатели проекта.....	164
Таблица 28.	Столовая посуда.....	126	Таблица 69.	Изменение ключевых показателей при увеличении сроков инвестиционного этапа на 1 месяц.....	165
Таблица 29.	Затраты на оснащение кабинета администрации персонала.....	126	Таблица 70.	Изменение ключевых показателей при несоблюдении санитарно-эпидемиологических и пожарных условий работы фитнес-центра.....	166
Таблица 30.	Оборудование для раздевалки и комнаты отдыха.....	127	Таблица 71.	Изменение ключевых показателей при снижении стоимости услуг на 1%.....	168
Таблица 31.	Расходы на оснащение подсобных помещений.....	127	Таблица 72.	Изменение ключевых показателей при превышении инвестиционного бюджета на 1%.....	171
Таблица 32.	Расходы на оснащение уборных.....	127	Таблица 73.	Изменение ключевых показателей при уменьшении планового объема продаж.....	173
Таблица 33.	Изготовление пластиковых карт (инвестиционный этап).....	128			
Таблица 34.	Расходы по автоматизации фитнес-центра.....	129			
Таблица 35.	Бюджет расходов инвестиционного этапа, тыс. руб. (с НДС).....	130			
Таблица 36.	Прогнозируемая годовая инфляция расходов операционного этапа.....	132			
Таблица 37.	Расчет потребления энергии.....	133			
Таблица 38.	Параметры для расчета потребления воды.....	134			
Таблица 39.	Коммунальные расходы по годам, тыс. руб.....	134			
Таблица 40.	Расходы по вывозу мусора по годам, тыс. руб.....	135			
Таблица 41.	Штатное расписание фитнес-центра.....	135			

ПЕРЕЧЕНЬ ГРАФИКОВ

График 1.	Объем российского рынка фитнес-услуг (млрд. руб.), 2010-2018П гг.....	37
График 2.	Сравнение ключевых показателей развития российского и зарубежных рынков фитнес-услуг, 2018 г.....	40
График 3.	Зависимость между уровнем общей физической активности и долей жителей, занимающихся в фитнес-клубах, 2015.....	40
График 4.	Зависимость между ВВП и долей жителей, занимающихся в фитнес-клубах, 2015.....	41



ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ И РИСУНКОВ

График 5.	Динамика количества фитнес-клубов, функционирующих на российском рынке (шт.), 2006-2017 гг.	41
График 6.	Время, которое москвичи хотели бы тратить на дорогу до фитнес-центра, 2016 г.	46
График 7.	Изменение удельного веса ценовых сегментов на московском рынке фитнес-услуг, 2011, 2013, 2019 гг.	61
График 8.	Стоимость годового членства в московских фитнес-заведениях различных ценовых сегментов (тыс. RUR), 2019 г.	64
График 9.	Стоимость персонального тренинга в московских ФЦ различных ценовых сегментов, 2013 г.	65
График 10.	Средняя площадь фитнес-заведений Москвы различных ценовых сегментов, 2019 г.	68
График 11.	Средняя площадь тренажерных залов фитнес-центров Москвы различных ценовых сегментов, 2019 г.	68
График 12.	Среднее количество залов групповых программ в фитнес-центрах Москвы по ценовым сегментам, 2019 г.	69
График 13.	Сезонность фитнес-услуг.	83
График 14.	Динамика объема продаж в первые месяцы до и после открытия фитнес-центра (в процентах от планируемого уровня).	84
График 15.	Размер дисконта на приобретение годовой клубной карты на инвестиционной стадии реализации проекта.	90
График 16.	Доходы, расходы и чистая прибыль по проекту.	159
График 17.	Чистая прибыль по проекту нарастающим итогом.	159
График 18.	Денежный поток и NPV нарастающим итогом.	161
График 19.	Чувствительность NPV к изменению объема продаж.	163
График 20.	Чувствительность чистой прибыли к изменению объема продаж.	163

ПЕРЕЧЕНЬ ДИАГРАММ

Диаграмма 1.	Реакция потребителей фитнес-услуг на кризисные явления в экономике, 2018 г.	38
Диаграмма 2.	Вовлеченность россиян в занятия спортом, 2018.	38
Диаграмма 3.	Места занятия спортом россиян, 2018.	39
Диаграмма 4.	Структура держателей карт фитнес-клубов по субъектам РФ, нач. 2018 г.	42
Диаграмма 5.	Региональная структура фитнес-рынка, 2018 г.	42
Диаграмма 6.	Структура возраста потребителей фитнес-услуг.	54
Диаграмма 7.	Структура посетителей групповых занятий по полу.	54
Диаграмма 8.	Частота использования мобильного приложения фитнес-центра.	56
Диаграмма 9.	Ценовая сегментация московских фитнес-клубов, 2019 г.	60
Диаграмма 10.	Доля фитнес-заведений, работающих круглосуточно, по типам заведений, 2019 г.	67
Диаграмма 11.	Сегментация фитнес-центров Москвы по количеству тренажеров в зале.	69
Диаграмма 12.	Распространенность оборудования бассейна в фитнес-клубах Москвы в зависимости от ценового сегмента, 2019 г.	70
Диаграмма 13.	Доля фитнес-центров, оснащенных теми или иными акваобъектами, в зависимости от ценового сегмента, 2019 г.	71
Диаграмма 14.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию солярия в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	71
Диаграмма 15.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию массажного кабинета в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	72
Диаграмма 16.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию салона красоты в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	73

Диаграмма 17.	Сравнение среднего количества видов саун и бань в термальных комплексах при фитнес-центрах различных ценовых сегментов, 2019 г.	73
Диаграмма 18.	Доля фитнес-центров, оснащенных различными зонами для детей, в зависимости от ценового сегмента, 2019 г.	74
Диаграмма 19.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию спортивных программ для детей в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	74
Диаграмма 20.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию зала TRX в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	79
Диаграмма 21.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию зала для тренировок crossfit в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	80
Диаграмма 22.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию профессионального зала для pilates в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	81
Диаграмма 23.	Распределение фитнес-центров Москвы по наличию зала для cycle в зависимости от ценового позиционирования клуба, 2019 г.	81
Диаграмма 24.	Структура инвестиционных расходов.	131
Диаграмма 25.	Структура операционных расходов.	158

ПЕРЕЧЕНЬ РИСУНКОВ

Рисунок 1.	Доля посетителей фитнес-центра в различные временные интервалы.	55
Рисунок 2.	Популярность различных видов занятий.	55
Рисунок 3.	Популярность различных видов записи на групповые занятия.	56
Рисунок 4.	Территориальное распределение фитнес-заведений по районам Москвы, 2016 г.	57
Рисунок 5.	Структура перехода в другой сегмент фитнес-центров верхнего ценового сегмента, 2019 г. / 2013 г.	61
Рисунок 6.	Пример интерьера нового клуба Dr.Loder в верхнем сегменте.	63
Рисунок 7.	План-график инвестиционного этапа.	104



• БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

ИЛЛЮСТРАЦИИ БИЗНЕС-ПЛАНА

**СТРУКТУРИРОВАННЫЙ ПОДХОД В
ПРЕДСТАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ**

ПРОСМОТР БИЗНЕС-ПЛАНА



Объем: 177 стр.

Иллюстрации: 45 графиков и диаграмм,
73 таблицы и 7 рисунков

Способ предоставления:

в электронном виде

- бизнес-план – Word, PDF;
- финансовая модель – Excel

Стоимость: 30 000 RUR

КУПИТЬ СЕЙЧАС!

(при оплате с сайта получение в течение 10 минут)



ДЕМО-ВЕРСИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

www.inventica.ru

Copyright © 2019 Inventica Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного решения Inventica



• БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

КОНТАКТЫ

**ОЦЕНИТЕ НАШУ ГИБКОСТЬ В ОБЩЕНИИ
С КЛИЕНТАМИ**

КЛИЕНТЫ INVENTICA

ПОЛУЧАЮТ БЕСПЛАТНУЮ ПРЕДПРОДАЖНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

- Демонстрация полной версии бизнес-плана и прилагающейся финансовой модели
- Консультации по практическому использованию бизнес-плана и финансовой модели

ПОЛЬЗУЮТСЯ СКИДКАМИ ПРИ ЗАКАЗЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО БИЗНЕС-ПЛАНА

- Построение финансовой модели – от 20 тыс. RUR
- Оформление инвестиционного меморандума – от 10 тыс. RUR
- Оформление текстовой версии бизнес-плана – от 15 тыс. RUR

СОТРУДНИЧАЮТ С ПЕРСОНАЛЬНЫМ МЕНЕДЖЕРОМ, КОТОРЫЙ ГОТОВ ОТВЕТИТЬ НА ЛЮБЫЕ ВОПРОСЫ КЛИЕНТА В ЛЮБОЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ

- При покупке бизнес-плана Клиенту назначается Персональный Менеджер
- В функции Менеджера входит обучение Клиента работе с финансовой моделью (в особых случаях личная корректировка финансовой модели), текущая поддержка в вопросах адаптации финансовой модели к индивидуальному проекту Клиента

ВАШИ ЗВОНКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ: (499) 755-8024
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА: (926) 353-9690

**ЗАКАЖИТЕ
ВИДЕО-
ПРЕЗЕНТА-
ЦИЮ**

КАК У ДРУГИХ?

**ПЕРЕД ПРОДАЖЕЙ БИЗНЕС-ПЛАН НЕ ДЕМОНИСТРИРУЕТСЯ. КАК ПРАВИЛО, СОТРУДНИЧЕСТВО
РАЗРАБОТЧИКА И КЛИЕНТА ЗАКАНЧИВАЕТСЯ В МОМЕНТ СОВЕРШЕНИЯ ПОКУПКИ.**



• БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

КОНСУЛЬТАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН INVENTICA

ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ

- Бизнес-план, в том числе адаптированный под требования конкретного банка
- Техничко-экономическое обоснование
- Инвестиционный меморандум
- Кредитная заявка
- Отдельно финансовая модель
- Маркетинговое обоснование концепции проекта

КАК МЫ ДЕЛАЕМ

- Подробный анализ рентабельности деятельности позволит Клиенту обратить внимание на факторы, оказывающие особенно сильное влияние на данный бизнес.
- В результате совместно с Клиентом будет выработана оптимальная концепция и стратегия развития проекта.
- Срок разработки заказного проекта составляет от нескольких дней до нескольких недель (в зависимости от сложности задач, поставленных перед INVENTICA).
- Ваши интересы всегда приоритетны для нас: в случае необходимости разработки бизнес-плана в кратчайшие сроки мы пойдем Вам на встречу и подготовим срочный проект, используя возможности всей команды.

ВАШИ ЗВОНКИ ПО ТЕЛЕФОНАМ: (499) 755-8024
КРУГЛОСУТОЧНАЯ ПОДДЕРЖКА: (926) 353-9690



БИЗНЕС-ПЛАН **INVENTICA**

Инструмент для принятия решений

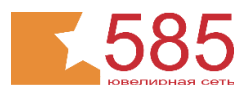
КЛИЕНТЫ

**СРЕДИ НАШИХ КЛИЕНТОВ ВЕДУЩИЕ
МИРОВЫЕ И РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ**

НАШИ ТОП-КЛИЕНТЫ



РОСАТОМ



ДЕМО-ВЕРСИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ОТКРЫТИЯ ФИТНЕС-ЦЕНТРА

www.inventica.ru

Copyright © 2019 Inventica Воспроизведение всего документа или любой его части возможно только с получением письменного решения Inventica

