

УДК 665.9

РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ З ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ ФІТНЕС-ЦЕНТРУ

Є. О. ЗОЛотов^{1*}, Н. Ю. БОРЕЙКО²

¹ магістрант кафедри фізичного виховання, НТУ «ХП», Харків, УКРАЇНА

² доцент кафедри фізичного виховання, НТУ «ХП», Харків, УКРАЇНА

* email: z_zolotov@ukr.net

У сучасному світі, бізнес у спортивній сфері є дуже популярним, постійно відкриваються фітнес-центри, спортивні зали, але залишаються на «плаву» і продовжують працювати лише половина з них. Цілями проекту зі створення та введення в експлуатацію фітнес клубу виступають: обґрунтування рентабельності організації діяльності та подальшої експлуатації спортивного клубу; визначення економічної доцільності організації підприємства, що займається цією діяльністю; оцінка очікуваних фінансових результатів бізнесу і побудова організаційної стратегії підприємства.

Основними завданнями проекту є:

- розробка та опис шляхів створення спортивного клубу;
- визначення передбачуваного місця положення створюваної організації на ринку (ринкової ніші);
- опис послуг, які організація надаватиме споживачам;
- аналіз доцільності створення планованого виробництва з точки зору рентабельності і прибутковості;
- проведення аналізу ризиків та можливих загроз, що стоять перед організацією, як в даний момент часу, так і в майбутньому;
- створення нових робочих місць.

Робота починається із дослідження ринку: де і чому відкриваються фітнес-клуби в Україні, чи є попит та вільні місця у цій ніші. Виявилось, що Україна ще не має достатньої кількості спортивних місць для населення, подивившись карту спортивних залів, було виявлено, що у районі метро Видубучі у Києві немає фітнесів, тож за бізнес-планом майбутній фітнес-центр буде саме там.

Далі були зроблені розрахунки витрат та кількість часу, що була потрібна на відкриття та на окуплення витрат. Спочатку треба було порахувати вартість тренажерів, оснащення, вартість робочої сили, витрати на адміністративні цілі, рекламу та оренду, вийшла приблизна сума у 768480 грн. Потім розраховувався приблизний місячний дохід у 383200 грн., а чистими 136442 грн., що дало зрозуміти приблизний термін окупності в півроку.

Слідом постало питання, де знайти інвестора. Для цього є вигідні інтернет-ресурси із стартапами Kickstarter, IndieGoGo, RocketHub, PeerBackers, Woomegang, Спільнокошт, Na-Starte. Розглянутий проект відкриває перед інвестором перспективи і можливості із завоювання і зміцнення міцних позицій на ринку спортивних клубів Києва, який на сьогоднішній день знаходиться на етапі активного розвитку. Можливість відкриття підприємства цього сегмента економіки є привабливою і, що не менш важливо, ефективною.