

ФИТНЕС-СТУДИЯ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

Фитнес-студия также может стать успешным бизнес-проектом, учитывая современные тренды на здоровье и активное время препровождение. Все больше людей выбирают фитнес как стиль жизни, что открывает огромные возможности для привлечения клиентов. Фитнес-студии испытывают стабильный приток посетителей, а групповые занятия пользуются растущей популярностью.

Фитнес-студии – заведения с ограниченным набором оборудования и упором на групповые занятия, такие как растяжка, йога или упражнения на мини-батутах. В России они пользуются повышенным спросом из-за низких стартовых инвестиций и высокой популярности среди населения.

Создание фитнес-студии не только приносит финансовую выгоду, но и способствует формированию сообщества единомышленников. Совместные занятия и мероприятия станут не только способом поддерживать физическую форму, но и важным социальным катализатором, объединяющим людей и вдохновляющим их на достижения. Такой подход усиливает приверженность клиентов и их желание возвращаться.

Кроме того, с развитием цифровых технологий фитнес-студия может легко интегрировать онлайн-занятия в свою модель. Это не только расширяет аудиторию, но и создает дополнительный источник дохода. Студия, которая адаптируется к новым реалиям и активно использует современные подходы, определенно станет лидером на рынке фитнес-услуг.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ

Открытие фитнес-студии — это увлекательное и многообещающее предприятие, требующее тщательной подготовки и внимания к деталям. Чтобы ваш проект стал успешным, важно придерживаться нескольких ключевых шагов.

1. Определите концепцию: узнайте, какие направления фитнеса наиболее востребованы. Это могут быть групповые упражнения, функциональный тренинг, кардионагрузки или специальные программы для различных возрастных категорий. Определитесь с уникальным предложением, чтобы выделить свою студию среди конкурентов.
2. Разработка программы тренировок: создайте разнообразные классы для различного уровня подготовленности, включая занятия для новичков, продолжающих и продвинутых. Уделите особое внимание программам по восстановлению после травм или реабилитации для пожилых людей.
3. Атмосфера и удобства: позаботьтесь о создании комфортной и вдохновляющей среды. Удобное оборудование, эргономичные зоны для отдыха и зарядки позитивной энергии помогут вашим клиентам чувствовать себя как дома.
4. Не забудьте также о найме опытных инструкторов, которые смогут вдохновить клиентов своим примером. Успешный запуск фитнес-студии требует комплексного подхода, но результат может превзойти все ожидания, принося не только материальный доход, но и удовлетворение от помощи людям в их пути к здоровью и благополучию.
5. Привлечение клиентов: используйте современные способы продвижения, такие как социальные сети и местные события. Организация мастер-классов или открытых тренировок может значительно повысить интерес к вашей студии и привлечь новую аудиторию.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**. У ИП меньше отчетности, но если хотите работать с партнером, придется открыть ООО.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Вот что может подойти для фитнес-студии как основной код ОКВЭД:

Код ОКВЭД

93.13 – «Деятельность фитнес-центров»

93.19 – «Деятельность в области спорта прочая»



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

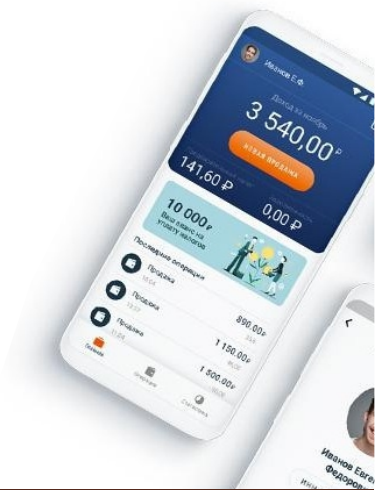
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Коврики	30 000
2	Комплект гантелей со стойкой	110 000
3	Блоки для йоги	8 000
4	Массажные роллы и мячи	20 000
5	Кольца для пилатеса	10 000
6	Степ платформы	40 000
7	Зеркала	50 000
8	Шкафчики	35 000
9	Кондиционер	27 000
10	Постоянные и переменные расходы	50 000
11	Косметический ремонт	120 000
	ИТОГО:	500 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	Разовое посещение	900	15	13 500
2	Абонемент на 8 занятий	5 600	25	140 000
3	Абонемент на 12 занятий	7 200	20	144 000
	ИТОГО:	13 700	55	297 500

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Аренда помещения	50 000
2	Коммунальные услуги	5 000
3	Расходы на рекламу	10 000
4	Зарплата 2 сотрудникам	100 000
	ИТОГО	165 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Ведение бизнеса фитнес-студии имеет свои особенности, связанные с особенностями этой отрасли и специфической работы с клиентами:

- **График работы:** Фитнес-клубы обычно работают с раннего утра до позднего вечера, чтобы предложить удобное время для занятий всем группам клиентов. Это требует гибкости от владельца бизнеса и персонала.
- **Сезонность:** Спрос на фитнес центр может колебаться в зависимости от сезона. В теплые месяцы многие предпочитают заниматься на открытом воздухе, в то время как в холодные месяцы спрос на занятия в студии возрастает.
- **Обучение и развитие персонала:** чтобы поддержать высокий уровень обучения, владельцам фитнес-студий необходимо постоянно обновлять навыки своих инструкторов и предлагать им возможности для профессионального развития.
- **Тесная работа с клиентами:** в отличие от многих других видов бизнеса, фитнес-студии работают очень близко с клиентами, проводя с ними много времени на занятиях и помогая им в их личном развитии. Это требует от владельцев и персонала огромного терпения, эмпатии и умения общаться с людьми.
- **Здоровый образ жизни:** владельцы и персонал фитнес-студий часто являются примером здорового образа жизни для своих клиентов.





[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**