Разберем бизнес-план фитнес-бара в сокращенном виде.

### **1. Резюме**

Фирма «Фитнесбар» работает на рынке общепита. Объемы продажи товара в этом месте в первый год должны достигнуть 15 000 000 руб., а прибыль — 1 300 000 руб. Для этого понадобится инвестировать 5 000 000 руб.

В дальнейшем произойдет расширение предприятия. Чтобы решить эту задачу, будут привлечены дополнительные инвестиции, также на расширение будет уходить прибыль.

#### **1.1. Цели**

* Довести объем продаж товара в баре «Фитнесбар» в 2 раза.
* Уменьшить затраты так, чтобы они составляли не больше 15% от объема продаж.

#### **1.2. Миссия фирмы**

Мы стремимся к тому, чтобы посетители получали удовольствие от пребывания в нашем баре и становились нашими постоянными клиентами и хотим, чтобы наше заведение стало самым популярным фитнес-баром в городе Н.

Мы работаем над повышением комфорта и созданием условий для отдыха в баре «Фитнесбар». Для этого мы улучшаем качество сервиса, организовываем трансляции матчей и спортивных передач, создаем атмосферу единения и дружелюбия.

#### **1.3. Ключи к успеху**

* Качество: продукты, которые продаются в нашем заведении, должны быть высшего качества, также, как и сервис.
* Правильное управление финансовыми потоками.
* Строгий контроль расходов.

#### **1.4. Вероятные риски**

1. Компании-конкуренты.
2. Недостаток платежеспособных клиентов в городе Н.

Прежде чем открывать бизнес, нужно все тщательно распланировать. Основные пункты по открытию своего дело необходимо прописать в бизнес плане. Как написать качественный бизнес план – руководство к действию.

Пример бизнес плана букмекерской конторы смотрите [тут](https://businessmonster.ru/otkryitie-biznesa/biznes-planyi/bukmekerskoy-kontoryi-2.html).

Детские товары никогда не теряют популярности, к тому же многие мамы предпочитают заказывать товары в интернете. По этой ссылке <https://businessmonster.ru/otkryitie-biznesa/biznes-planyi/internet-magazin-detskih-tovarov.html> вы найдете примерный бизнес план интернет-магазина детской одежды.

### **2. О компании**

Концепция компании предполагает:

* **высокую специализацию:** целевая аудитория фирмы — люди, которые увлекаются фитнесом, и мы делаем все, чтобы удовлетворить ее запросы;
* **создание первоклассного сервиса:** высокое качество обслуживания, комфортные места, регулярные трансляции спортивных передач;
* **местоположение:** бар находится в центре города и расположен в шаговой доступности от трех фитнес-центров и спортивной школы.

#### **2.1. Собственники**

Собственник компании — Иван Иванов, фирма находится в его единоличной собственности.

#### **2.2. История фирмы**

Фирма «Фитнесбар» основана в 2014 году.

С первых дней своей деятельности она зарекомендовала себя как компанию с первоклассным сервисом, которая предоставляет все условия для комфортного отдыха.

С каждым годом «Фитнесбар» увеличивает продажи и расширяет круг своих клиентов.

##### **Таблица 1. Затраты на развитие**

|  |
| --- |
| **Стартовые затраты** |
| Бар «Фитнесбар» | 5 000 000,00 руб. |
|  |
| Активы |
| Деньги | 27 000,00 руб. |
| Задолженность | 0,00 руб. |
| Средства в ценных бумагах | 30 000,00 руб. |
| Товарно-материальные запасы | 22 000,00 руб. |
| Прочие активы | 24 000,00 руб. |
| Всего активов | 103 000,00 руб. |
| Недостаток средств для начала работы | 4 895 000,00 руб. |

### **3. Предоставляемые услуги**

Заведение представляет собой фитнес-бар, где посетители имеют возможность отобедать, просмотреть трансляции матчей и другие спортивные передачи и встретиться с друзьями, а также завести новые знакомства. В ассортименте три услуги:

* питание;
* возможность смотреть трансляции;
* продажа спортивного питания и спортивной атрибутики в розницу.

#### **3.1. Технология**

Для проведения трансляция используются плазменные экраны.

### **4. Описание рынка**

Рынок является очень перспективным, поскольку с каждым годом растет число людей, увлекающихся фитнесом. Популярность фитнес-баров также растет год от года, и эта тенденция сохранится на много лет вперед.

#### **4.1. Сегментация рынка**

Рынок состоит из трех основных сегментов:

* люди, которые увлекаются фитнесом;
* люди, которые ведут здоровый образ жизни и тщательно подходят к вопросам питания;
* болельщики.

#### **4.2. Состояние рынка**

Конкуренция на рынке находится на низком уровне, это открывает широкие возможности для развития. В городе Н есть всего 3 конкурентных заведения на 100 000 человек, которые не удовлетворяют спрос, растущий с каждым годом.

### **5. Стратегия и ее реализация**

Стратегия компании состоит в удовлетворении потребностей поклонников фитнеса, людей, которые уделяют большое значение вопросам здорового питания и спортивных болельщиков.

#### **5.1. Конкурентное преимущество**

Основное конкурентное преимущество — высокое качество питания и сервиса и особый подход к обслуживанию клиентов из всех трех рыночных сегментов.

#### **5.2. Маркетинговая стратегия**

Фирма «Фитнесбар» позиционируется следующим образом: узкоспециализированное заведение, предоставляющее посетителям три услуги.

Это питание, розничная продажа спортпита и спортатрибутики.

##### **Себестоимость**

Сведения о себестоимости товара и оказываемых услуг приведены в таблице 2.

|  |
| --- |
| **Себестоимость** |
| Товар | 2016 |
| Бар «Фитнесбар» | 5 000 000,00 руб. |

##### **Таблица 3. План продаж**

|  |
| --- |
| **План продаж** |
|  | 2016 |
| Бар «Фитнесбар» | 25 000 000,00 руб. |
| Общий объем продаж | 25 000 000,00 руб. |
|  |
| **Затраты на продажи** |
|  | 2016 |
| Бар «Фитнесбар» | 5 000 000,00 руб. |
| Общие затраты | 5 000 000,00 руб. |

### **6. Менеджмент**

В штате фирмы 6 сотрудников. Управление компанией осуществляет ее владелец — Иван Иванов.

Работники выполняют три основные функции:

* занимаются налаживанием поставок и продаж;
* обслуживают технику фитнес-бара;
* занимаются вопросами бухгалтерии и администрирования.

**Таблица 4. Штатное расписание**

|  |
| --- |
| **Штатное расписание сотрудников** |
|  | 2016 |
|  | Затраты на оплату штата |
| Директор | 15 000,00 |
| Консультант | 60 000,00 руб. |
| Бармен | 30 000,00 руб. |
| Товаровед | 30 000,00 руб. |
| Всего: | 135 000,00 руб. |

### **7. Финансовый план**

* Рост прибыли компании — стабильный умеренный, баланс положительный в любой момент времени.
* Остаточная прибыль инвестируется в развитие бизнеса.

#### **Таблица 4. Плановый баланс**

|  |
| --- |
| **Плановый баланс** |
|  |  |
| **Активы** |
|  | 2016 |
| Деньги | 27 000,00 руб. |
| Задолженность | 0,00 руб. |
| Средства в ценных бумагах | 30 000,00 руб. |
| Товарно-материальные запасы | 22 000,00 руб. |
| Прочие активы | 24 000,00 руб. |
| **Всего активов** | **103 000,00 руб.** |
| Оборудование и недвижимость | 300 000,00 руб. |
| Амортизационные отчисления | 60 000,00 руб. |
| **Оборудование и недвижимость (чистые)** | **240 000,00 руб.** |
| Нематериальные активы | 8 556 094,00 руб. |
| Прочие активы | 30 000,00 руб. |
| **Всего активов** | **8586094** |

#### **7.1. Прогноз прибыли и убытков**

Предполагается стабильный рост прибылей компании за счет расширения количества клиентов и открытия новых заведений в дополнение к уже существующему.

В следующие три года доходы должны вырасти в 3 раза. Так в общем виде выглядит бизнес-план для малого предприятия.

**Правильно составленный план — основа успеха любой компании.**

Кроме того, этот важный документ необходим для того, чтобы привлечь инвесторов. Все лица, заинтересованные во вложение денег в малое предприятие, после ознакомления с ним будут видеть полную картину. Такой план необходим для того, чтобы показать инвесторам перспективы развития бизнеса и дать им понять, какой отдачи они могут ждать от своих вложений.