

Опит за проектиране и изграждане на нова фитнес зала в гр. Русе

Димитър Обрешков

The right motivation is the main thing that influences results in fitness. Goals must be set precisely. Fitness isn't just an aimless lifting of weights as many people think. Fitness contributes to better health and longevity. Trainees must have the motivation in order to not give up with their training after a couple of weeks. Everybody who has ventured into a fitness-room must know that his/her training program should include the following: resistance training, cardio/aerobic training and a nutritional plan.

Key words: investment, fitness center, training, workout, motivation

СТРАТЕГИЯ

Ще се проведе реклама с постери, рекламни плакати и телевизионните канали в гр. Русе преди откриването на центъра за фитнес услуги. За стимулиране на първоначалните посещения във фитнес центъра първите 10 тренировки ще бъдат безплатни. Клиентите трябва да се убедят в качеството на предлаганите фитнес услуги.

ЦЕНИ И ЦЕНООБРАЗУВАНЕ

Бъдещата фитнес фирма трябва да се ориентира към комбиниран метод на ценовата политика съобразен с разходите на фирмата и търсенето на пазара. Трябва да се следва такава политика, че да се покриват направените разходи и да се акумулира нормална печалба. За да се насърчи посещението на млади хора в новия фитнес салон, а също така да се привлечат повече клиенти цените за учаци трябва да бъдат различни от тази за работещи, които искат да посещават фитнес залата. Ценовата стратегия трябва да бъде насочена към всички трениращи. Фитнес-тренировката ще бъде предлагана в три ценови варианта. Веки от тях ще бъде насочен към отделна група потребители:

- единично посещение;
- месечни абонаментни карти с фиксирани посещения;
- шестмесечни абонаментни карти с фиксирани посещения;
- едногодишна абонаментна карта със свободно посещение.

Абонаментната карта с фиксирани месечни посещения ще бъде разделена на четири групи, за да може всеки желаещ да направи за 1 календарен месец пълноценни фитнес тренировки, съобразени със свободното си време:

- 10 посещения месечно – 20 лв.;
- 15 посещения месечно – 30 лв.;
- 20 посещения месечно – 35 лв.
- неограничено посещение на залата – 45 лв. на месец.

Цените на предлаганите хранителни добавки, протеини, безалкохолни напитки ще бъдат образувани от тяхната доставна цена плюс добавка от 25 %.

Ще се предлага и изработването на индивидуални фитнес програми и диети, съобразени с личните цели и свободното време на клиентите. Възможни са и индивидуални тренировки под вещото ръководство на високо квалифицирани фитнес инструктори.

- Изготвяне на фитнес програма – 10 лв.;
- Изготвяне на фитнес диета – 15 лв.
- Индивидуална тренировка с инструктор – 8 лв.

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ И ПРАВНИ ФОРМИ

Фитнес залата трябва да бъде разположена в неизползваема сграда с разгърната площ от 180 до 200 m², която да съдържа две съблекални и две душкабини.

Между собствениците на сградата и собственика на фитнес центъра трябва да се сключи рамков договор за ползване на помещението. Наемателят се задължава да заплаща месечен наем в размер на 300 – 350 лв. на наемодателя. Работното време на фитнес центъра може да бъде разделено:

- Делнично - от 9 до 21 часа;
- Празнично - от 10 до 18 часа.

Персонал

Управител – 1;
Треньори – 2;
Хигиенистка – 1;
Общо 4 човека.

Основно оборудване

Предлаганите фитнес уреди и фирмите, които произвеждат фитнес уреди изборът е основан на четири основни марки: - Русе спорт, IVAN, YORK и BODYPORT. Офертата на фирма IVAN има редица предимства: изгодни ценови условия, гаранционен срок от три години, по-добри условия за монтаж и сервиз и редовно изпращане на безплатни каталози с всички новости в областта на фитнеса.

Фитнес залата ще разполага със следните уреди:

- лежанки 6 броя – 3 стандартни, 2 горна част и 1 долна част;
- комбиниран уред IVAN;
- хамър машина 1 брой;
- уреди за трениране на делтовидните мускули 3 броя;
- уреди за коремната мускулатура 3 броя;
- уред за бедрено сгъване и разгъване 2 броя;
- калф машина 1 брой;
- бягащи пътеки 3 броя;
- велоергометри 3 броя;
- степери 2 броя;
- лостове за щанга ϕ 50 mm 4 броя;
- Z лостове ϕ 32 mm 3 броя;
- дълбели с различна тежест от 5 kg до 45 kg;
- дискове с различна тежест от 1,250 kg до 25 kg.

Бъдещата фитнес зала ще предостави на своите клиенти следните висококачествени услуги:

- Фитнес центърът ще разполага със собствен сайт. Клиентите ще могат да поръчват хранителните добавки през специално изграден онлайн магазин. По този начин продуктите ще достигат направо в дома на потребителя. Като идея дори се предвижда доставките на територията на гр. Русе да бъде за сметка на фирмата.
- За да бъде проспериращ новият фитнес център трябва да разполага с високо квалифицирани инструктори, които да изготвят индивидуални тренировъчни хранителни планове, съобразени изцяло с личните желания и свободното време на клиентите.
- Дългосрочните цели на фитнес клуба включват и подготовката и финансовото подпомагане на талантиливи състезатели, които ще участват на състезания по силов трибой, културизъм и класически културизъм.

- Като бъдещ дистрибутор на хранителни добавки, световно признатите марки ще бъдат приоритет в предлагането. Ще бъдат сключени договори с няколко от тях, като тенденцията е доставките да се увеличават и по този начин ще акумулират допълнителни финансови средства.

ФИНАНСОВА ЧАСТ

За обзавеждане на новият фитнес център ще са необходими около 60000 лв. инвестиции. Бъдещият собственик може да инвестира около 60 % от тях – собствен капитал. За да се осъществи завършването на проекта ще са необходими още 24000 лв. собственикът ще се обърне към банка ДСК за потребителски кредит при лихва 7,8 %. Собствените средства ще покрият част от фитнес оборудването, разходите по регистрацията, наема, ремонта на сградата, осветлението, компютър, касов апарат и поддържането на собствен сайт. С парите от банката ще бъдат закупени недостигащите фитнес уреди [1, 2].

Таблица 1

Източници на капитал и първоначални инвестиции

Източници на финансиране			
Инвестиции	лв.	Собствен капитал	Привлечен капитал
Регистрация на ЕООД	250	250	
Наем	350	350	
Осветление	300	300	
Ремонт	5000	5000	
Фитнес оборудване	47000	23000	24000
Спомагателно оборудване	2000	2000	
Компютър, касов апарат, телефон	1000	1000	
Бани и съблекални	2600	2600	
Хранителни добавки	1500	1500	
Всички инвестиции	60000	36000	24000
Собствен/заеман капитал в %		60 %	40 %
Размер на кредита			24000

Прогнозни приходи и разходи

Изчислени са прогнозни приходи и разходи за 3 планови години – 2013 г. до 2015 г. на базата на очакваните приходи за 1 месец от: единични месечни такси, такива с абонаментни карти от 3 лв. изчислени на 100 човека с едnodневна тренировка, 10 човека с карта за 20 лв., 13 човека с карта от 30 лв., 30 човека с месечна карта за 20 посещения месечно на цена 35 лв., 17 човека с неограничени посещения месечно с карта от 40 лв., 20 човека с услуги за професионален инструктор, 15 изготвени хранителни диети, 10 индивидуални фитнес програми изготвени от специалист, покупки на хранителни добавки. Посочените данни са за 1 месец за първата година. Предвидено е увеличение на цените за 2014 г. – 2015 г.

- Разходи: външни услуги, заплати, социални и здравни осигуровки, амортизация на уредите и залата;
- Външни услуги: ел.енергия, ВиК, ремонт на уредите, поддръжка на залата, сайт и компютър.

Заплатите са изчислени на трима човека- двама инструктори и една чистачка. Инструкторите получават по 800 лв., а чистачката 300 лв. през третата година заплатите трябва да се увеличат съответно на 1000 лв. и 400 лв.

Социалното и здравното осигуряване са изчислени на базата на държавното обществено осигуряване за 2013 г.

Таблица 2

Прогнозни приходи и разходи

Приходи от дейността	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Тренировки	3600.00 лв.	7000.00 лв.	10000.00 лв.
Карти	32300.00 лв.	40000.00 лв.	47000.00 лв.
Хранителни добавки	6000.00 лв.	7000.00 лв.	8000.00 лв.
Консултации	7800.00 лв.	10000.00 лв.	15000.00 лв.
Общо	49700.00 лв.	64000.00 лв.	80000.00 лв.
Разходи за дейността			
Външни услуги, наем, регистрация на ЕООД, застраховки, реклама	6000.00 лв.	6000.00 лв.	6000.00 лв.
Заплати	18480.00 лв.	18480.00 лв.	24600.00 лв.
Социално и здравно осигуряване	3123.12 лв.	3123.12 лв.	4258.80 лв.
Ново оборудване		2500.00 лв.	5000.00 лв.
Амортизация	7479.95 лв.	5872.88 лв.	4668.69 лв.
Общо	33883.07 лв.	35976.00 лв.	44527.49 лв.
Финансови разходи			
Лихви	1334.12 лв.	852.04 лв.	314.17 лв.
Погасяване на кредит	5500.08 лв.	5500.08 лв.	5500.08 лв.
Общо	6834.20 лв.	6352.12 лв.	5814.25 лв.
Разходи за данъци			
ВиК, ток, телефон и други	36000.00 лв.	3600.00 лв.	3600.00 лв.
Данък общ доход	898.27 лв.	2167.19 лв.	2465.83 лв.
Печалба/Загуба	4484.46 лв.	15904.69 лв.	26058.26 лв.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Извършените проучвания показват, че финансовите разчети за откриването на нова фитнес зала в гр. Русе е икономически рентабилно. Проектът е финансово стабилен. Пазарът на фитнес услугите трудно може да засити потребностите на клиентите. Бързо развиващата се фитнес индустрия дава възможност за бърза

реализация на активите и за постигане на печалба. Чрез иновационната си политика за дистрибуция на хранителни добавки ще се спечелят лоялни клиенти, а чрез дългосрочните си планове фирмата ще стимулира младите хора да спортуват, а не да стоят в къщи пред компютрите.

Мотото „Работи за това, за което си учил, направи работата си хоби, за да не ти се налага да работиш“ важи с пълна сила във фитнес залата. Много малко са пората в България, които харесват работата си и изпитват удоволствие, когато работят това – за което имат образование. Създаването на този фитнес център може да се окаже точно такава печеливша инвестиция.

И накрая си оставяме една „вратичка“, че в тази статия се разглежда теоретичното проектиране и изграждане на нова фитнес зала. Имайки предвид икономическата изостаналост на гр. Русе в сравнение със София, Пловдив и Бургас, големия процент безработица и липсата на свободен капитал, построяването на такава зала през 2013 г. – 2014 г. може да се окаже добра инвестиция.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Финансиращи програми и конкурси – Бюлетин 32/13.10.2012.

[2] Финансиращи програми и конкурси – Бюлетин 69/08.08.2013.

За контакти:

Д-р Димитър Обрешков, Катедра “Физическо възпитание и спорт”, Русенски университет “Ангел Кънчев”, тел.: 082-888 222, e-mail: dobreshkov@uni-ruse.bg

Докладът е рецензиран.