

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

1.1. Основные показатели проекта

Данные, взятые для расчета бизнес-плана, основываются на положительных результатах аналогичного подхода на других рынках.

В бизнес-плане произведен расчет для трех вариантов развития событий. Ниже приведены основные показатели проекта с учетом инфляции и дисконтирующего фактора.

Наименование показателя	Ед.изм.	Вариант 1: Приобретение помещения и оборудования для Фитнес клуба. Инвестор получает 20%. Полное погашение долга.	Вариант 2: Приобретение помещения и оборудования для Фитнес клуба. Инвестор получает 49%.	Вариант 3: Аренда помещения и приобретение оборудования для Фитнес клуба. Инвестор получает 30%.
Среднемесячные показатели за 2017 год				
Объем производства	ед.	2 283	2 283	2 283
Себестоимость готовой продукции	руб.	8 105 647	4 309 351	7 109 351
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	3 441	2 168	3 273
Валовая прибыль	руб.	3 592 095	6 629 132	4 250 591
Показатели за 2017 год				
Объем производства	ед.	27 400	27 400	27 400
Себестоимость готовой продукции	руб.	97 267 765	51 712 209	85 312 209
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	3 441	2 168	3 273
Валовая прибыль	руб.	43 105 142	79 549 587	51 007 087
Объем инвестиций в 2017 году	руб.	370 527 429	370 527 429	38 027 429
Показатели за весь горизонт расчета 2017-2021гг.				
Объем производства	ед.	221 800	221 800	221 800
Себестоимость готовой продукции	руб.	933 242 635	451 811 524	726 525 124
Себестоимость 1 единицы продукции	руб.	4 128	2 080	3 293
Валовая прибыль	руб.	215 807 390	600 952 279	370 652 232
Объем инвестиций за горизонт расчета	руб.	370 527 429	370 527 429	38 027 429
Чистая приведенная стоимость (NPV)	руб.	-184 395 339	119 832 387	268 748 447
Индекс прибыльности (PI)		0,5	1,3	8,1
Срок окупаемости	мес.	48	24	3

1.2. Необходимость в финансировании

Самый затратный - Вариант №1. Сумма, необходимая нам в данный момент составляет 420000000 руб. Из них, сумма кредита составит 420000000 руб. Эти средства пойдут на открытие деятельности нашей компании.

Начало получения прибыли ожидается на 2017 год. И уже к декабрю 2022 года мы сможем вернуть долг.

1.3. Основные характеристики проекта

Наша компания относится к отрасли "Фитнес-индустрия: Красота и здоровье".

Наш рынок сбыта - это жители соседних микрорайонов с уровнем заработной платы выше среднего, дети дошкольного и школьного возраста, а так же пенсионеры в утреннее время.

Наш основной товар - это предоставление услуг по здоровому образу жизни, продажа экипировки, продвижение новых видов единоборств как собственного продукта.

Основные характеристики нашего товара: оказание услуг клиентам в области фитнеса на уровне Премиум класса, обучение новым, собственноразработанным, видам единоборств.

Основное наше отличие от конкурентов - это обслуживание клиентов командой профессионалов на основе нового подхода к сотрудникам, непрерывного профессионального обучения персонала, в том числе иностранными языками и стажировкам в зарубежных клубах.

Основные усилия компании будут направлены на улучшение качества обслуживания и удовлетворение запросов клиентов.

Основные задачи компании: занять прочные позиции на рынке фитнес-услуг СНГ и достичь высокой рентабельности.

Пути выполнения основных задач: внедрить на рынок города новые виды единоборств и завоевать доверие клиентов высоким качеством наших услуг.

1.4. Наши преимущества

Индивидуальный подход к каждому клиенту и умение отвечать всем их запросам обеспечит нам наличие постоянных клиентов и хорошую репутацию, благодаря чему, клиенты будут реже обращаться к нашим конкурентам.

Мы планируем постоянно поддерживать низкий уровень расходов, т.к. именно это позволит нам сохранить наши конкурентные цены. А учитывая то, что даже при таких ценах, которые запланированы на нашу продукцию (услугу) в данном бизнес-плане, мы сможем стабильно удерживать высокое качество продукции и в итоге сможем получить хорошую прибыль.

В отличие от наших конкурентов, мы стремимся всегда применять новые технологии в нашем бизнесе и стремимся к тому, чтобы всегда предлагать клиентам самые передовые решения.

По мнению потребителей, услуги и товары, предложенные на сегодняшнем рынке, практически не отличаются друг от друга. Исходя из этого, клиенты, принимая решение о покупке, не склонны к детальному изучению всех возможных вариантов. Способность продавцов привлечь к себе внимание покупателей и убедить их произвести покупку или воспользоваться услугами - очень важное преимущество. Мы разработали эффективную стратегию продвижения наших услуг и товаров на рынке, которая поможет нам получить это конкурентное преимущество.

Также немаловажную роль в достижении успеха играет способность разрабатывать новые продукты и услуги, которые могли бы максимально отвечать требованиям клиентов. Благодаря продуманному подходу при создании новых продуктов и услуг мы можем с уверенностью сказать, что удовлетворим запросы клиентов лучше, чем наши конкуренты. Идеи для создания новых продуктов мы получаем от наших нынешних клиентов. Затем мы разрабатываем концепцию услуги и обсуждаем ее с целевой группой. Их мнение и определяет конечный вариант разработки.

Также, нашими сильными сторонами компании являются:

- Способности выделяться на фоне остальных конкурентов
- Грамотная стратегия развития компании
- Способность максимально полно отвечать требованиям рынка