

БИЗНЕС-ПЛАН



создания социальной онлайн фитнес- платформы



2017 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий.

Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Резюме проекта

Идея проекта

В рамках настоящего проекта предусмотрено создание социальной онлайн фитнес-платформы.

Целевая аудитория проекта

Основными потребителями проекта являются мужчины и женщины (возрастные группы – от 21 до 45 лет), имеющие у себя дома доступ к интернету, и желающие удаленно получить доступ к фитнес-услугам, в частности – онлайн-тренингу с выбранным специалистом.

Цели проекта:

- предоставить инструмент самоорганизации для растущих фитнес-сообществ;
- расширить возможности персональных тренеров путем предоставления им эффективных онлайн инструментов для построения и монетизации онлайн фитнес продуктов;
- предоставить платформу для фитнес-блогеров для монетизации создаваемого ими (видео) контента;
- помочь физическим фитнес-центрам получить доступ к новым клиентам.

Актуальность проекта:

Посредством вывода фитнес-платформы на рынок будут решены следующие

актуальные проблемы:

- ограниченный доступ пользователей/потребителей к профессиональным персональным тренерам;
- отсутствие объединенной платформы с возможностью консолидации фанатов фитнеса вокруг их собственных фитнес-целей возможностью предоставления доступа к необходимым ресурсам;
- трудности с дополнительным доступом к целевой онлайн-аудитории посредством инновационных каналов, которым будет являться платформа.

Конкурентная среда

Конкурентное окружение проекта состоит из нескольких конкурентных групп:

- Сервисы по подбору тренеров онлайн;
- Сервисы, предоставляющие доступ к онлайн-видео для проведения самостоятельных тренировок пользователем в свободное время;
- Специализированные социальные сети спортивной направленности, которые частично реализуют имеющийся коммуникативный аспект онлайн фитнес-платформы.

Непосредственными конкурентами проекта являются онлайн фитнес-платформы:

- «Мостренер» – <http://mostrener.ru>;
- «ИнструкторТут» – <https://instructortut.ru>;
- «РепетитЦентр» – <http://www.repetit-center.ru>;
- «Дух Спорта» – <http://sportsp.ru>;
- «IFIT» – <https://ifit.ru>.

Финансовые показатели проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. \$	***
NPV	тыс. \$	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	49
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	50

Выдержки из исследования

Рынок фитнес-услуг в России является относительно молодым: появление первых классических фитнес-клубов в Москве и крупных городах России произошло в начале 90-х годов. Кризис и падение доходов населения негативно повлияли на темпы роста рынка фитнес-услуг, однако рынок продолжает расти высокими по российским меркам темпами: в *** году номинальный прирост рынка составил ****%, реальный – ****%. Объемы рынка фитнес-услуг вместе с сопутствующими рынками (Crossfit, персональные тренировки и т.п.) составляют не менее **** млрд. рублей.

Чрезмерная концентрация фитнес-клубов и сопутствующих рынков в Москве характерна лишь для ЦАО: в ряде районов ****, Юго-Востока и *** столицы по-прежнему имеются районы с недостаточным количеством фитнес-клубов или даже с их отсутствием. Потенциал неравномерен в зависимости от ценовых сегментов – наибольшие перспективы дальнейшего развития имеют сегменты фитнес-клубов с ценой годового абонемента не выше *** тыс. руб.

Если на рынке фитнес-услуг Москвы крупные клубы предпочитают развиваться собственными силами, то в регионах у крупных сетей преимущественно действуют франчайзинговые клубы. Доля клубов, открытых по франшизе у сетевых игроков в регионах, составляет **более ***%**.

Среди наиболее крупных компаний, предоставляющих качественные услуги на территории России, необходимо отметить следующие:

- «****»: сети фитнес-клубов «****Т» (бизнес-формат) и *****(«премиум» и «люкс» сегмент);

- «***»;
- «***».

Потребители фитнес-услуг

Согласно исследованию, проведенному агентством ***, портрет потребителя фитнес-услуг достаточно размыт и обширен: здесь можно встретить и женщин-домохозяек, и тех, кому за ***, и целые семьи. Мотивы посещения фитнес-клубов также далеко не одинаковы.

Возрастная группа ***-*** лет является наиболее активной частью посетителей фитнес-клубов. Следом за ними идут клиенты в возрасте ***-*** лет. Вместе эти две группы занимают, примерно, ***% от общего числа любителей фитнеса. Но не стоит забывать про клиентов старше *** лет – их не менее ***%.

Главным мотивом приобретения любого вида фитнес-услуг, закономерно, является мотив поддержания физической формы. На втором месте в мотивационной таблице – избавление от негатива

Тренды онлайн-рынка услуг

В связи с активным проникновением интернет и глобальным коэффициентом занятости современного человека, **категория услуг фитнес в формате онлайн стала гораздо более востребованной потребителем, чем еще 3-5 лет назад.**

Посмотрев на график, легко можно заметить резкий скачок по сравнению с показателями *** года, то есть, только за *** последних года спрос на фитнес в формате онлайн вырос вдвое: *** запросов в месяц против *** запросов в *** году.

Если рассмотреть динамику по запросу «тренер онлайн», то также можно отметить увеличение спроса, хотя его скачок не столь резкий, как в предыдущем примере – диаграмма ниже. В этой диаграмме четко прослеживается полуторакратное увеличение спроса с *** года (с *** запросов в месяц – до ***

запросов на начало *** года), а также пик популярности данной услуги онлайн, который пришелся на середину *** года, когда услугой ежемесячно интересовались свыше *** тыс. человек.

Конкурентные преимущества проекта

На сегодня проекта не имеет прямых аналогов, которые бы давали синергетический эффект сразу нескольких направлений, позволяя пользователю не только приобрести хорошую форму в формате онлайн, но и поделиться результатом с людьми.

С точки зрения монетизации проектов, наиболее распространенной моделью является взимание сервисами платы за оказание собственных услуг: обычно размер платы составляет стоимость **** тренировки, заявленной на сайте тренером, выбранным пользователем.

Таким образом, реализация бизнес-модели, которая заявлена онлайн фитнес-платформой соответствует тенденциям онлайн-рынка.

Вторым вариантом монетизации может быть взимание комиссии, которая будет фиксированной и составит, к примеру, от ***% до ***% от стоимости тренировки и может быть изменена с развитием проекта.

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме проекта	5
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1. Идея и суть проекта	7
1.2. Функционал платформы	9
1.3. Актуальность проекта	12
Раздел 2. Анализ рынка	14
2.1. Краткий обзор мировой фитнес-индустрии	14
2.2. Обзор фитнес-индустрии рынка России	17
2.3. Основные тренды фитнес-индустрии	26
2.5. Потребители фитнес-услуг	31
2.6. Основные тренды онлайн-рынка услуг	35
2.7. Коэффициент занятости в среде фитнеса	38
Раздел 3. Конкурентное окружение	42
3.1. Конкурентные группы проекта	42
3.1.1. Тематические платформы: поиск персонального тренера	42
3.1.2. Фитнес-платформы (онлайн-видео)	46
3.1.3. Спортивные социальные сети	49
3.2. Вывод по конкурентной среде	52
Раздел 4. Маркетинговый план	54
4.1. Продвижение проекта посредством лидеров мнений	54
4.2. Спортивное приложение как инструмент продвижения проекта	58
Раздел 5. Организационный план	62
5.1. План персонала	62
Раздел 6. Финансовый план	63
6.1. Допущения проекта	63
6.2. Объемы реализации проекта	64
6.3. Цены	64

	8
6.4. Выручка	65
6.5. Персонал	66
6.6. Затраты проекта	67
6.7. Инвестиции	68
6.8. Капитальные вложения	69
6.9. Отчет о прибыли и убытках	69
6.10. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	71
6.11. Отчет о движении денежных средств	80
6.12. Денежные потоки	81
6.13. Показатели экономической эффективности	82
Раздел 7. Оценка рисков	85
7.1. Анализ чувствительности	85
7.2. Анализ безубыточности	90
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	93

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблица 1. Аудитория проекта	8
Таблица 2. Классификация клубов столичного региона в разрезе ценовых сегментов	18
Таблица 3. Численность аудитории проекта: тренерский состав	39
Таблица 4. Конкурентная среда проекта: подбор онлайн-тренера	43
Таблица 5. Конкурентная среда проекта: платформы с доступом к онлайн-видео	46
Таблица 6. Топ каналов YOUTUBE для продвижения проекта	56
Таблица 7. Дополнительная аудитория социальных сетей типовых блогеров Youtube	57
Таблица 8. ТОП блогеров в социальной сети Instagram в сегменте «Фитнес/спорт» (кол-во подписчиков от 50 000)	58
Таблица 9. Персонал проекта	62
Таблица 10. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	76
Таблица 11. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	77
Таблица 12. Алгоритм расчета премии за специфический риск	78
Таблица 13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	79
Таблица 14. Основные финансовые показатели проекта	84
Диаграмма 1. Доля фитнес-индустрии в мировом рынке	14
Диаграмма 2. Объем европейского фитнес-рынка, млрд. евро	16
Диаграмма 3. Доли рынка фитнес-услуг: Москва, Санкт-Петербург и регионы	18
Диаграмма 4. Число фитнес-клубов в городах-малинниках России	20
Диаграмма 5. Доля клубов, открытых по франшизе, в общем объеме	20
Диаграмма 6. Возрастная сегментация потребителей фитнес-услуг	32
Диаграмма 7. Гендерная сегментация потребителей фитнес-услуг	32
Диаграмма 8. Сегментация потребителей фитнес-услуг по социальному положению	33
Диаграмма 9. Сегментация потребителей фитнес-услуг в разрезе мотивов	34
Диаграмма 10. Динамика спроса по запросу «онлайн-тренировки», Россия, 2015-2017 гг.	36
Диаграмма 11. Динамика спроса по запросу «тренер онлайн», Россия, 2015-2017 гг.	36
Диаграмма 12. Численность аудитории: спортивные врачи и диетологи (чел.)	40
Диаграмма 13. Динамика выручки проекта	66
Диаграмма 14. График движения денежных средств проекта	80
Диаграмма 15. Расчета денежного потока (накопленным итогом)	81
Диаграмма 16. DFCE накопленный	81

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

*✓ при покупке бизнес-плана компании
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете
консультацию специалистов, которые работали
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет
готова отвечать на все вопросы, касающиеся
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с «VTSConsulting».

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

ы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»*