Бизнес-план фитнес-клуба

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: https://investanalitika.ru
Электронная почта: info@ investanalitika.ru

2026

БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план фитнес-клуба содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план фитнес-клуба может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

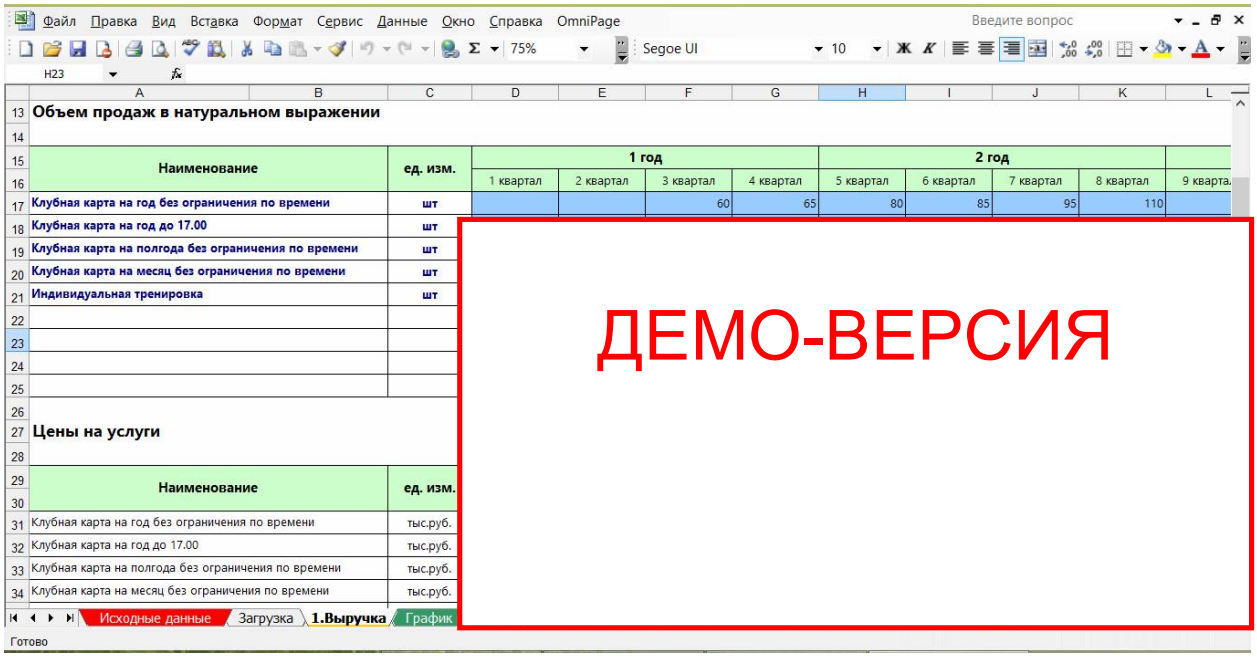
Бизнес-план фитнес-клуба может быть адаптирован под любую площадь и ассортимент услуг. Бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона.

В бизнес-плане фитнес-клуба содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;
- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану фитнес-клуба прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.



Объем продаж в натуральном выражении

Наименование	ед. изм.	1 год				2 год				
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	5 квартал	6 квартал	7 квартал	8 квартал	9 кварта
Клубная карта на год без ограничения по времени	шт			60	65	80	85	95	110	
Клубная карта на год до 17.00	шт									
Клубная карта на полгода без ограничения по времени	шт									
Клубная карта на месяц без ограничения по времени	шт									
Индивидуальная тренировка	шт									

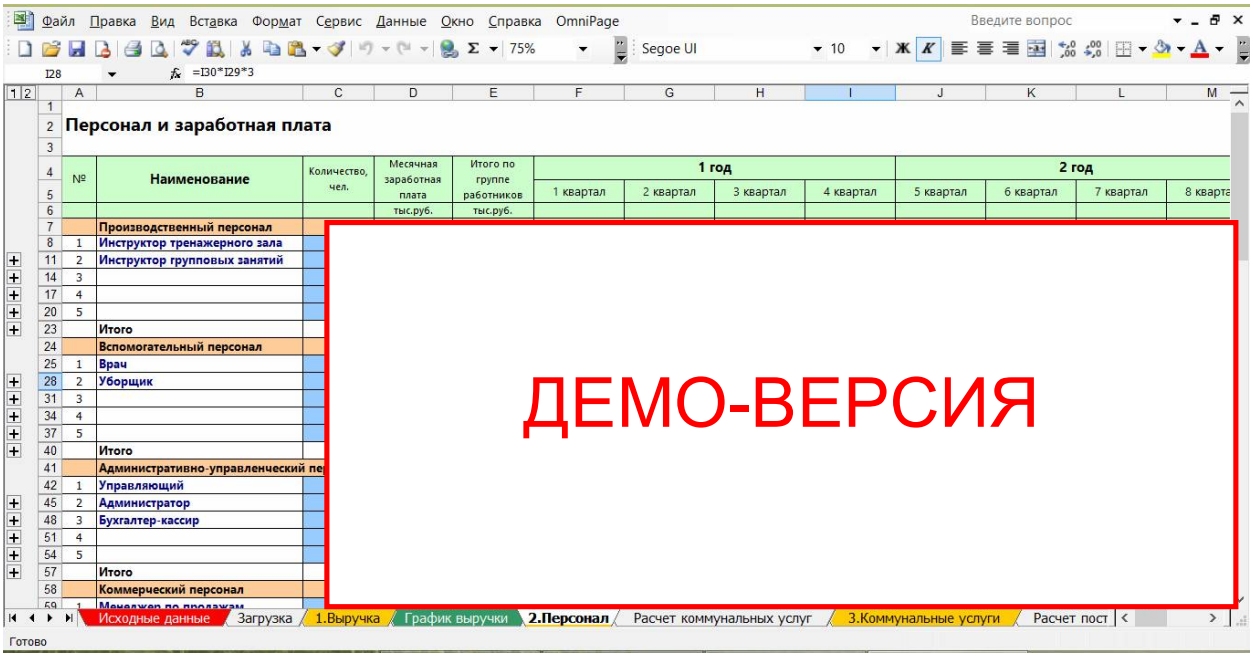
Цены на услуги

Наименование	ед. изм.
Клубная карта на год без ограничения по времени	тыс.руб.
Клубная карта на год до 17.00	тыс.руб.
Клубная карта на полгода без ограничения по времени	тыс.руб.
Клубная карта на месяц без ограничения по времени	тыс.руб.

В финансовой модели бизнес-плана фитнес-клуба можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюта проекта;
- Год и квартал начала проекта;
- Площадь фитнес-клуба ;
- Ассортимент услуг и цены на услуги;
- Объем продаж услуг;
- Стоимость и количество оборудования;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Расход электроэнергии и воды по источникам потребления;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;
- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- Размер текущих затрат (обслуживание и ремонт помещений, обслуживание и ремонт оборудования, амортизация, отопление, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.



Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

Также Вы можете заказать индивидуальный бизнес-план фитнес-клуба. Срок разработки индивидуального бизнес-плана зависит от сложности поставленных задач.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ФИТНЕС-КЛУБА

СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 4
Цель проекта 4
Ситуация на рынке 4
Маркетинговая концепция 4
Инвестиционные расходы 5
Источники финансирования 5
Срок реализации проекта 5
Основные показатели проекта 5
2. ПЛАН МАРКЕТИНГА 8
2.1. Маркетинговая стратегия 8
2.2. Расположение фитнес-клуба 9
2.3. Площадь и планировка помещений фитнес-клуба 10
2.4. Услуги фитнес-клуба и ценовая политика 11
2.5. Рекламная политика фитнес-клуба 13
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 18
3.1. Оборудование и мебель 18
3.2. Ремонт помещения и дополнительное оборудование 26
3.3. Компьютерная техника и программное обеспечение 27
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН 30
4.1. Организационно-правовая форма и система налогообложения 30
4.2. Нормативно-правовое регулирование деятельности фитнес-клуба 31
4.3. Календарный график проекта и инвестиционный план 33
4.4. План по персоналу 45
5. ПЛАН ПРОДАЖ 40
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН 44
6.1.Основные допущения 44
6.2. Доходы проекта 44
6.3. Операционные расходы 45
6.4. Инвестиционные издержки 50

6.5. Источники финансирования 51
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 55
7.1. Прибыль и рентабельность 55
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости 57
7.3. Точка безубыточности 58
7.4. Финансовая состоятельность 59
8. ОЦЕНКА РИСКОВ 62
Приложения 66
Приложение 1. Выручка от реализации 66
Приложение 2. Персонал и заработная плата 67
Приложение 3. Затраты на коммунальные услуги 68
Приложение 4. Текущие затраты 69
Приложение 5. Инвестиции проекта 70
Приложение 6. Расчет выплаты налогов 71
Приложение 7. Отчет о прибылях и убытках 72
Приложение 8. График финансирования проекта, сводная ведомость выплат по источникам финансирования 73
Приложение 9. Отчет о движении денежных средств 74
Приложение 10. Расчет эффективности инвестиций 75
Приложение 11. Основные показатели проекта 76

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта
Таблица 2. Основные параметры позиционирования
Таблица 3. Алгоритм выбора месторасположения
Таблица 4. Структура помещения
Таблица 5. Ассортимент услуг
Таблица 6. Прайс-лист на услуги
Таблица 7. Затраты на рекламную кампанию при открытии
Таблица 8. Виды рекламы
Таблица 9. Годовое расписание специальных мероприятий для клиентов

Таблица 10. План затрат на рекламу и продвижение, тыс. руб.

Таблица 11. Перечень и стоимость оборудования для оснащения тренажерного зала

Таблица 12. Перечень и стоимость оборудования для оснащения зала аэробики и зала групповых программ

Таблица 13. Перечень и стоимость оборудования для оснащения зала единоборств

Таблица 14. Перечень и стоимость мебели

Таблица 15. Расчет затрат на проведение ремонта помещения

Таблица 16. Расчет затрат на дополнительное оборудование

Таблица 17. Расчет затрат на внедрение системы автоматизации и бухгалтерского учета

Таблица 18. Налоговое окружение

Таблица 19. Расчет затрат на разрешительную документацию

Таблица 20. План-график открытия

Таблица 21. Квалификационные требования к персоналу

Таблица 22. Штатное расписание

Таблица 23. Максимальная загрузка по программам обслуживания в течении дня

Таблица 24. План продаж в натуральном выражении

Таблица 25. План продаж в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 26. Выручка по годам проекта, тыс. руб.

Таблица 27. Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений

Таблица 28. Расчет общего расхода электроэнергии

Таблица 29. Расчет расхода воды

Таблица 30. Цены на потребляемые ресурсы

Таблица 31. Расчет затрат на отопление

Таблица 32. Постоянные затраты

Таблица 33. Текущие затраты на функционирование по годам проекта

Таблица 34. Структура инвестиционных затрат

Таблица 35. Структура источников финансирования

Таблица 36. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 37. Расчет точки безубыточности

Таблица 38. Оценка рисков

Таблица 39. Мероприятия по противодействию рискам

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Структура затрат

Диаграмма 2 График выручки

Диаграмма 3. График чистой прибыли

Диаграмма 4. Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом

Диаграмма 5. График движения денежных средств

Диаграмма 6. Остаток денежных средств в ходе реализации проекта

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Схема расстановки оборудования в тренажерном зале

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью настоящего бизнес-плана является построение поэтапного графика мероприятий по открытию фитнес-клуба и обоснование экономической эффективности открытия фитнес-клуба. Реализация проекта позволит создать фитнес-клуб с пропускной способностью *** человек в день. Ассортимент услуг фитнес-клуба будет включать в себя групповые программы и индивидуальные тренировки.

Основные достоинства проекта:

- Широкий ассортимент групповых программ и удобные варианты абонементов;
- Использование современного, профессионального спортивного оборудования;
- Автоматизация бизнес-процессов и финансовая прозрачность;
- Минимальная трата времени на управление бизнесом;
- Применение специализированного программного обеспечения для управления отношениями с клиентами и эффективного операционного учета в фитнес-клубе ;
- Подходит для любых регионов России и мира.

Маркетинговая концепция

Проектом предусмотрено открытие фитнес-клуба с тренажерным залом, залом аэробики, залом групповых занятий и залом единоборств. Фитнес-клуб будет предлагать услуги в эконом и бизнес сегменте по приемлемым ценам.

Отличительной чертой фитнес-клуба будет являться высокий уровень сервиса, индивидуальный подход к клиенту, а также комфортная атмосфера и заботливые сотрудники.

Клиентам клуба будут предлагаться карты на год, полгода и месяц без и с ограничениями по времени посещения.

Продвижение услуг фитнес-клуба планируется организовать в сети интернет, социальных сетях и через косвенные каналы продвижения.

Инвестиционные расходы

Для осуществления проекта требуется произвести следующие затраты:

- Затраты на ремонтные работы в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на систему автоматизации операционного и бухгалтерского учета в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на оборудование для тренажерного зала в размере *** тыс. рублей;

- Затраты на оборудование для зала аэробики и групповых программ в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на оборудование для зала единоборств в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на дополнительное оборудование в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на мебель в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на проектирование и разрешительную документацию в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на стартовую рекламную кампанию в размере *** тыс. рублей;
- Затраты на подержание ликвидности проекта на инвестиционной фазе в размере *** тыс. рублей.

Таким образом, общая стоимость проекта составляет *** тыс. руб.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб. (*** % от общей стоимости проекта) и привлечения заемных средств в размере *** тыс. руб. (*** % от общей стоимости проекта).

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 5 лет.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 6 месяцев.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие фитнес-клуба представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия фитнес-клуба

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
1.	Плановая загрузка фитнес-клуба	чел. в день	***
2.	Годовой объем продаж клубных карт	шт.	***
3.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
4.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
5.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
6.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Значение
7.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
8.	Рентабельность по выручке	%	***
9.	Точка безубыточности	карт в год	***
10.	Срок окупаемости, лет	лет	***
11.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
12.	IRR (внутренняя норма доходности)	%	***
13.	EBITDA (прибыль до выплаты налогов, процентов по кредитам и амортизации)	тыс. руб.	***
14.	EBIT (прибыль до выплаты налогов и процентов по кредитам)	тыс. руб.	***
15.	ROI (Рентабельность инвестиций)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- удовлетворить спрос на фитнес-услуги в районе реализации проекта;
- организовать новый бизнес приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей ежемесячно;
- создать новые рабочие места;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

3. ПЛАН МАРКЕТИНГА

3.1. Маркетинговая стратегия

Проектом предусмотрено открытие фитнес-клуба с тренажерным залом, залом групповых занятий и залом единоборств. Фитнес-клуб будет предлагать услуги в эконом и бизнес сегменте по приемлемым ценам.

Открыть фитнес клуб планируется в городской черте, в районе с высокой плотностью населения, около автодорог и остановок общественного транспорта.

Основные параметры позиционирования фитнес-клуба приведены в таблице 2.

Таблица 2. Основные параметры позиционирования фитнес-клуба

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1.	Местоположение фитнес клуба	********** **********
2.	Целевая аудитория	********** **********
3.	Широта ассортимента спортивных программ	********** ********** ********** ********** ********** **********
4.	Широта ассортимента программ посещений	********** ********** ********** ********** **********
5.	Уровень сервиса	********** **********
6.	Уровень квалификации персонала	**********

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
7.	Уровень цен	********** **********
8.	Дополнительные услуги	********** **********

Позиционироваться фитнес-клуб будет в эконом и бизнес сегменте. Посетителям будет предложены несколько программ занятий, удобные раздевалки, душевые. Холл для встречи посетителей будет оборудован диванами, будет стоять стойка ресепшена. В холле планируется установить абонентский шкаф – металлический шкаф с ящиками на замках для ценных вещей посетителей. Встречать клиентов и решать все их вопросы будет администратор.

Одним из важнейших моментов станет квалификация персонала клуба. Квалифицированные инструкторы помогут клиентам в выборе программы спортивных занятий, помогут подобрать целесообразный вид и режим тренировок, а также расскажут о специфике питания.

Фитнес-клуб будет работать ежедневно с 9.00 до 22.00.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Оборудование и мебель

Для обеспечения функционирования фитнес-клуба планируется оснастить спортивным оборудованием тренажерный зал, зал аэробики, зал групповых занятий и зал единоборств.

Перечень тренажеров необходимых для оснащения тренажерного зала представлен в таблице ниже.

Таблица 11. Перечень и стоимость оборудования для оснащения тренажерного зала

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
Беговая дорожка	***	***	***
Эллиптический тренажер	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***

Наименование оборудования	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма, тыс. руб.
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
***	***	***	***
ИТОГО			****

Схема расстановки оборудования в тренажерном зале приведена на рисунке 1.

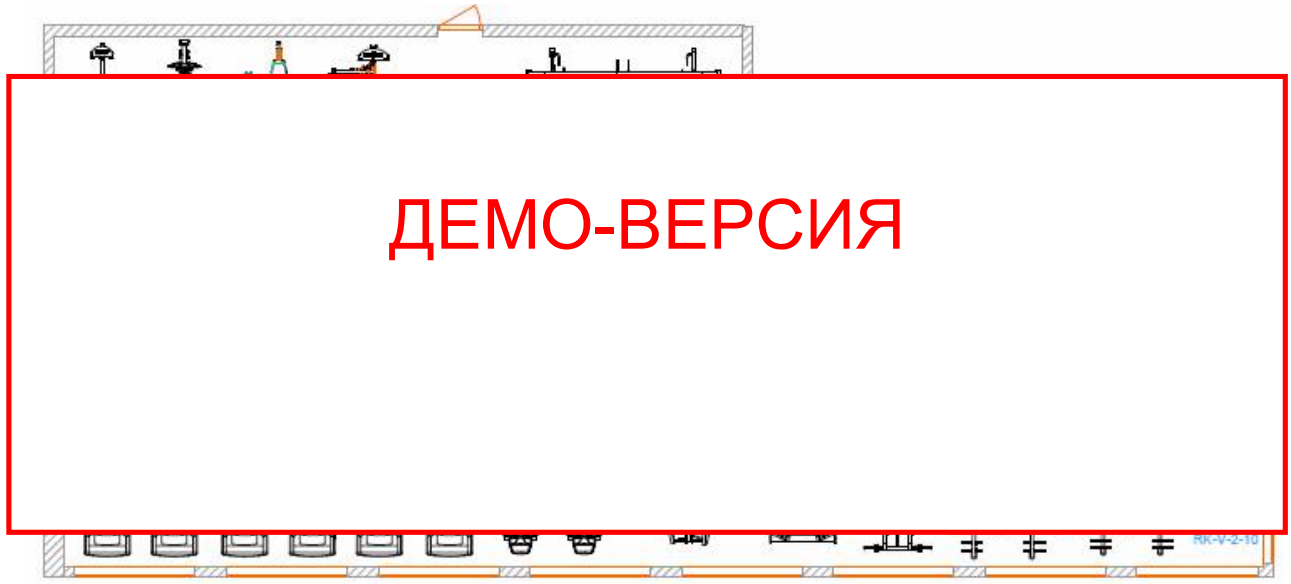


Рисунок 1. Схема расстановки оборудования в тренажерном зале

Таким образом, тренажерный зал клуба общей площадью *** кв. м. будет оборудован *** единицами спортивного оборудования. Зал делится на кардио-зону (оснащенна беговыми дорожками, велотренажерами и элептическими тренажерами) и силовую зону (оснащена силовыми тренажерами).

Перечень оборудования для оснащения зала аэробики и зала групповых программ представлен в таблице 12.

(Полный текст в демо-версию не включен)

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

(Полный текст в демо-версию не включен)

5.3. Календарный график проекта и инвестиционный план

Для успешной реализации проекта необходимо выполнение ряда организационных действий. Первоочередным этапом станет начало регистрации предприятия. Все регистрационные мероприятия планируется произвести в течении 1 месяца. На первом месяце инвестиционной фазы также будет подобрано подходящее помещение для клуба. На втором месяце проекта будет ********** ********** и **********, который продлится 3 месяца. На 5-6 месяцах проекта будут выполнены основные работы по организации клуба: ********** **********, получены **********, установлена ********** **********, ********** ********** **********, ********** ********** **********.

План-график открытия фитнес-клуба представлен в таблице 20.

Таблица 20. План-график открытия фитнес-клуба

	Мероприятие	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
1.	**********							
2.	**********							
3.	**********							
4.	**********							
5.	**********							
6.	**********							
7.	**********							
8.	**********							
9.	**********							
10.	**********							
11.	**********							

	Мероприятие	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 месяц
12.	**********							

Как видно из таблицы 20, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составит 6 месяцев с начала реализации проекта. Для того, чтобы начать получать доход с первого месяца работы перед открытием стоит начать предпродажи абонементов.

5.4. План по персоналу

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ПЛАН ПРОДАЖ

В связи с тем, что освоение инвестиций планируется закончить во втором квартале проекта, продажи в открываемом фитнес-клубе начнутся в третьем квартале проекта.

С учётом площади фитнес-клуба в *** кв. м максимальное количество членов составит *** человек, с учётом правильного распределения их посещаемости фитнес-клуба без перегрузок в часы-пик. (см. таблицу ниже).

Таблица 23. Максимальная загрузка фитнес-клуба по программам обслуживания в течении дня

Наименование	Количество посетителей
Клубная карта на год без ограничения по времени	***
Клубная карта на год до 17.00	***
Клубная карта на полгода без ограничения по времени	***
Клубная карта на месяц без ограничения по времени	***
Индивидуальная тренировка	***
Итого	***

Приведенные показатели загруженности фитнес-клуба являются максимальными. При расчете плана продаж был использован показатель загрузки на уровне ***% от максимального.

План продаж фитнес-клуба в натуральном выражении по видам услуг представлен в таблице 24.

Таблица 24. План продаж фитнес-клуба в натуральном выражении

Показатели	Ед.изм.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Клубная карта на год без ограничения по времени	шт.	***	***	***	***	***
Клубная карта на год до 17.00	шт.	***	***	***	***	***
Клубная карта на полгода без ограничения	шт.	***	***	***	***	***

Показатели	Ед.изм.	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Клубная карта на месяц без ограничения по времени	шт.	***	***	***	***	***
Индивидуальная тренировка	раз	***	***	***	***	***

Планируется, что больше всего будет продаваться клубных карт на год - **** шт в год.

План продаж фитнес-клуба в денежном выражении по видам услуг представлен в таблице ниже.

Таблица 25. План продаж фитнес-клуба в денежном выражении, тыс. руб.

Показатели	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Клубная карта на год без ограничения по времени	***	***	***	***	***
Клубная карта на год до 17.00	***	***	***	***	***
Клубная карта на полгода без ограничения по времени	***	***	***	***	***
Клубная карта на месяц без ограничения по времени	***	***	***	***	***
Индивидуальная тренировка	***	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***	***

Годовая выручка фитнес-клуба составит *** млн. рублей в год или *** млн. рублей в среднем в месяц.

Подробный план продаж на весь срок реализации проекта представлен в приложении 1.

Планируется управлять стабильностью посещения фитнес-клуба клиентами, применяя следующие методики:

(Полный текст в демо-версию не включен)

8. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

8.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 7) отражает операционную деятельность по проекту по кварталам. График выручки приведен на диаграмме 2.

Диаграмма 2. График выручки фитнес-клуба

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность фитнес-клуба. Так из приложения 7 и диаграммы 3 видно, что фитнес-клуб начнет получать прибыль с ** квартала проекта.

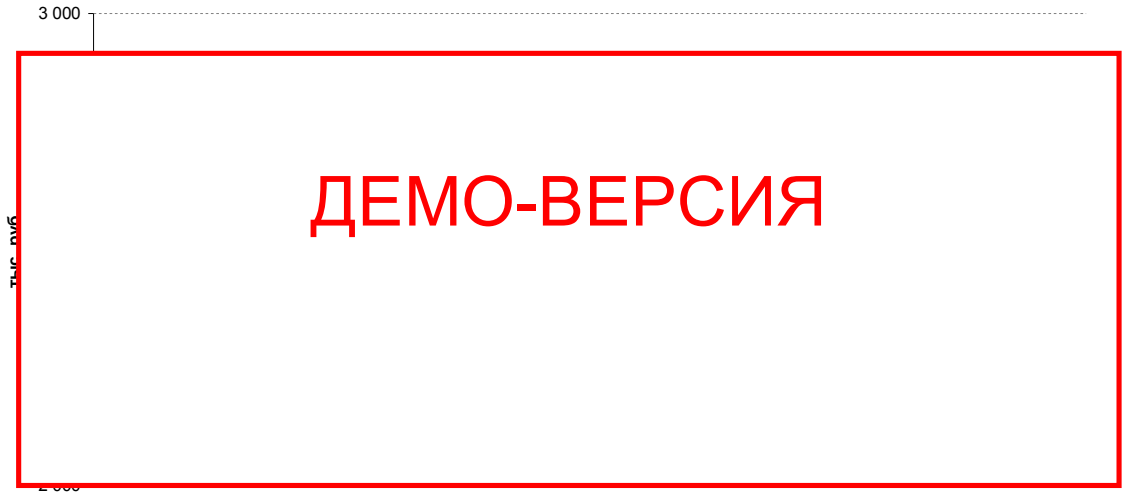


Диаграмма 3. График чистой прибыли фитнес-клуба

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице 36.

Таблица 36. Выручка, чистая прибыль и рентабельность фитнес-клуба по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц, тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (EBITDA), тыс. руб.	***	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (EBIT), тыс. руб.	***	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, к пятому году проекта чистая прибыль фитнес-клуба составит *** тыс. рублей в год или в среднем *** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по выручке составит ***% за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.

Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.