**Бизнес план йога-студии**

1. Краткий инвестиционный меморандум

Сегодня занятия йогой в нашей стране являются одним из самых популярных способов улучшения физического и психического состояния. С помощью йоги можно укрепить здоровье, натренировать тело, а также избавиться от стресса и раздражительности. Поэтому многие решают начать заниматься йогой.

Для предпринимателя — это отличная возможность открыть популярный и высокомаржинальный бизнес. Срок окупаемости проекта — 8 месяцев, а точка безубыточности приходится на 4 месяц.

Чтобы открыть йога-студию потребуется арендовать просторное помещение для проведения занятий. Необходимая площадь составляет порядка 140 м2. Искать помещение лучше в районах с большой концентрацией многоэтажных домов. Центральные части города также могут подойти, но в выходные возможна низкая посещаемость. Помимо аренды, потребуется нанять в штат 5 человек.

В среднем ежемесячно предполагается продавать 145 абонементов. Также клиенты могут посещать пробные занятия или индивидуальные занятия с тренером. Стоимость варьируется от 500 рублей за пробное занятие до 3 800 рублей за абонемент на 12 занятий. В результате подобных операционных показателей, финансовые значения будут следующие:

* Сумма первоначальных инвестиций — 628 500 рублей
* Ежемесячные затраты — 321 371 рубль
* Ежемесячная прибыль — 85 437 рублей
* Срок окупаемости — 10 месяцев
* Точка безубыточности — 4 месяца
* Рентабельность продаж — 31%

2. Описание бизнеса, продукта или услуги

Йога в нашей стране стала популярна в начале 2000-х годов. Множество центров открываются в спа-центрах, фитнес-клубах и других местах.

Зачастую эти центры не могут предложить качественного сервиса, индивидуального подхода к клиенту. Поэтому у отдельных студий открывается отличная возможность для роста.

Открыть йога-студию может собственник без опыта работы или инструктор с сертификатом. В первом варианте придётся найти инструкторов на рынке труда. Во втором занятия могут проводиться инициатором проекта и наемными инструкторами.

Бизнес-план предполагает открытие студии йоги по методу Айенгара. Это направление — одно из самых популярных и безопасных. Также индивидуальные занятия могут проводиться по методу антигравити-йоги.

Вначале для открытия студии потребуется арендовать помещение. Его площадь должна составлять 140 м2 и включать зоны:

* 2 основных зала для тренировок
* Зал для индивидуальных занятий
* Комнату отдыха
* Раздевалку
* Душевую
* Санузел

Вместимость основных залов составит 25 человек. Для создания комфортных условий вам потребуется сделать косметический ремонт.

Для обустройства йога-студии потребуется приобрести:

* Кассу
* Коврики для йоги
* Веревки для прогибов, блоки и валики
* Гамаки для антигравити-йога
* Аудиосистему
* Охранную систему
* Кондиционер
* Ноутбук
* Принтер

Это оборудование позволит полностью обеспечить деятельность студии.

Помимо покупки оборудования, собственнику бизнеса потребуется решить организационные моменты: получить разрешение на ввод помещения в эксплуатацию и убедиться в соответствии требованиям.

3. Описание рынка сбыта

Целевая аудитория бизнеса достаточно широкая. Большая часть аудитории студии йоги —женщины (80%). Остальные — мужчины и дети. Такой интерес со стороны женщин можно объяснить желанием хорошо выглядеть, иметь стройную фигуру, а также общаться с подругами.

При этом в большинстве городов уже есть несколько йога-студии. Для привлечения клиентов, вам потребуется внедрить программу лояльности, чтобы клиенты возвращались снова, и приходили из других студий. Система лояльности может быть представлена в форме бонусных карт, бесплатного занятия при покупке самого большого абонемента. Также можно проводить бесплатные пробные занятия для всех желающих. Это поможет привлечь больше людей и повысить интерес к студии.

4. Продажи и маркетинг

Чтобы быстро выйти на окупаемость проекта, необходимо создать грамотную рекламную кампанию. За ее созданием необходимо обратиться к маркетологу. Он должен разработать план продвижения.

Основные рекламные каналы для студии йоги:

* Реклама в социальных сетях. Наиболее популярным из них является Instagram. Здесь вы можете выкладывать видео и фотографии занятий, а также отзывы клиентов
* Контекстная реклама. Данный формат рекламы позволит охватить наибольшее количество людей и привлечь первых клиентов.
* Яркая хорошая вывеска
* Реклама в СМИ

Как только ваша студия станет привлекать большое количество клиентов, вам откроется возможность получать бесплатных клиентов с помощью «сарафанного радио».

5. План производства

Для того, чтобы открыть йога-студии необходимо:

* Зарегистрировать ЮЛ
* Подобрать помещение для студии
* Сделать косметический ремонт
* Закупить оборудование
* Получить разрешение
* Нанять персонал
* Начальник рекламную кампанию и работу

**Итого на открытие студии йоги уйдет 8 недель.**

1. **Зарегистрировать юридическое лицо** в форме ИП. При подаче документов в налоговую обязательно подготовьте бланк о переходе на упрощенную систему налогообложения (УСН). ОКВЭД: 85.41 «образование в области спорта и отдыха».
2. **Выбор помещения.** Для этого идеально подойдут сайты агрегаторы недвижимости, такие как ЦИАН или Домофонд.
3. **Ремонт помещения.** После подписания договора аренды вы можете приступить к ремонту. На данном этапе лучше обратиться к профессионалам.
4. **Оборудование.** Когда ремонт будет закончен потребуется приобрести оборудование.
5. **Разрешения и документы.** Далее, когда все оборудование будет установлено, необходимо получить разрешение от пожарной инспекции.
6. **Набор персонала.**Следующим этапом наймите персонал и приступайте к работе.

6. Организационная структура

Персонал студии будет состоять из:

* Директора
* Инструктора (2 человека)
* Администратора
* Уборщицы

Таким образом, общая численность составит 5 человек. Директор является руководителем студии, а также в случае наличия сертификата ее инструктором. Помимо этого директор отвечает за поиск оборудования, ведёт работу с маркетологом и бухлатерией на аутсорсинге.

Наемные инструкторы проводят занятия согласно утвержденному расписанию. Они в обязательном порядке должны иметь сертификаты инструктора йоги.

Администратор отвечает за приём гостей, запись на тренировки и продажи абонементов. Уборщицы убирают помещения несколько раз в день.

Табл. Фонд оплаты труда, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Постоянные расходы** | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** | **Средняя з/п в месяц на сотрудника** |
| Директор | 35 000 | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Инструктор йоги | 10 000 | 2 | 20 000 | 31 186 |
| Администратор | 20 000 | 1 | 20 000 | 20 000 |
| Уборщица | 15 000 | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Страховые взносы |  |  | 27 000 |  |
| **Итого ФОТ** |  |  | 117 000 |  |

7. Финансовый план

Затраты на покупку оборудования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Обшая сумма** |
| Касса | 1 | 8 000 | 8 000 |
| Коврики для йоги | 25 | 500 | 12 500 |
| Веревки для прогибов, блоки и валики | 8 | 2 000 | 16 000 |
| Гамаки для антигравити-йога | 4 | 5 000 | 20 000 |
| Аудиосистема | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Охранная система | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Кондиционер | 1 | 15 000 | 15 000 |
| Ноутбук | 1 | 25 000 | 25 000 |
| Принтер | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Итого:** |  |  | **141 500** |

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 20 000 |
| Ремонт | 168 000 |
| Вывеска | 30 000 |
| Рекламные материалы | 25 000 |
| Аренда на время ремонта | 224 000 |
| Закупка оборудования | 141 500 |
| Прочее | 20 000 |
| **Итого** | **628 500** |

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 159 371 |
| Аренда (140 кв.м.) | 112 000 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Реклама | 20 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 5 000 |
| Непредвиденные расходы | 20 000 |
| **Итого** | **321 371** |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

8. Факторы риска

**Ключевые факторы риска при открытии йога-студии:**

* Большая конкуренция

Данный риск может привести к долгой окупаемости и низкой прибыли. Для снижения риска необходимо проводить открытые уроки, провести масштабную пиар-кампанию.

* Низкое качество услуг

В случае возникновения данного риска, возможны потери клиентов из-за плохой подготовки персонала. Для снижения риска подбирайте только опытных специалистов с сертификатами.