



Beauty Body

Авторы проекта!

Лебедь Валерия

Никитина Юлия

Шилкина Елизавета



## *Наши Цели:*

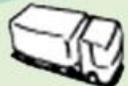
- Создать условия, чтобы фитнес стал частью повседневной жизни для любого человека независимо от возраста и статуса.
- Помогать людям достигать желаемых результатов.



*Beauty Body*

## *Миссия компании :*

Создавая лучшее фитнес-агентство, мы искренне помогаем людям быть здоровыми, красивыми и успешными.

<p><b>Ключевые партнеры</b> </p> <p>Поставщики тренажеров и спортивного инвентаря Магазины здорового питания Магазины спортивной одежды</p>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b> </p> <p>Составление, диет, фитнес-программ Развитие сервиса Продвижение бренда Клиентоориентированность</p>	<p><b>Ценностные предложения</b> </p> <p>Индивидуальный подход Моральная поддержка Помощь в достижении цели Формирование здорового образа жизни</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b> </p> <p>Персональная поддержка Совместная разработка Всегда на стороне нашего клиента</p>	<p><b>Потребительские сегменты</b> </p> <p>Женщины 21-55 лет Доход средний, выше среднего Жители крупных городов</p>
	<p><b>Ключевые ресурсы</b> </p> <p>Управляющий персонал Специалисты в области здорового питания и фитнеса Капитал Качественные услуги Сайт</p>	<p style="text-align: center;"> Beauty Body</p>	<p><b>Каналы сбыта</b> </p> <p>Реклама в соцсетях Мастер-классы Выставки, «недели фитнеса»</p>	
<p><b>Структура издержек</b> </p> <p>Аренда Зарботная плата персонала Закупка тренажеров Реклама</p>				<p><b>Потоки поступления доходов</b> </p> <p>Покупка абонементов на комплексные занятия Составление программы питания Составление фитнес программ</p>

PEST  
ANALYSIS

POLITICAL

- ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ «О поддержке малого и среднего предпринимательства»
- ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ «О рекламе»
- Пропаганда физической культуры и спорта на государственном уровне
  - получение лицензии в Министерстве Здравоохранения

P

ECONOMIC

- Возможность привлечения инвестиций
- Окупаемость сферы фитнеса
- Достаточное количество клиентов для получения дохода

E

- Увеличение популярности здорового образа жизни
  - Изменение стиля жизни и досуга, увеличение моды на активный отдых.

S

SOCIO-CULTURAL

T

- Использование новых фитнес-технологий
- Использование новых программ питания

TECHNOLOGICAL

## SWOT-анализ

### СИВ

- поэтапное расширение клиентской базы;
- привлечение широкой аудитории за счет большого ассортимента услуг и современного оборудования

### СИУ

- сохранение клиентов за счет использования дифференцированной системы оплаты услуг;
- увеличение потребительской активности (заинтересованности) за счет доступности стоимости услуг при обеспечении высокого качества
- Проведение бесплатных мастер-классов

### СЛВ

- обеспечение известности за счет реализации маркетинговой политики;
- формирование профессиональной команды персонала за счет повышения квалификации
- активное стимулирование сбыта в период «мертвого сезона»

### СЛУ

- Использование различных видов рекламы для привлечения новых клиентов



Beauty Body

# Вечно худеющие дамы

- Следуют **новым** тенденциям.
- Зациклены на **внешности**



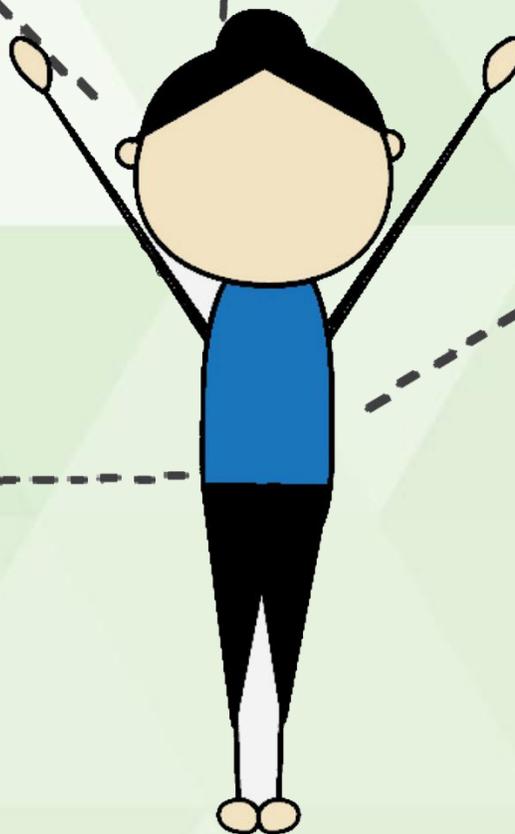
Молодые девушки и женщины в возрасте от 18 до 35 лет



50% дохода



Уровень дохода средний, выше среднего



# мамы, восстанавливающиеся после родов

- Страдают от послеродовой депрессии
- Стремятся вернуться к прежней форме

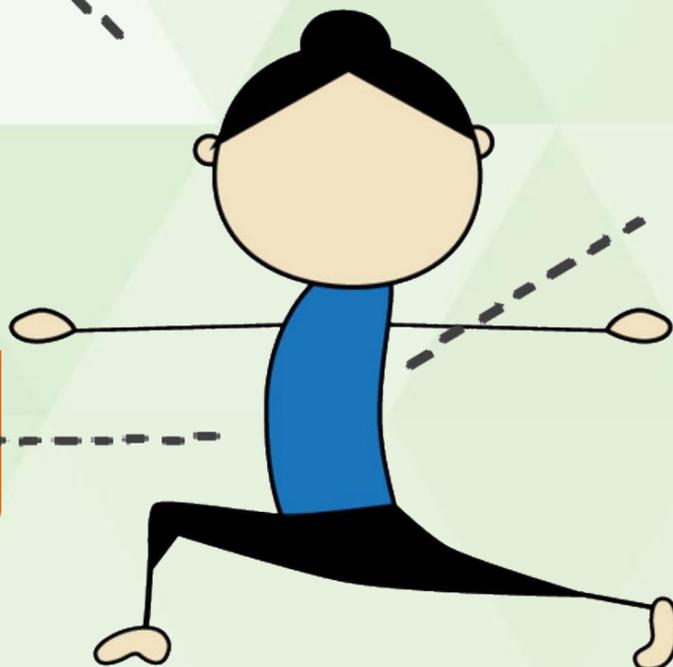


Молодые девушки и женщины в возрасте от 21 до 45 лет



Уровень дохода средний, выше среднего

35 % дохода



# деловые дамы с вечным дефицитом времени для тренировок

- Имеют огромное желание, но не имеют время

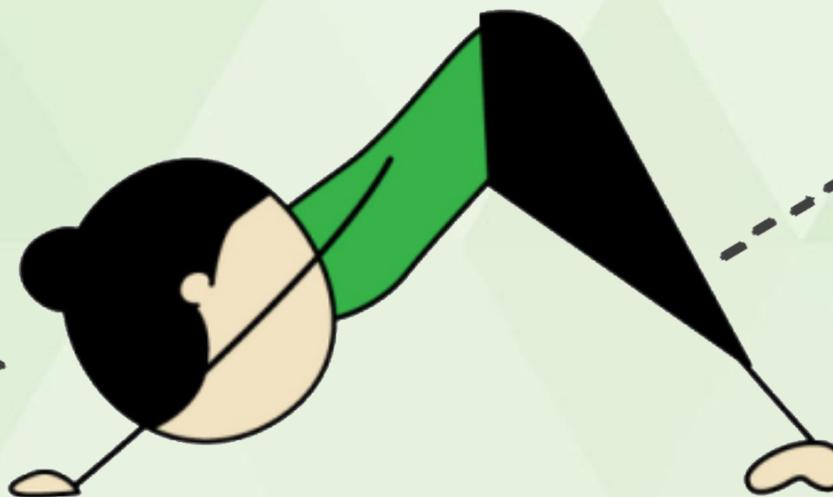


Молодые девушки и женщины в возрасте от 21 до 55 лет



Уровень дохода средний, выше среднего

15 % дохода





## Beauty Body

На первоначальном этапе, фитнес-агентство «Beauty Body» будет ориентироваться на такой сегмент, как женщины в возрасте 21-45 лет. От конкурентов (Малина, Алиса Стар) нас отличает то, что фитнес-агентство специализируется в первую очередь на выборе диеты, а после подбирается комплекс упражнений. И в результате наше агентство является одним из немногих на рынке, которое создало, так называемый, «кабинет здорового питания» и делает главный акцент на подборку индивидуальной диеты. Также мы предоставляем услуги квалифицированного специалиста, который будет мотивировать Вас на достижение конечной цели, ради которой Вы и пришли в наше фитнес-агентство.

# Элементы бренд-стратегии

Наше фитнес-агентство предлагает абонементы, различимые по количеству предоставляемых услуг и цене (премиум Beauty Body 1 200 000 б.р., Beauty Body 750 000 б.р., эконом Beauty Body 500 000 б.р.), а также подбор диеты и комплекса упражнений, консультацию у врача-диетолога и квалифицированного специалиста, который будет мотивировать Вас на достижение конечной цели.

**Логотип:**

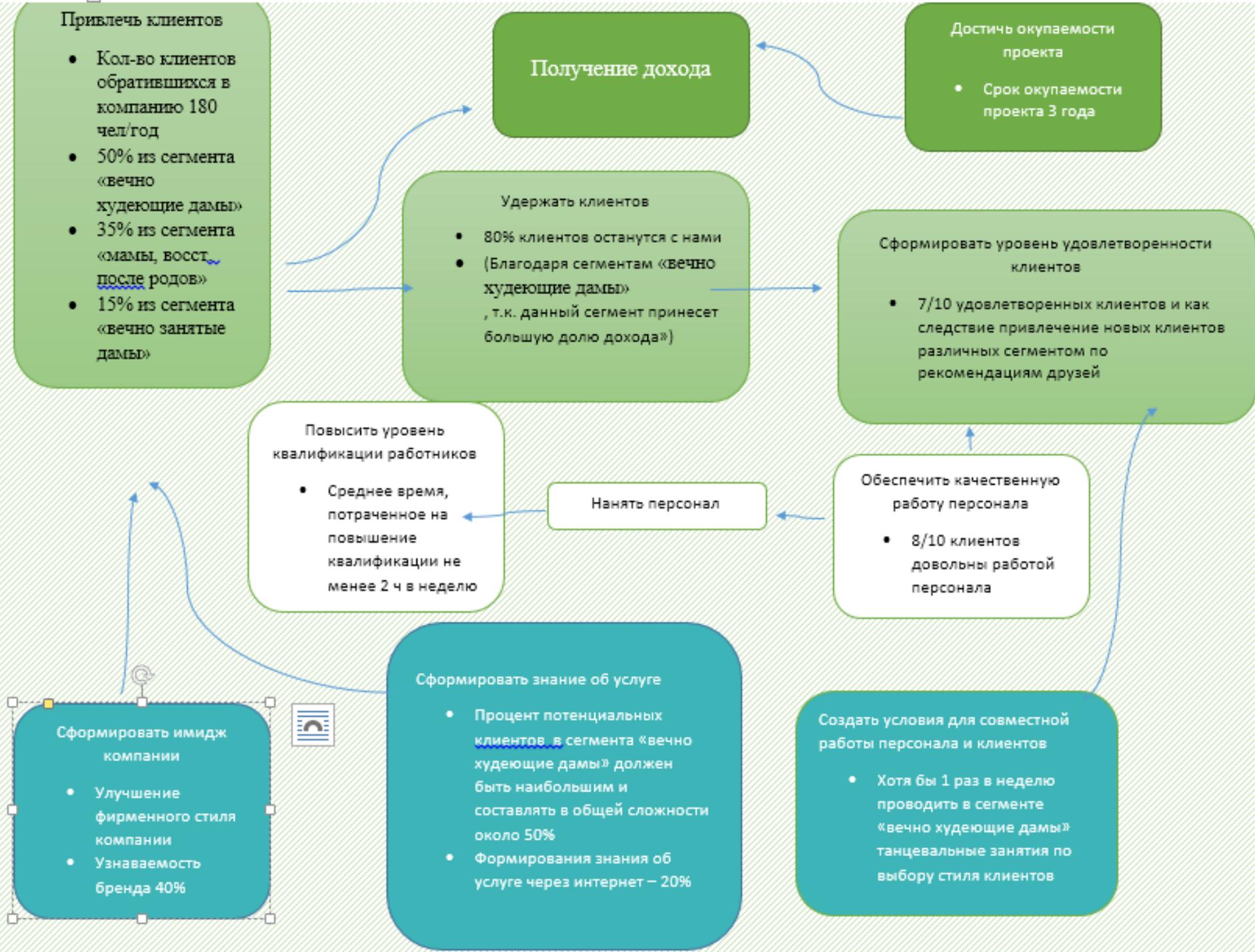


Beauty Body

**Слоган:** Всё получится!

**Идентичность бренда:** Наша идея- сделать так, чтобы люди стремились к красивому телу, правильному питанию и здоровью в целом. Фитнес-агентство Beauty Body поможет не только добиться этих целей, а также найти единомышленников.

# KPI



# Привлечь клиентов

- Канал на Youtube
- Рекомендации друзей
- Продвижение через интернет (SMM, скидочные сайты типа Сливки.бай)
- расклейка рекламных плакатов на остановках и домах возле спортивного клуба
- Статьи на таких сайтах как Tut.by, Onliner



# Удержать клиентов

- Проведение для постоянных клиентов конкурсов (победители получают скидку в размере 50,30 и 10%)
- Осуществлять контроль за работой персонала
- «Лето в подарок» при покупке абонемена премиум класса
- Поддерживать постоянную систему порядка и т.д.
- Консультации у врача-диетолога
- Для сегмента «Вечно худеющие дамы» проводить танцевальные занятия под разные стили музыки под выбор клиентов.
- Для сегмента «мамы, восстанавливающиеся после родов» создать детскую комнату
- Ведение «дневника питания» каждого клиента

# Обеспечить качественную работу персонала

- Разработать систему мотивации для персонала с целью более качественного обслуживания (что является наиболее важным фактором возвращения клиентов)
- Проведение бесед с персоналом с целью улучшения взаимоотношений с клиентами

## Нанять персонал

- Размещение объявлений о вакансии на таких сайтах как [jobs.tut.by](http://jobs.tut.by), [prasa.by](http://prasa.by)
- Рассмотрение рекомендованных резюме
- Проведение собеседований

# Сформировать уровень удовлетворенности клиентов

- Разработка подходящего дизайна при помощи профессионалов
- Обеспечить достаточное количество функционирующих душевых, раздевалок, шкафчиков для одежды, а также рациональное использование помещения.
- Поспособствовать созданию дружественной атмосферы между персоналом и клиентами агентства

# Повысить уровень квалификации работников

- Создание «школы тренеров» на базе фитнес-агентства, где могут обучаться и тренеры из других фитнес-клубов за отдельную плату.

# Создать условия для совместной работы персонала и клиентов

- По выбору клиента несколько раз в месяц проводить занятия, которые выходят за рамки стандартной программы
- Создание группы Vк, страничку на Relax.by для обратной связи с клиентами

# Сформировать знание об услуге

- Распространение рекламных листовок фитнес-клуба по почтовым ящикам близлежащих домов
- Организовать день открытых дверей с бесплатной пробной тренировкой и консультацией врача-диетолога
- Расклейка рекламных плакатов на остановках и домах возле спортивного клуба
- Реклама в соцсетях

# Сформировать имидж компании

- Участие в различных городских мероприятиях, связанных со здоровым образом жизни
- Всегда придерживается главных принципов агентства

## Достичь срока окупаемости за 3 года

- Первоначальные затраты не должны превышать 50 000 дол
- Получение дохода в первую очередь от абонементов (2 000 000— beauty body premium 1300000- beauty body; 700 000 – beauty body esopomtu, что является достаточным для окупаемости проекта), также от дополнительных источников дохода

# План-график мероприятий

	Месяц	январь					февраль					март					
	Неделя	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	
<b>мероприятия по подготовке проекта</b>																	
поиск прощад для аренды		■															
регистрация			3 дн														
Ремонтные работы			■														
Закупка оборудования			■														
проведение совеседований и найм персонала					■												
Получении лицензии в Минзраве			■														
Открытие								■									
<b>Мероприятия в области маркетинга</b>																	
создание и регистрация бренда		1-3 года															
создание канала на YouTube		■															
страничек в соцсетях		■															
расклейка рекламных плакатов						■											
подача объявлений на tut.by, onliner						■											
размещение купонов						■											
создание детской комнаты						■											
создание школы тренеров				■													

# Бюджетирование

Регистрация – 800 000 бел. Руб.

Аренда – 40 000 000

Ремонтные работы – 10 000 \$

Закупка оборудования – 26 000\$

Регистрация бренда – 1 000 000 бел. Руб.

Получение лицензии минздрава – 100 евро

Расклейка рекламных плакатов – 1. 800.000 (за 35 остановок)

Объявления на Тут.бай – 31200 (1000 показов в сутки)

Создание детской комнаты – 700\$

Заработная плата персоналу – 30 000 000

# Финансовое обоснование проекта

- Объем запрашиваемого финансирования 36 200 тыс долларов
- Ожидается, что в первый год работы фитнес-агентство посетят приблизительно 300 человек, во второй- 410, а в третий- 470
- Период окупаемости проекта составит 3 года
- NPV – 25 800 долларов  
Пожизненная ценность клиента (LTV) составляет 113,55 у.е. за 6 лет.

# Риски проекта

- Маркетинговый риск – риск недополучения выручки в результате недостижения планового объема продаж или снижения цены реализации относительно запланированной.
- Риск изменение спроса на услуги, являющиеся источником доходов проекта
- Риск неэффективности кадрового состава
- Риск неблагоприятных социально-политические изменений в стране или регионе
- Риск экономической нестабильности



Beauty Body

Спасибо за внимание!