TEOPlan

Бизнес-план
Студия растяжки

Инвестиционное обоснование и руководство по запуску

Расчётный пример: Казань

Редакция 2.0 от 20 ноября 2026 года

Пять лет: январь 2027 — декабрь 2031. Документ связан с редактируемой финансовой моделью, раскрывает отраслевой процесс, ресурсы, рынок, продвижение и условия инвестиционного решения.

Полный бюджет базового варианта 3 216 300 ₽. Возврат полного бюджета при принятых вводных — не достигнут за 60 месяцев. Эти показатели являются результатом расчётного примера, а не обещанием дохода. В стрессовом варианте выявлен дефицит денег, который необходимо оценить до вложения капитала.

Инвестиционный вывод примера: базовый NPV -2 572 566 ₽. При этих условиях основной запуск не следует принимать без изменения и подтверждения экономики. Отраслевые разделы и анализ чувствительности показывают, какие параметры необходимо проверить; текст и расчёт сохраняют выявленные убытки.

Паспорт базового расчёта

Параметр	Базовое значение
Формат и город	Студия растяжки; Казань
Бюджет финансирования	3 216 300 ₽
Капитальная смета с резервом	1 686 300 ₽
Стартовые расходы	245 000 ₽
Возвратный депозит	75 000 ₽
Оплаченный начальный запас	10 000 ₽
Деньги на начало работы	1 200 000 ₽
Базовая форма и режим	ООО; УСН доходы
Средний чек выполненной единицы месяца 12	759 ₽
Средняя выручка месяца года 2 без НДС	579 374 ₽
Средний результат месяца года 2 после владельца	5 163 ₽
Возврат полного бюджета	не достигнут за 60 месяцев
NPV при 25% годовых	-2 572 566 ₽
Минимальный месячный остаток за пять лет	-121 106 ₽

Рабочий резерв является частью полного бюджета. Возврат считается устойчивым: после достижения полного покрытия накопленный поток не опускается ниже него до конца горизонта. NPV использует вложения без свободного резерва, поток после налогов и работы владельца, без займа и терминальной продажи бизнеса.

1. Концепция взрослой студии и вывод для инвестора

Пример предусматривает взрослую студию растяжки в Казани с одним залом и ограничением десять участников группы. Основной продукт — занятия по абонементу на восемь посещений; дополнительно предусмотрены разовое групповое и индивидуальное занятие. Пробное посещение используется для знакомства с форматом и не создаёт выручку в базе.

Оно занимает реальное место и оплаченный фонд тренера. Условия программы, расписание и уровень должны быть понятны до покупки.

Студия оказывает физкультурно-оздоровительные услуги в границах подготовленной программы. Медицинская реабилитация, лечение заболеваний, диагностика и образовательная программа для детей не включены в этот пример. Расширение на иной продукт требует отдельной проверки права, персонала и помещения. Реклама не обещает гарантированный шпагат, избавление от заболевания или одинаковый результат для всех участников. Коммерческое предложение строится на понятном процессе и доступности занятий.

Покупка абонемента и выполненное посещение имеют разную экономическую природу. Первая приносит деньги и создаёт обязанность оказать услуги, второе признаёт заработанную выручку. В Excel отдельно ведутся остаток занятий, стоимость авансов, возвраты и свободные деньги. Благодаря этому рост продаж пакетов не выглядит автоматическим ростом прибыли инвестора. Невыполненные занятия не списываются в доход только ради улучшения показателей.

Базовый вариант принятой сметы и набора не возвращает полный бюджет за пять лет и имеет отрицательный NPV. Кроме того, расчёт выявляет недостаток свободных денег сверх установленного начального резерва. Основной запуск при таких вводных требует изменения и подтверждения экономики. Сценарий роста показывает возможность другого результата при лучших коммерческих условиях, но эти условия должны быть доказаны записью, посещением и оплатой, а не выбранным переключателем.

Для предпринимателя документ служит последовательностью подготовки программы, команды, адреса и продаж. Инвестор получает разделённые денежные и операционные показатели, условия вложения и формы контроля. Нормальная оплата управляющего и тренеров включена в расчёт. Формат не опирается на постоянную бесплатную работу владельца, неограниченную вместимость или предположение, что все клиенты сразу будут регулярно продлевать пакеты.

2. Рынок Казани и конкурентное предложение

Кабинетная проверка обнаруживает в Казани несколько самостоятельных студий и сетевых форматов. На странице Sense указаны разовое посещение за 900 рублей, пять занятий за 3800 рублей и десять за 6000 рублей. GLOW предлагает групповые направления, разовые занятия и абонементы. Эти страницы помогают сопоставить продукт и условия. Они не подтверждают прибыльность конкурента, его фактическую загрузку и долю потенциальных клиентов, которая достанется новому залу.

Для сравнения уточняют продолжительность, количество посещений, уровень, размер группы, расписание и правила использования. Акция на первое знакомство не является регулярным средним чеком. Пакет с большим числом занятий и коротким сроком может иметь низкую цену единицы, но быть неудобным определённой аудитории. Сравнивать нужно достижимый для клиента маршрут, а не только минимальную цифру в рекламном объявлении.

Конкурентная карта включает прямые студии растяжки, фитнес-клубы с соответствующим направлением и другие доступные альтернативы. Отдельно учитывают индивидуальных инструкторов и домашние онлайн-программы. Для каждого варианта фиксируют реальное отличие: расстояние, время, внимание тренера, понятность уровня или возможность посещать без долгой предоплаты. Тезис «у нас уютнее» переводят в наблюдаемое свойство, которое можно проверить и показать покупателю.

Исследование выбранного района начинается с маршрутов и времени. Наличие большого населения поблизости не означает достаточную вечернюю или дневную группу. Нужны удобный вход, транспорт, возможность прийти после работы и понятное время возвращения. Для разных сегментов эти условия различаются. Опросы и наблюдения датируют, очищают от повторных ответов и сохраняют отдельно от фактической оплаченной истории.

Предварительный вывод описывает конкретную нишу и её ограничения. Например, небольшие взрослые группы начального уровня в нескольких подтверждённых окнах могут быть более реалистичной отправной точкой, чем двадцать разных направлений. Уникальность не требует придумывать новую физиологическую методику. Для устойчивого бизнеса важнее корректная программа, доступное расписание, повторяемое качество и экономика, которую принимает местный клиент.

3. Аудитория и платная проверка спроса

Аудиторию сегментируют по задаче и режиму, а не только полу и возрасту. Один клиент ищет спокойное регулярное занятие после сидячей работы, другой хочет развивать подвижность в дополнение к танцам, третий выбирает персональное внимание. Эти запросы нельзя автоматически объединить в одну группу с одинаковой нагрузкой. Программа и уровень согласуются с квалификацией тренера и возможностью безопасного ведения конкретных участников.

Интервью выясняет удобные окна, понятный формат, предыдущий опыт посещения и причину отказа. Не нужно собирать медицинские сведения ради маркетинговой анкеты. Согласие ответить на опрос не приравнивают к намерению купить пакет. Сильнее подтверждают спрос запись на определённое время, фактическая явка и последующее

не перекрывают рабочую зону. Инвентарь хранится так, чтобы участник и тренер не создавали опасного пересечения при смене упражнения. Проверка маршрута проводится с реальным размещением предметов, а не только по пустому плану комнаты.

Смена групп требует времени на выход, проветривание, обработку и подготовку. В расчётном слоте 75 минут заложены занятие и смена, поэтому следующий час не продаётся поверх предыдущего без перехода. Раздевалка и приёмка испытываются на одновременном приходе и уходе. Удобство участника в этот момент влияет на повтор не меньше, чем красивое фото зала. Организационное ограничение должно отражаться в доступном расписании.

Решение по адресу включает комплектную смету, перечень работ собственника и арендатора, право размещения вывески и условия возврата помещения. До основной оплаты закрывают критичные замечания. Подготовительный период имеет расходы, даже если занятий ещё нет. Запас денег должен выдерживать обоснованную задержку ремонта и набора. Обещание открыть зал за определённое число недель не заменяет адресных подтверждений.

6. Расписание и пропускная способность

Расписание начинается с доступных часов зала и оплаченного фонда тренеров. В базе запланированы 104 групповых занятия в месяц и резерв до 30 индивидуальных слотов. Число фактически доступных групп ограничивается также подготовкой и индивидуальным временем. Один зал не обеспечивает две параллельные программы. Таблица записи должна блокировать пересечение, а изменения подтверждаются администратором и исполнителем.

Каждое групповое занятие даёт не более десяти мест по принятой планировке. Пробные участники занимают часть этих мест, затем размещаются разовые и абонементные посещения. Свободное место в неподходящей по уровню группе нельзя считать полноценной заменой для конкретного клиента. Месячная модель укрупняет поток; реальная CRM ведёт состав по дате, времени и уровню. Неиспользованное дневное окно не закрывает вечернюю очередь автоматически.

Труд учитывает контакт, подготовку и переход. 104 слота по 75 минут занимают 130 часов зала, а при факторе подготовки 1,2 требуют 156 часов фонда тренера. Индивидуальные занятия добавляются отдельно. В бюджете есть оплаченные ставки с запасом для подмены, но фактический график всё равно составляют по трудовым и организационным условиям. Перечень людей и число эквивалентных ставок — разные показатели.

Продажи абонементов ограничиваются накопленными обязательствами. Если остаток занятий слишком велик относительно доступных мест, модель сокращает новые продажи. Это

Обоснование капитальной сметы

Смета показывает стоимость принятой конфигурации, а не цену готового бизнеса под ключ. Все суммы оборудования являются бюджетом до получения комплектного датированного предложения. Технический первоисточник подтверждает функциональный класс и отдельные характеристики, но не наличие товара, цену с монтажом и пригодность по конкретному адресу. Проверяют доставку, ввод, обучение, гарантию и сервис.

Капитальные объекты отделены от разовых расходов запуска, начального материала, возвратного депозита и свободного денежного резерва. Резерв удорожания сметы составляет 10% от оснащения и капитальных работ. Он не увеличивает физическую мощность. При изменении фактической цены пересчитывают бюджет и амортизацию, сохраняя отдельно управленческую и налоговую трактовку.

Позиция	Кол.	Цена ₽	Сумма ₽
Подготовка 95 м², покрытие, вентиляция и освещение	1	650 000	650 000
Зеркала с безопасным креплением	1	120 000	120 000
Коврики, блоки, ремни и мягкий инвентарь	12	9 000	108 000
Раздевалка, шкафчики и стойка администратора	1	200 000	200 000
Санузлы и душевые по адресной конфигурации	1	240 000	240 000
Рабочая станция, ККТ и сеть	1	110 000	110 000
Звук, таймер и оборудование инструктора	1	60 000	60 000
Уборочный инвентарь и хозяйственное оснащение	1	45 000	45 000

1. Подготовка 95 м², покрытие, вентиляция и освещение

Подготовка зала включает безопасное покрытие, воздух, освещение, акустику и свободное пространство движения. Число мест определяется реальной планировкой, а не желанием поделить аренду на больше клиентов. В расчёте один зал, а раздевалки и вспомогательные площади не создают дополнительные места.

До аренды проверяют назначение помещения, вентиляцию, санитарный состав, эвакуацию и шум. На плане раскладывают десять мест, позицию тренера и проходы. Испытывают

Меню, нормы и материальная себестоимость

Единица продажи	Цена ₽	Доля	Материал до доп.потерь ₽
Групповое посещение в абонементе на 8 занятий	700	80%	18
Разовое групповое посещение	950	15%	18
Индивидуальное занятие	2 200	5%	18

Доли меню в студии справочные. Фактическую структуру формируют покупки, посещения по абонементам, разовые и индивидуальные занятия. Цена минус материал не равна прибыли: отдельно оплачены тренеры, подготовка, администратор, помещение, привлечение и налоги.

Материал	Единица	Цена ₽	Выход
Обработка инвентаря и расход на посещение	посещение	18	100%

Калькуляция расхода на посещение

Выполненная единица	Норма обработки	Стоимость ₽
Групповое посещение в абонементе на 8 занятий	1 посещение	18
Разовое групповое посещение	1 посещение	18
Индивидуальное занятие	1 посещение	18
Пробное занятие	1 посещение	18

Расход обработки учитывается на каждом фактическом посещении, включая пробное. Продажа абонемента не заменяет исполнение: остаток занятий и авансов проверяют отдельным регистром.

Сценарии, чувствительность и безубыточность

Вариант	NPV ₽	Минимум денег ₽	Возврат бюджета
База	-2 572 566	-121 106	Свыше 60 мес.
Стресс	-15 835 624	-22 310 133	Свыше 60 мес.
Рост	5 596 520	905 212	18 мес.

Сценарии меняют причины результата: спрос, скорость разгона, цену, материал и отраслевые коэффициенты. Готовая прибыль не умножается на удобный процент. Стресс может требовать денег сверх резерва, а рост ограничивается ресурсом. Поэтому таблица вариантов служит решению о риске и пилоте, а не рекламному обещанию лучших значений.

Изменён только указанный фактор	NPV ₽	Минимум денег ₽
Цена−10%	-4 457 718	-2 201 979
Цена+10%, прежний спрос	-687 415	148 984
Закупки+15%	-2 652 914	-133 945
Спрос−20%	-5 718 398	-4 439 850
Оплата владельца+20%	-3 238 814	-278 976
Заём 500 тыс.	-2 572 566	-325 801
Возврат 35% остатка	-4 483 119	-2 310 940
Использование 20% занятий	-11 447 244	-14 728 961

Это сохранённый анализ редакции 2.0. Изменение прайса здесь не уменьшает спрос автоматически: ценовая эластичность не измерена. Благоприятный результат ценового теста необходимо проверить продажами. В Excel двухфакторная таблица на листе «Параметры» связана с настоящими вводами множителей цены и закупки и выводит NPV. Центральное сочетание 1,00×1,00 соответствует активному расчёту; после изменения вводных требуется пересчёт.

Безубыточность оценивают по операционному результату после нормальной оплаты труда владельца, а возврат инвестиций — по накопленному потоку. Нулевая прибыль одного зрелого месяца не означает возврат всей первоначальной сметы. Для прачечной отдельно проверяют стирку и сушку; в студии выручка не равна проданным абонементам; для мастерской бесплатный гарантийный возврат не является новым оплачиваемым ремонтом.

При неизменных спросе, структуре и расходах ориентир нулевого результата второго года соответствует множителю цены около 0,99 к исходному меню. Это расчётная граница для проверки, а не рекомендация автоматически установить такой прайс. Если рынок не принимает цену, требуется пересмотр продукта, мощности или постоянного фонда. Необходимо проверить также денежный резерв и инвестиционный возврат.

Рабочая форма 3. Приёмка зала и маршрута

Планировка проверяется вместе с раздевалкой, входом и сменой групп. В форму вносят фактические размеры и замечания. Безопасное число мест не повышают маркетинговым решением.

Поле	Запись / подтверждение
Адрес	
План мест	
Проходы	
Покрытие и зеркала	
Воздух и освещение	
Санитарные помещения	
Замечания	
Допуск	

Учебный пример и применение

Вместить двенадцать ковриков физически возможно, но свободный проход и позиция тренера сохраняются только при десяти. В модели остаётся десять мест, а не рекламная максимальная плотность.

Изменение вместимости требует адресной проверки. За счёт перегруженного зала нельзя закрывать недостаток выручки и обещать тот же уровень внимания.