Бизнес-план
Районный фитнес-клуб

Инвестиционное обоснование, Екатеринбург

Тренажёрный клуб без бассейна с месячной подпиской и трёхмесячными картами. Пробные визиты и персональные занятия считаются отдельно.

Решение по базовому сценарию

Перейти к проверке адреса и платному пилоту. Подписание договора на оборудование зависит от закрытия кассового разрыва.

Показатель	Расчётный пример
Полный бюджет вместе с денежным резервом	14 046 600 ₽
Капитальные работы и оснащение с допуском роста цены	9 777 600 ₽
Минимальный свободный остаток	−954 799 ₽
Возврат полного бюджета	35 мес.
NPV после вложения полного бюджета при 25% годовых	3 400 626 ₽
Расчётный горизонт	60 месяцев с января 2027 года

Редакция 2.0 от 20 ноября 2026 года. Сценарий адаптируется под конкретный адрес и коммерческие предложения.

Инвестиционное резюме

Проект оценивается как отдельный коммерческий объект в городе Екатеринбург. Адрес и договоры не выбраны. Смета допускает замену цены, количества, графика и финансирования. Модель включает полную оплату команды и собственника. Для инвестора критичны полная сумма открытия, возможность закрыть ранние платежи и доходность после достижения плановой загрузки.

Что получает инвестор	Базовый расчёт
Средняя выручка без НДС во втором году	2 345 517 ₽ в месяц
Средний результат после труда собственника	608 115 ₽ в месяц
Поток проекта во втором году	8 503 071 ₽
Используется на открытии без свободного резерва	10 866 600 ₽
Подушка к открытию, целевой остаток	3 180 000 ₽
Наименьший свободный остаток, период	−954 799 ₽ · август 2027, месяц 8
Потребность при стрессовом минимуме	30 506 069 ₽

Перейти к проверке адреса и платному пилоту. Подписание договора на оборудование зависит от закрытия кассового разрыва.

Учётный результат, доступные деньги и NPV отвечают на разные вопросы. Средства, полученные за будущие услуги, удерживаются в расчёте свободных денег отдельно.

Сопоставимые предложения и пределы данных

Код	Проверенное предложение	Как использовать
M 1	DDX Fitness Екатеринбург Радуга Парк	Клуб указывает цену от 1 900 ₽ и в том числе групповые занятия. Сравнивать тариф, разовый сбор и состав доступа.
M 2	Грин Фитнес в Гринвиче	Публичные 2 000 ₽ в месяц после вступительных 2 200 ₽. На первые три месяца 8 200 ₽ при сохранении условий.
M 3	Bright Fit. Абонементная подписка	Маркетинговая стартовая цена от 1 700 ₽. Адрес, запуск подписки, период скидки и полный состав сверяются по конкретному клубу.
A 1	ЦИАН. Пул объявлений под фитнес	Подбор объектов разных площадей. Аренда 657 ₽/м² в месяц в расчёте является гипотезой по отдельному объекту с проверкой инженерии.

В выборку входят предложения, у которых можно определить продукт и локацию. Отсутствие опубликованной стоимости означает, что цену надо получить отдельно. Каталог недвижимости содержит цены предложения и не раскрывает стоимость законченной сделки, подключения и реконструкции. Рынок закупок и цены продажи сравниваются раздельно.

Ссылки и дата доступа приведены в реестре источников. Уточнения, полученные на пилоте, сохраняются с чеком, датой, составом программы и ответственным, чтобы инвестор мог повторить расчёт.

Ведомость закупок позиции К01–К03

Код и позиция	Количество	Цена за единицу	Сумма
К 01 Коммерческие беговые дорожки	4	259 000 ₽	1 036 000 ₽
К 02 Эллипсоиды и велотренажёры	5	149 000 ₽	745 000 ₽
К 03 Силовые станции постоянной комплектации	8	173 000 ₽	1 384 000 ₽

К01 Коммерческие беговые дорожки

Четыре дорожки для пика. Пятая покупается после наблюдения очередей.

Основание цены. П 1/П 2. Бюджет за единицу коммерческой серии, подтвердить КП.

Условие приёмки. Нагрузка, ресурс, сервис в городе, условия гарантии при коммерческой эксплуатации.

К02 Эллипсоиды и велотренажёры

Разгружает дорожки. Состав 3 эллипсоида и 2 велосипеда проверяется на плане.

Основание цены. П 1. Лимит коммерческой серии с доставкой.

Условие приёмки. Согласовать паспортную нагрузку и доступ к ремонту, тест каждого устройства.

К03 Силовые станции постоянной комплектации

Базовые тяги и жимы без дублирования дорогих функций. Занятость каждого вида контролируется.

Основание цены. Плановый бюджет. Два КП с одинаковым набором движений.

Условие приёмки. Расположение, фиксация тросов и доступность запчастей согласно паспорту.

Полный инвестиционный бюджет

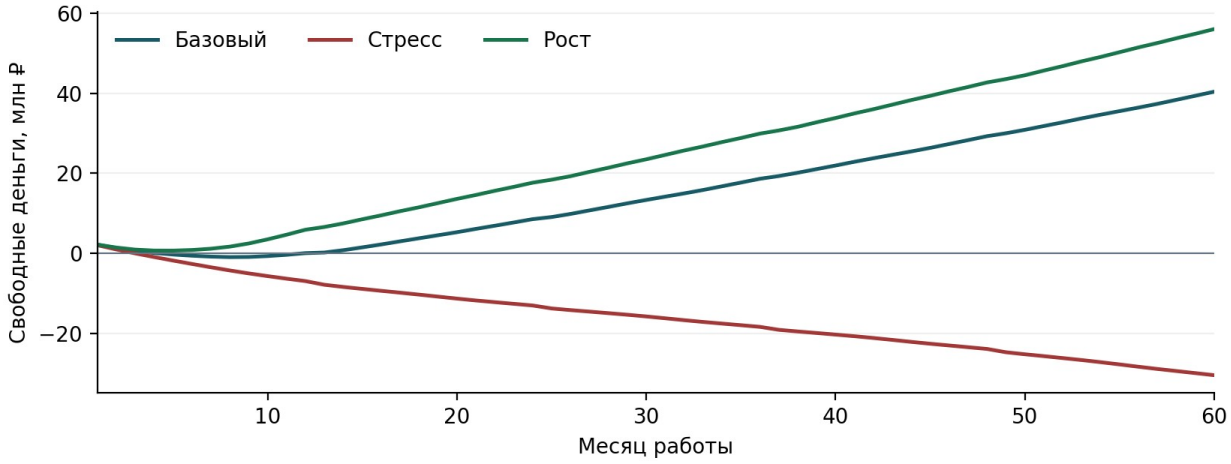
Использование денег	Сумма	Основание
Оснащение и капитальные работы	8 730 000 ₽	Все позиции ведомости закупок
Допуск удорожания	1 047 600 ₽	12% от базовых капитальных работ
Разовый запуск	452 000 ₽	Локальные проверки, подготовка и тест
Возвратный арендный депозит	552 000 ₽	2 мес. фиксированной аренды
Оплаченный начальный запас	85 000 ₽	Только складской расход и стартовые материалы
Свободная денежная подушка	3 180 000 ₽	Покрытие разгона и коротких сбоев
Полный бюджет	14 046 600 ₽	Капитальные, стартовые затраты и остаток денег

Вложения отделены от регулярных расходов. Депозит показан как актив и не считается расходом прибыли. При расторжении возврат зависит от договора. При расчёте NPV возврат депозита, резерв и активы по окончании срока отдельно не монетизируются.

До утверждения бюджета представьте ведомость цен с точной комплектацией и конкретными предложениями, где это возможно. Для стройки нужен расчёт подрядчика по условиям площадки. Не используйте общий диапазон из статьи вместо обязательства поставщика.

Сценарии и предел потребности в деньгах

Сценарий	Денежный минимум	NPV при 25%	Возврат
Базовый	−954 799 ₽	3 400 626 ₽	35 мес.
Стресс	−30 506 069 ₽	−35 515 066 ₽	Не достигнут за 60 мес.
Рост	663 957 ₽	13 786 424 ₽	24 мес.



Ставка дисконтирования выбирается инвестором как порог решения. Рост объединяет несколько улучшений и показывает чувствительность. Он не считается доказанным прогнозом. Стресс включает давление расходов, спроса и потерь ресурса. Дополнительная потребность — наибольший размер отрицательных свободных денег при прежних вводных.

Минимальный объём и проверка цены

Тест	Найденный множитель	Средний объём второго года
После труда владельца не меньше нуля	0,67× базового значения	528,5 · клиентов в месяц
Изменение спроса, NPV и деньги неотрицательны	1,19× базового значения	925,08 · клиентов в месяц
Изменение цен, NPV и деньги неотрицательны	1,18× базового значения	794,58 · клиентов в месяц

Пересчитать новые продажи, удержание и размер резерва.

Первый тест допускает нулевой текущий результат и не утверждает возврат инвестиций. Второй изменяет начальный и зрелый приток в диапазоне 0,25–1,80 от базы с шагом 0,01. Третий при том же спросе проверяет тарифы в диапазоне 0,65–1,75. В рост цены не заложен автоматический ответ спроса. Требуемая цена проверяется отдельным платным опытом.

Расчёт показывает первый прошедший узел проверочной сетки. Из-за округлений спроса, сезонности и налоговых порогов промежуточные значения могут отличаться. Отдельно испытайте разумный запас к порогу, прежде чем утверждать бюджет.

Базовый прогноз 2027 месяцы 1–6

Показатель, тыс. ₽	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн
Выручка без НДС	237	419	625	773	914	1 013
Прямой ресурс	22	40	59	73	87	96
Труд со взносами	674	674	674	674	674	674
Постоянные затраты	562	562	562	508	508	508
После труда владельца	-1 166	-1 003	-820	-635	-508	-420
Поток проекта	-1 027	-842	-703	-522	-389	-303
Авансы конец	98	140	151	196	212	207
Свободные деньги	2 153	1 311	608	86	-304	-606
Накопленный поток	-11 894	-12 736	-13 439	-13 961	-14 350	-14 653

Операции	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн
Активные карты	78	143	215	267	317	352
Новых покупок	78	72	84	79	81	73
Визиты клиентов	600	1 101	1 655	2 055	2 440	2 710

В этом полугодии нижняя точка свободных денег приходится на июнь 2027, месяц 6. Остаток составляет −606 302 ₽. В начале следующего окна скорректируйте объём продаж и затраты по факту. Накопленный поток используется для проверки возврата, а не для расчёта денег на счёте.

При таком прогнозе согласуйте источник покрытия до следующей траты. Отдельно проверяйте период возврата клиентских сумм, денежный график займа и достаточность операционного остатка.

Рабочая форма 1 Карта пешего охвата

Обойти маршруты от домов и остановок и выделить аудиторию, которой реально доступны занятия.

Проект и адрес _____

Период _____ Ответственный _____

Маршрут	Минуты пешком	Подходящие жители	Зал сравнения	Пиковое окно	Основание

Как проверить результат

Считать клиентов внутри ходьбы и после работы отдельно. Общегородские величины не дают долю конкретного клуба.

Сопоставимое подтверждение _____

Вывод и изменение вводной _____

Что проверяется в следующий раз _____