

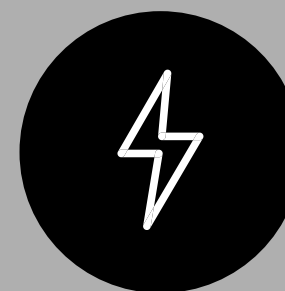
FIT ERA

ДИДЖИТАЛ ФИТНЕС-СТУДИЯ

Актуальность проекта

Первая высокотехнологичная студия групповых программ сегмента премиум с полным спектром услуг от занятий, до консультаций по здоровью и покупки спортивной одежды и аксессуаров

ПРОБЛЕМА



Проблема клиента

Отсутствие желания коммуницировать с множеством людей, потребность в комфорте и сервисе без лишних действий



Почему существующих вариантов не достаточно?

Отсутствие на рынке подходящих вариантов, т.к. все действующие студии работают в одинаковом формате с ресепшеном.

РЕШЕНИЕ

--- Создание студии премиум сегмента с занятиями в маленьких группах с системой автоматизированного входа и собственной платформой, где можно как записаться на подходящие занятия, так и получить помощь специалистов по питанию и внутренировочной деятельности



РЫНОК

РАМ= 15,4 млн чел посещают фитнес-клубы в РФ * 60 000р
в год средняя стоимость посещения студий = 924 млрд
рублей в год

ТАМ= 60 000 р * 17,3% жителей Мск посещают клубы (2, 27
млн чел) = 136,2 млрд рублей в год

SAM= 2,27 * 60 000р * 0,2 (20% москвичей посещают фитнес
регулярно) = 27,24 млрд рублей в год

SOM= 27, 24 млрд р * 0,1 = 2, 7 млрд рублей в год

Бизнес-модель

Потребительские сегменты:

Девушки, которые недовольны своим внешним видом и состоянием, или те, которые хотят усовершенствовать себя, или просто развлечься и попробовать что-то новое.

Взаимоотношения с клиентами:

Персональная поддержка

Бесплатное пользование платформой (оплата только занятий и других услуг)

Индивидуальная помощь экспертов

Внимание к состоянию

Ценностное предложение:

- Возможность для потребителя рассказать о своих проблемах, целях и желаниях
- Предоставление услуг по коррекции ментального и физического здоровья
- Большое количество экспертной поддержки от профессионалов
- Предоставление индивидуальной программы по усовершенствованию тела и сознания
 - Комплексная работа над телом и сознанием
 - Большой спектр доп услуг (фитнес товары, одежда, услуги)

Бизнес-модель

Ключевые виды деятельности:

тренировки по различным направлениям, услуги экспертов, товары вторичного плана (одежда, еда, аксессуары) , а также непосредственное управление системой и ее развитие

Потоки поступления доходов:

Реклама

Платные занятия в студии

Платные услуги экспертов

Платные товары в студии

Ключевые ресурсы:

Финансовые (оборотные средства, кредиты, инвестиции)

Интеллектуальные (технологии, знания)

Персонал (программисты, маркетологи, фитнес-тренеры, нутрициологи и т.д.)

Бизнес-модель

Ключевые партнеры:

Арендодатель

Поставщики трафика

Тренеры и эксперты

Genetic Lab – генетическая лаборатория

Distinction uniform - производитель

премиум спортивной одежды

Vikki – производитель веган

протеинового печенья без сахара

И пр.

Структура издержек:

Деньги на разработку платформы

На содержание команды

На маркетинг продажи - 1 млн руб в мес

На оформление студии, оборудование -
порядка 5 млн рублей


На издержки (расходники)

Аренда - 650 000р в месяц (договор на 3
года)

Тренер - 1000р за 1 тренировку

ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

--- Разработан бизнес-план и финансовая модель студии, медиа-план, проанализирована ЦА и составлен ее портрет, проанализированы конкуренты и партнеры конкуренты, рынок в целом. Создана модель сайта.



FIT ERA

Команда



ВАЛЕРИЯ ГУДУХИНА

SEO, Представление проекта перед аудиторией,
взаимодействие с подрядчиками, разработка
проекта,
контроль выполнения дедлайнов

Планы развития

1

Получить грант на открытие студии и разработку информационного обеспечения

2

Открыть студию в Москве с сильной командой из профессионалов и собственной платформой

3

Через 3 мес работы выйти на 500 клиентов ежемесячно со средним чеком 7000руб.

Контакты

E-MAIL

vgudukhina@mail.ru

ТЕЛЕФОН

8-909-901-82-92