

Zřízení a provoz dámského centra

Marketingový plán

	SEZNAM TABULEK	5
1	Podnik a podnikání	7
1.1	Definice podniku a podnikání	7
1.2	Analýza trhu	9
1.2.1	Kolín I.	10
1.2.2	Kolín II.	10
1.2.3	Kolín III.	10
1.2.4	Kolín IV.	11
1.2.5	Kolín V.	11
1.3	Cílový trh.....	11
1.4	Analýza mikroprostředí	11
1.4.1	SWOT	12
1.4.2	Analýza konkurence.....	13
2	Vlastní návrh řešení dámského studia	14
2.1	Představení podniku	14
2.2	Vize společnost.....	14
2.3	Přínos vlastního návrhu řešení.....	14
2.4	Marketingový plán.....	15
2.4.1	Služba.....	15
2.4.2	Cena	15
2.4.3	Umístění/distribuce	16
2.4.4	Propagace	17
2.5	Vybavení provozovny	17
2.6	Finanční plán	19

	2.6.1	Plán tržeb.....	19
	2.6.2	Plán nákladů.....	21
	2.6.3	Provozní výdaje.....	22
	2.6.4	Energie	23
	2.6.5	Personální výdaje	23
	2.6.6	Výdaje na propagace	24
	2.7	Celkový přehled výdajů.....	24
	2.7.1	Příjmy z pronájmu obchodních prostor.....	25
	2.7.2	Bod zvratu	26
	2.7.3	Spolupráce.....	26
3		Závě	28
4		Tipy a triky.....	30
	4.1	Cvičení na páse.....	30
	4.1.1	Se slim belly.....	30
	4.1.2	Bez slim belly.....	30
	4.1.3	HIIT trénink s posilováním	30
	4.2	Meření.....	31
	4.2.1	Rozdělení potravin	32
Reklama			33

SEZNAM TABULKA

TABULKA 1: OTEVÍRACÍ DOBA	15
TABULKA 2: CENÍK VSTUPNÉHO	16
TABULKA 3: KREDIT	16
TABULKA 4: PRŮZKUM NÁVŠTĚVNOSTI	20
TABULKA 5: VARIANTY / MĚSÍČNÍ	20
TABULKA 6: VARIANTY / ROČNÍ	20
TABULKA 7: CENÍK VSTUPNÉHO	21
TABULKA 8: JEDNORÁZOVÉ POŘIZOVACÍ VÝDAJE.....	21
TABULKA 9: VYBAVENÍ FITNESS	21
TABULKA 10: DOVYBAVENÍ INERIÉRU	22
TABULKA 11: ŠKOLENÍ	22
TABULKA 12: PROVOZNÍ VÝDAJE	23
TABULKA 13: PERSONÁLNÍ VÝDAJE	24
TABULKA 14: PŘEHLED VÝDAJŮ	25
TABULKA 15: FINANCOVÁNÍ.....	25
TABULKA 16: BOD ZVRATU.....	26
TABULKA 17: CENY KONKURENCE.....	28
TABULKA 18: NABÍDKA SLUŽEB KONKURENCE	29
TABULKA 19: HIIT	31
TABULKA 20: TABULKA MĚŘENÍ VÝSLEDKŮ	31

Úvod

V současné době, která sebou přináší velkou řadu stresových situací, která nepříznivě působí na zdraví životní styl populace má za následek celou řadu onemocnění, nazýváme je civilizačními chorobami. Lidé v moderní době, proto neustále řeší zdravý životní styl v podobě stravování a trávení volného času aktivním pohybem. Během několika let dochází k velkému nárůstu návštěvnosti fitness center a jsou kladeny nejrůznější požadavky. Nabídka na trhu je poměrně velká avšak v některých lokalitách se najde mezera na trhu, která nenabízí zcela konkrétní záměr. Jelikož dnešní doba je velmi uspěchaná je potřeba zákazníkům nabídnout komplexní služby za co nejkratší časový úsek. Proto jsem se rozhodla vytvořit tento podnikatelský záměr, který se v mnohém liší od silné konkurence v městě Kolíně, ale zároveň je ojedinělé ve své lokalitě a následně i v celém městě. Bude zde nabízeno nejen všemi vyhledávané a oblíbené fitness a zdravá výživa, ale i doplňkové služby v podobě poradenství, prodeje výživových doplňků, nehtové modeláže, kadeřnictví, kosmetika, kavitace a v neposlední řadě bude vše doprovázeno harmonickým domácím prostředím, kde budou vítány matky s dětmi, které budou moci bezpečně a bezplatně nechat hrát v dětském koutku nebo na uzavřené zahradě.

Založení a provozování nového podniku je spojeno s velkými riziky a s nutností vyvinout značné úsilí k překonání či přinejmenším dorovnání konkurence. Podnikatel vytvářející a budující nový podnik, přebírá veškerou zodpovědnost a rizika spojená s jeho rozvojem a přežitím, ale i příslušnou odměnu, avšak v případě vytvoření přesného plánu můžeme docílit úspěchu v budoucím podnikání.

Podnikatelský záměr je určen nejen podnikateli, ale mimo jiné i podnikatelským subjektům, které vstupují do jeho podnikatelské činnosti. Velmi důležitou částí při zakládání podniku je strategická analýza podniku, na základě které podnikatel navrhuje další kroky při budování podniku.

Tvorba podnikatelského plánu je taktéž pro podnikatele důležitá z hlediska financování jeho podnikatelských aktivit, jehož tvorba mu může pomoci zvolit správné kroky. Na základě takovéto studie se podnikatel rozhoduje, zda může být jeho podnikání efektivní.

1 Podnik a podnikání

Obchodní zákoník definuje podnikání jako soustavnou činnost, prováděnou samostatně podnikatelem vlastním jménem a na vlastní odpovědnost za účelem dosažení zisku.

1.1 Definice podniku a podnikání

Každá samostatná osoba, která se rozhodla pro podnikání si musí v úvodní části svého záměru zodpovědět několik otázek:

1. Jaké výrobky bude vyrábět?
2. V jakém množství bude vyrábět?
3. Jaké služby bude poskytovat?
4. S kým bude spolupracovat a kde bude vyrábět?
5. Jak získá potřebné finanční zdroje?
6. Jaká bude jeho právní forma?
7. Jaké budou jeho náklady a výnosy?
8. Jakého zisku chce dosáhnout?

1. Jaké výrobky bude společnost nabízet

To bude ovlivněno smlouvou o spolupráci, pokud nějaká bude a tím zda jednotlivá firma má například minimální odběr či jestli budeme zboží brát samostatně z velkoobchodů.¹ Jistá spolupráce je plánována s Matcha tea, Mixitem, Fitness coffe, fitness 4 you, CND, Body space.

2. Tento bod o množství souvisí s bodem 1 viz. výše

3. Společnost bude poskytovat?

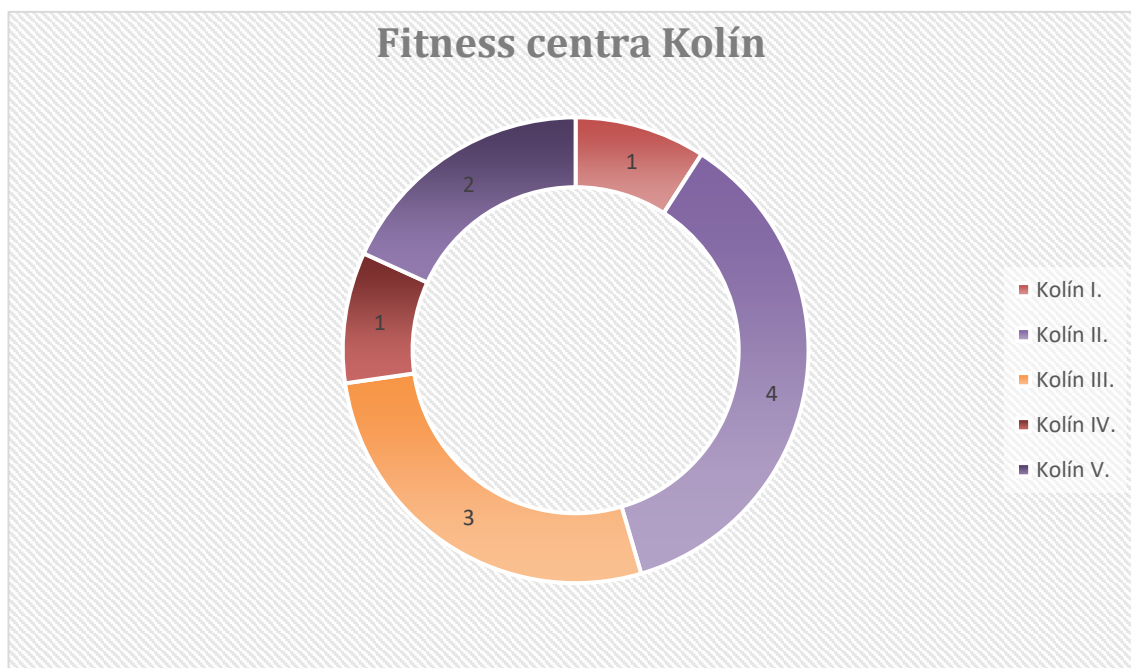
- nehtové služby (manikúra, pedikúra, poradenství)
- fitness služby (cvičební plány, dietní plány, stravovací plány, tréninkové hodiny, výživové poradenství, fitness výživa)

¹ Pozn. autora: Nehtová designérka spolupracuje s CND musí tedy mít v salonu jejich výrobky, kosmetička spolupracuje s Matrixem musí od nich prodávat výrobky a odběr musí být měsíčně za 3.000,- Kč. Fitness prodává výrobky z vlastních preferencí a zjišťuje požadavky zákazníků.

- kosmetické služby
 - kadeřnictví
 - estetické služby (kavitace)
 - hlídání dětí
 - prodej výrobků (každé odvětví bude nabízet široký sortiment vztahující se ke své činnosti).
4. Společnost bude spolupracovat s živnostníky Renata (masérka), Tereza (výživový poradce), Michaela (Power plate) o další spolupráci se bude jednat v závislosti na kvalitě nabízených služeb dalších zájemců o spolupráci. Spolupráce se značkami CND, Fitness4you, Mixit, Provozovna bude umístěna na předměstí.
5. Finanční zdroje získá z hypotečního úvěru, který by měl sloužit k zakoupení prostorů na místo podnikání a následně z vlastních zdrojů.
6. Právní formu s.r.o., kterou bude společnost zakládat pomocí advokátky. Společnost s ručením omezeným bude založena dvěma osobami. Se základním vkladem 20.000,- Kč.
7. **Náklady a výnosy**
8. **Jakého zisku chce dosáhnout**

1.2 Analýza trhu

Analýza celkového trhu byla provedena v jednotlivých částech Kolína, aby společnost zjistila počet firem, respektive fitness center, tedy zjištění stavu potenciální konkurence a její rozmístění, aby bylo možné vhodně lokalizovat novou společnost. Cílem analýzy je také zjistit kvalitu poskytovaných služeb, které společnosti nabízí.



- Kolín I – historické centrum města
- Kolín II – Pražské Předměstí. Leží západně od centra a jedná se o nejlidnatější část města, tedy sídliště (Vodárna).
- Kolín III – Kouřimské Předměstí (gymnázium).
- Kolín IV – Kutnohorské Předměstí. (vlakové a autobusové nádraží).
- Kolín V – Zálabí.

1.2.1 Kolín I.

Body studio

Studio Body disponuje menšími prostory, jejichž rozlohu se nepodařilo dohledat, ale jako častý návštěvník tohoto studia mohu prostory zhodnotit vcelku objektivně. Toto studio je dle mého názoru nejlépe vybaveno, ačkoliv je pouze dámské a to je možná jedna z jeho největších předností.

Silné stránky – žádní muži, individuální tréninky, výborný přihlašovací systém

Slabé stránky – prostory malé a v patře, ceny některých lekcí

1.2.2 Kolín II.

Fitness JBI – je spíše silové fitness a navštěvují ho převážně muži, je však jedním z prvních center ve městě a má tak svojí stálou klientelu.

Silné stránky – pro sportovce (spíše muže), dlouholetá působnost, výživa poradenství

Slabé stránky – poloha, žádné soukromí, nevhodné pro ženy

Jana Jeřábková (Aréna) –

Fitness studio MAT – je zde posilovna, spíše pro muže s možností běžeckých pásů.

Nabízí zde řadu skupinových lekcí jako je spinning

Silné stránky – velký výběr skupinových hodin, pánská posilovna

Slabé stránky – hodiny jsou vysoce náročné, posilovna méně vhodná pro ženy, prostředí

Fit studio Energy – jedna z nejsilnějších konkurencí, jelikož nabízí podobné služby, které máme v plánu nabízet v našem studiu. Výhodou je přetažení Power plate pod naši společnost a vylepšená technologie našeho vacu přístroje než, který si do fitness nedávno pořídili zde. Studio zde také nabízí výživové poradenství a širokou škálu skupinových i individuálních lekcí s možností zkušeného osobního trenéra.

Silné stránky – poloha, rozloha, vacu shape

Slabé stránky – skupinový sál pohromadě s kardio zónou, nemožné využít pásy bez programu slim belly

1.2.3 Kolín III.

La Danza –

Studio Alex –

Viva studio – Zde se nabízí pouze Power plate z aktivit a poté široká nabídka služeb od kosmetiky, přes vlasy až po nehty. Spíše by se tedy dalo označit za estetické studio.

1.2.4 Kolín IV.

Trojka Kolín – Jedno z největších fitness center

Silné stránky - Dobré parkování, velké množství nabídek na jednom místě

Slabé stránky - Spíše pro velké sportovce

1.2.5 Kolín V.

Zimní stadion fitness – Jedná se o pánské fitness

Stap – Jedno z prvních fitness ve městě jemuž odpovídá i forma založení (posilovací věže atd...), převážně pánská, dlouholetá klientela.

1.3 Cílový trh

Tento podnikatelský záměr bude realizován v oblasti, kde se nachází řada základních škol, je zde dobrá dostupnost jak autem, tak městskou hromadnou dopravou. Cílem je zaměřit se na obyvatele oblasti, kteří musí dojíždět za sportovními aktivitami a ostatními službami na druhou stranu města. Taktéž přilehlé okolí této strany Kolína bude mít možnost lepší dostupnosti služeb.

1.4 Analýza mikroprostředí

Pro tvorbu podnikatelského plánu byly použity dvě nejčastější analýzy a to SWOT a analýza konkurence. Prostřednictvím SWOT analýzy se pokusíme zjistit slabé a silné stránky projektu, příležitosti a hrozby. Při analýze konkurence zjistím, kolik konkurenčních firem mám v okolí, co nabízejí a jak velkou míru konkurence představují. Obě zjištění budou propojena silnými s slabými stránkami. Celkový výsledek analýzy mi má dát ucelenější obraz, zda je výhodné podnik otevřít nebo zda nikoliv.

1.4.1 SWOT

Silné stránky:

- nové vybavení a zařízení;
- vlastní zrekonstruované prostory;
- dětský koutek s hlídáním mimo prostor cvičebny;
- vylepšená nabídka cvičebního plánu;
- nízká konkurence v této části města;
- komplexní služby na jednom místě;
- možnost samostatného objednávání;
- snížené ceny;
- možnosti parkování.

Velkou výhodou je nabídka cvičebního vybavení, které je ve městě unikátní a nikdo jej zatím nenabízí (infra pás a ballancer).

Slabé stránky:

- malé zkušenosti z praxe podnikání;
- malé zkušenosti z oblasti fitness;
- fitness vydělává pouze 10 měsíců;
- není vybudován název firmy.

Příležitosti:

- provozování nehtového studia se známější značkou;
- provozování kadeřnictví;
- provozování kosmetiky;
- provozování masáží a kavitace;
- získání nové klientely díky dobrým cenám;
- získání nové klientely díky návštěvnosti vedlejších služeb.

Hrozby:

- méně lidnatá část města;
- nová potencionální konkurence;
- Zájem o jiný druh sportovních činností.

1.4.2 Analýza konkurence

Při zaměření se na konkurenci se nelze přiklonit k nejbližší konkurenci, jelikož v této části města je pouze jedno fitness a to převážně pánské a zcela odlišné od naší nabídky. Konkurenční podniky jsou nejvíce v druhé polovině města resp. Na sídlišti.

2 Vlastní návrh řešení dámského studia

2.1 Představení podniku

Zakladatel:

Název společnosti:

Právní forma: Společnost s ručením omezeným

Základní kapitál: 200.000,-Kč

Sídlo společnosti:

Předmět podnikání: Poskytování služeb v oblasti fitness

Poradenství v oblasti fitness

Poradenství v oblasti výživy

Prodej výživových doplňků

2.2 Vize společnost

Hlavním cílem společnosti je vytvořit prostředí, které bude příjemné pro ženy, které mají problémy s nadváhou nebo si chtějí postavu zpevnit a velmi rádi by si zacvičily v klidném domácím prostředí, ale zároveň nad sebou potřebují dohled. Cíleno bude také na matky s dětmi, které mají o cvičení největší zájem, ale zároveň mají omezené možnosti. Cílem je, jim vytvořit prostředí, tak aby si zacvičily a měly přitom děti stále nablízku, ale zároveň je to nevyrušovalo. Další vizí společnosti je vytvoření komplexu, kde budou poskytovány nejvyhledávanější služby v oblasti zdraví, krásy a wellness.

2.3 Přínos vlastního návrhu řešení

V případě realizace tohoto projektu by byl tento plán velkým přínosem v oblasti zvýšené pohybové aktivity u matek a u žen s problémovým vnímáním mužské části. Zároveň také vytvoříme mezeru na trhu, která spočívá v nedostatečné míře služeb v severovýchodní části okraje Kolína (Zálabí), nedaleko centra města.

2.4 Marketingový plán

Dosažení marketingových cílů prostřednictvím marketingových nástrojů.

2.4.1 Služba

Poskytování služeb v oblasti fitness, výživového poradenství, nehtový a vlasový design, kosmetika, masáže, hlídání dětí. Cílem společnosti je uspokojovat potřeby jednotlivých zákazníků v co největší možné míře. Aby bylo dosaženo maximálních výsledků je zde navázána bezprostřední spolupráce fitness trenéra s výživovým poradcem a další doplňkové služby. Studio nastavilo otevírací dobu dle online rezervačního řádu, který bude dostupný na webu studia a na základě osobních objednávek při návštěvě centra. Zajistíme tím možnost širokého výběru, dle individuálních časových možností každého klienta.

Tabulka 1: Otevírací doba

Den	Čas
Pondělí	7.00 – 20.00
Úterý	7.00 – 20.00
Středa	7.00 – 20.00
Čtvrtek	7.00 – 20.00
Pátek	7.00 – 20.00
Sobota	Na objednání větší skupiny
Neděle	Na objednání větší skupiny

2.4.2 Cena

Cenovou politiku si každý zástupce jednotlivé služby nastavuje podle svého uvážení. Pro fitness je nastaven ceník na základě konkurenčních podniků. Ceny jsou rozděleny dle individuálních vstupů a vstupů přes permanentky. Dále se rozlišuje na dospělé a studenty, kteří předloží platný průkaz. Fitness centrum zavedlo možnost přerušení permanentky v případě nemoci či jakéhokoliv jiného problému. Zákazník bude

zaregistrován obsluhou, u které složí vybraný model vstupného. Na základě vybraného modelu mu bude dobítá částka, kde platí, že 1,-kč = 1bod.

Tabulka 2: Ceník vstupného

POLOŽKA	Jednorázové	Permanentka
Body space	180,-	130,-
Rolletic	70,-	50,-
Slim active	130,-	100,-
Ballancer	160,-	130,-
Tanita	140,-	70,-
Max Pulse Medicore	140,-	70,-

Tabulka 3: Kredit

POLOŽKA	Dospělí	Student
Měsíční	1.000,-/ 1.000b	800,-/ 1.000b
Čtvrtletní	3.000,-/ 3.500b	2.500,-/ 3.500b
Půlroční	6.000,-/ 7.000b	5.000,-/ 7.000b
Cvičení + zkušební týden		
Cvičení + výživa/měsíc	1.500,-	1.100,-
Cvičení + výživa/3 měsíce	2.500,-	2.200,-
Cvičení + výživa/6 měsíců	8.000,-	6.000,-
20x20x20		
Kavitace + lymfa		

2.4.3 Umístění/distribuce

Společnost Studio EM strategicky zvolila umístění v lokalitě, kde se nachází minimální konkurence stejného odvětví. Sídlo společnosti bude v městské části Kolín – Zálábí, v ulici Pejřimská. V prvním roce se společnost zaměří především na budování

jména firmy a úspěšného vstupu na trh. V dalším roce má společnost záměr o rozšíření prostor o cvičební sál, kde bude nabízet osobní tréninky i skupinové lekce. Budova patří majitelům společnosti.

2.4.4 Propagace

Jedním z nejdůležitějších kroků celého podnikatelského záměru je reklama a volba vhodných forem podpory prodeje pro daný obor činnosti. Podnik musí vytvořit účinnou a efektivní reklamu, aby se jeho společnost dostala do povědomí lidí v místě realizace a okolí, protože bez potřební klientely se podnik nemůže udržet na trhu. Pro první kontakt bude studio využívat sociálních sítí, jejichž prostřednictvím lze co nejrychleji a zároveň nejlevněji šířit informace a povědomí o projektu.

Facebook – rozesláním pozvánek do nově otevřeného studia, různé akce pořádané ve fitness centru, zvýhodněné ceny a další.

Web – studio bude mít vytvořen vlastní web, kde budou záložky jednotlivých služeb a jejich ceníky. Přístup do online přihlašovacího systému. Hlavní stránka bude sloužit pro zveřejňování akcí.

Tištěné letáky – Propagace formou tištěných letáků bude probíhat pouze na začátku a to jako pozvánka na otevření studia, která bude sloužit jako 20% sleva na zakoupení permanentky + 10% sleva na objednání jakékoliv služby v týdnu otevření.

Polepy aut – majitelé společnosti umístí reklamu na zadní sklo svých soukromých automobilů.

Plachty – společnost využije několika kontaktů v centru města, kde umístí reklamní plachty.

2.5 Vybavení provozovny

Společnost zakoupila v dané lokalitě prostory o ploše 150m². Prostory jsou po celkové rekonstrukci. V některých částech domu dojde ke drobným stavebním úpravám. Součástí provozovny bude sociální zázemí.

Provozovna lze rozdělit na několik částí

- Recepce
- Dětský koutek
- Šatny

- Fitness – kardiozóna
- Power plate
- Výživové poradenství
- Kavitace
- Kosmetika
- Nehtová modeláž
- Pedikúra

Ihned po vstupu do prostorů bude odkládací plocha na obuv a kabáty. Následuje recepce, kterou bude využívat celé centrum. Bude zde umístěn centrální počítač a telefon pro objednávky, dále také výdejní místo pro Zásilkovnu. V druhé části prostorné chodby bude místo pro zábavu dětí, kde mají na zdi umístěnou kreslicí tabuli a další drobné hračky. Děti budou v bezprostřední blízkosti rodičů a dohlížet na ně bude taktéž recepční.

Na konci chodby bude umístěna šatna, která bude průchozí do cvičebního sálu a na zahradu. Zde bude možné nechat kočárky, při pěkném počasí budou mít na bezpečně oddělenou zahradu přístup i děti.

V levé části od vstupu bude příjímací místnost Power platu a schodiště do horního patra studia, kde bude umístěna výživová poradkyně, kavitace, nehtová modeláž, manikúra, pedikúra, kosmetika a kadeřnice.

V části přístupné od šaten bude dámské fitness, kde bude možnost výběru z několika druhů cvičení.

- **Body – Space VacuTherm TX5 „2v1“**

Jedná se o nový revoluční systém v podtlakovém zařízení, rozšířený o infračervené světlo, které ještě několikrát zvýší účinky vakuové komory.



- **Activ slim** – jedná se unikátní pás, který zahřívá problematické partie břicha, doplněný chůzí či během má vynikající účinky v úbytku váhy problémových partií.

- **Rolletic** je masážní stroj, který efektivně tvaruje postavu, zpevňuje problematické partie a zmírňuje problémy s celulitidou a obezitou.
- **Ballancer 505** - Lymfodrenážní kalhoty
Technologicky nejvyspělejší zařízení svého druhu, 24 na sobě nezávislých vzduchových komor – nejvyšší počet na trhu!
- **Tanita BC 1000** monitor tělesné kompozice
- **Max Pulse Medicore** cévní vyšetření



2.6 Finanční plán

Samotnou kapitolou podnikatelského záměru je podnikatelská rozvaha, respektive finanční plán, který konkretizuje potřebu financí na nákup nezbytně nutných strojů, zařízení a vybavení, bez kterých se společnost neobejde při zahájení podnikání a zároveň potvrzuje, zda jsem podnikání schopen náklady pokrýt a dosahovat zisku.

2.6.1 Plán tržeb

Při sestavování plánu je důležité respektovat riziko a pracovat s variantami od pesimistické až po optimistickou. Pesimistickou rozumíme minimální návštěvnost a optimistickou naopak maximální návštěvnost. Předpokladem je, že fitness bude navštěvováno nejvíce v dopoledních hodinách od 8-10, přes obědovou pauzu 11-13 a v odpoledních hodinách 14-19, tedy celkově 10 hodin. Vezmeme-li v úvahu, že každou hodinu přijdou 4 zákazníci, bude za den návštěvnost 40 lidí. Toto je optimistická varianta a vycházíme zde z průzkumu rezervací konkurenčního studia s otvírací dobou od 8.00 – 20.00hod. Každý čtvrtek je dopoledne zavřeno a v pátek pouze do 17.00hod. Pokud vezmeme do úvahy pesimistickou variantu, bude denní návštěvnost odpovídat cca 20 zákazníkům. Je třeba také brát v potaz, že fitness centrum vydělává pouze 10 měsíců v roce, je tedy třeba počítat s pokrytím nákladů i v letních měsících.

Z následujících tabulek vyplývá, že společnost ačkoliv bude začínající nebude ve ztrátě, jelikož její hlavní příjem tvoří nájmy od ostatních společníků studia. Studie orientovaná především na provoz fitness centra počítá s pesimistickou variantou, a to

s ohledem na to, že společníci již klientelu mají, ale samotné fitness se za jejich pomoci bude teprve dostávat do povědomí. I přesto jsou odhadované zisky kolem 500.000,- Kč a společnost je možné prohlásit za provozuschopnou a realistickou.

Tabulka 4: Průzkum návštěvnosti

	Vacu 1	Vacu 2	Roll	Lymfa	celkem
pondělí	7	7	20	4	38
úterý	8	7	18	9	42
středa	8	7	18	9	42
čtvrtek	4	3	6	2	15
pátek	5	4	9	9	27
	945	945	1000	540	3430
	1080	945	900	1215	4140
	1080	945	900	1215	4140
	540	405	300	270	1515
	675	540	450	1215	2880
týden					
kategorie	4320	3780	3550	4455	16105

Tabulka 5: Varianty / měsíční

VARIANTY		
POLOŽKA	PESIMISTICKÁ	OPTIMISTICKÁ
PŘÍJMY	36.000,-	72.000,-
NÁJMY FIXNÍ	28.000,-	28.000,-
VÝDAJE	měsíčně	měsíčně
FIXNÍ	26.000,-	26.000,-
VARIABILNÍ	5.000,-	5.000,-
ZISK/ZTRÁTA	33.000,-	69.000,-

Tabulka 6: Varianty / roční

VARIANTY		
POLOŽKA	PESIMISTICKÁ	OPTIMISTICKÁ
PŘÍJMY	432.000,-	864.000,-
NÁJMY FIXNÍ	336.000,-	336.000,-
VÝDAJE	měsíčně	měsíčně
FIXNÍ	312.000,-	312.000,-
VARIABILNÍ	60.000,-	60.000,-
ZISK/ZTRÁTA	396.000,-	828.000,-

2.6.2 Plán nákladů

Nedílnou součástí plánu je stanovit rozpočet pro založení podniku, respektive určit zdroje, ze kterých bude financována realizace mého podnikatelského záměru. Kalkulace jednotlivých nákladů jsou rozděleny dle účelu do jednotlivých částí.

Největší náklady představují tzv. jednorázové pořizovací výdaje, ve kterých jsou zahrnuty, jak nákup zařízení potřebný pro vybavení fitness centra, tak dovybavení jeho jednotlivých částí a částí celého studia. Do společnosti je z vlastních úspor vloženo 20.000,- Kč, které jsou zároveň základním kapitálem pro založení společnosti. Zbytek potřebných zdrojů bude společnost Studio EM, s.r.o. čerpat z hypotečního úvěru a dalších vlastních zdrojů.

Tabulka 7: Jednorázové pořizovací výdaje

POLOŽKA	Výdaje v Kč	Způsob financování
Koupě nemovitosti	5.000.000,-	Hypoteční úvěr
Dan z nemovitosti	200.000,-	Vlastní zdroje
Nákup zařízení	299.099,-	Vlastní zdroje
Dovybavení interiéru	131.200,-	Vlastní zdroje
Kurzy / školení	53.000,-	Vlastní zdroje
Založení s.r.o	12.000,-	Vlastní zdroje
CELKEM		495.299,-
CELKOVÁ INVESTICE		5.695.299,-

Tabulka 8: Vybavení fitness

POLOŽKA	Bez DPH	Cena
Body space	57.851,-	70.000,-
Rolletic	28.843,-	34.900,-
Slim active	20.661,-	25.000,-
Ballancer	78.430,-	94.900,-
Tanita	13.140,-	15.899,-
Max Pulse Medicor	40.000,-	58.400,-
CELKEM	238.925,-	299.099,-

Tabulka 9: Dovybavení ineriéru

POLOŽKA	Cena
Kávovar, varná konev	2.000,-
Skleničky, hrnky, příbor	1.200,-
Šatní skřínky	3.500,-
Nástěnka	500,-
Zrcadla	1.500,-
Permanentky	500,-
Recepce	2.000,-
Dveře	10.000,-
Dekorace	10.000,-
Stavební úpravy	100.000,-
CELKEM	131.200,-

Tabulka 10: Školení

POLOŽKA	Bez DPH	Cena
Podnikatelský kurz	18.182,-	22.000,-
Trenérský kurz	4.132,-	5.000,-
Masérský kurz	8.264,-	10.000,-
Kosmetický kurz	13.223,-	16.000,-
CELKEM	43.801,-	53.000,-

2.6.3 Provozní výdaje

Provozní výdaje představují složku nákladů, které společnost pravidelně vynakládá na zajištění a provoz podniku, jedná se tedy o náklady fixní. Provozní náklady jsou zpravidla vynakládány zpravidla za každý měsíc a periodicky se opakují. Splátka úvěru prostor 150m² vychází na 15.000,- měsíčně. K této částce je třeba připočítat další náklady a to energie, spotřeba vody a další výdaje potřebné k zajištění provozu.

Tabulka 11: Provozní výdaje

POLOŽKA	ZA MĚSÍC	ZA ROK
Hypotéka	15.000,-	180.000,-
Energie	3.000,-	36.000,-
Voda	3.000,-	36.000,-
Plyn	2.000,-	24.000,-
Mobil	1.500,-	18.000,-
Pojištění	1.000,-	10.000,-
Hygienické potřeby	500,-	6.000,-
CELKEM	26.000,-	310.000,-

2.6.4 Energie

- elektřina

Spotřeba elektrické energie jednotlivých strojů.

Cena je 4,5 Kč za 1kWH bez DPH, tak jako u běžného zboží a služeb má elektrická energie sazbu DPH 21%.

- voda

Spotřeba vody je závislá na počtu návštěvníků, běžná údržba studia bude provozována vodou ze studny, dá se tedy předpokládat minimální náklad. Budeme-li počítat 30l na osobu za den. Při ceně 56,08 Kč/m³ a průměrné návštěvnosti 50 lidí. Tedy 2.902,14 Kč za měsíc. Po zaokrouhlení 36.000,- Kč za rok.

- Plyn odhadnut

2.6.5 Personální výdaje

Společnost nebude momentálně zaměstnávat nikoho na pracovní poměr, všichni účastníci studia budou OSVČ, včetně majitelů, kteří budou pokrývat provoz recepce a dalších služeb jakožto i úklidu a hlídání dětí. V nejbližší době od zavedení studia je plánováno přijmout jednu osobu na částečný úvazek, která bude zastávat funkci recepční a hlídání dětí. Její pracovní doba by byla 8 hod. za mzdu 10.500,- Kč. Zaměstnavatel má povinnost danou zákonem odvádět za své zaměstnance sociální pojištění, které činí 25%. Vedle

odvodu sociálního pojištění je povinen odvádět za zaměstnance i zdravotní pojištění, které je %. Obě pojištění se odvádí z hrubé mzdy zaměstnance.

Tabulka 12: Personální výdaje

POLOŽKA	ZA MĚSÍC	ZA ROK
Recepční	10.500,-	126.000,-
Zdravotní pojištění	2.625,-	31.500,-
Sociální pojištění	945,-	11.340,-
CELKEM	14.070,-	168.840,-

2.6.6 Výdaje na propagace

Výdaje na propagaci		
POLOŽKA	ZA MĚSÍC	ZA ROK
Logo	1.500,-	1.500,-
Tisk letáků	3.000,-	6.000,-
Sociální síť	0,-	500,-
Webové stránky	5.000,-	-
Doména	20,-	240,-
Přihlašovací systém	700,-	8.400,-
Plachty	1.000,-	2.000,-
Polepy aut	1.000,-	1.000,-
CELKEM	12.220,-	19.640,-

2.7 Celkový přehled výdajů

Jednorázové finanční výdaje jsou financovány z vlastních zdrojů, nejsou tedy zahrnuty mezi náklady fixní, které jsou vynakládány periodicky za určité časové období. Mezi fixními náklady je pouze zahrnuta měsíční splátka hypotéky.

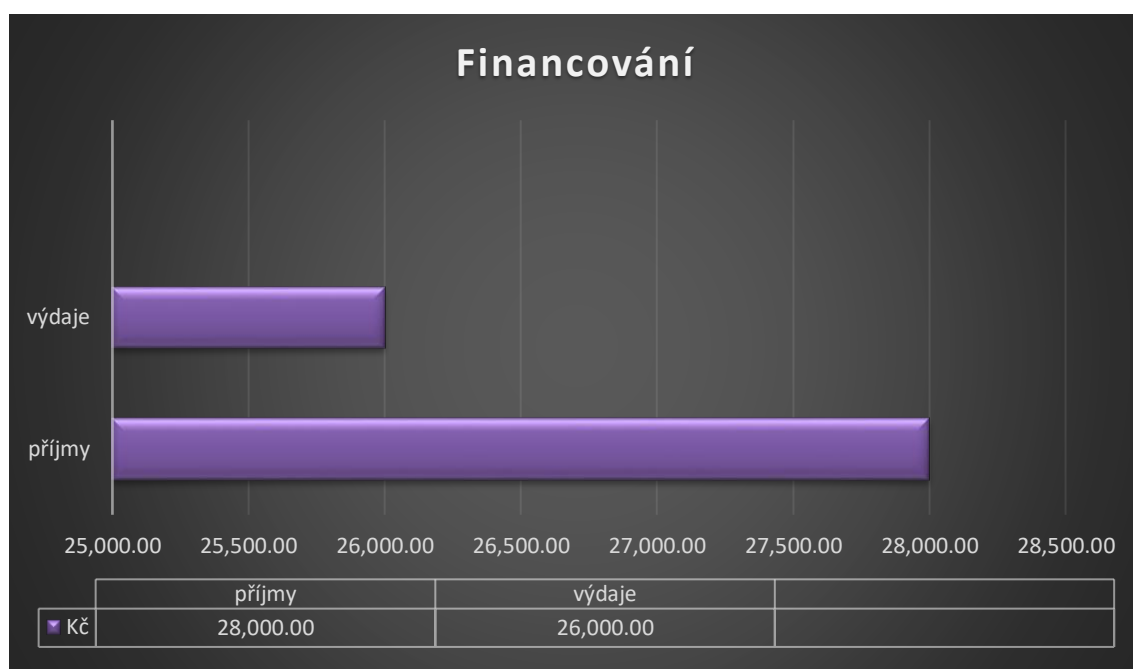
Tabulka 13: Přehled výdajů

POLOŽKA	Bez DPH	Cena
Nákup nemovitosti	5.000.000,-	5.200.000,-
Výdaje na vybavení fitness	165.124,-	199.800,-
Přístroje pro výživové poradenství	53.140,-	74.299,-
Kurzy	43.801,-	53.000,-
Výdaje na propagaci	12.220,-	19.640,-
Dovybavení interiéru	108.430,-	131.200,-
	Měsíčně	ročně
Provozní výdaje	26.000,-	310.000,-
Personální výdaje	14.070,-	168.840,-
Příjmy z nájemného	28.000,-	336.000,-

2.7.1 Příjmy z pronájmu obchodních prostor

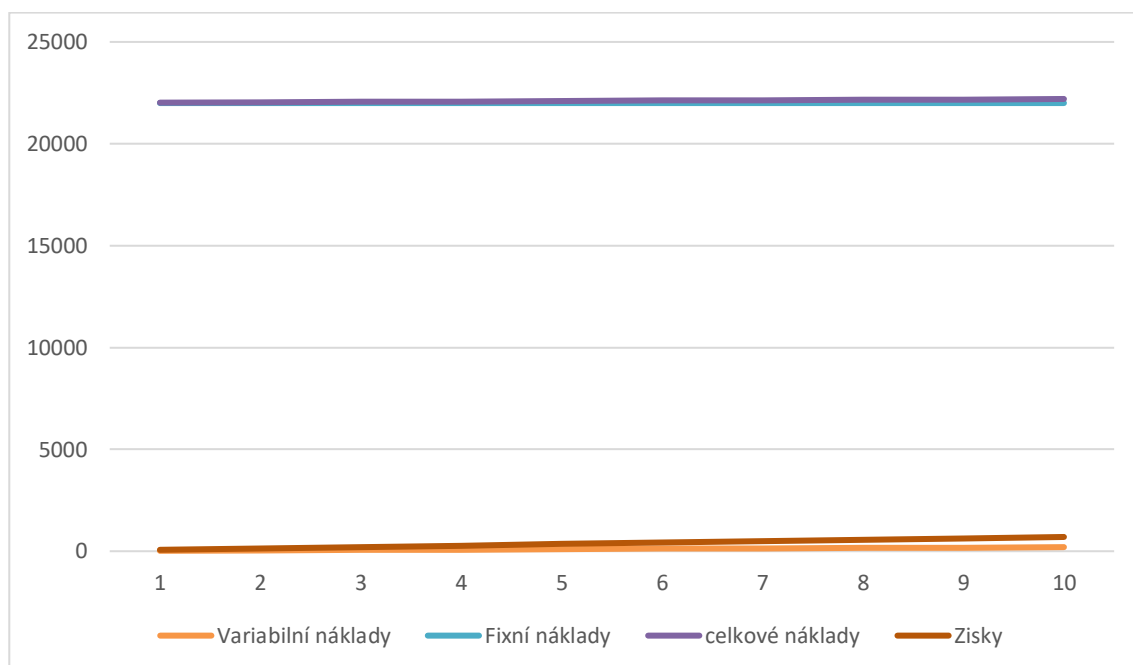
POLOŽKA	ZA MĚSÍC	ZA ROK
Power studio	6.000,-	72.000,-
Výživová poradkyně	5.000,-	60.000,-
Kavitace	5.000,-	60.000,-
Nehtová modeláž	6.000,-	72.000,-
Fitness	6.000,-	72.000,-
CELKEM	28.000,-	336.000,-

Tabulka 14: Financování



2.7.2 Bod zvratu

Tabulka 15: Bod zvratu



2.7.3 Spolupráce

U všech potencionálních spolupracujících značek dojde k přesnému jednání o podmínkách až v průběhu zřizování centra.

- **Fitness coffe** (<http://www.fitnesscoffee.cz/produkty/>)
- **Matcha**
- **Mixit**
- **CND**
-

KOMBINACE VACU-BODY-ROLL

Speciálně sestavený a velice účinný cvičební program 20 x 20 x 20:

- 20min. Rolletic
- 20min. Body Space
- 20min. Lymfodrenáž



TENTO PROGRAM JE ODZKOUŠENÝ V PRAXI A MÁ VYNIKAJÍCÍ VÝSLEDKY.

Na Rolletic se masírují ty nejproblematictější partie za podpory silně prohřívacích gelů.

V zápětí jde klient na proceduru Body Space, kde dochází k aktivnějšímu cvičení. Velice důležité je hlídat tepovou frekvenci a tím řídit pouze spalování tuků a ne cukrů.

Po 20min. následuje přestávka v podobě sprchy.

Na závěr si dopřeje klient profesionální lymfatickou drenáž. V lymfodrenáži dochází k zprůchodnění a vyčištění lymfatických cév.

Velice důležitou roli zde hraje zrychlení metabolismu, čímž dochází k přirozenému spalování tuků a tím i snižování tělesné váhy.

3 Závěr

Tabulka 16: Ceny konkurence

	Body	Energy	Svět Zdraví	Viva	Fyzioterapie Ivana Kozáková	La Danza
Rolletic	50					
Lymfa	135/50min.				300/40min.	
Vacu	135	110/ 1000				
Activ Belly		100/ 1000				ano
Váha	240/ 75		200			
Power		160/ 130/1400		160/ 130/1600		

Červená - student

Fialová -

Zelená - permanentka

Nabídka služeb²

² Vysvětlivky

Tabulka 17: Nabídka služeb konkurence

Název podniku	K A R D I O	S K U P I N Y	T R E N É R	V A C U	P O W E R	P O S I L O V N A	M A S Á Ž E	K O S M E T I K A	N E H T Y	S L I M B E L Y	L Y M F O	P E D I K Ú R A	K A D D E Ř N I C E
Body	X		O	X	X	D					X		
JBÍ	X	X	X		X	X	X						
Aréna		X				D							
MAT	S					X	X	X					
Energy	X	X	X	X	X	D				X			
La Danza		X								X			
Alex		X											
Viva					X			X	X			X	X
Trojka	X	X	X			X							
Zimní s.			X			X							
Stap	X		X			X							

X – ano
 O – odborný poradce
 D – dámská posilovna
 S – spinning

4 Tipy a triky

4.1 Cvičení na páse

Před cvičením dát panáčka spalovače (použití Carnitine 100 000 od Nutrendu, při velikosti 1000ml na jednu porci 10ml, při ceně 332,- vyjde cena jedné dávky na 3,32 Kč, rozdat tréninkové plány podle pocitu zákazníka v konkrétním dny a na jakou se cítí intenzitu tréninku. Po zakončení tréninku bezlepkové cereální křupinky (např. použiju z mixitu cvičme v rytme... při 30g na osobu vyjde na 25 lidí a cena na jednu porci je 8,76,-) protein (balení 5kg Scitec proteinu při 30g na osobu vystačí na 166 dávek při čemž cena jedné dávky je 13,-).

Velmi důležitá fáze je si vytvořit rozpis tréninků tak aby byly minimálně 3 v týdnu s doporučenou pauzou 24hod né však více jak 72hod.

V samém začátku před vypracováním tohoto plánu budu chtít po klientech, aby si udělali jednoduchý kalendář, kde budou kroužkovat dny, kdy cvičili, dny kdy pili alkohol a zhruba kolik, dny kdy hřešili nějakým jídlem. Vytvoří si tak vizuální přehled o tom, jak často dělají prohřešky a na kolik je vyrovnávají cvičením. Pro představu je toto nejvíce efektivní způsob jak si uvědomit to co si v hlavě přehrajeme jen, jako jedna sklenička to nic není, jedny hranolky za týden co to je. Přenesením na papír budete mít jasně viditelné, že to ve většině případů není jednou za týden, ale obden mnohdy i každý den něco.

4.1.1 Se slim belly

Při cvičení se slim belly budou rychlosti menší než při samotném běhu bez hubnouceho pásu. Tento trénink bude probíhat pouze na páse od 30 do 40 minut v závislosti na intenzitě tréninku. Je možné přidat také činky při pomalejším tempu fáze tréninku.

4.1.2 Bez slim belly

Zde můžeme trénink zintenzivnit na rychlosti a můžeme také přidat různé výpady, přeskoky, jelikož nás neomezuje pás a nehrozí vytržení trubiček.

4.1.3 HIIT trénink s posilováním

Výhodou tréninku je časová úspora

Tabulka 18: HIIT

Týdny	posilování	LISS	HIIT	FÁZE
1	5-6x	2x30min.	2x20min.	1
2	5-6x	2x30min.	2x20min.	1
3	5-6x	2x30min.	2-4x/20-30min.	2
4	5-6x	2x40min.	2-4x/20-30min.	2
5	5-6x	2x40min.	2-4x/20-30min.	2
6	5-6x	2x40min.	2-4x/20-30min.	3
7	udržovací	2x40min.	2-3x/15-20min.	1,2,3

4.2 Meření

Tabulka 19: tabulka měření výsledků

	7.3.2017					
váha						0,00
váha na inbody						0,00
Přes prsa						0,00
Pas						0,00
pas na pupku						0,00
Boky						0,00
Přes hýždě						0,00
Stehna (v nejširším místě)						0,00
stehna dolejc						0,00
Paže						0,00

4.2.1 Rozdělení potravin

DEN					
sacharid(g)	bílkovina(g)	tuky (čl)	mléčné(ks)	zelenina (g)	med (čl)
130	350	2	1	500 (až 700)	1
Týden					
semínka(g)	luštěniny(g)	avokádo	nápoje	ovoce (ks)	vajíčka
140	350	1	700	7	14+7
20	50	1/7	50+50	1	1

Sacharidové potraviny	Bílkovinné potraviny	Tuky	Mléčné výrobky-	Zelenina	sirup
rýže	drůbeží	máslo	150g cottage	brokolice	javorový
pohanka	hovězí	oleje	150g tvaroh	mrkev	rýžový
jáhly	šunky	1 žloutek	140g řecký j.	paprika	med
kuskus	tofu	20g oliv	140g řecký j.	cuketa	koření
quinoa	seitan	Semínka	200ml mléka	lilek	bylinky
vločky	robi	mandle	50g sýra	poměr	mořská sůl
těstoviny	šmakoun	kešu	160g bílý j.	50/50	karob
mouky	losos	slunečnice	nápoje	syrová	vanilka
kuk. Lupínky	tuňák	chia, mák	mléko-	vařená	skořice
pukance	protein	kokos	rýžové	ovoce	citron.kůra
rýžové puf	patifu	vlašské	ovesné	banán	perníkové
suchary	Luštěniny	pistácie	mandlové	střední jablko	stévie
knb	fazole	avokádo	sojové	1/4 ananasu	protlak
batáty	mungo		Vajíčka	2hrsti jahod	hořčice 1čl
brambory	čočka		bílky	35g sušeného	lah.droždí
žitná chléb	cizrna		šmakoun	50g džemu	Octy
celo. pečivo	pohanka		žlout= 1čl tuk	200ml džusu	balzamico
	hrách				jablečný granátový

Country life	-	vločky, fazole, sirupy	
Šmak. nudle	100g bílkovin		
šmak. Krém večerní chlebík	25g oříšků	1/2 ovoce	20g bílkovina
2 plátky	100g bílkovin	25g oříšků	
alpro pudink	25g bílkovina	6g oříšků	
	25g sacharid	50ml soj mléko	

