

# **Пошаговый план по открытию фитнес-клуба**



# Что нужно сделать

- Выбрать формат
- Составить бизнес-план
- Зарегистрировать бизнес
- Выбрать систему налогообложения
- Выбрать код ОКВЭД
- Открыть расчетный счет
- Установить онлайн-кассу и подключить эквайринг
- Выбрать локацию и помещение
- Сделать ремонт в фитнес-клубе
- Купить оборудование
- Нанять персонал
- Определить формат оплаты
- Привлечь первых клиентов

## Шаг 1. Выберите формат

Есть несколько форматов фитнес-клуба. Самые популярные:

- 1. Фитнес-студия** — самое маленькое заведение. В ней мало оборудования и все занятия групповые. Например, растяжка, йога или прыжки на мини-батутах.
- 2. Фитнес-клуб** по размеру больше студии. Помимо групповых занятий, в нем проводят индивидуальные тренировки с тренером или самостоятельно.
- 3. Фитнес-центр** больше фитнес-клуба. Обычно площадь фитнес-центров от 1 000 м<sup>2</sup>. В нем есть услуги, которые связаны со здоровьем. Например, спа, массаж, сауна, баня.

Какой формат выбрать — зависит от количества денег, которые предприниматель готов вложить на старте, и от интересов предпринимателя.

По мнению Сергея Гвоздицкого, совладельца фитнес-клуба INFIZ GYM в Воронеже, сейчас в России расцвет фитнес-студий, так как они требуют минимальных затрат на старте, а у людей пользуются популярностью.

## Шаг 2. Составьте бизнес-план

Бизнес-план — документ, в котором предприниматель подробно описывает свой будущий проект.

Не обязательно создавать или заказывать полновесный план, можно проработать несколько важных моментов:

- Изучить потребности аудитории.** Опишите тех, кто будет пользоваться услугами фитнеса, чтобы понять, каким должен быть продукт и как его продвигать.
- Составить финансовую модель.** Она поможет понять, сколько денег уйдет на запуск бизнеса и какие будут ежемесячные расходы.

Подробнее о том, как составить бизнес-план, рассказали [в статье](#).

## Шаг 3. Зарегистрируйте бизнес

Можно стать ИП или зарегистрировать ООО. Самозанятые открыть фитнес-клуб не могут.

Чем отличаются формы бизнеса:

	<b>ИП</b>	<b>ООО</b>
<b>Кто ведет бизнес</b>	Один человек	Один человек или несколько
<b>Уставный капитал</b>	Не нужен	Нужен, минимум 10 000 Р
<b>Отчетность</b>	Можно самому вести учет и сдавать отчетность через онлайн-сервисы	Много сложной отчетности: нужен бухгалтер
<b>Сотрудники</b>	Можно нанять, количество зависит от налогового режима	Нет ограничений по количеству
<b>Можно ли продать бизнес</b>	Нет, только отдельные активы, например оборудование	Да

[Регистрация ИП без госпошлин и расходов в налоговую.](#)

## Шаг 4. Выберите систему налогообложения

Для начала работы подойдет УСН «Доходы минус расходы» или патент: там меньше налогов и можно обойтись без бухгалтера. Крупные сети обычно переходят на ОСН: там нет ограничений, но сложная отчетность.

Также можно выбрать АУСН — автоматизированную упрощенку. Этот налоговый режим действует в Москве, Московской и Калужской областях и Республике Татарстан. Предприниматели и компании на АУСН не платят взносы, не сдают декларацию и часть отчетов за сотрудников.

Вот чем различаются системы налогообложения:

	Кому подходит	Налоговая ставка
<b>ОСН</b>	ИП, ООО	НДС — 0—20%. НДФЛ с доходов бизнеса — 13—15% для ИП. Налог на прибыль — 20% для ООО
<b>УСН «Доходы»</b>	ИП, ООО	До 6% от суммы доходов
<b>УСН «Доходы минус расходы»</b>	ИП, ООО	До 15% от разницы между доходами и расходами
<b>АУСН «Доходы»</b>	ИП, ООО	До 8% от суммы доходов
<b>АУСН «Доходы минус расходы»</b>	ИП, ООО	До 20% от разницы между доходами и расходами
<b>Патент</b>	ИП	Фиксированная сумма. Зависит от региона. <a href="#">Рассчитать</a>

## Шаг 5. Выберите код ОКВЭД

Код ОКВЭД нужно указать в заявлении на регистрацию бизнеса.

Для фитнес-клуба подойдет код 93.04 «Физкультурно-оздоровительная деятельность».

В нее входит и работа фитнес-клуба, и, например, массаж или сауна.

## Шаг 6. Откройте расчетный счет

Составьте таблицу с условиями разных банков и выберите самые выгодные. Счета одного бизнеса могут быть открыты в разных банках.

[Бесплатное открытие расчетного счета.](#)

## Шаг 7. Установите онлайн-кассу и подключите эквайринг

Перед началом работы надо подключить онлайн-кассу и торговый эквайринг.

- Установите онлайн-кассу.** Она формирует и печатает чеки, а затем передает их в налоговую. Без нее работать запрещено.
- Подключите эквайринг.** Он нужен, чтобы покупатели могли расплачиваться картой.

[Подключить прием платежей для бизнеса в Т-Банке.](#)

## Шаг 8. Выберите локацию и помещение

Перед тем как искать помещение, надо определиться с местом: центр или спальный район.

При выборе локации следует обратить внимание:

- на наличие парковки рядом с помещением;
- на близость остановки автобуса или станции метро.

Если вы запускаете бизнес в Москве, Екатеринбурге, Казани, Санкт-Петербурге или другом городе-миллионнике, можно использовать [Компас](#). Это бесплатный сервис, который помогает оценить локацию.

При выборе помещения надо обратить внимание на такие характеристики:

- расположение помещения. Фитнес-клуб желательно открывать в подвале или на первом этаже;
- площадь помещения — не менее 300 м<sup>2</sup>;
- планировка. Вытянутый зал для фитнес-клуба — не лучшее решение, так как тренажеры можно будет поставить только по бокам;
- высота потолка. Чем выше потолок, тем светлее в помещении;
- наличие водоснабжения, электроэнергии и отопления. Желательно, чтобы в помещении стояла система кондиционеров;
- наличие отдельного помещения для раздевалки;
- наличие душевой комнаты или возможность ее сделать;
- пространство для зоны отдыха. Там должно быть место для еды, воды и отдыха. Желательно, чтобы было много розеток.

Это рекомендации. Если один или два пункта из списка не подходят, а в целом помещение нравится — его стоит рассмотреть. Как арендовать помещение для бизнеса — рассказали [в статье](#).

## Шаг 9. Сделайте ремонт в фитнес-клубе

Ремонт в большинстве случаев не приносит фитнес-клубу деньги, поэтому можно его упростить. Если открываете фитнес-клуб для клиентов премиум-сегмента — придется делать дорогой ремонт.

На чем не стоит экономить:

- 1.** Напольное покрытие. Если сэкономить и купить дешевое резиновое покрытие, оно быстро сотрется и придется его перестилать.
- 2.** Свет. Чем ярче свет, тем лучше: в полутьме клиенты обычно заниматься не хотят.
- 3.** Сантехника. Если установить некачественную, она будет часто ломаться и в итоге предприниматель потратит больше денег.
- 4.** Кондиционеры. Температура в помещении должна быть около 20 градусов, иначе клиентам будет некомфортно.

Можно сэкономить:

- на материале для покраски стен. Их обычно никто не трогает, поэтому можно использовать недорогую краску;
- на украшениях интерьера. Например, если есть панорамное окно, установите тренажеры напротив него;
- на зеркалах. Обычно чем больше зеркал в зале, тем лучше. Но если бюджет небольшой, можно поставить их только у отдельных зон, где нужно контролировать технику выполнения упражнений.

Трубы и батареи желательно красить специальной краской, так как обычная краска быстро сойдет.

## Шаг 10. Купите оборудование

Универсального списка оборудования нет. Каждый фитнес-клуб подбирает его для себя самостоятельно.

Несколько рекомендаций:

- закажите подбор у поставщика, если нет понимания, какое оборудование понадобится. Это бесплатно;
- ищите б/у тренажеры на Авито, если нет возможности купить новое оборудование;
- привлеките консультанта, например тренера с большим опытом или управляющего, чтобы понять, что и в каком количестве нужно закупить.

## Шаг 11. Наймите персонал

Фитнес-клубу понадобятся:

- администратор;
- уборщица;
- тренеры;
- управляющий, если собственник не хочет сам заниматься организационными вопросами.

Персонал можно искать через знакомых, на Авито, hh.ru, в группах во ВКонтакте с вакансиями. Можно найти в социальных сетях страницы тренеров, которые вам нравятся, и предложить им сотрудничество. Уборку лучше отдать на аутсорс клининговой компании.

## Шаг 12. Определите формат оплаты

Есть несколько способов продавать услуги. Самые популярные:

- 1. Ежемесячная подписка** — дает возможность заниматься фитнесом сколько угодно раз за месяц. Ее действие продлевается автоматически, а отменить можно в любой момент. Это удобно, но дорого. В настройку подписки придется вложить около миллиона рублей.
- 2. Оплата за определенный период или абонемент.** Его можно продавать на разные сроки. Самые популярные: месяц, три месяца, полгода и год. Самый невыгодный для бизнеса — абонемент на месяц. Часть клиентов за это время не успевает привыкнуть регулярно заниматься фитнесом и не продлевает абонемент.

## Шаг 13. Привлеките первых клиентов

Первые гости могут попасть к вам случайно. Например, проходить мимо фитнес-клуба. Это органическое продвижение.

Дополнительные способы продвижения фитнес-клуба:

- вести соцсети — можно показывать работу тренеров, атмосферу фитнес-клуба;
- зарегистрировать заведение в 2ГИС и на Яндекс Картах — к описанию добавьте фото и отзывы;
- участвовать в совместных проектах с локальным бизнесом — например, можно обмениваться сертификатами на бесплатную тренировку с салонами красоты;
- запускать акции — например, «Приведи друга и получи месяц тренировок в подарок» — или давать скидки студентам.

Кроме привлечения клиентов надо работать над их удержанием. Скажем, следить за качеством услуг и напоминать о продлении абонемента тем, у кого он заканчивается.

# Онлайн-банк для розничного бизнеса

- Аренда онлайн-кассы с эквайрингом и QR-кодом за 0 ₽
- Поможем зарегистрировать кассу в налоговой
- Прием платежей по QR-коду от 0,4%



[Подробнее](#)

