

**Тенденции и перспективы
развития спортивно –
оздоровительных учреждений в
городе Новосибирске.**

Выполнила: Фризен М.И.
Руководитель: Канина Н.П.

Цель и задачи ВКР:

Цель - выявление перспективных тенденций в развитии фитнес-индустрии и рассмотрение основных направлений расширения данного бизнеса на примере города Новосибирска и Новосибирской области.

Задачи:

- 1) изучить теоретические аспекты развития спортивно-оздоровительных услуг;
- 2) провести исследование и проанализировать мировой и российский рынок фитнес-услуг;
- 3) исследовать и охарактеризовать современное состояние рынка фитнес-индустрии в Новосибирске и Новосибирской области;
- 4) разработать перспективные направления развития фитнес-индустрии в НСО.



Характеристика деятельности предприятия ООО Extreme Fitness

Год основания: 2007г.

Адрес: Советская, 64

Адрес web-сайта: www.extremefitness.ru

Форма собственности: Общество с ограниченной ответственностью

Штат сотрудников: 150 человек
(7 клубов)

Специализируется: фитнес, здоровье, красота, отдых.

Рисунок 1 – Количество клиентов занимающихся фитнесом в разных странах 2017

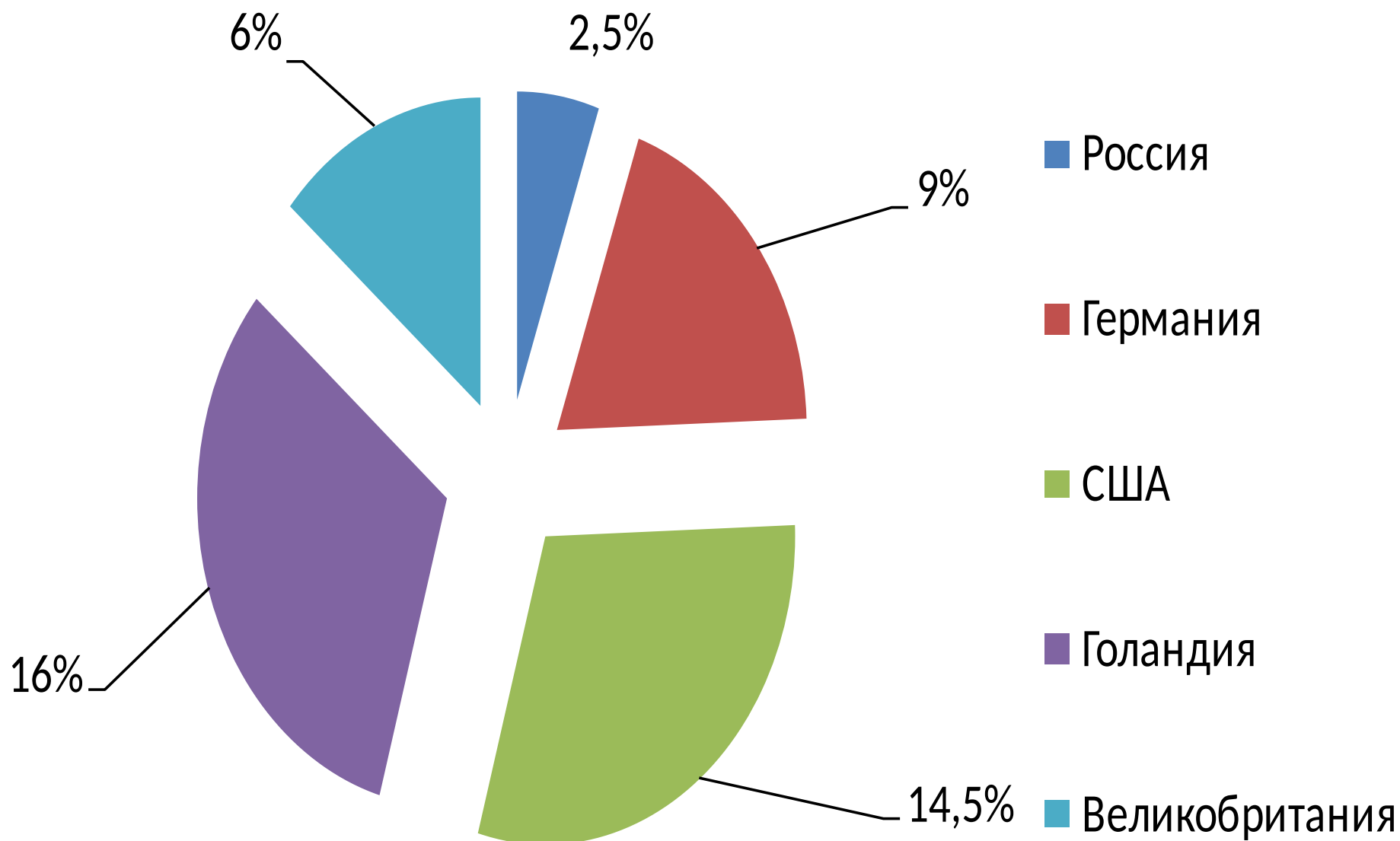


Рисунок 2 – Структура рынка фитнес-услуг в России в стоимостном выражении 2017 г

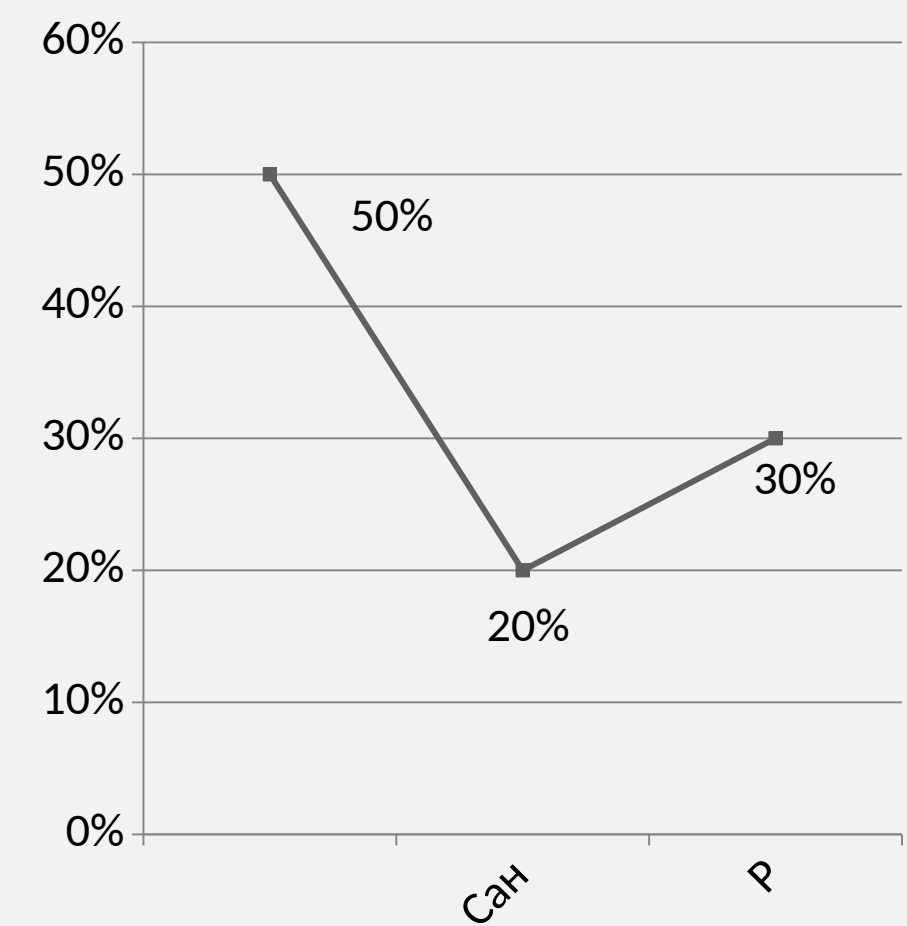


Рисунок 3 – Развитие фитнес-индустрии в регионах РФ

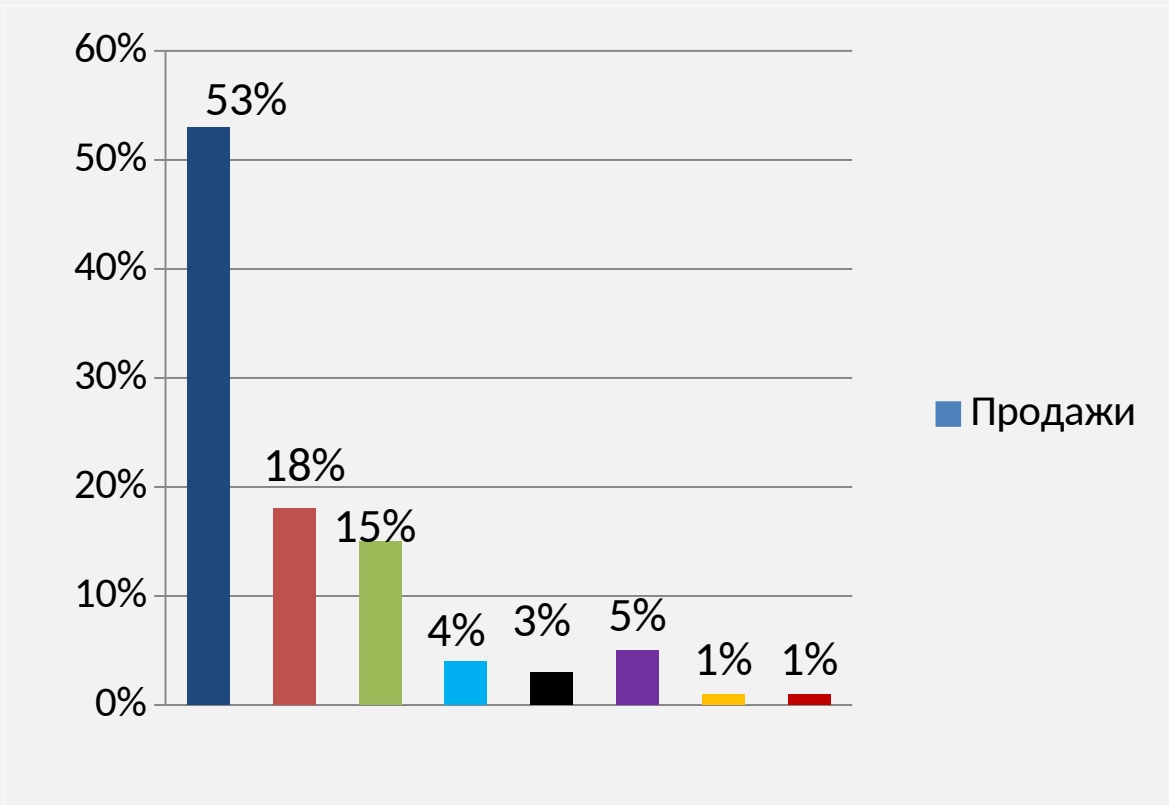


Рисунок 4 – Ранжирование мотивационных предпочтений клиентов фитнес-клубов в 2017 г.

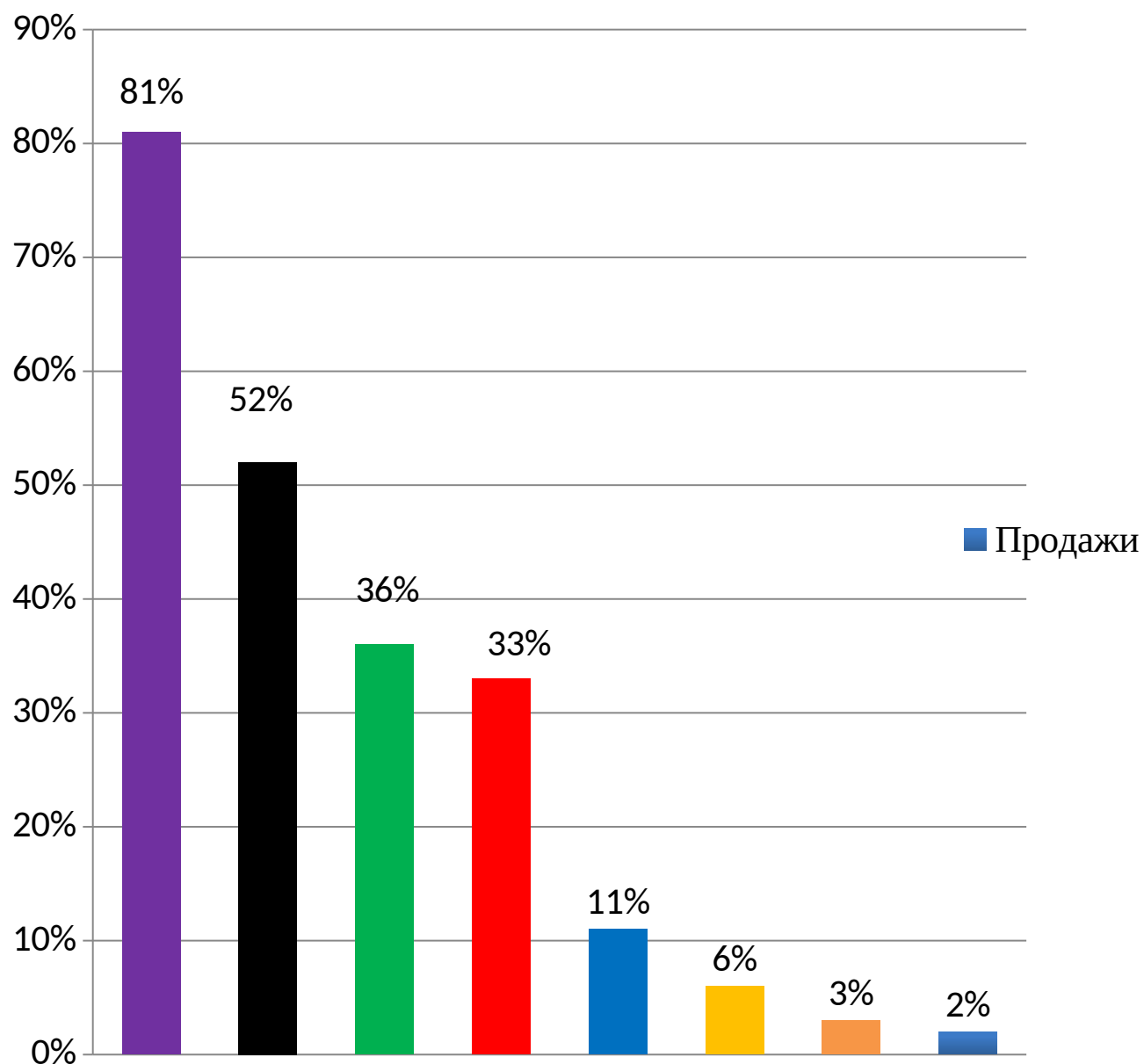


Рисунок 5 – Распределение фитнес-услуг по гендерному типу

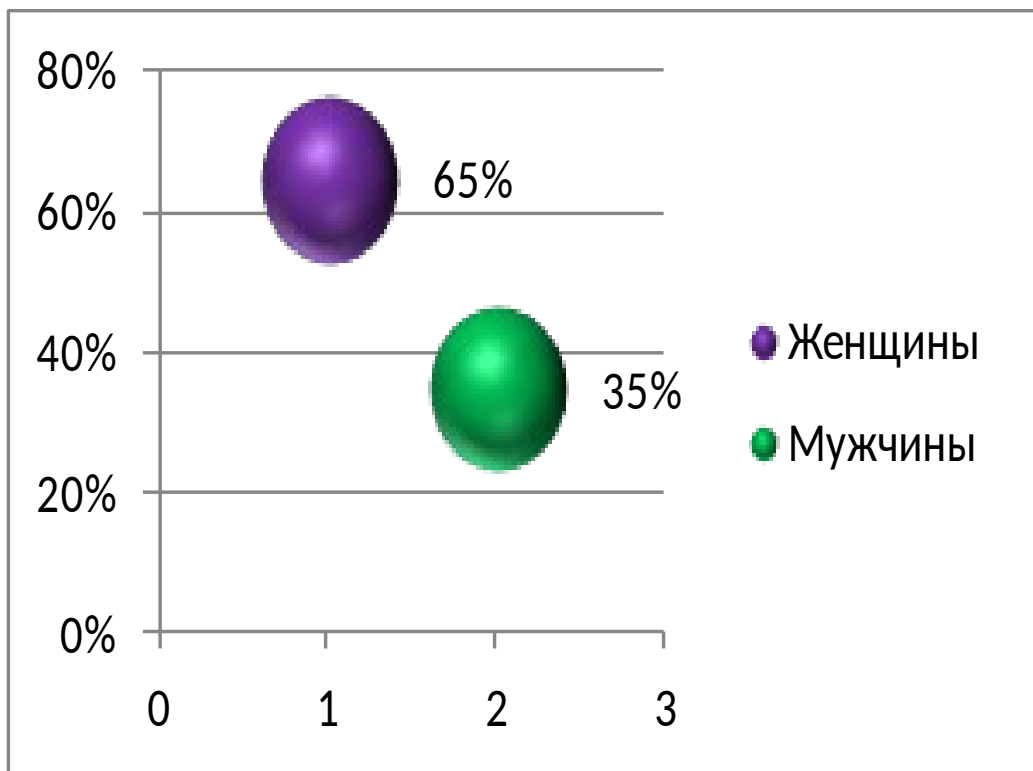
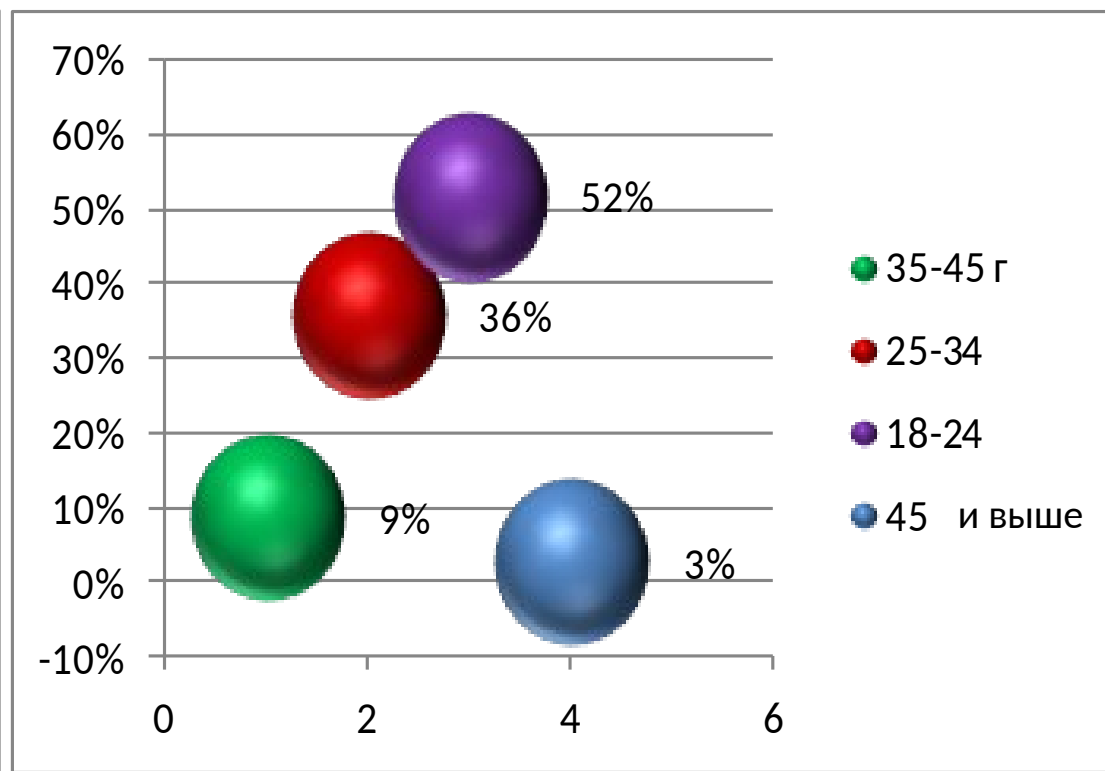


Рисунок 6 – Распределение пользователей фитнес – услуг по возрасту



**Рисунок 7 – Распределение потребителей фитнес-услуг по доходу , которые
были выявлены в ходе анкетирования**

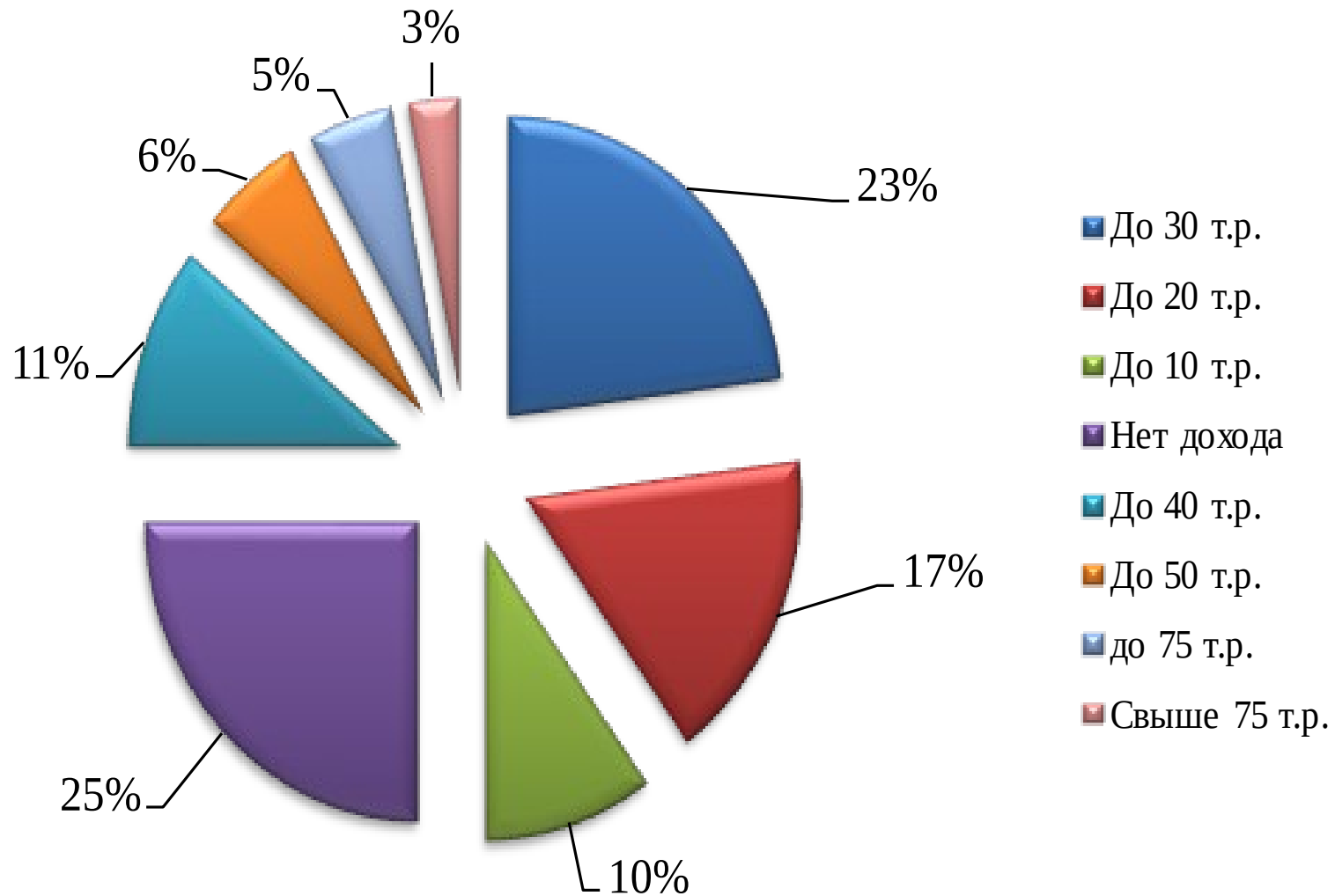


Таблица 1 – посещающих фитнес-клубы в Новосибирской области

Город, муниципальный район	Название <u>основных</u> фитнес-центров	Количество <u>посещающих</u>/ количество жителей города, чел.	Процент населения, посещающе го фитнес - центры
Новосибирск	«Extreme Fitness», «Панатта Спорт», «Европа», «Alex Fitness», «Grand Arena», «Remix», «Hammer Fit», «X-Fit», «Фитнес Проджект», «Спарта», «Премьер фитнес» и др	66200/1584138	4,2
Бердск	«TITAN Fitness», «Профитроль», «Форма», «Шейпинг клуб Северный», «Таргет», «ЯМама», «Remix», «Астрейя», «Велнес-клуб ТОНУС», Фитнес-центр «Кристал АНО», Фитнес-клуб «Гламур»	3500/102608	3,4
Искитим	«Activ-fitness», «Academsport GYM», «Спортивно-оздоровительный клуб спарта»	1100/57795	1,9
Куйбышевский муниципальный район	«Онего Палас», «Cats»	800/58748	1,3
Барабинск муниципальный район	ДЮСШ «Локомотив»	300/42212	0,7
Обь	Центр здоровья и красоты «Велес», центр красоты и здоровья «Капитан».	1250/28450	4,3
Кольцово	«Фитнес- студия 90х60х90», фитнес-клуб «Лагуна», «Cherry».	830/14839	5,5

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны предприятия

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Узнаваемый бренд; 2. Квалифицированный персонал; 3. Качественное оборудование ; 4. Тренировочные программы соответствующие мировым стандартам ; 5. Свой обучающий центр; 6. Большой поток клиентов.	1. Дорогостоящее содержание фитнес-клубов; 2. Малочисленная база в VIP сегменте; 3. Снижение спроса на индивидуальные тренировки.
Возможности	Угрозы
1.Расширение сети (открытие новых клубов); 2.Развитие собственной клиентской базы; 3.Выход на новый сегмент рынка; 4.Разработка эффективной стратегии продвижения; 5.Разработка эффективной стратегии продвижения; 6.Внедрение системы обучения фитнес–персонала. 7. Усовершенствование мобильного приложения	1. Низкие доходы потребителей; 2.Усиление конкуренции на рынке; 3. Появление новых требований сертификатов инструкторов; 4.Рудности прогнозирования макроэкономический ситуации; 5.Популяризация массовых видов спорта; 6. Увеличение доступных отдельных малых залов.

Таблица 5 - Показатели экономической эффективности предприятия

Показатели	Формула расчета	Значение
Коэффициент прибыльности, %	К приб.= чистая прибыль/объем реализации)*100%	$6298000/21292000*100$ %=29%
Рентабельность проекта, %	Р проекта=объем прибыли/себестоимость*100%	$6298000/14993720*100=$ 42%
Срок окупаемости проекта, мес.	Т окуп.=капитальные вложения по проекту*12/сумма годовой чистой прибыли	$5360800*12/$ $6298000=10,2\text{мес.}$

Рекомендации

- 1. Стимулирование продаж (скидки для постоянных клиентов, акции, дополнительные бонусы);**
- 2. Поддержание высокого уровня профессионализма работников сферы фитнеса;**
- 3. Рекламные мероприятия;**
- 4. Расширение ассортимента предлагаемых услуг;**
- 5. Улучшение качества предоставляемого сервиса;**
- 6. Проведение спортивных мероприятий для всех желающих.**

Спасибо за внимание!