

2012

Бизнес-план йога студии
(с финансовой моделью)

Marketing Projects

Маркетинговые проекты

9/24/2012

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ	4
РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	7
1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	11
1.1. Концепция йога студии	11
1.2. Характеристики йога студии.....	12
1.3. Спектр услуг йога студии	13
1.4. Описание стилей йоги.....	14
2. АНАЛИЗ РЫНКА.....	15
2.1. Описание рынка спортивно-оздоровительных услуг	15
2.2. Основные тенденции рынка услуг йога студий	17
2.3. Анализ спроса на услуги йоги в Петербурге	18
2.4. Анализ предложения услуг йоги в Петербурге.....	19
2.5. Анализ цен йога студий Петербурга	25
2.6. Сегменты йога студий Санкт-Петербурга.....	28
2.7. Анализ потребителей йога студий	29
3. МАРКЕТИНГ	34
3.1. Ценовая политика.....	34
3.2. Реклама и продвижение.....	39
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	41
4.1. Кадровая политика	41
4.2. Помещение и оборудование.....	43
4.3. Объемы предоставляемых услуг.....	45
5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	48

5.1. План доходов	48
5.2. План расходов	52
5.3. Прибыль йога студии	54
5.4. Система налогообложения	55
6. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА.....	56
6.1. Чистый доход (NCF)	56
6.2. Чистый дисконтированный доход (NPV)	57
6.3. Индекс доходности (PI).....	57
6.4. Срок окупаемости (PB).....	57
Приложение 1. Перечень йога студий по районам Петербурга	59
Приложение 2. Количество йога студий, в которых практикуется каждый стиль йоги	61
Приложение 3. Доходы йога студии по месяцам	78
Приложение 4. Динамика доходов йога студии по годам	79
Приложение 5. Динамика расходов йога студии по месяцам	80
Приложение 6. Динамика расходов йога студии по годам	81
Приложение 7. Динамика прибыли	82
Приложение 8. Динамика чистого дохода	83
Приложение 9. Чистый дисконтированный доход	84
Приложение 9. Индекс доходности	85

СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ

Таблицы

Таблица 2.1. Сетевые йога студии с количеством клубов

Таблица 2.2. Наиболее распространенные стили йоги, практикуемые в йога студиях Петербурга, 2012 г.

Таблица 3.1. Средняя цена на абонементы йога студий Петербурга, 2012 г., руб.

Таблица 3.2. Цены на абонементы новой йога студии в первые два года после открытия, руб.

Таблица 3.3. Динамика цен на абонементы новой йога студии на период 10 лет, руб.

Таблица 3.4. Динамика цен (округленных) на абонементы новой йога студии на период 10 лет, руб.

Таблица 3.5. Динамика цен на дополнительные услуги новой йога студии на период 10 лет

Таблица 3.6. Расходы на рекламу при открытии йога студии, руб.

Таблица 3.7. Расходы на рекламу в первый год после открытия йога студии, руб.

Таблица 3.8. Операционные годовые расходы на рекламу на период 10 лет, руб.

Таблица 4.1. Персонал йога студии

Таблица 4.2. График работы персонала йога студии

Таблица 4.3. Заработные платы персонала йога студии на момент открытия йога студии, руб.

Таблица 4.4. Динамика роста заработных плат сотрудников йога студии на период 10 лет, руб.

Таблица 4.5. Характеристики помещения для йога студии

Таблица 4.6. Оборудования для йога студии

Таблица 4.7. Показатели загрузки йога студии

Таблица 4.8. Ежемесячное количество посещений йога студии с учетом сезонных коэффициентов загрузки

Таблица 5.1. Доходы йога студии по месяцам, руб.

Таблица 5.2. Доходы йога студии по годам на период 10 лет, руб.

Таблица 5.3. Капитальные расходы при открытии йога студии, руб.

Таблица 5.4. Расходы йога студии по месяцам, руб.

Таблица 5.5. Расходы йога студии по годам на период 10 лет, руб.

Таблица 5.6. Прибыль по годам на период 10 лет, руб.

Таблица 6.1. Срок окупаемости

Таблица 6.2. Дисконтированный срок окупаемости

Рисунки

Рис. 2.1. Сезонная загрузка йога студий, %

Рис. 2.2. Долевое соотношение сетевых и одиночных йога студий, 2012 г., %

Рис. 2.3. Количество йога студий по районам Петербурга, 2012 г., шт.

Рис. 2.4. Долевое распределение предложения йога студий по районам в количественном выражении, 2012 г., %

Рис. 2.5. Количество жителей района на 1 йога студию, расположенную в данном районе

Рис. 2.6. Количество йога центров вблизи разных станций метро Петербурга, 2012 г., шт.

Рис. 2.7. Долевое распределение предложение йога студий по стилям йоги, 2012 г., %

Рис. 2. 8. Средняя стоимость разовых занятий йогой по районам Петербурга, 2012 г., рублей

Рис. 2.9. Отклонение цен на разовое занятие йогой по районам Петербурга от средней цены на разовое занятие по городу, 2012 г., рубли

Рис. 2.10. Средняя стоимость абонементов на 8 занятий йогой по районам Петербурга, 2012 г., рублей

Рис. 2.11. Средняя стоимость абонементов на полгода (около 50 занятий йогой) по районам Петербурга, 2012 г., рублей

Рис. 2.12. Долевое распределение опрошенных респондентов по стилям йоги, которую они практикуют, 2012 г., %

Рис. 2.13. Долевое распределение респондентов по количеству посещений классов йоги в неделю, 2012 г., %

Рис. 2.14. Долевое распределение опрошенных респондентов по количеству лет, которое они посвятили занятиям йогой, 2012 г., %

Рис. 2.15. Долевое распределение опрошенных респондентов по возрастным группам, 2012 г., %

Рис. 2.16. Причины, которые побуждают людей заниматься йогой, в долевом соотношении, 2012 г., %

Рис. 2.17. Критерии, которые важны при выборе йога студии, в долевом соотношении, 2012 г., %

Рис. 2.18. Удовлетворенность респондентов йогога студиями, в которых они занимаются, 2012 г., %

Рис. 2.19. Причины, по которым посетители готовы сменить йога студию, в долевом соотношении, 2012 г., %

Рис. 2.20. Опции, которых не хватает некоторым йогога студиям, чтобы их клиенты были полностью удовлетворены, в долевом соотношении, %

Рис. 2.21. Дополнительные услуги, которые пользуются спросом у посетителей йогога студий, в долевом соотношении, 2012 г., %

Рис. 3.1. Динамика средней стоимости разового посещения йогога студии, на период 10 лет, руб.

Рис. 5.1. Долевое распределение доходов йогога студии по статьям доходов, %

Рис. 5.2. Доходы йогога студии по кварталам, руб.

Рис. 5.3. Динамика доходов йогога студии на период 10 лет, тыс. руб.

Рис. 5.4. Динамика доходов йогога студии от продажи абонементов и от оказания дополнительных услуг на период 10 лет, тыс. руб.

Рис. 5.5. Долевое распределение расходов йогога студии по статьям расходов, %

Рис. 5.6. Динамика расходов и выручки по годам на период 10 лет, руб.

Рис. 5.7. Динамика прибыли по годам на период 10 лет, руб.

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана йога студии проведена на основе реально существующей йога студии. К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели. Привлекательность открытия йога студии обосновывается положительными тенденциями, наблюдающимися на рынке услуг йога студий.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия йога студии;
- обоснование экономической эффективности открытия йога студии;
- разработка поэтапного плана создания и развития йога студии.

Описание проекта:

- местоположение – г. Санкт-Петербург, спальный район;
- близость к станции метрополитена;
- близость к транспортным развязкам;
- желательно первый этаж;
- режим работы 7-дневная рабочая неделя с 9.00 до 22.00;
- общая площадь - 250 кв. м., в том числе 2 зала и массажный кабинет;
- максимальная вместимость зала для групповых занятий – 25 чел.

Средняя стоимость услуг:

- Стоимость разового посещения – 450 руб.;
- Стоимость абонемента на 8 занятий – 2800 руб.;
- Стоимость индивидуального занятия - *** руб.;
- Средняя стоимость массажа – 2000 руб.

Финансовые показатели проекта:

- Объем первоначальных вложений - *** тыс. руб.
- Чистый доход (NCF) – 72,5 млн. руб.
- Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн. руб.
- Индекс доходности PI > 1,
- Простой срок окупаемости (PB) – 3 года,
- Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - *** года

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Описание проекта

Йога студия (или йога центр, центр йоги) – это специально оборудованное помещение, в котором создается благоприятная атмосфера для практики йоги. Предполагаемые районы Петербурга для размещения новой йога студии: р-н, р-н, р-н.

Общая площадь йога студии - 250 кв. м. Два зала: зал для групповых занятий (... кв. м.) и зал для индивидуальных занятий (... кв. м.). Массажный кабинет площадью 15 кв. м. Максимальная вместимость зала для групповых занятий – 25 человек.

Время работы йога студии: 7 дней в неделю с 9 до 22 часов. Продолжительность 1 занятия – 1,5 часа. Стили (направления) йоги, практикуемые в йога студии: Йога Айенгара,, Йогатерапия позвоночника,, Йога для женщин, Кундалини йога,

Основные услуги йога студии: групповые занятия. *Дополнительные услуги йога студии:*, индивидуальные занятия,

Анализ рынка

Начиная с 2000 года наблюдается своеобразный «бум» йоги в России. Традиционная йога и ее более современные модификации, такие как пилатес, фитнес-йога, стрейчинг и т.д., находят повсеместное широкое применение как физкультурно-оздоровительные и спортивно-массовые системы. Для петербургского рынка йога студий характерны следующие тенденции развития:

- присутствие на рынке только региональных игроков и отсутствие федеральных сетей;
-

- владельцы йога студий в основном
- спрос на йогу имеет выраженные сезонные колебания
- высокая концентрация йога студий в
- высокий спрос и предложение таких стилей йоги,

План маркетинга

При открытии новой йога студии будет выбрана ценовая стратегия В этом случае цена будет установлена на основе уровня текущих рыночных цен.

Цена разового абонеента новой йога студии – 450 руб., абонеента на 4 занятий – руб., абонеента на 8 занятий – 2800 руб., полгода (50 занятий) –руб., год (100 занятий) –руб.

При открытии новой йога студии необходимо проводить грамотную рекламную политику, чтобы привлечь как можно больше клиентов. Наибольшие вложения на рекламу будут приходиться на первый год функционирования йога студии.

До момента открытия йога студии необходимо заказать разработку сайта, купить хостинг и доменное имя для сайта. Кроме этого, будут созданы группа «В контакте» и аккаунт в твиттере, в которых будут публиковаться новости йога студии.

Планируется использовать следующие инструменты рекламы для привлечения новых посетителей йога студию:

-
-
-
-

Неоднократно доказано, что долгосрочные доверительные отношения позволяют снизить транзакционные издержки, и сократить время обслуживания, что в конечном итоге ведет к повышению эффективности бизнеса и большему удовлетворению потребителей. Поэтому основная цель современного йога центра заключается в формировании долгосрочных и постоянных связей с потребителями.

Организационный план

В новую йога студию планируется привлечь высококвалифицированных инструкторов. Для каждой должности определено денежное вознаграждение согласно текущим рыночным зарплатам в Петербурге. Зарплата инструктора йоги будет зависеть от количества проведенных занятий. Ставка за занятие составит руб. При проведении в месяц 28 занятий, зарплата инструктора составит руб. Зарплата массажиста будет зависеть от количества проведенных сеансов массажа. Ставка массажиста около руб. за сеанс при стоимости массажа руб.

Согласно проведенному исследованию, годовой коэффициент загрузки йога студии равен ..%, при этом наибольшая загрузка наблюдается осенью (..%), а наименьшая – летом (..%). Планируется, что к третьему году функционирования йога студии можно выйти на такие показатели загрузки.

Количество групповых занятий в день в среднем будет равно 7, в неделю – 49, в месяц – 196. Планируется проводить в месяц и индивидуальных занятий. Среднее количество посещений массажного кабинета в месяц будет составлять сеансов.

Финансовый план

Для открытия йога студии понадобится капитал в размере тыс. руб. Часть денег пойдет на ремонт помещения, другая часть – на закупку оборудования для йога студии. В первые два года функционирования йога

студии чистая прибыль будет отрицательной. На третий год получится выйти на положительную прибыль, которая составит млн. руб. в год. На десятый год существования йога студии чистая прибыль составит млн. руб. в год.

Анализ эффективности проекта

Чистый доход за 10 лет $NCF = 72,5$ млн. руб.

Чистый дисконтированный доход за 10 лет $NPV = \dots$ тыс. руб. > 0 , проект эффективный.

Индекс доходности за 10 лет $PI = \dots > 1$, проект эффективный.

Срок окупаемости $PB = 3$ года.

Дисконтированный срок окупаемости $DPB = \dots$ лет.

1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1.1. Концепция йога студии

На сегодняшний день трудно назвать явление в истории индийской культуры, которое приобрело бы большую известность за пределами Индии, чем йога. История развития йоги в нашей стране насчитывает не один десяток лет.

Слово «йога» происходит от санскритского слова «юдж», означающего «соединяться», «обуздывать», «фокусировать внимание». В философском смысле единение индивидуального «Я» со вселенским «Я», и есть йога.

Йога является одной из ортодоксальных школ философии индуизма. В широком смысле понятие «йога» означает совокупность различных духовных, психических и физических практик, нацеленных на управление психическими и физиологическими функциями организма с целью

достижения индивидуумом возвышенного духовного и психического состояния.

Как правило, йога практикуется в йога студиях и в фитнес-клубах. Однако, фитнес-клубы предлагают своим клиентам 1-2 направления (стиля) йоги. В то время как, йога студия нацелена на предоставление широкого спектра направлений йоги.

Йога студия (или йога центр, центр йоги) – это специально оборудованное помещение, в котором создается благоприятная атмосфера для практики йоги.

Йога студии предлагают услуги практики различных стилей йоги, а также смежные услуги: массаж, аюрведические процедуры, семинары по йоге, йога товары.

1.2. Характеристики йога студии

Местоположение йога студии будет основываться на трех основных критериях: спальный район, близость к метро (не более от метро), близость к основным дорожным развязкам. Желательно арендовать помещение для йога студии на первом этаже здания.

Предполагаемые районы Петербурга для размещения йога студии:

Первый приоритет -

Второй приоритет –

Помещение для йога студии:

Общая площадь - 250 кв. м. Два зала: зал для групповых занятий (..... кв. м.) и зал для индивидуальных занятий (.... кв. м.). Массажный кабинет площадью 15 кв. м.

Максимальная вместимость зала для групповых занятий – 25 человек.

.....

.....

Время работы йога студии: 7 дней в неделю с 9 до 22 часов.
Продолжительность 1 занятия – часа. Среднее количество групповых занятий в день – 7.

Стили (направления) йоги, практикуемые в йога студии:

- Йога Айенгара
-
- Йогатерапия позвоночника,
-
- Йога для женщин,
- Кундалини йога,
-

1.3. Спектр услуг йога студии

Основные услуги:

Групповые занятия: разовые абонементы, абонементы на 4 занятия, на 8 занятий и 12 занятий, полугодовые (50 занятий) и годовые абонементы (100 занятий).

Дополнительные услуги:

-
- Индивидуальные занятия
-

1.4. Описание стилей йоги

Йога Айенгара

Метод йоги Айенгара был разработан на базе классической Хатха-йоги и получил свое название по имени основателя Б.К.С.Айенгара. Данный метод использует точное построение поз и дыхательные техники, чтобы привести в гармонию тело и ум. Каждая асана выполняется в течение длительного времени, и переход к следующему происходит медленно и плавно. Занятия этим методом начинаются с простых асан, которые постепенно все более усложняются. Характерной особенностью метода является статичное выполнение асан с необходимыми опорами. В школах йоги Айенгара практикуется использование вспомогательных материалов: одеял, стульев, кирпичей, ремней и прочее. Благодаря этому упражнения йоги Айенгара доступны любому человеку, независимо от возраста и состояния здоровья. Вспомогательные материалы помогают полностью расслабиться, не испытывать болевых ощущений, и полностью погрузить свое сознание в тело. Время фиксации асаны постепенно увеличивается, и практикующему проще проникать сознанием в каждую часть тела и осознавать внутренние движения. Терапевтический эффект асан при этом усиливается. В школах йоги Айенгара обычно чередуются занятия, посвященные асанам стоя, наклонам, прогибам, балансам и скруткам. Большое внимание уделяется также перевернутым позам.

.....

Йога для беременных

В классах йоги для беременных практикуется специальная женская программа, с набором определенных асан, с помощью которых можно придать мышцам таза необходимую гибкость, эластичность, укрепить мышцы живота, играющие важную роль во время беременности и родов. В

таких классах подобраны асаны, в которых нет резких движений, они улучшают кровоток в области таза, укрепляют мышцы таза и воспроизводительную систему, тренируют позвоночник и облегчают послеродовой период. Отдельные асаны растягивают область полости таза, расширяя внутренний объём матки, и создают необходимое пространство для движения ребёнка.

Особенно нужны беременным дыхательные упражнения, т.к. они дополнительно снабжают кислородом мать и ребенка. Практика пранаямы успокаивает нервы, придает уверенность в себе и мужество, снимает усталость. Во время беременности важны и медитативные практики: с помощью регулярных медитаций будущая мама способна установить настоящий контакт со своим малышом.

.....
.....
.....

2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Описание рынка спортивно-оздоровительных услуг

Несмотря на выраженный в последнее десятилетие значительный рост предложения на рынке спортивно-оздоровительных услуг, российский рынок данного вида услуг по-прежнему находится в стадии становления (роста). В основном, рост предложения характерен для региональных рынков г. Москвы и г. Санкт-Петербурга.

Тем не менее, в г. Санкт-Петербурге на современном этапе развития общества роль физической культуры и спорта определена как приоритетная социально значимая отрасль. Этому свидетельствует существование концепции и целевой программы "Программа развития физической культуры и спорта в Санкт-Петербурге на 2010-2014 годы". Ориентируясь

на основные требования, обозначенные в Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, перед г. Санкт-Петербургом поставлена задача по созданию условий для занятий физической культурой и спортом как можно большего числа различных категорий и групп населения, в частности, поэтапного повышения количества населения, регулярно занимающегося физической культурой и спортом, к 2015 году до 30%.

На сегодняшний день для рынка спортивно-оздоровительных услуг г. Санкт-Петербурга характерны следующие особенности развития.

- 1)
- 2)
- 3)

Таким образом, рынок спортивно-оздоровительных услуг г. Санкт-Петербурга еще далек от насыщения, и существует потенциал для развития и увеличения количества спортивных центров, в первую очередь, за счёт охвата

Подробнее остановимся на йога услугах. «Йога услуги» предоставляются в специализированных «йога студиях», а также в последнее время все чаще предлагаются в комплексных фитнес-центрах. Интерес со стороны потребителей к данному виду услуг можно объяснить следующими факторами:

- во-первых,
- во-вторых,
- в-третьих,
- в-четвертых,

Таким образом, выше перечисленные факторы способствовали не только появлению новых центров, но также

2.2. Основные тенденции рынка услуг йога студий

Начиная с 2000 года наблюдается своеобразный «бум» йоги в России. Традиционная йога и ее более современные модификации, такие как пилатес, фитнес-йога, стрейчинг и т.д., находят повсеместное широкое применение как физкультурно-оздоровительные и спортивно-массовые системы. В частности, практически во всех крупных городах России открыты центры йоги, элементы йоги стали неременными атрибутами фитнес- и велнес-центров, на базе традиционной йоги успешно разрабатываются методы профилактики и терапии многих функциональных заболеваний.

Для петербургского рынка йога студий характерны следующие тенденции развития:

-
-
-

Рост массового спроса на йогу обнажил и ряд серьезных проблем в организации и функционировании заведений, предлагающих занятия йогой. В первую очередь, это нехватка квалифицированных кадров преподавателей, отсутствие координации различных стилей и направлений йоги, а также отсутствие утвержденных и апробированных методик для обучения квалифицированных преподавателей. В результате, встречаются случаи некорректного преподавания, когда в лучшем случае занятия йогой превращаются в простую физическую гимнастику, в худшем - приводят к травмам и дискредитируют в глазах занимающихся понятие йоги в целом.

2.3. Анализ спроса на услуги йоги в Петербурге

На рынке услуг йоги спрос формирует население конкретного города, в данном случае, население г. Санкт-Петербурга. Следовательно, к основным факторам, которые прямым образом влияют на развитие рынка йоги, относятся:

-
-

К косвенным факторам, влияющим на рынок йоги, можно отнести следующие:

-
-
-

Рынок йоги подвержен сезонным колебаниям, что хорошо заметно на Рисунке 2.1

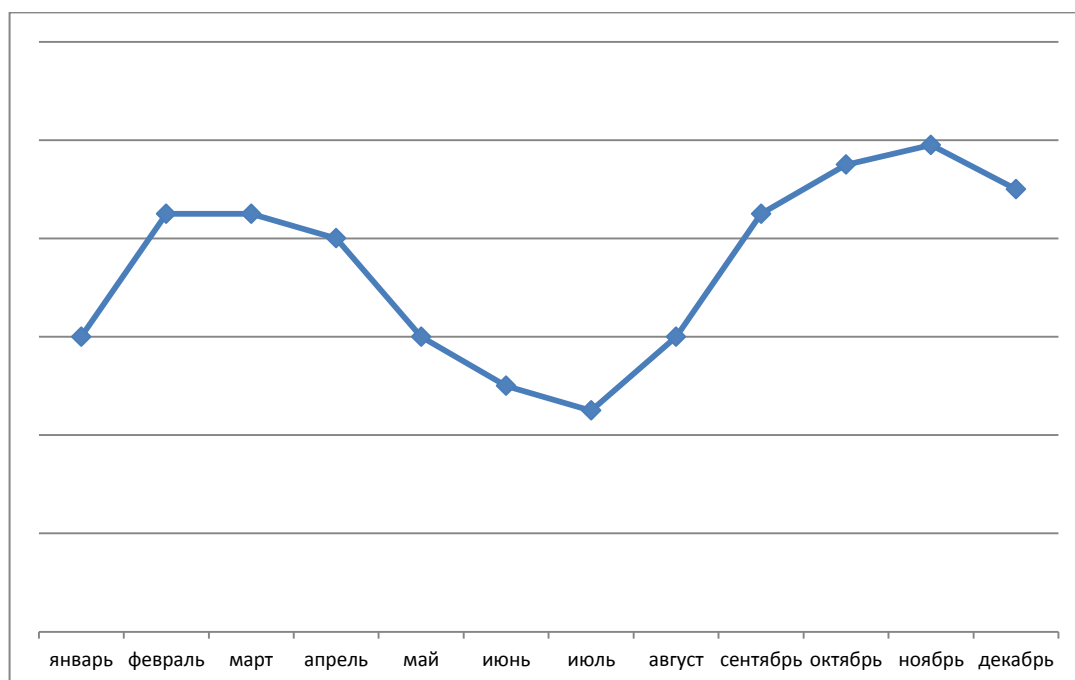


Рис. 2.1. Сезонная загрузка йога студий, %

..... привлечению новых потребителей на этот рынок.

2.4. Анализ предложения услуг йоги в Петербурге

В Петербурге насчитывается порядка йога студий. Кроме этого, йога встречается в фитнес-клубах, а также отдельные преподаватели-инструктора набирают свои группы и снимают помещения для занятий. Ежегодно открывается примерно по студии и закрывается примерно столько же. Однако у данного рынка есть хорошие перспективы.

Если рассматривать существующие йога студии, то в Петербурге насчитывается 6 сетей йога студий с количеством по 2 – 5 клуба в сети (см. Таблица 2.1.)

Таблица 2.1. Сетевые йога студии с количеством клубов

Сети йога студий	Количество клубов сети
Аштанга Йога Центр	
	2
Студия йоги Айенгара Самадхи	
Центр йоги Айенгара	2
	2

Источник: сайты йога студий

Таким образом, в Петербурге в большинстве своем преобладают одиночные йога студии (Рис.2.2).

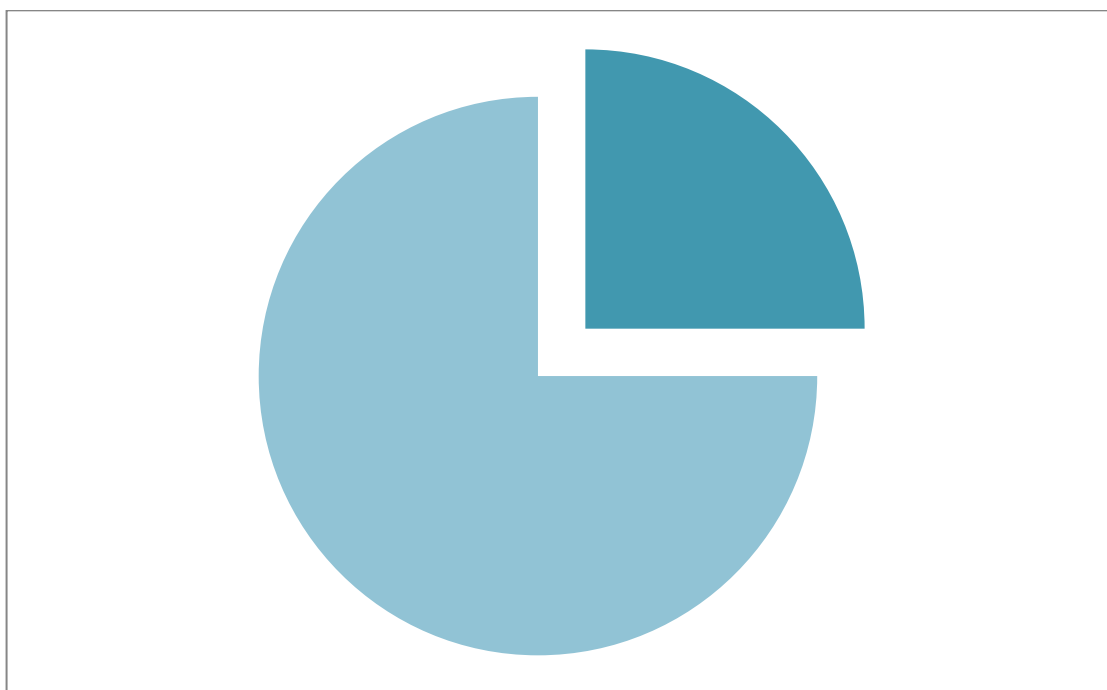


Рис. 2.2. Долевое соотношение сетевых и одиночных йога студий, 2012 г., %

Наибольшее количество йога студий расположено в Центральном районе (..... йога студий). На втором месте по количеству –

.....

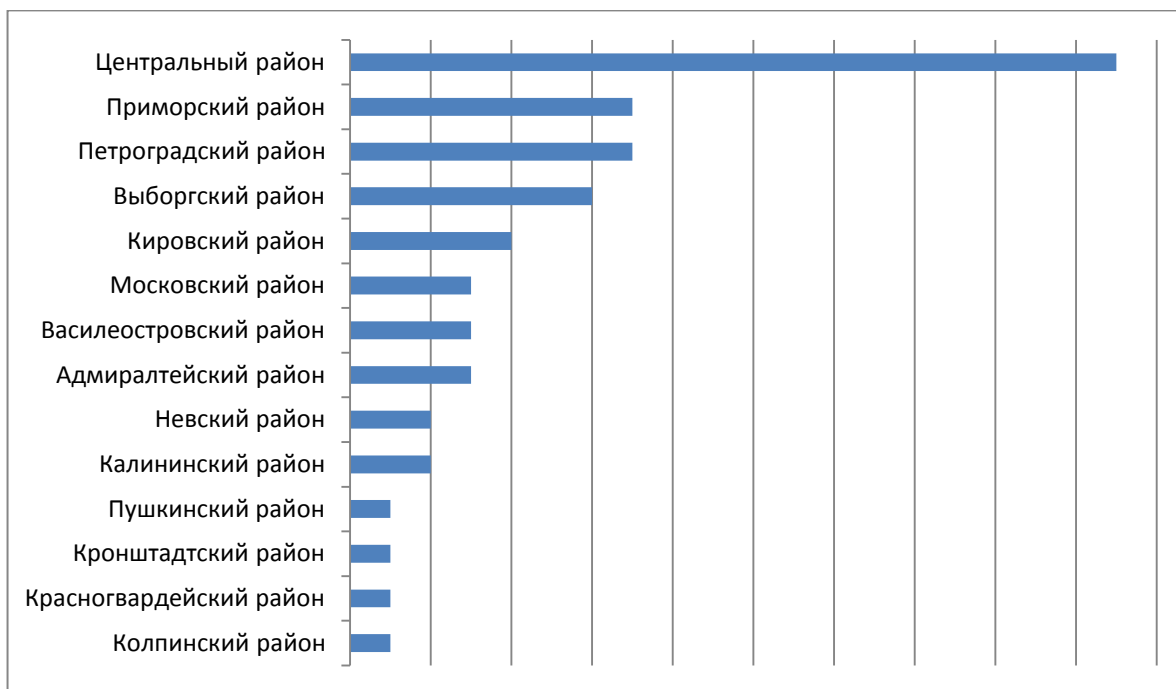


Рис. 2.3. Количество йога студий по районам Петербурга, 2012 г., шт.

Таким образом, на Центральный район приходится% объема предложения услуг йога центров (в количественном выражении) (см. Рис. 2.4). Такой показатель обосновывается тем, что жители города предпочитают посещать йога студию или рядом с домом, или рядом с работой. Если такого варианта нет, то они ищут йога студию в центре, чтобы было удобно добираться.

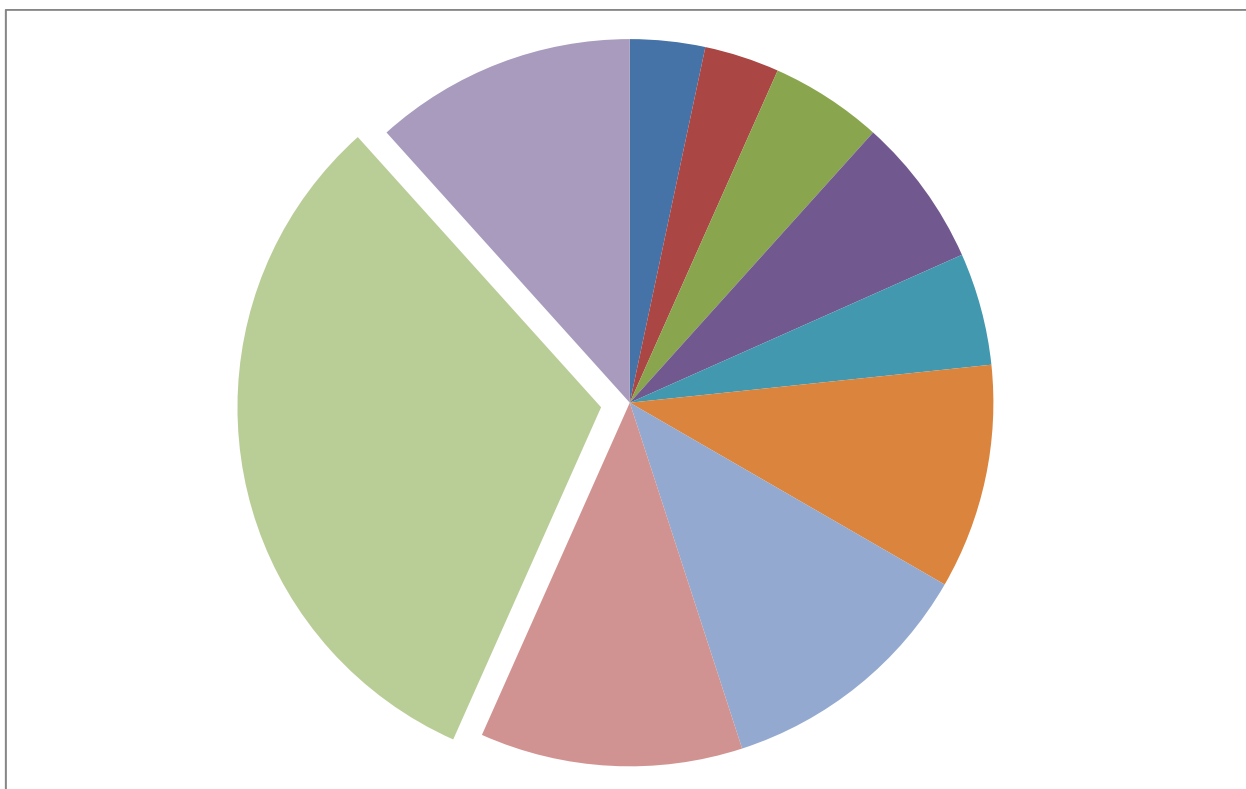


Рис. 2.4. Долевое распределение предложения йога студий по районам в количественном выражении, 2012 г., %

В Приложении 1 можно увидеть перечень йога студий по районам города Петербурга.

.....

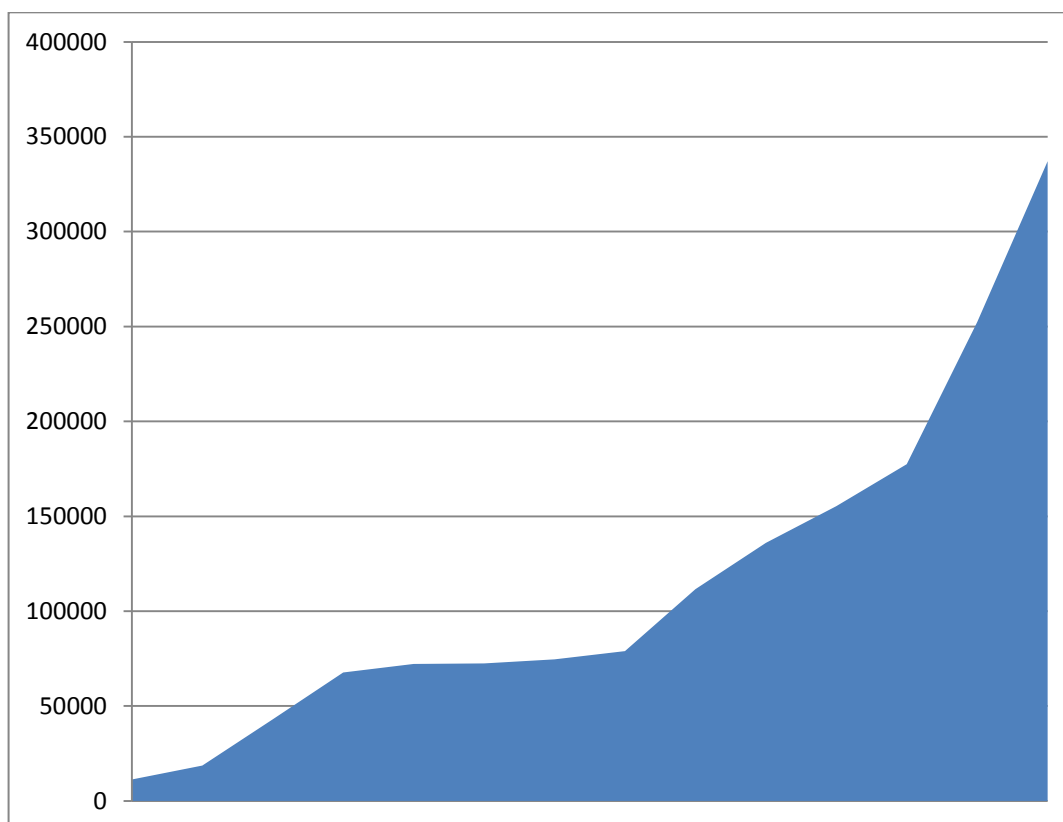


Рис. 2.5. Количество жителей района на 1 йога студию, расположенную в данном районе

Таким образом, есть весомый аргумент для открытия новых йога студий в районах, где проживает большое количество населения и сконцентрировано малое количество йога студий (.....).

Наибольшее количество йога студий сконцентрировано у метро (.....йога студий), а также вблизи метро Садовая, Сенная Площадь, Спасская йога студий).

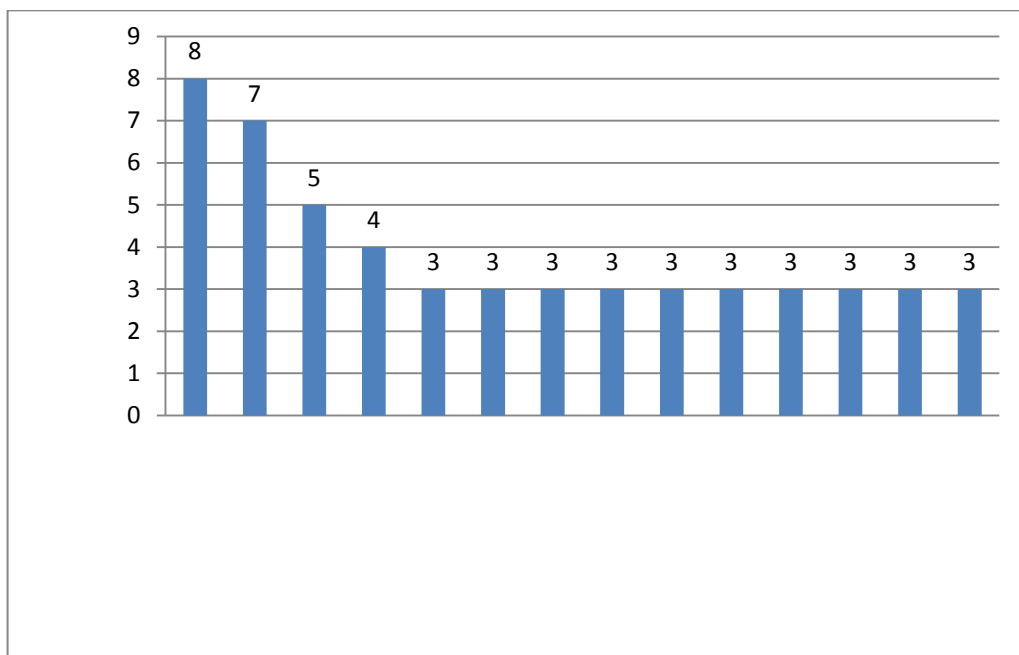


Рис. 2.6. Количество йога центров вблизи разных станций метро Петербурга, 2012 г., шт.

В предложении йога студий лидируют такие стили йоги как Йогатерапия, йога Айенгара и Хатха-йога (см. Рис. 2.7 и Таблица 2.2).

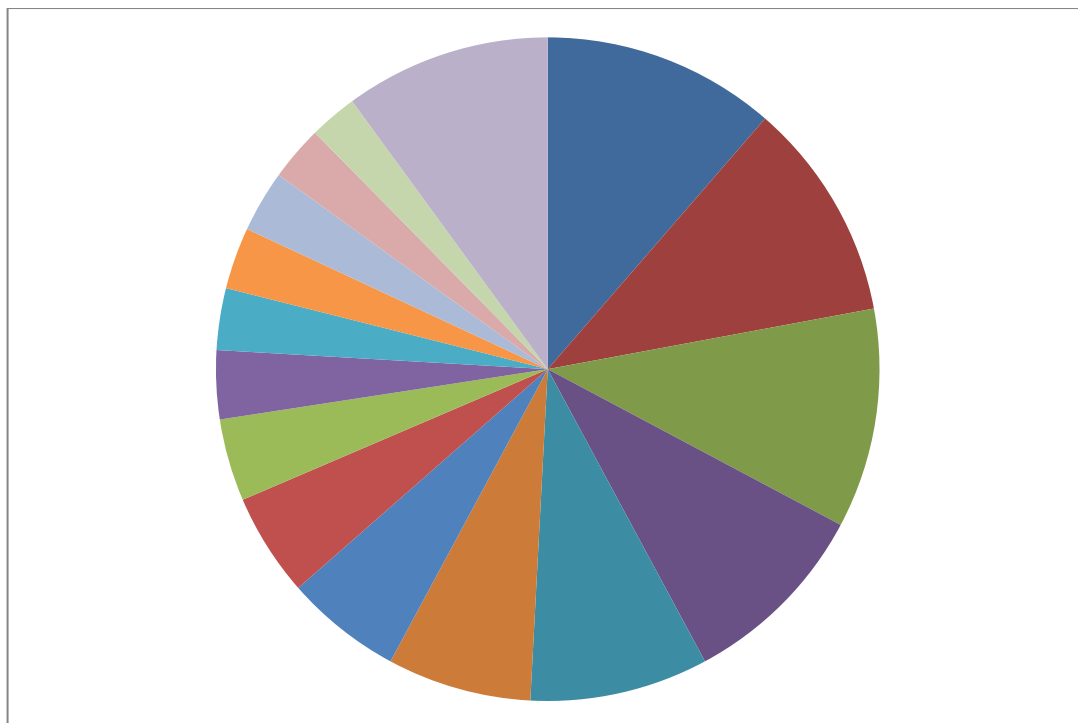


Рис. 2.7. Долевое распределение предложения йога студий по стилям йоги, 2012 г., %

Таблица 2.2. Наиболее распространенные стили йоги, практикуемые в йога студиях Петербурга, 2012 г.

Стиль йоги	Кол-во йога студий, в которых практикуется данный стиль йоги
Йога Айенгара	32
Детская йога	28
Йога для женщин	
Аштанга Виньяса йога	
Медитация	
Универсальная йога	
Пилатес	
Пранаяма	
Йога флоу	
Прочие	
ВСЕГО:	

2.5. Анализ цен йога студий Петербурга

Анализ цен йога студий проводился на основании открытых источников информации – сайтов йога студий. В виду отсутствия данных по ряду йога центрам, информация по некоторым районам Петербурга отсутствует.

Ценовой мониторинг показал, что стоимость разовых посещений занятий йогой колеблется в пределах от рублей. При этом, у йога студий бывают скидки на первое занятие (примерно ...% от полной стоимости). Иногда первое пробное занятие является бесплатным. Средняя и наиболее оптимальная цена на разовое посещение йога урока составляетрублей.

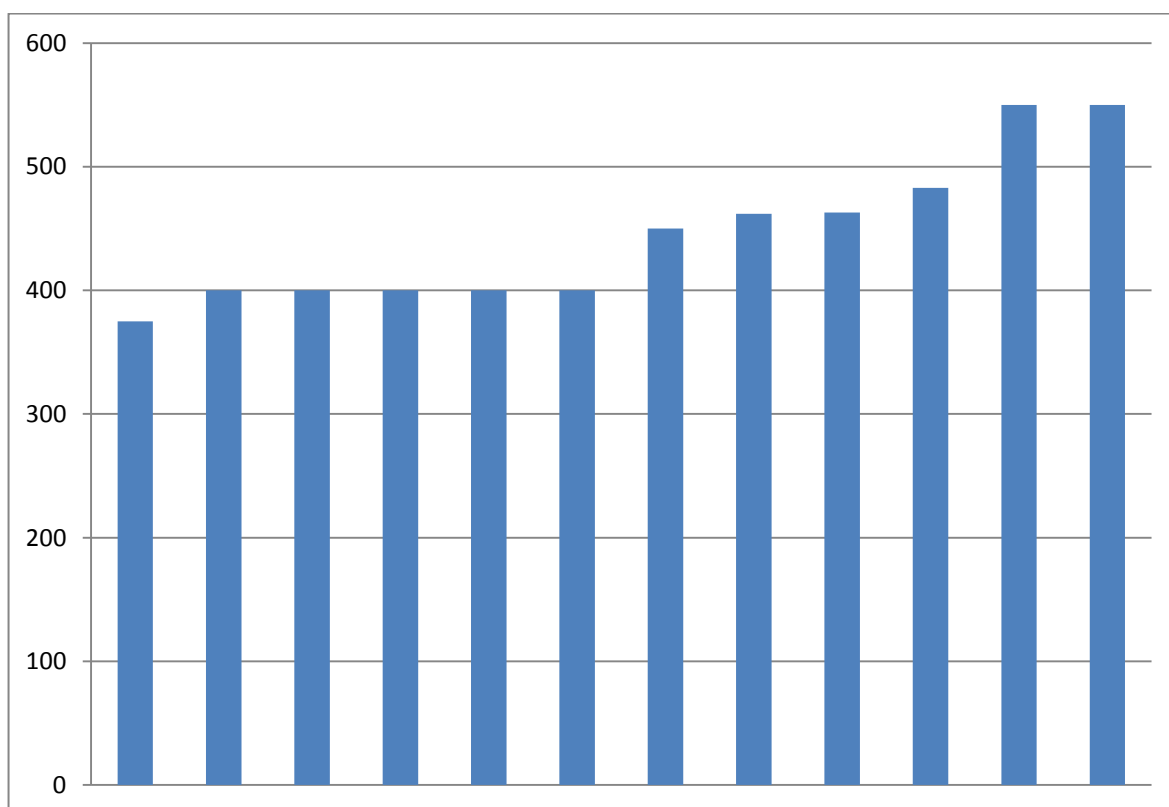


Рис. 2. 8. Средняя стоимость разовых занятий йогой по районам Петербурга, 2012 г., рублей

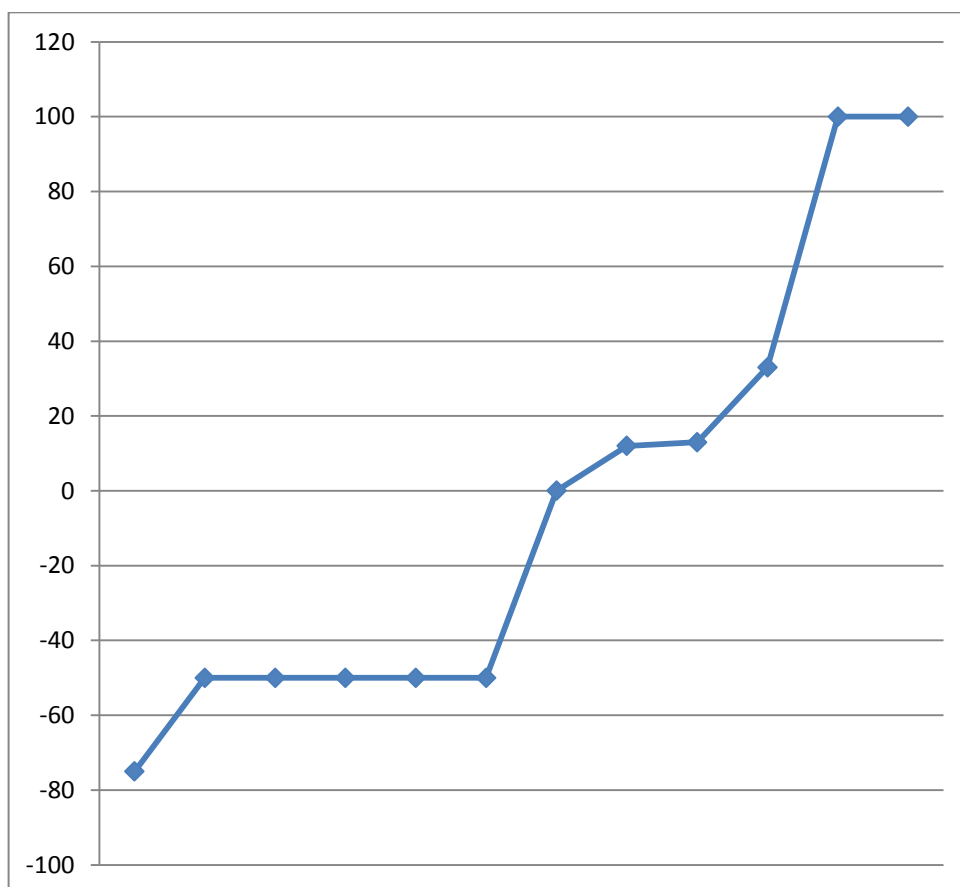


Рис. 2.9. Отклонение цен на разовое занятие йогой по районам Петербурга от средней цены на разовое занятие по городу, 2012 г., рубли

Наименьшая стоимость разового посещения предлагается в следующих йога студиях города: (300 руб.),

Наибольшей популярностью в йога студиях пользуются абонементы назанятий. Срок их действия колеблется от одного до трех месяцев.
.....

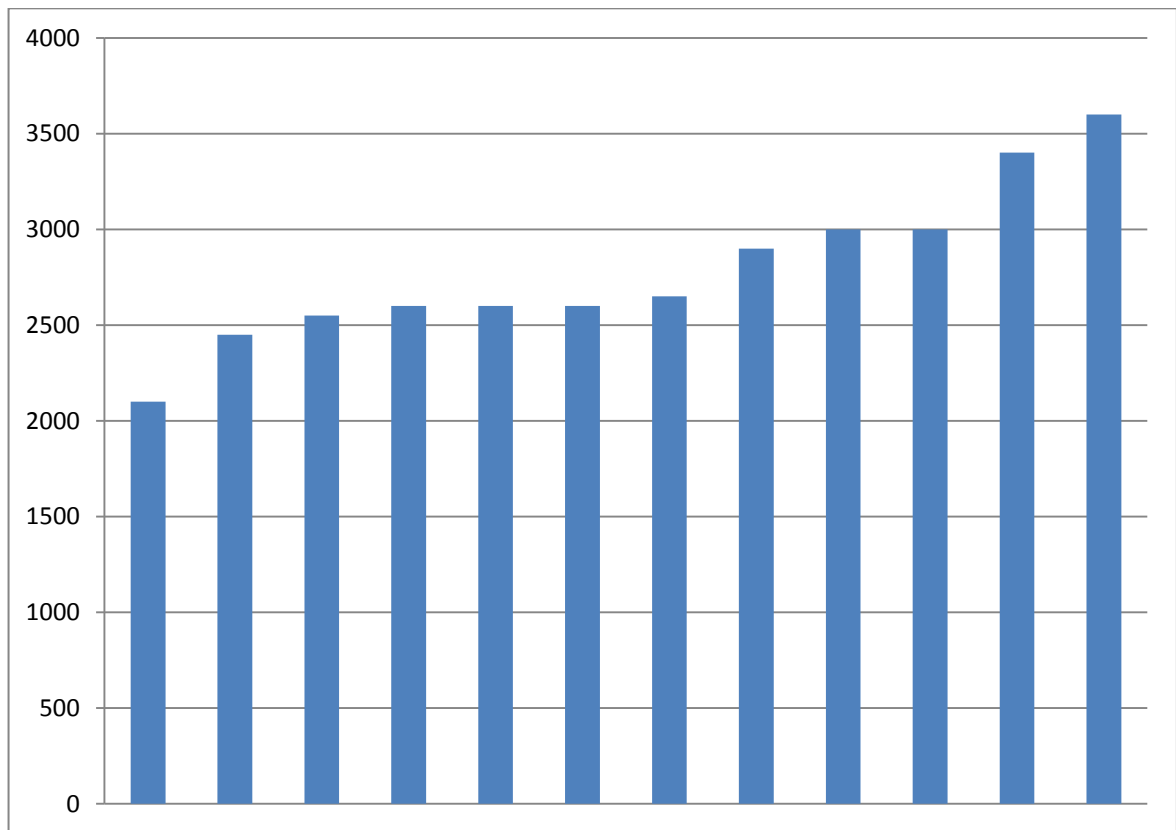


Рис. 2.10. Средняя стоимость абонементов на 8 занятий йогой по районам Петербурга, 2012 г., рублей

Многие йога студии предлагают своим клиентам полугодовые и годовые абонементы.

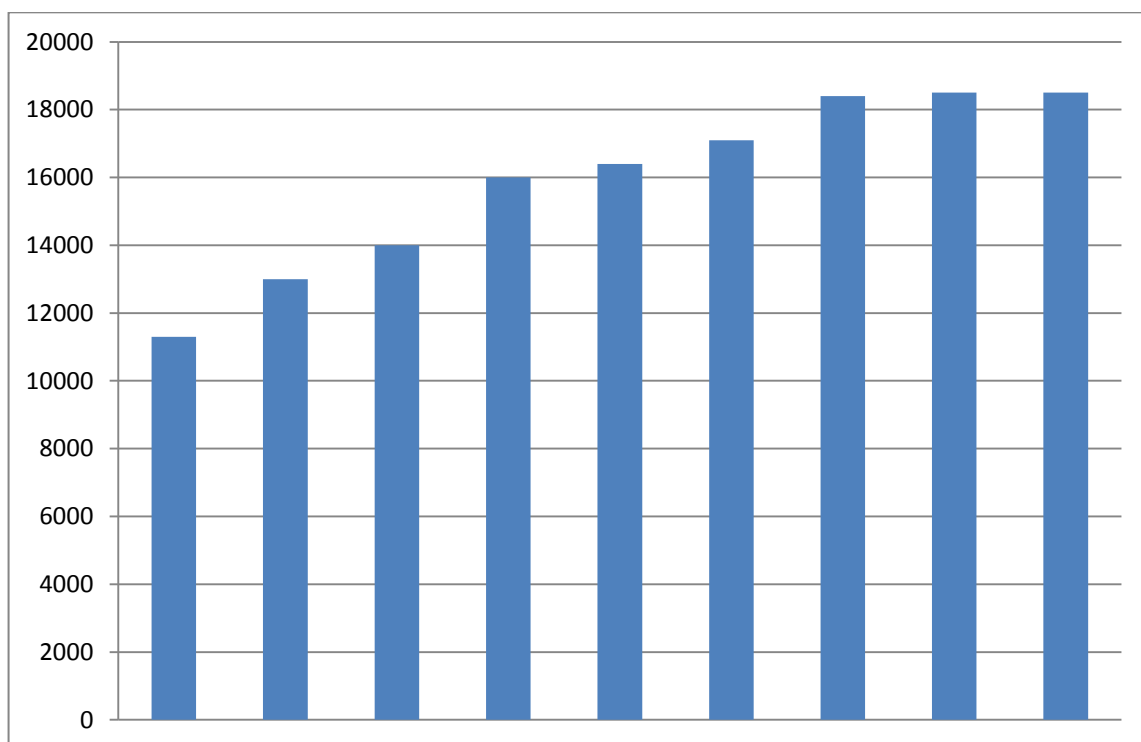


Рис. 2.11. Средняя стоимость абонементов на полгода (около 50 занятий йогой) по районам Петербурга, 2012 г., рублей

Средняя стоимость годовых абонементов с примерным количеством 100 занятий йогой составляет

Многие йога студии предлагают индивидуальные занятия с инструктором. Стоимость таких занятий составляет от Кроме этого, некоторые йога студии имеют массажные кабинеты, где стоимость часового массажа колеблется в пределах рублей, в зависимости от вида массажа.

2.6. Сегменты йога студий Санкт-Петербурга

Йога студии Петербурга можно сегментировать по нескольким признакам:

1. Сетевые и несетевые

Сетевые	•
Несетевые	•

2. Многопрофильные и монопрофильные

<p>Многопрофильные</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Центр йоги Сфера • Аштанга йога центр • • Йога-студия Shanti •
<p>Монопрофильные</p>	<ul style="list-style-type: none"> • • • • • Аэро йога, студия йоги на гамаках

2.7. Анализ потребителей йога студий

В опросе потребителей услуг йога студий Петербурга приняли участие 100 респондентов. ...опрошенных респондентов посещают Хатха-йогу, Айенгар йогу, ...% посещают классы по медитации и% классы йоги для беременных.

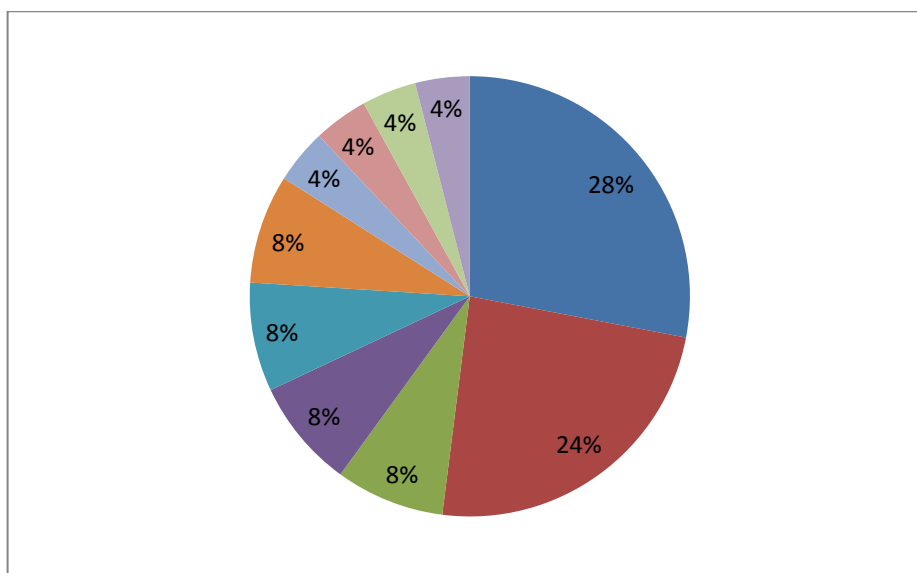


Рис. 2.12. Долевое распределение опрошенных респондентов по стилям йоги, которую они практикуют, 2012 г., %

Большинство опрошенных респондентов посещают йогу 2 раза в неделю. В совокупности опрошенных респондентов также большую долю составляют те, кто посещают йогу 3 и более раз в неделю.

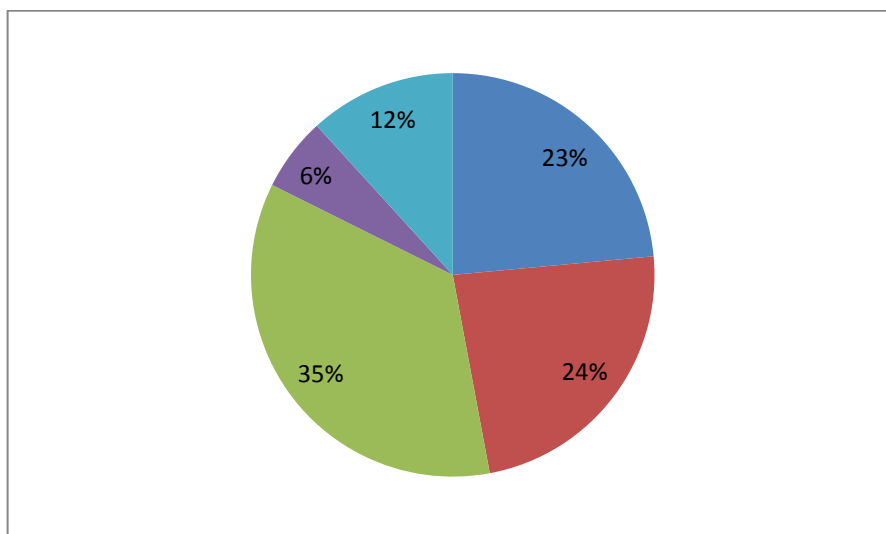


Рис. 2.13. Долевое распределение респондентов по количеству посещений классов йоги в неделю, 2012 г., %

Из всех опрошенных большая часть занимается йогой от
..... (Рис. 2.14).

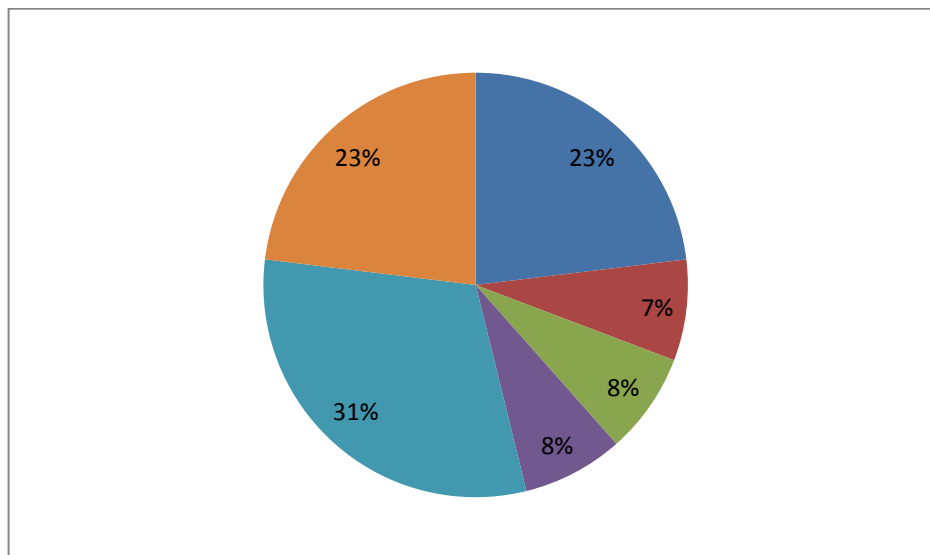


Рис. 2.14. Долевое распределение опрошенных респондентов по количеству лет, которое они посвятили занятиям йогой, 2012 г., %

Большинство опрошенных относится к возрастной группе от до лет (.....% опрошенных). Вторая по численности возрастная группа от до лет составила% опрошенных (Рис. 2.15).

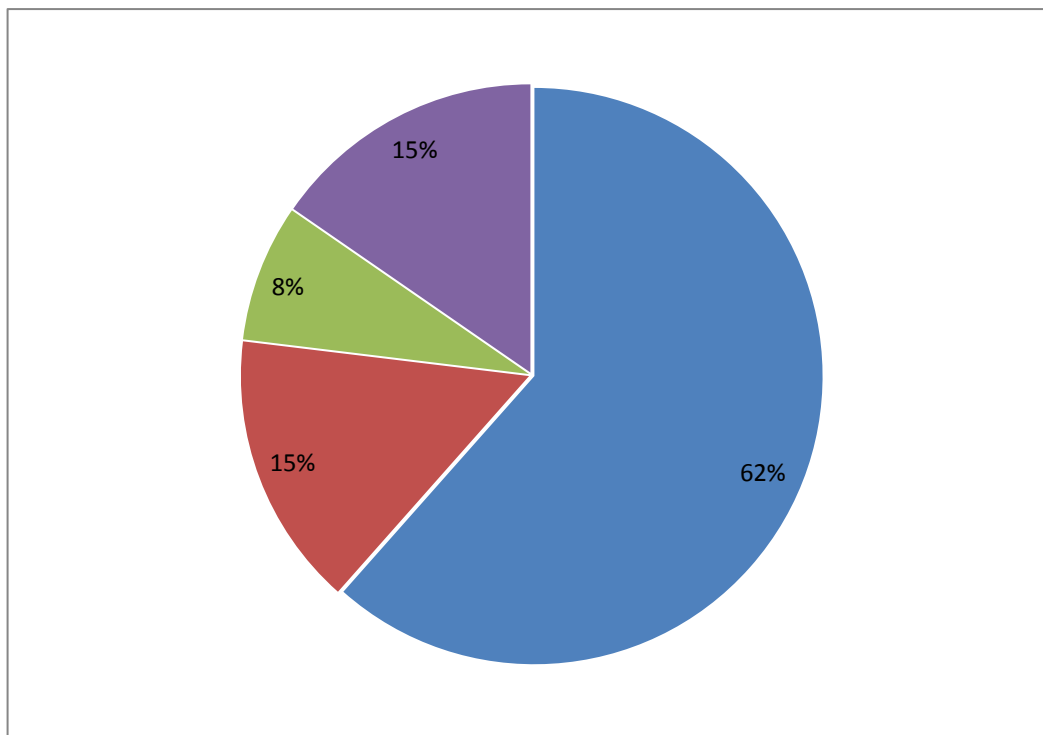


Рис. 2.15. Долевое распределение опрошенных респондентов по возрастным группам, 2012 г., %

Основными причинами, по которым опрошенные респонденты занимаются йогой, являются: (.....%), снятие стрессов и нервного напряжения (.....%), физическая активность (.....%), (.....%) и другие (Рис. 2.16).

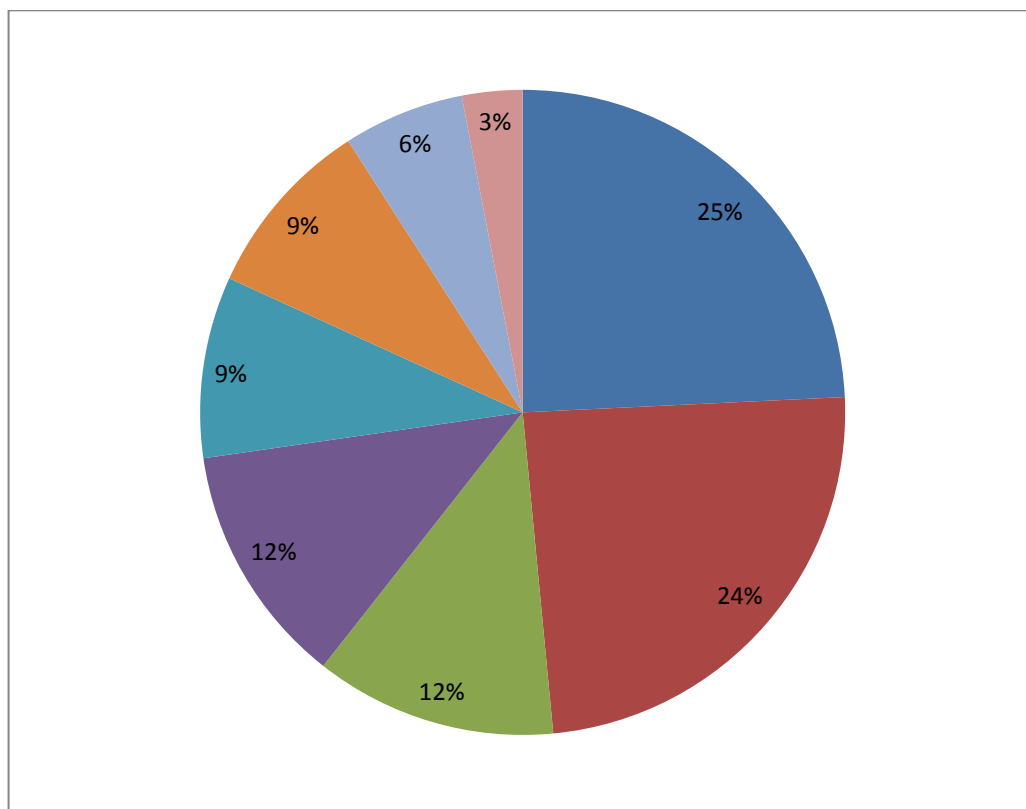


Рис. 2.16. Причины, которые побуждают людей заниматься йогой, в долевом соотношении, 2012 г., %

Наиболее важными критериями при выборе йога студии для потребителей являются следующие (Рис. 2.17):

-,
- близость к дому или к работе,
-,
-

Руководство йога студии может повлиять почти на все факторы, кроме одного (близость к дому или к работе). Соответственно, руководя йога студией нужно понимать, что потребители чувствительны к цене. Если в Центральном районе, где сконцентрирована большая часть йога студий, повысить цену абонемента, то есть вероятность, что часть потребителей перейдут в другую йога студию (туда, где стоимость абонемента дешевле).

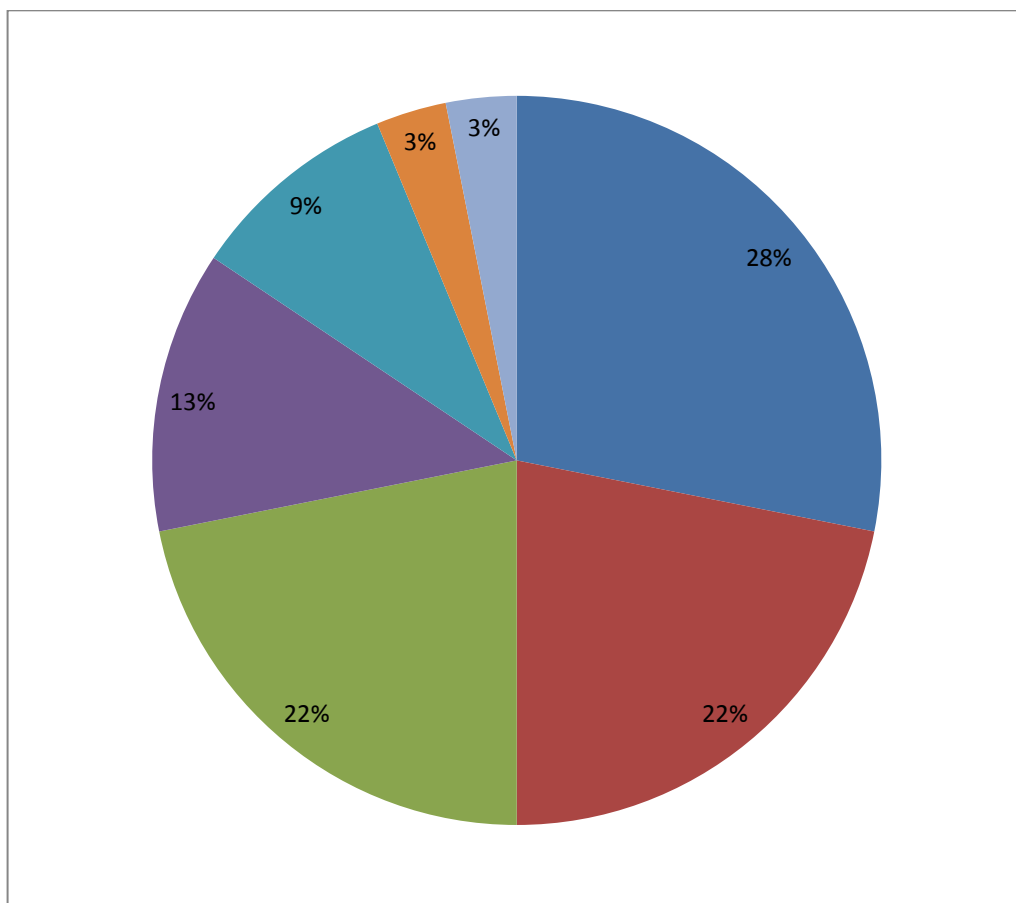


Рис. 2.17. Критерии, которые важны при выборе йога студии, в долевом соотношении, 2012 г., %

...% опрошенных удовлетворены услугами йога студий, в которых они занимаются (Рис. 2.18).

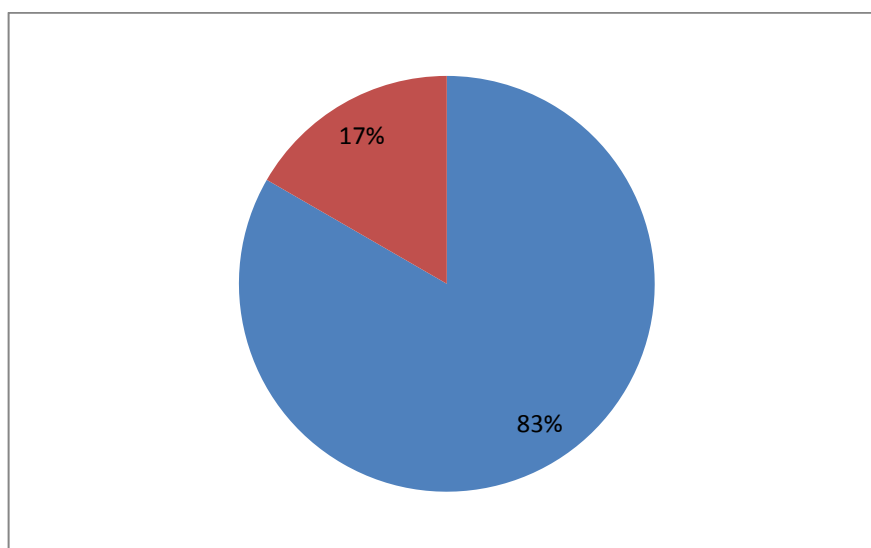


Рис. 2.18. Удовлетворенность респондентов йога студиями, в которых они занимаются, 2012 г., %

3. МАРКЕТИНГ

3.1. Ценовая политика

Ценообразование в условиях рынка является сложным процессом, на который влияет множество факторов, и цель маркетинга состоит в том, чтобы проанализировать их и выбрать самую подходящую стратегию в области определения цен на конкретную продукцию и в конкретный период времени с учетом объема продаж услуг, рентабельности йога студии, укрепления рыночных позиций йога студии, соотношения своих цен и цен конкурентов. Осуществление ценовой политики в системе маркетинга фирмы или предприятия любого профиля связано с решением следующих задач:

- определение задач ценовой политики;
- разработка ценовой стратегии;
- реализация ценовой политики в конкретных рыночных условиях.

Задача ценовой политики йога студии заключаются в том, чтобы постепенно наращивать прибыль за счет привлечения новых потребителей и сокращения издержек (если это возможно).

Прежде чем выработать собственную стратегию ценообразования, следует выявить и проанализировать все факторы внутреннего и внешнего порядка, влияющие на уровень цен, в числе которых:

- правительственные меры в области цен и торговли, т.е. государственное регулирование цен;
- потребители;
- политика конкурентов;
- величина издержек (затрат).

Государственное регулирование цен на рынке услуг йога центров отсутствует, т.е. цены формируются по рыночным условиям, исходя из величины спроса и предложения.

.....

Ценовая политика конкурентов была представлена во второй главе бизнес-плана. В ряде случаев конкуренты устанавливают цену на услуги, ориентируясь на собственные издержки и цены конкурентов. Средние цены на абонементы йога студий Петербурга составляют (таблица 3.1.):

Таблица 3.1. Средняя цена на абонементы йога студий Петербурга, 2012 г., руб.

Вид абонемента	Цена, руб.
Разовый	.
8 занятий (1 мес.)	
12 занятий (1,5 мес.)	

При открытии новой йога студии будет выбрана ценовая стратегия «ориентирование на цены конкурентов». В этом случае цена будет установлена на основе уровня текущих цен. Однако для привлечения новых потребителей предлагается снизить цены на некоторые абонементы (сделать их ниже рыночных), либо увеличить срок действия абонементов. В том случае, если текущие цены не будут покрывать издержки йога студии, цены придется увеличить.

Таблица 3.2. Цены на абонементы новой йога студии в первые два года после открытия, руб.

Вид абонемент	Цена, руб.
Разовый	
4 занятия (мес.)	
8 занятий (2 мес.)	
12 занятий (2 мес.)	
50 занятий (полгода)	
100 занятий (год)	

Через два года после открытия йога студии предлагается цены несколько увеличить ввиду инфляции и, соответственно, роста издержек функционирования йога студии.

Таблица 3.3. Динамика цен на абонементы новой йога студии на период 10 лет, руб.

Вид абонемент	Цена, руб.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Разовый										
4 занятия (мес.)										
8 занятий (2 мес.)										
12 занятий (2 мес.)										
50 занятий (полгода)										
100 занятий (год)										
<i>Средняя стоимость абонемента</i>										

Ценовая политика новой йога студии в течение 10 лет после открытия базируется на следующем:

- на мониторинге цен конкурентов,
- на постепенном увеличении цен (1 раз в 2 года на ...%).

Поскольку при расчетах цены не всегда получаются кратными 10, предлагается их округлить в большую сторону. Однако, при расчете финансовой модели будут использоваться исходные цены из таблицы.

Таблица 3.4. Динамика цен (округленных) на абонементы новой йога студии на период 10 лет, руб.

Вид абонемента	Цена, руб.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Разовый										
4 занятия (мес.)										
8 занятий (2 мес.)										
12 занятий (2 мес.)										
50 занятий (полгода)										
100 занятий (год)										
Средняя стоимость разового посещения										

На рисунке 3.1. представлена динамика средней стоимости разового посещения йога студии.

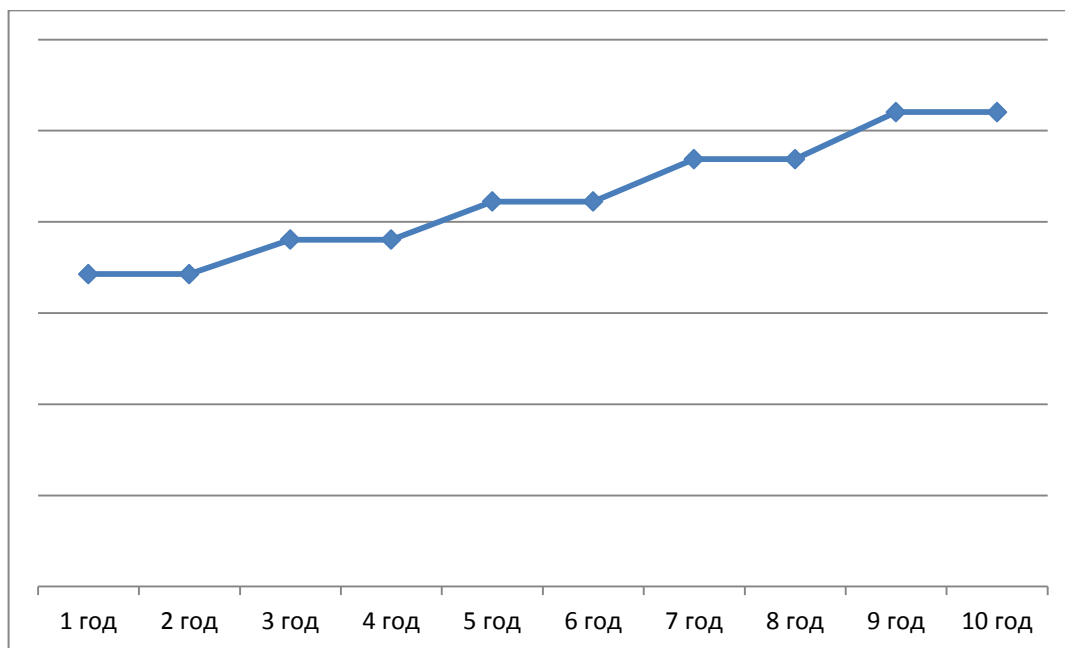


Рис. 3.1. Динамика средней стоимости разового посещения йога студии на период 10 лет, руб.

.....

Таблица 3.5. Динамика цен на дополнительные услуги новой йога студии на период 10 лет

Вид услуги	Цена, руб.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Средняя стоимость массажа										
Средняя стоимость семинаров										
Индивидуальные занятия										

3.2. Реклама и продвижение

При открытии новой йога студии необходимо проводить грамотную рекламную политику, чтобы привлечь как можно больше клиентов. Наибольшие вложения на рекламу будут приходиться на первый год функционирования йога студии.

До момента открытия йога студии необходимо заказать разработку сайта, купить хостинг и доменное имя для сайта. Сайт – это визитная карточка йога студии, на котором будет отражена вся информация: описание, контактная, инструктора, расписание, фотографии залов и т.п. Кроме этого, будут созданы группа «В контакте» и аккаунт в твиттере, в которых будут публиковаться новости йога студии.

Планируется в день открытия организовать небольшой фуршет для сотрудников и гостей йога студии. Предварительно следует анонсировать это мероприятие в локальных СМИ, в социальных сетях и т.п.

Таблица 3.6. Расходы на рекламу при открытии йога студии, руб.

Статьи расходов	Стоимость, руб.
Создание сайта (дизайн, разработка сайта, покупка хостинга и доменного имени)	
Группа "В Контакте" (дизайн, контент, набор участников)	
Праздничное мероприятие в день открытия	
- фуршет для гостей и инструкторов	
- анонсирование мероприятия	
ИТОГО:	

Помимо вышеперечисленных расходов на рекламу необходимы будут ежегодные текущие расходы на рекламу, поскольку йога студии придется постоянно привлекать новых клиентов. Планируется использовать следующие инструменты рекламы для привлечения новых посетителей йога студию:

-
-
-

Таблица 3.7. Расходы на рекламу в первый год после открытия йога студии, руб.

Статьи расходов	Стоимость, руб./год
продвижение сайта в поисковых системах, поддержка сайта	
ИТОГО:	

Таблица 3.8. Операционные годовые расходы на рекламу на период 10 лет, руб.

Статьи расходов	Стоимость, руб.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
продвижение сайта в поисковых системах, поддержка										

Статьи расходов	Стоимость, руб.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
сайта										
контекстная реклама										
реклама на тематических сайтах и порталах о йоге										
изготовление визиток										
изготовление и раздача листовок										
изготовление абонементов										
создание сайта и группы в соц.сети										
фуршет в день открытия										
анонсирование открытия йога студии										
ИТОГО:										

Неоднократно доказано, что долгосрочные доверительные отношения позволяют снизить транзакционные издержки, и сократить время обслуживания, что в конечном итоге ведет к повышению эффективности бизнеса и большему удовлетворению потребителей. Поэтому основная цель современного йога центра заключается в формировании долгосрочных и постоянных связей с потребителями.

.....

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

4.1. Кадровая политика

В новую йога студию планируется привлечь высококвалифицированных инструкторов по следующим направлениям (стилям) йоги:

-

Все инструктора должны иметь сертификаты об окончании курсов инструкторов йоги. Кроме этого, в будущем планируется открыть на базе йога студии курсы инструкторов по некоторым стилям йоги, чтобы была возможность обучать свои кадры. Кроме инструкторов, на работу в йога студию будут привлечены администраторы, главный бухгалтер, массажист, уборщица.

Таблица 4.1. Персонал йога студии

Должность	Кол-во штатных единиц, чел.
Бухгалтер	1
Инструктор йоги	
Массажист	

Таблица 4.2. График работы персонала йога студии

Должность	Кол-во штатных единиц	График работы
Инструктор		
Массажист		

Для каждой должности определено денежное вознаграждение согласно текущим рыночным зарплатам в Петербурге.

.....

.....

Таблица 4.3. Заработные платы персонала йога студии на момент открытия йога студии, руб.

Должность	Зарботная плата (руб./мес.)	Ставка (руб./1,5 часа)	комментарий
Инструктор			
Массажист			

Таблица 4.4. Динамика роста зарботных плат сотрудников йога студии на период 10 лет, руб.

Должность	Зарботная плата, руб./мес.									
	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Инструктор										
Массажист										

4.2. Помещение и оборудование

Для организации занятий йога студии планируется арендовать помещение площадью 250 кв. м, из которых ... кв. м – залы для занятий и массажный кабинет. Необходимая площадь зала для групповых занятий составит .. кв. м, для индивидуальных занятий (занятий в малых группах) – .. кв. м. Для массажного кабинета необходима площадь – не менее 15 кв. м. Максимальная вместимость большого зала для групповых занятий будет составлять 25 человек.

Кроме этого, в помещении необходимо сделать 2 раздевалки:

Арендные ставки помещения в Петербурге колеблются от .. до ... руб. за кв. м в месяц в районах города, кроме центрального района. .

Таблица 4.5. Характеристики помещения для йога студии

Характеристики помещения для йога студии	Величина	Ед. измерения
Общая площадь йога студии		
Площадь массажного кабинета		
Максимальная вместимость зала для групповых занятий		

В помещении потребуется сделать ремонт и оформить его в индийском стиле. Кроме этого, необходимо закупить оборудование для залов, раздевалок, ресепшн.

Таблица 4.6. Оборудования для йога студии

Тип оборудования	Кол-во, шт.
Мебель	

Тип оборудования	Кол-во, шт.

4.3. Объемы предоставляемых услуг

Согласно проведенному исследованию, годовой коэффициент загрузки йога студии равен ...%, при этом наибольшая загрузка наблюдается осенью (...%), а наименьшая – летом (..%). Планируется, что к третьему году функционирования йога студии можно выйти на такие показатели загрузки.

Количество групповых занятий в день в среднем будет равно 7, следовательно, в неделю – 49, в месяц – 196. Планируется проводить

.....

Таблица 4.7. Показатели загрузки йога студии

Показатели	Величина	Ед. измерения
Годовой коэффициент загрузки йога студии		
Коэффициент загрузки зимой		
Коэффициент загрузки весной		
Коэффициент загрузки летом		
Коэффициент загрузки осенью		
Количество групповых занятий в день		
Количество групповых занятий в неделю		
Количество групповых занятий в месяц		
Количество индивидуальных занятий в месяц		
Количество посещений массажного кабинета в месяц		
Количество семинаров в месяц		

Таблица 4.8. Ежемесячное количество посещений йога студии с учетом сезонных коэффициентов загрузки

Месяц	Ежемесячное количество посещений йога студии
январь	
февраль	
март	
апрель	
май	
июнь	
июль	
август	

Месяц	Ежемесячное количество посещений йога студии
сентябрь	
октябрь	
ноябрь	
декабрь	
ГОД	

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

5.1. План доходов

Валовая прибыль йога студии будут формироваться из двух основных статей доходов:

- доходы от продажи абонементов,
- доходы от оказания дополнительных услуг:
 - массаж,
 - семинары,
 - индивидуальные занятия.

Исходя из того, что средняя максимальная годовая загрузка йога студии составляет ...%, можно рассчитать доходы йога студии (выручку) от продажи абонементов по месяцам с учетом сезонных коэффициентов загрузки йога студии.

Относительно дополнительных услуг планируется следующее:

- проведение в месяц ..-х семинаров с минимальным количеством участников человек,
- среднемесячное количество посещений массажного кабинета – .. посещений,
- минимальное количество индивидуальных занятий в месяц – ... шт.

С учетом всех вышеперечисленных данных можно посчитать доходы йога студии по месяцам (таблица 5.1., Приложение 3).

Таблица 5.1. Доходы йога студии по месяцам, руб.

Показатель	Ежемесячное количество посещений йога студии (с	Доходы от продажи абонементов (за основу	Массаж	Семинары	Индивидуальные занятия	ИТОГО

Бизнес-план йога студии

	учетом коэффициента загрузки)	взята средняя стоимость посещения)				
месяц						руб.
январь						
февраль						
март						
апрель						
май						
июнь						
июль						
август						
сентябрь						
октябрь						
ноябрь						
декабрь						
ГОД						

Наибольшие денежные поступления следует ожидать от продажи абонементов. Они могут составить около ...% выручки.

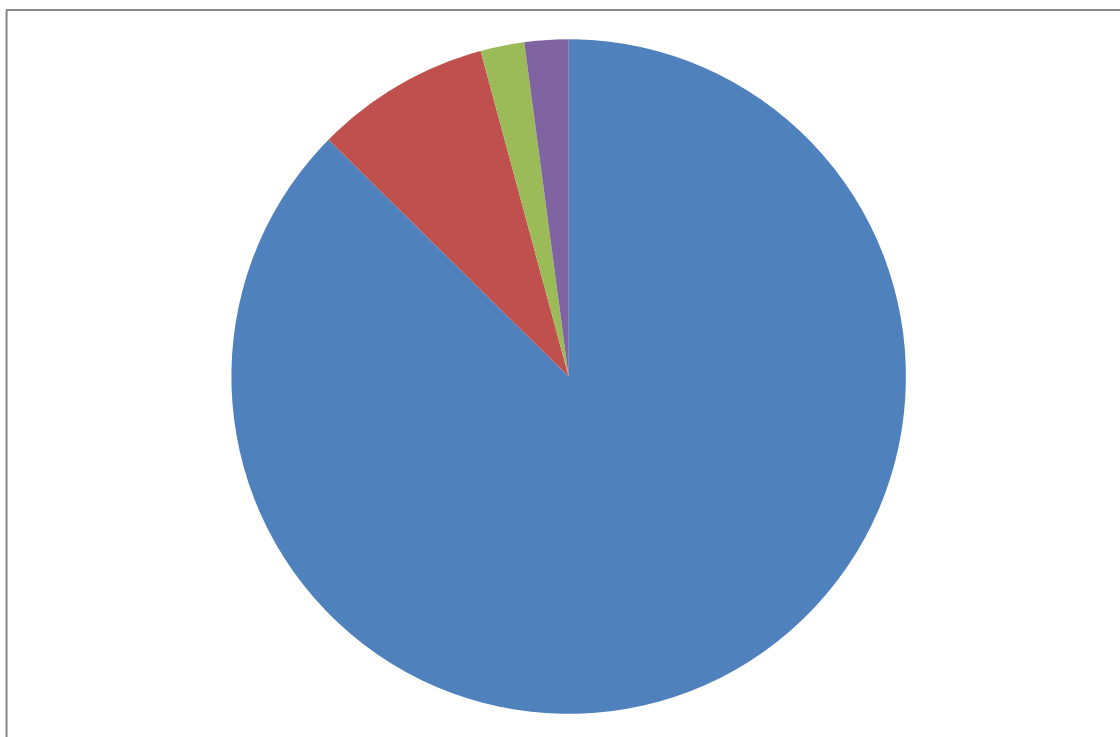


Рис. 5.1. Долевое распределение доходов йога студии по статьям доходов,

%

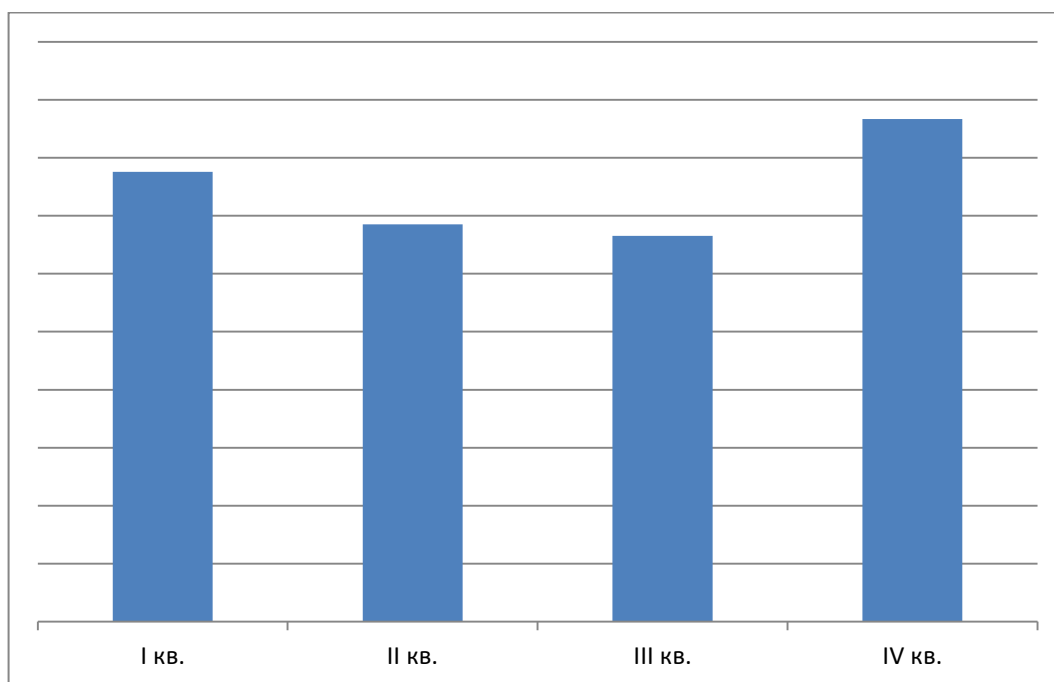


Рис. 5.2. Доходы йога студии по кварталам, руб.

Для расчета доходов йога студии на десять лет учитывались следующие параметры:

- динамика цен на стоимость абонементов на период 10 лет (таб. 3.4.),
- динамика цен дополнительные услуги на период 10 лет (таб. 3.5.),
- максимально возможная загрузка йога студии будет достигнута на 3-й год функционирования студии (первый год 30%, второй год 50% от величины максимально возможной загрузки).

Таблица 5.2. Доходы йога студии по годам на период 10 лет, руб.

Показатель	ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Количество посещений в год	шт.										
Средняя стоимость посещения	руб.										
Доходы от продажи абонементов	руб.										
Доходы от	руб.										

Бизнес-план йога студии

дополнительных услуг													
Массаж	руб.												
Семинары	руб.												
Индивидуальные занятия	руб.												
ИТОГО:	руб.												

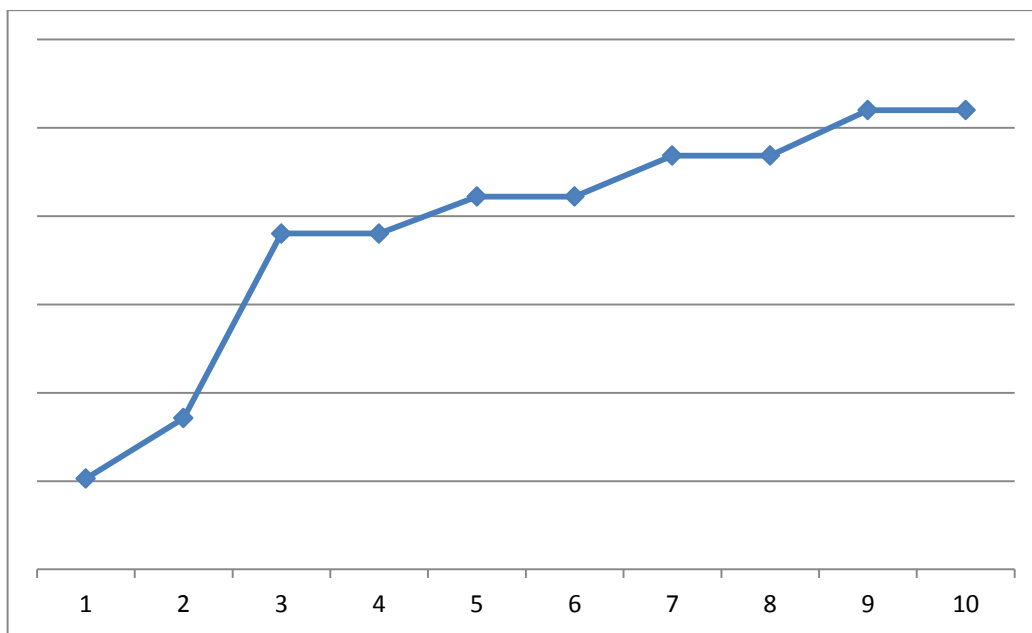


Рис. 5.3. Динамика доходов йога студии на период 10 лет, тыс. руб.

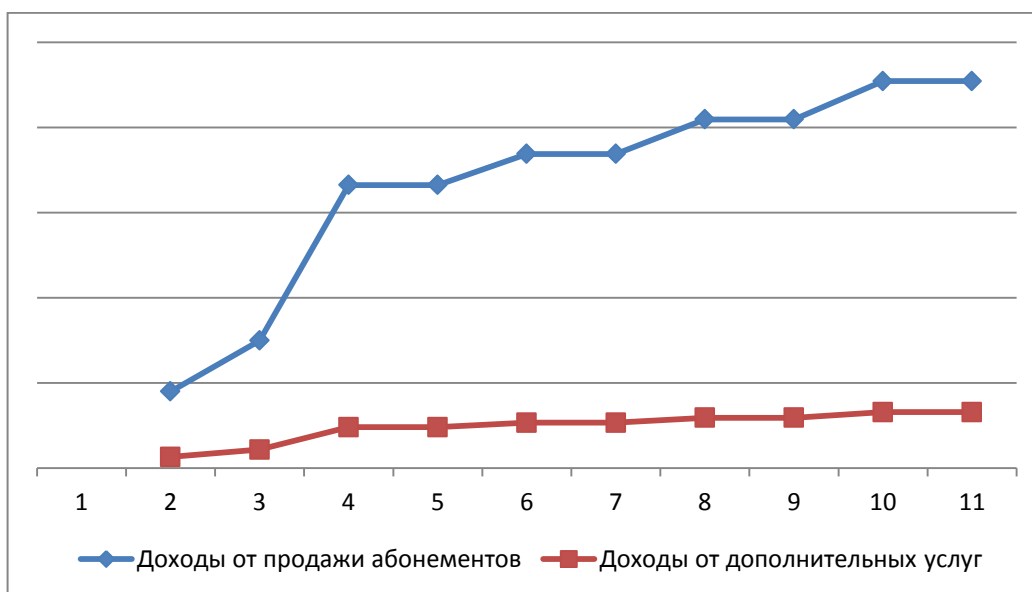


Рис. 5.4. Динамика доходов йога студии от продажи абонементов и от оказания дополнительных услуг на период 10 лет, тыс. руб.

5.2. План расходов

Капитальные расходы

Капитальные расходы — капитал, который используется компаниями для приобретения или модернизации физических активов (недвижимости, оборудования). Капитальные расходы представляют собой инвестиционную деятельность предприятия, вложения в покупку оборудования, зданий и сооружений, строительство и т. п.

Для открытия йога студии необходим капитал для ремонта помещения, закупки оборудования (мебель, сантехника, оргтехника, вспомогательные материалы)

Таблица 5.3. Капитальные расходы при открытии йога студии, руб.

Статья расходов	Сумма, руб.

Операционные расходы

К операционным расходам йога студии следует отнести:

- заработная плата,
- страховые взносы,
- арендная плата
- маркетинг и реклама
- административные расходы (коммунальные услуги, вода, бумага и т.п.)

Таблица 5.4. Расходы йога студии по месяцам, руб.

Статьи расходов	Заработная плата	Страховые взносы (ПФМ, ФФОМС)	Арендная плата	Маркетинг и реклама	Административные расходы	ИТОГО
месяц	руб.	руб.	руб.	руб.	руб.	руб.
январь						
февраль						
март						
апрель						
май						
июнь						
июль						
август						
сентябрь						
октябрь						
ноябрь						
декабрь						
ГОД						

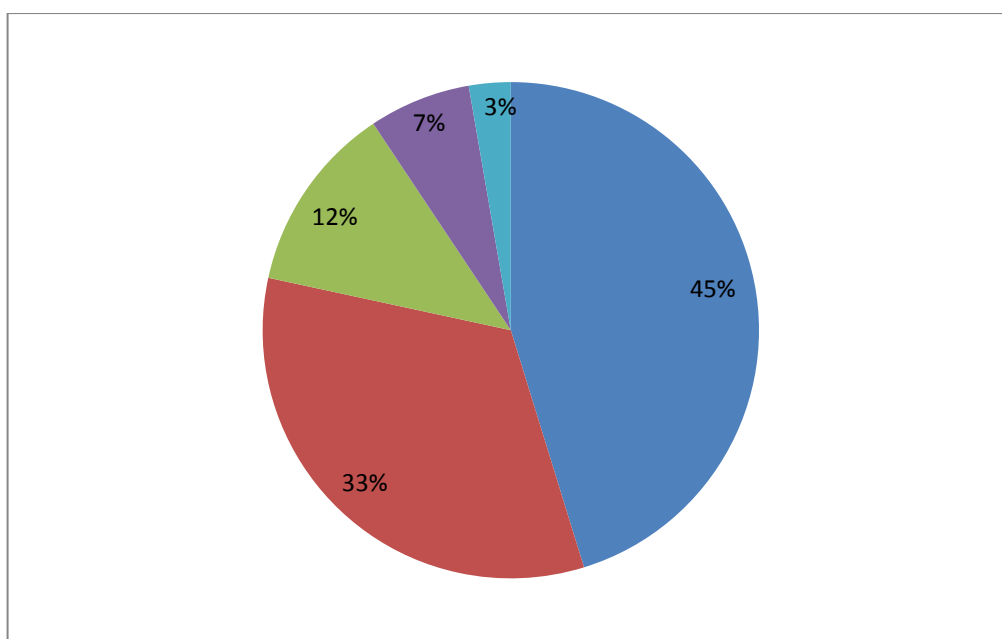


Рис. 5.5. Долевое распределение расходов йога студии по статьям расходов,

Таблица 5.5. Расходы йога студии по годам на период 10 лет, руб.

Статьи расходов	Ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Заработные платы	руб.										
Страховые взносы (ПФМ, ФФОМС)	руб.										
Арендная плата	руб.										
Маркетинг и реклама	руб.										
Административные расходы	руб.										
ИТОГО:	руб.										

5.3. Прибыль йога студии

Прибыль йога студии формируется из выручки (доходы) за минусом операционных расходов.

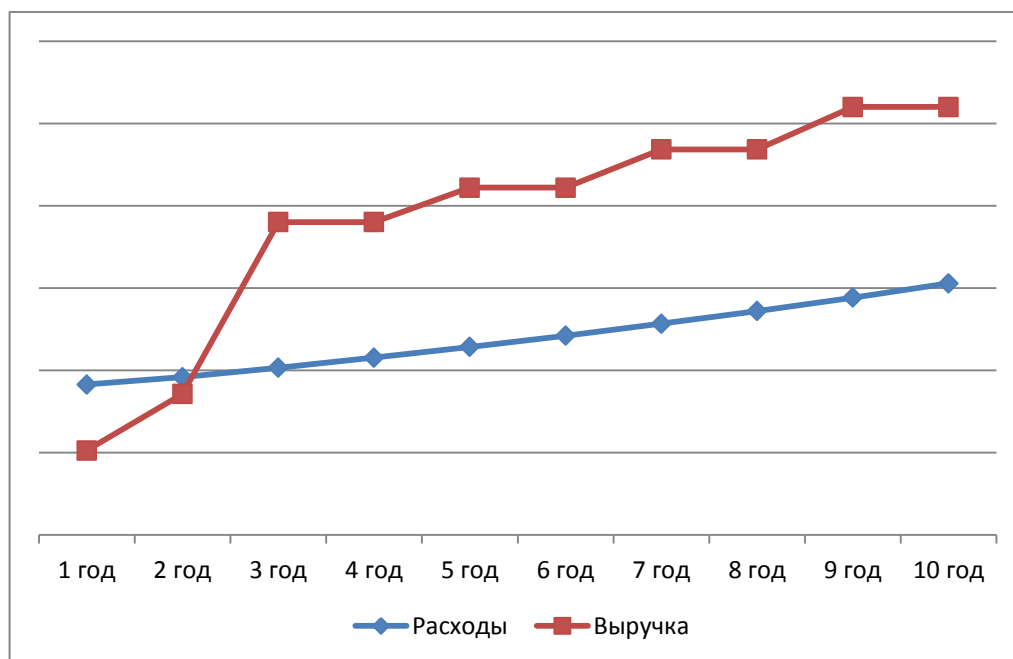


Рис. 5.6. Динамика расходов и выручки по годам на период 10 лет, руб.

На прибыль йога студия может выйти в третий год функционирования. Первые два года из-за небольшой выручки йога студия будет работать в

убыток. На 10 год функционирования прибыль йога студии достигнет 10 млн. руб. в год.

Таблица 5.6. Прибыль по годам на период 10 лет, руб.

Показатель	Ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Доходы	руб.										
Расходы	руб.										
Прибыль до налогообложения	руб.										
Налог на прибыль	руб.										
Чистая прибыль	руб.										

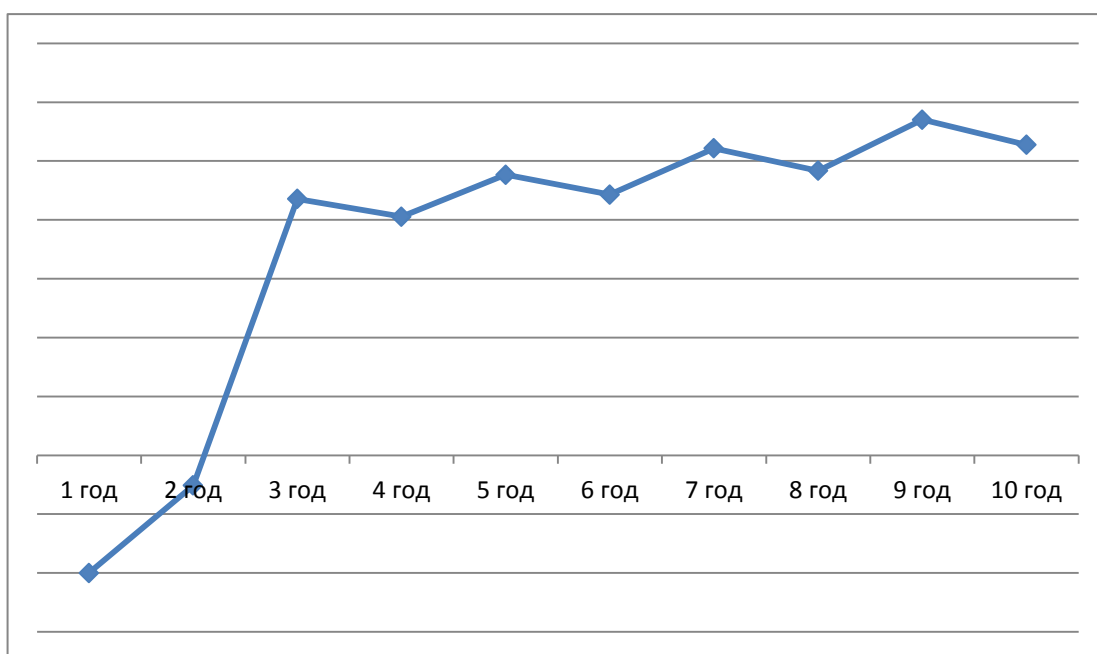


Рис. 5.7. Динамика прибыли по годам на период 10 лет, руб.

5.4. Система налогообложения

Для йога студии была выбрана упрощенная система налогообложения, поскольку она существенно снижает налоговую нагрузку по сравнению с общеустановленной системой налогообложения, а также значительно упрощает ведение налогового и бухгалтерского учета.

Упрощенная система налогообложения - специальный налоговый режим, применяемый налогоплательщиками (организациями и индивидуальными предпринимателями) наряду с иными системами налогообложения. Положительная сторона данного налогового режима для налогоплательщиков объясняется существенным снижением налоговой нагрузки по сравнению с общеустановленной системой налогообложения, в уменьшении налогового бремени, упрощении налогового и бухгалтерского учета и отчетности для небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей.

6. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

6.1. Чистый доход (NCF)

Чистый доход фирмы представляет собой разницу между поступлениями (притоком средств) и выплатами (оттоком средств) применительно к каждому интервалу планирования. Выплаты предприятия делятся на капитальные (единовременные) и операционные расходы. К капитальным расходам (вложениям) относятся расходы, которые направлены на открытие йога студии. Капитальные расходы носят единовременный характер и производятся, как правило, на начальном (нулевом) этапе. Операционные расходы — это расходы, связанные с текущей деятельностью йога студии (оплата труда, административные расходы, реклама).

Для оценки величины реального дохода, полученного йога студией за период 10 лет, необходимо уменьшить суммарный текущий доход на величину капитальных затрат, т.е. «очистить» результаты деятельности предприятия от всех затрат, связанных с их достижением. Полученная разность и представляет собой *чистый доход* от реализации проекта.

В приложении 8 дана таблица расчета Чистого дохода по годам.

6.2. Чистый дисконтированный доход (NPV)

Доходы, полученные в результате реализации проекта, подлежат корректировке на величину упущенной им выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств, отказом от их использования в других сферах. Для того чтобы отразить уменьшение абсолютной величины чистого дохода от реализации проекта в результате снижения «ценности» денег с течением времени, используется коэффициент дисконтирования, который рассчитывается по формуле:

Критерий эффективности инвестиционного проекта выражается следующим образом: ЧДД > 0. Положительное значение чистого дисконтированного дохода свидетельствует о том, что проект эффективен и может приносить прибыль в установленном объеме.

В приложении 9 дана таблица расчета Чистого дисконтированного дохода по годам.

6.3. Индекс доходности (PI)

Индекс доходности проекта позволяет определить, сможет ли текущий доход от проекта покрыть капитальные вложения в него. Он рассчитывается по формуле:

Эффективным считается проект, индекс доходности которого выше единицы (т.е. сумма дисконтированных текущих доходов (поступлений) по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений). В данном случае, йога студию можно отнести к эффективным проектам.

В приложении 10 дана таблица расчета индекса доходности.

6.4. Срок окупаемости

Срок окупаемости проекта представляет собой минимальный временной промежуток, начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с реализацией инвестиционного проекта, покрываются суммарными результатами от его осуществления.

Срок окупаемости (PB) проекта составит 3 года, поскольку первые 2 года йога студия будет работать в убыток, а на третий год прибыль покроет предыдущие убытки и капитальные расходы.

Таблица 6.1. Срок окупаемости

Показатель	Ед. измерения	0 год	1 год	2 год	3 год

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) составит 9 лет.

Таблица 6.2. Дисконтированный срок окупаемости

Показатель	Ед. измерения										

Приложение 1. Перечень йога студий по районам Петербурга

Район города	Йога центр
Адмиралтейский район	
Василеостровский район	
Выборгский район	
Калининский район	
Кировский район	
Колпинский район	
Красногвардейский район	
Кронштадтский район	
Московский район	
Невский район	
Петроградский район	
Приморский район	

Приложение 2. Количество йога студий, в которых практикуется каждый стиль йоги

Стиль йоги	Кол-во йога студий, в которых практикуется данный стиль йоги
Йога Айенгара	
Хатха-йога	
Универсальная йога	
Пилатес	
Пранаяма	
Шивананда йога	
Йога флоу	
Йога Нидра	
Брахмачари йога	
Йога для лица	
Аэро йога	
Классическая йога школы В.Бойко	
Пилатес Сукшма-вьяяма	

Приложение 3. Доходы йога студии по месяцам

Показатель	ед. измерения	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ГОД
Ежемесячное количество посещений йога студии (с учетом коэффициента загрузки)	шт.													
Доходы от продажи абонементов (за основу взята средняя стоимость посещения)	руб.													
Доходы от дополнительных услуг	руб.													
Массаж	руб.													
Семинары	руб.													
Индивидуальные занятия	руб.													
ИТОГО	руб.													

Приложение 4. Динамика доходов йога студии по годам

Показатель	ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Количество посещений в год	шт.										
Средняя стоимость посещения	руб.										
Доходы от продажи абонементов	руб.										
Доходы от дополнительных услуг	руб.										
Массаж	руб.										
Семинары	руб.										
Индивидуальные занятия	руб.										
ИТОГО:	руб.										

Приложение 5. Динамика расходов йога студии по месяцам

Статьи расходов	Ед. измерения	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	ГОД
Ежемесячные расходы на зарплаты														
зарплата администраторов	руб.													
зарплата бухгалтера	руб.													
зарплата уборщицы	руб.													
зарплата инструкторов	руб.													
зарплата массажистов	руб.													
Страховые взносы (ПФМ, ФФОМС)	руб.													
Ежемесячная арендная плата	руб.													
Расходы на маркетинг и рекламу	руб.													
Административные расходы	руб.													
ИТОГО:														

Приложение 6. Динамика расходов йога студии по годам

Статьи расходов	Ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Заработные платы	руб.										
зарплата администраторов	руб.										
зарплата бухгалтера	руб.										
зарплата уборщицы	руб.										
зарплата инструкторов	руб.										
зарплата массажистов	руб.										
Страховые взносы (ПФМ, ФФОМС)	руб.										
Арендная плата	руб.										
Маркетинг и реклама	руб.										
Административные расходы	руб.										
ИТОГО:	руб.										

Приложение 7. Динамика прибыли

Показатель	Ед. измерения	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Доходы	руб.										
Расходы	руб.										
Прибыль до налогообложения	руб.										
Налог на прибыль	руб.										
Чистая прибыль	руб.										

Приложение 8. Динамика чистого дохода

Показатель	Ед. измерения	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год
Капитальные расходы	руб.											
Операционные расходы	руб.											
Доходы от текущей деятельности	руб.											
Чистый доход	руб.											

Приложение 9. Чистый дисконтированный доход

Норма дисконтирования = 0,8

Показатель	Ед. измерения	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	ИТОГО
Коэффициент дисконтирования													
Капитальные расходы	руб.												
Операционные расходы	руб.												
Доходы от текущей деятельности	руб.												
Дисконтированные капитальные расходы	руб.												
Дисконтированные операционные расходы	руб.												
Дисконтированные доходы	руб.												
Чистый дисконтированный доход (NPV)	руб.												

Приложение 9. Индекс доходности

Показатель	Ед. измерения	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год	6 год	7 год	8 год	9 год	10 год	ИТОГО
Коэффициент дисконтирования													
Капитальные расходы	руб.												
Операционные расходы	руб.												
Доходы от текущей деятельности	руб.												
Дисконтированные капитальные расходы	руб.												
Дисконтированные операционные расходы	руб.												
Дисконтированные доходы	руб.												
Индекс доходности													