



# Otwarcie klubu fitness od **A** do **Z**



Z myślą o nowych potencjalnych inwestorach, zainteresowanych rozpoczęciem działalności w branży fitness, sporządziliśmy mini-przewodnik otwarcia klubu. Potraktujcie go jak niezbędną instrukcję obsługi, która krok po kroku ułatwi wam podjęcie wielu niezbędnych decyzji.

Dla lepszej orientacji podajemy wskazówki dla przykładowego klubu fitness o powierzchni 1000 metrów kwadratowych.

## 1. Po pierwsze koncepcja.

Oczywiście na wstępie musimy zdecydować, jakiego typu klub fitness chcemy prowadzić: czy ma być to sama siłownia, czy typowy klub fitness, czy też ośrodek z rozbudowanym zapleczem wellness (sauna, gabinet kosmetyczny, gabinet masażu, solarium itd.). Jednocześnie ustalamy grupę docelową, do której skierujemy ofertę naszego klubu. Możemy zdecydować się na klub tylko dla kobiet lub na klub dla kobiet i mężczyzn.

## 2. Dobra lokalizacja.

Rozważając wszystkie za i przeciw, kierujemy się przede wszystkim liczbą mieszkańców, najlepiej dużego osiedla. Koniecznie musimy mieć do dyspozycji parking. Oczywiście sprawdzamy również, czy działa tam jakaś konkurencja.

## 3. Metraż i czynsz.

Decydując się na lokalizację w centrum handlowym, pamiętajmy, że cena czynszu kształtuje się na poziomie aż do 12 euro za



metr. Czynsz zwykle negocjuje się w euro, gdyż właścicielami galerii handlowych są spółki zagraniczne. Oczywiście w mniejszych miastach zapłacimy odpowiednio niższą stawkę, począwszy od 3 euro za mkw.

#### 4. Standard – wyposażenie.

Klub o średnim standardzie musi mieć okna i klimatyzację. Klimatyzacja to kosztowna, ale i konieczna inwestycja (o tym piszemy na s.18). Dla naszego przykładowego klubu koszt instalacji szacuje się na około 300 tysięcy złotych.

#### 5. Zagospodarowanie powierzchni klubu.

Przyjmuje się, że w klubie fitness na jeden metr kwadratowy przypada 1 klubowicz. Należy też odpowiednio zagospodarować powierzchnię. Poniżej przedstawiamy projekt rozplanowania powierzchni dla naszego przykładowego klubu (1000 metrów kwadratowych).

- a) pomieszczenia socjalno-sanitarne (w tym przebieralnie męska i damska). Zaplanujmy 140 szafek dla mężczyzn i 180 dla kobiet. W każdej z przebieralni

powinny znajdować się co najmniej 4 pryszniczki, nie zapomnijmy o toalecie przystosowanej dla osób niepełnosprawnych

- b) sala do aerobiku, co najmniej 40 m<sup>2</sup>, by mogło w niej ćwiczyć 30 osób  
 c) sala do Indoor Cyclingu – 20 m<sup>2</sup>  
 d) siłownia – 300 m<sup>2</sup>  
 e) szatnie – o łącznej powierzchni 60–80 m<sup>2</sup>  
 f) pokój dla dzieci – 15 m<sup>2</sup> – bardzo przydatny w godzinach porannych, kiedy obłożenie klubu nie jest duże. Tu klientki zostawiają pod opieką profesjonalnych opiekunów swoje pociechy.

#### 6. Godziny otwarcia.

W zależności od lokalizacji klubu możemy zdecydować się na przykład na przedział czasowy 7–11 i 15–20/21 (w mniejszej miejscowości). Natomiast w dużych miastach standardowe godziny otwarcia klubu to zazwyczaj 6–22, czasem do 23

#### 7. Biznesplan – założenie przychodów klubu oraz ułożenie cennika usług.

- a) Dochód. W klubie fitness o powierzchni 1000 m<sup>2</sup> miesięczne przychody powinny się kształtować na poziomie 120–160 tysięcy złotych i wykazać rentowność na poziomie 10–15% od kwoty obrotu netto.  
 b) Cennik. Rozpiętość cen miesięcznych karnetów w polskich klubach jest niezwykle duża. Uwarunkowana jest lokalizacją klubu (wielkość miejscowości), standardem przyjętym przez klub i ofertą usług. Obecnie ceny karnetów open (wstęp do klubu i na wszystkie zajęcia grupowe na cały dzień) zaczynają się od 79 złotych, a w niektórych klubach premium dochodzą nawet do zawrotnej sumy 500 zł (oczywiście w dużych miastach). Co zrozumiałe, karnety na godziny poranne są najtańsze. W klubach

sieciowych najbardziej rozpowszechnioną formą członkostwa jest abonament roczny (płatny z góry za 12 m-cy lub opłaty ściąga się co miesiąc, obciążając kartę kredytową klienta).

#### 8. Maszyny fitness: optymalna liczba.

Dla naszego przykładowego klubu powinniśmy zakupić 16 maszyn siłowych oraz około 30 maszyn cardio. Urządzenia cardio niezbędne w naszym klubie dzielimy na: bieżnie (40–45% liczby sprzętu cardio), eliptyki (35%) oraz steppery i rowery stacjonarne (ok. 20%). Możemy zdecydować się na zakup nowoczesnych maszyn (z wbudowanymi telewizorami), ale wtedy cena będzie odpowiednio wyższa. Żelazna zasada: nasz klub fitness wyposażamy wyłącznie w profesjonalny sprzęt fitness. Zwróćmy szczególną uwagę na jakość i dostępność serwisu oferowaną przez danego dystrybutora.

#### 9. Oprogramowanie komputerowe.

Koniecznym jest pamiętać o zakupie oprogramowania do naszego klubu. Lista firm specjalizujących się w programach komputerowych dla klubów fitness jest dostępna na naszej stronie w dziale download.

#### 10. Fitness dla firm.

Niezwykle owocna jest współpraca z firmami, obsługującymi klientów korporacyjnych jak np. Benefit czy FitFlex. Udostępniają one karty do korzystania z ośrodków sportowych i klubów fitness w całej Polsce. Warto odnotować, że przychody z tej współpracy mogą stanowić nawet ponad 50% wpływów, mają zatem ogromny udział w wynikach finansowych naszego klubu.

Współpraca merytoryczna:  
 Maciej Wolny, Top-Gym

Artykuł do ściągnięcia z naszej strony + przydatne adresy

Tylko dla naszych czytelników



[www.bodylife.com.pl/downloads](http://www.bodylife.com.pl/downloads)

Użytkownik: bodylife1  
 Hasło: test  
 (luty-marzec)