

Podnikový plán D&D Fitness studia



Lukáš Doffek

2020

České vysoké učení technické v Praze

Masarykův ústav vyšších studií

workout
bungee



Vedoucí: Mgr. Lucia Dobrucká, Ph.D.,

Abstrakt

Tato práce se zabývá podnikatelským subjektem D&D Fitness studio. Cílem této práce je zjistit, v jakém stavu se studio nachází, poskytnout podklady pro efektivnější řízení, identifikovat podněty ke zlepšení a pomoci se stanovením strategií, vedoucích ke zvýšení zisku. Práce nejdříve analyzuje stav podniku a jeho prostředí. Poté ze zjištěných informací dělá závěry a udává podněty pro zlepšení.

Abstract

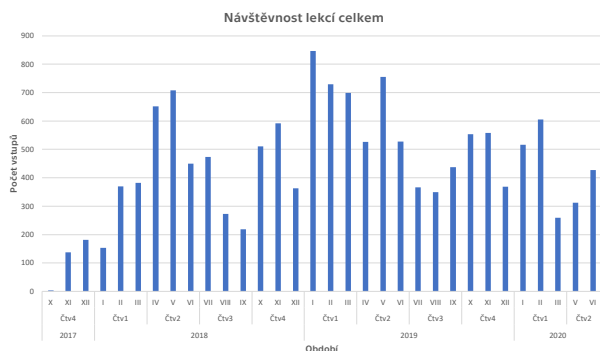
This thesis is concerned with business subject – D&D Fitness studio. The goal of the thesis is to uncover current state of the studio, produce materials to increase effectivity of management, suggest possible improvements and help with creating strategies, leading to increases in profit. Thesis analyses current state of the business and it's environment. Last chapter aims to create conclusions and gives recommendations for improvements.

Metodika

V teoretické části byla vymezena problematika podnikatelských plánů a jejich náležitosti vzhledem k důvodům, z jakých je zpracováván. Poté shrnuje jak přistupovat k analýzám. V poslední části se věnuje specifikům a sportovního odvětví jako celku, kategorií fitness a analýzou PESTLE.

Praktická část rozebírá vnitřní prostředí z hlediska lidského faktoru, marketingového mixu služeb a financí. Zkoumány byly příjmy, náklady, návštěvnost, obsazenost lekcí a bod zvratu. Práce se dále zabývá analýzou Porterových pěti sil se zaměřením na analýzu konkurence a zákazníků. Výstupy analýz jsou shrnuty ve SWOT analýze a byly následně zpracovány návrhy ke zlepšení situace. Z nich byly vybrány nejvhodnější a přetvořeny na SMART cíle. Dle cílů byla nakonec vytvořena prognóza finančního vývoje.

Závěry



Období	Zisky	Období	Zisky	Období	Zisky
VIII.20	- 6 832 Kč	VIII.21	43 626 Kč	VIII.22	63 648 Kč
IX.20	7 772 Kč	IX.21	56 134 Kč	IX.22	76 257 Kč
X.20	22 588 Kč	X.21	77 872 Kč	X.22	97 829 Kč
XI.20	32 494 Kč	XI.21	79 433 Kč	XI.22	101 656 Kč
XII.20	20 328 Kč	XII.21	60 094 Kč	XII.22	77 103 Kč
I.21	72 939 Kč	I.22	109 783 Kč	I.23	131 200 Kč
II.21	66 981 Kč	II.22	105 028 Kč	II.23	127 300 Kč
III.21	66 270 Kč	III.22	94 456 Kč	III.23	116 101 Kč
IV.21	63 644 Kč	IV.22	87 838 Kč	IV.23	107 901 Kč
V.21	101 994 Kč	V.22	131 573 Kč	V.23	152 699 Kč
VI.21	60 375 Kč	VI.22	88 402 Kč	VI.23	101 201 Kč
VII.21	44 198 Kč	VII.22	67 557 Kč	VII.23	82 642 Kč

Z analýzy návštěvnosti bylo zjištěno výrazné snížení poptávky zejména v letních měsících. Bylo navrženo prozkoumat možnosti, jak v těchto obdobích tento pokles vyvážit – hlavními možnostmi je rozšíření služeb o fyzioterapii, pronájem sálu a soukromé lekce. Mělo by být též zvaženo zavedení prodeje zboží (oblečení) brandu D&D a tematikou Bungee workout. Zákazníci mají ke značce a cvičení velmi pozitivní vztah.

Z hlediska zvýšení ziskovosti byla doporučena možnost zužitkovat licence Bungee workout ke školení nových instruktorů a otevírání nových fitness center. Ke zvýšení ziskovosti bylo též doporučeno zvýšit dosavadní ceny cvičení o 20 %, snížení výdajů na online marketing a sezónní optimalizace počtu otevřených lekcí a obsazenosti. Studio se doposud totiž pohybovalo kolem bodu zvratu.

Bylo zjištěno, že dosavadní slabou stránkou studia bylo v absenci managementu, plánování a kontrolování. Bylo doporučeno zavedení pravidelného sběru, důkladného vyhodnocování a dokumentování dat příjmů, návštěvnosti i skladby nákladů a stanovování sezónních cílů.