

Чек-лист открытия фитнес-клуба с нуля

24
Пунктов

4 раздела · 24 пункта · Подготовка · Помещение · Оснащение · Запуск

01 Подготовка и регистрация

- ☐ **Формат и сегмент** — выбран под локальный рынок и бюджет (студия / эконо́м / комфо́рт / премиум)
- ☐ **Форма бизнеса** — ИП или ООО выбраны под планы по инвестициям и масштабированию
- ☐ **Налоговый режим** — УСН 6% или 15% выбран под структуру затрат клуба
- ☐ **Финмодель на 3 сценария** — с реальными средним чеком, оттоком и конверсией лидов
- ☐ **Коды ОКВЭД** — основной 93.13 плюс смежные (93.19, 96.04, 47.74.2)
- ☐ **Реестр Минспорта** — заявка подана, чтобы клиенты могли получить налоговый вычет

02 Помещение и документы

- ☐ **Локация** — 1-я линия, пешеходный трафик, без прямых конкурентов в радиусе 1,5 км
- ☐ **Вентиляция** — приточно-вытяжная, от 80 м³/ч на одного человека
- ☐ **Нормы площади и потолков** — от 5 м²/чел в зале, высота от 4 м (СП 31-112-2004)
- ☐ **Договор аренды** — право пролонгации и «лестничное право», депозит не более 1–2 месяцев
- ☐ **Уведомление Роспотребнадзора** — подано (если нет профильных медуслуг)
- ☐ **ТКО, дезинсекция, медкнижки** — договоры заключены, персонал с действующими медкнижками

03 Оснащение и команда

- ☐ **Оборудование** — кардио 5–10 ед., грузоблочные 10–15 станций, зона свободных весов
- ☐ **Мебель** — рецепция и раздевалки укомплектованы
- ☐ **СКУД и мобильное приложение** — проход по QR-коду или биометрии, запись и оплата онлайн
- ☐ **Оптимизация CAPEX** — лизинг (18–25%) или проверенное б/у оборудование топ-брендов
- ☐ **IT-система (CRM)** — продажи, расписание, зарплаты, аналитика и удержание клиентов
- ☐ **Команда** — управляющий, администраторы, тренеры (самозанятые, с сертификатами)

04 Запуск и маркетинг

- ☐ **УТП и позиционирование** — понятно, почему абонемент стоит купить именно здесь
- ☐ **Каналы привлечения** — контекст и SEO, VK Ads, Telegram, кросс-промо, мероприятия
- ☐ **День открытия (Open Day)** — локальная реклама, бесплатные тренировки, мероприятие
- ☐ **Локальный SEO** — карточки в Яндекс Бизнесе и 2ГИС заполнены на 100%
- ☐ **Pre-sale за 30 дней** — скидки 30–40% «основателям», 50–150 первых лояльных клиентов
- ☐ **KPI 30/60/90 и удержание** — контроль оттока, сбор отзывов, триггерная реактивация