

**Содержание:**

## **Глава 1. История и основные направления сети**

### **1.1. Краткая история и основные направления “World Class”**

Бренд World Class появился на российском рынке в 1990 году.

В 1993 году в Москве, на улице Житной, был открыт первый фитнес-клуб World Class, соответствующий мировым стандартам. Тем самым было положено начало развития фитнес-индустрии в России и странах СНГ.

На сегодняшний день World Class является крупнейшей фитнес-корпорацией в России, которая оперирует 39 собственными и 44 франчайзинговыми клубами в 33 городе в 4 странах.

World Class является основателем института персональных тренеров в России. В компании разработана система сертификации, которую ежегодно проходят все инструкторы сети. В состав тренерской команды клубов входят олимпийские чемпионы, чемпионы мира и Европы, мастера спорта международного класса.

Сеть фитнес-клубов World Class представляет членам клубов полный комплекс фитнес- и wellness программ, бассейны, групповой и индивидуальный тренинг, тренажерные залы, Детские клубы, русскую и турецкую бани, салоны Beauty SPA, магазины спортивной одежды Reebok, фитнес-бары и солярии.

## **Глава 2. Динамика бюджета и анализ доходов и расходов организации**

### **2.1. Динамика годового бюджета организации за 3 года**

| <i>Наименование показателя</i>           | <i>Код строки</i> | <i>На 31 декабря 2016 года</i> | <i>На 31 декабря 2015 года</i> | <i>На 31 декабря 2014 года</i> |
|--|-------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| <b>Актив</b>                             |                   |                                |                                |                                |
| <b>I. Внеоборотные активы</b>            |                   |                                |                                |                                |
| Основные средства                        | 1150              | 1 130                          | 2 128                          | 1170                           |
| Итого по разделу I                       | 1100              | 1 130                          | 2 128                          | 1170                           |
| <b>II. Оборотные активы</b>              |                   |                                |                                |                                |
| Запасы                                   | 1210              | 471                            | 447                            | 500                            |
| Дебиторская задолженность                | 1230              | 74                             | 10                             | 27                             |
| Денежные средства и денежные эквиваленты | 1250              | 1 265                          | 1 122                          | 1225                           |
| Итого по разделу II                      | 1200              | 1 810                          | 1 579                          | 1752                           |
| <b>БАЛАНС</b>                            | 1600              | 2 940                          | 3 708                          | 2922                           |
| <b>Пассив</b>                            |                   |                                |                                |                                |
| <b>III. Капитал и резервы</b>            |                   |                                |                                |                                |
| Итого по разделу III                     | 1300              | -2 596                         | -1 832                         | -1980                          |

#### **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

|                     |      |       |       |      |
|---------------------|------|-------|-------|------|
| Заемные средства    | 1410 | 5 500 | 5 500 | 5500 |
| Итого по разделу IV | 1400 | 5 500 | 5 500 | 5500 |

#### **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

|                            |      |       |       |      |
|----------------------------|------|-------|-------|------|
| Кредиторская задолженность | 1520 | 36    | 39    | 47   |
| Итого по разделу V         | 1500 | 36    | 39    | 47   |
| <b>БАЛАНС</b>              | 1700 | 2 940 | 3 708 | 3900 |

## **2.2 Анализ доходов и расходов организации**

| Расходы                      | Доходы              |                           |
|------------------------------|---------------------|---------------------------|
| Заработная плата             | 40%                 | Продажа клубных карт. 60% |
| Аренда.                      | 25%                 | Фито-бар. 10%             |
| Комм. Расходы.               | 10%                 | Магазин. 5%               |
| Реклама.                     | 15%                 | Услуги Spa. 10%           |
| Амортизация оборудования. 5% | Доп. Спорт. Услуги. | 15%                       |

Прочие расходы.

5%

## **Глава 3. Организационная структура и организационно-правовая форма организации.**

### **3.1 Организационно-правовая форма организации.**

Организационно - правовой формой Фитнес Клуба является общество с ограниченной ответственностью «World Class». Общество осуществляет свою деятельность на основании Устава и действующего законодательства Российской Федерации, имеет печати и штампы со своим наименованием свой расчетный счет в банке, самостоятельный баланс. Оно осуществляет хозяйственную деятельность на принципах самоуправления и самоокупаемости, ведет бухгалтерский учет и статистическую отчетность. Основной вид деятельности Фитнес Клуба «World Class» - предоставление фитнес услуг потребителю.

Миссия Клуба: удовлетворение потребностей клиента .

Цели клуба: достижение долгосрочного сотрудничества с любым клиентом.  
Получение прибыли. Индивидуальный подход к каждому клиенту.

Приоритеты:

- качественное обслуживание;
- высокий профессионализм сотрудников;
- гибкая ценовая политика;
- широкий ассортимент услуг.

Главные задачи :

- занятие определенной ниши на рынке;
- повышение квалификации персонала;

- разработка индивидуального подхода к каждому клиенту;
- совершенствование материальной и информационной базы фирмы.

## **3.2 Организационная структура организации**

Директор по персоналу

Директор по развитию бизнеса

Директор по продажам

Директор направления франчайзинг

Директор по стратегии и маркетингу

Фитнес-директор

Вице-президент по правовым вопросам

Вице-президент по экономике и финансам

Вице-президент по управлению и развитию сети салонов СПА

Генеральный директор

Президент

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Сеть фитнес-клубов World Class имеет более обширный и разнообразный спектр услуг, чем у других клубов. Также в компании работает высоко квалифицированный персонал, в состав которого также входят олимпийские чемпионы, чемпионы мира и Европы, мастера спорта международного класса.

По результатам анализа политики компании World Class можно отметить то, что она относится к "люкс" и "премиум" сегментам рынка. Но несмотря на довольно дорогие цены, пользуется большим спросом, и является крупнейшей фитнес-корпорацией в России.

Компания имеет огромный потенциал для развития. Один из путей развития маркетинговой политики данной организации – привлечение людей путем увеличения количества рекламы в СМИ и финансирования различных спортивных мероприятий.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. <https://www.worldclass.ru/>
2. <https://www.google.ru/>
3. . Менеджмент в индустрии спорта: сб.ст. Вып.1./под ред. В.А. Леднева.-М.: Московский Финансово-промышленный университет "Университет", 2012.- 200с.(Индустрия спорта)