

Création d'un centre de remise en forme avec ses services annexes

Analyse de l'idée :

Bilan de compétences :

1. Approche commerciale du projet

1.1. L'étude de marché

1.1.1. Etude de la zone de Chalandise

1.1.1.1. Définition de l'aire de chalandise

1.1.1.2. Le potentiel de la zone de chalandise

1.1.2. La concurrence

1.1.3. La veille économique

1.2. Eléments commerciaux à étudier

1.2.1. Le concept

1.2.2. La distribution

1.2.2.1. Les moyens

1.2.2.2. Le mode de distribution

1.2.3. La politique de prix et de marge

1.2.3.1. Les objectifs d'une politique de prix et de marge

- Objectifs de rentabilité
- Objectifs de volumes, analyse de la demande

- **Objectifs d'image de l'entreprise**
- **Objectifs d'assortiment**

1.2.3.2.Procédure de fixation des prix et des marges

1.2.4. La politique de service

1.2.4.1.Les services musculation et remise en forme

Espace "MUSCULATION"

Espace "FITNESS"

Espace "CARDIO-TRAINING"

1.2.4.2.Les services annexes

1.2.4.3. Les services périphériques

1.2.5. La grille de positionnement marketing

1.2.6. La politique qualité

1.2.6.1.L'évaluation des services sportifs

1.2.6.2.Les formes d'activité communicationnelle et relationnelle favorisent des perceptions très positives et homogènes à l'égard des différents services de remise en forme.

1.2.6.3.La représentation de l'environnement et des circonstances dans lesquels se déroulent les services détermine une valorisation positive et homogène des services.

1.2.6.4.Les adhérents ont une perception des différents services sportifs très homogène et fortement positive, révélatrice d'une bonne satisfaction.

1.2.7. La communication

1.2.7.1.Forces

1.2.7.2.Faiblesses

2. Approche financière et exploitation

2.1. Aspects financiers

2.1.1. Le budget et financement prévisionnel

2.1.2. Le plan de financement sur 3 ans

2.1.3. Le plan de trésorerie

2.2. Aspects d'exploitation

2.2.1. Le seuil de rentabilité

2.2.2. Le compte de résultat prévisionnel sur 3 ans