

PROJECT PROFILE



ફિટનેસ ક્લાસ અને સ્ટુડિયો FITNESS CLASS AND STUDIO



ફિટનેસ ક્લાસ અને સ્ટુડિયો Fitness Class and Studio

પ્રસ્તાવના (INTRODUCTION)

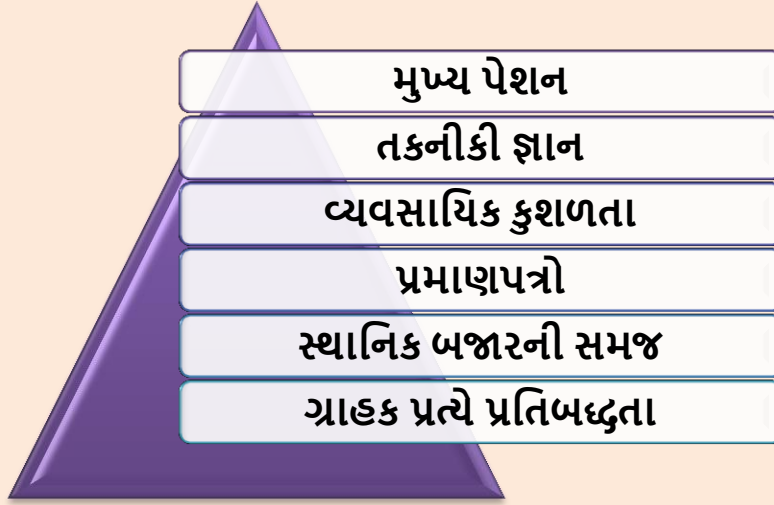
- આ પ્રોજેક્ટ ગુજરાતના વ્યવસાયિક (commercially) રીતે વાઇબ્રન્ટ અને ઝડપથી શહેરીકરણ (urbanizing) પામતા રાજ્ય માટે તૈયાર કરાયેલું સાહસ છે.
- રાજ્યના મજબૂત ઔદ્યોગિક વિકાસ અને વધતી આવક (disposable income) ને કારણે આરોગ્ય પ્રત્યેનો આગ્રહ વધ્યો છે.
- હેતુ: અમદાવાદ, સુરત, વડોદરા અને રાજકોટ જેવા શહેરોમાં આરોગ્ય પ્રત્યે સભાન (health-conscious) વ્યક્તિઓ માટે માઇક્રો અને સ્મોલ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ (micro and small investment) ફિટનેસ સ્ટુડિયો સ્થાપિત કરવો.

સેવા અને તેનો ઉપયોગ (SERVICE & ITS APPLICATION)

- વ્યાપક ફિટનેસ સોલ્યુશન્સ: પ્રોફેશનલ્સ, ઉદ્યોગસાહસિકો અને પરિવારોની આધુનિક જરૂરિયાતો પૂરી કરવી.
- અદ્યતન સાધનો (Latest Equipment): કાર્ડિયો અને સ્ટ્રેન્થ ટ્રેનિંગ (strength training) માટેના મશીનરી.
- માનસિક સ્વાસ્થ્ય (Mental Wellness): યોગ અને ધ્યાન (meditation) વર્ગો દ્વારા માનસિક શાંતિ અને તણાવ વ્યવસ્થાપન (stress management) પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું.
- ડાયનેમિક વર્કઆઉટ્સ: એરોબિક્સ અને ફંક્શનલ ટ્રેનિંગ (functional training) વર્કશોપ્સ દ્વારા હૃદયરોગના સ્વાસ્થ્ય (cardiovascular health) ને પ્રોત્સાહન.
- પોષણ માર્ગદર્શન (Nutritional Guidance): સ્થાનિક ભોજન (local cuisine) ને અનુરૂપ આહાર પરામર્શ (dietary consultations).

- **વ્યક્તિગત તાલીમ (Personal Training):** અનન્ય ફિટનેસ લક્ષ્યોને અનુરૂપ એક-થી-એક સત્રો.
- **રિકવરી સુવિધાઓ:** આરામ અને પુનઃપ્રાપ્તિ (recovery) માટે સ્પા અને વેલનેસ (steam/sauna) સુવિધાઓ.

પ્રમોટર માટે ઇચ્છિત લાયકાત (DESIRED QUALIFICATION FOR PROMOTER)



- **મુખ્ય પેશન (Core Passion):** ફિટનેસ અને સુખાકારી (well-being) માટે સાચી રુચિ.
- **તકનીકી જ્ઞાન (Technical Knowledge):** નવીનતમ ફિટનેસ ટ્રેન્ડ્સ (દા.ત., HIIT, CrossFit) અને તાલીમ પદ્ધતિઓની ઊંડાણપૂર્વક સમજ.
- **વ્યવસાયિક કુશળતા (Business Acumen):** કાર્યક્ષમ અને ટકાઉ (sustainable) સ્ટુડિયો સંચાલન માટે મજબૂત નાણાકીય વ્યવસ્થાપન (financial management) કૌશલ્ય.
- **પ્રમાણપત્રો (Certifications):** ફિટનેસ ટ્રેનિંગ (દા.ત., ACE) અથવા યોગ સૂચના (દા.ત., RYT) માં સંબંધિત પ્રમાણપત્રો હોવા જરૂરી.
- **સ્થાનિક બજારની સમજ:** ગુજરાતના સ્થાનિક બજાર (local market), વસ્તીવિષયક (demographics) અને સાંસ્કૃતિક પસંદગીઓની સમજ.

- ગ્રાહક પ્રત્યે પ્રતિબદ્ધતા (Client Commitment): ગ્રાહકોનો વફાદાર (loyal) આધાર બનાવવા માટે સતત પ્રતિબદ્ધતા.

ઉદ્યોગનો દૃષ્ટિકોણ અને પ્રવાહો (BUSINESS OUTLOOK AND TRENDS)

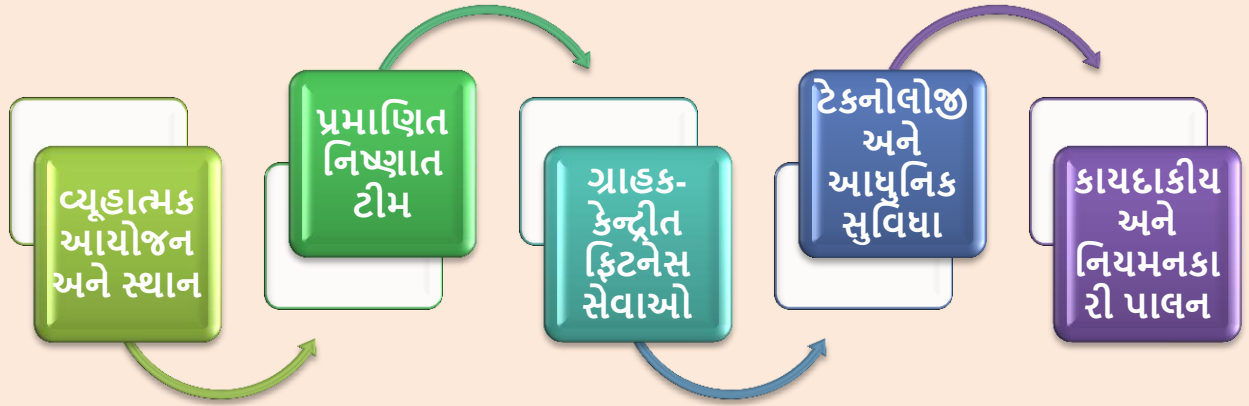


- વધતી વૃદ્ધિ: ગુજરાતમાં ફિટનેસ ઉદ્યોગ વધતી જતી સ્વાસ્થ્ય સભાનતા અને આર્થિક સમૃદ્ધિને કારણે ઊંચા માર્ગે છે.
- ડિજિટલ ટ્રાન્સફોર્મેશન: વ્યસ્ત પ્રોફેશનલ્સ માટે એપ્લિકેશન્સ અને વર્ચ્યુઅલ ક્લાસિસ (Hybrid models) દ્વારા સુલભતા (accessibility) વધારવી.
- સર્વગ્રાહી અભિગમ (Holistic Approach): શારીરિક, માનસિક અને પોષણના જોડાણ પર ભાર મૂકવો; ડાયેટિશિયન (dietitians) અને ફિઝિયોથેરાપિસ્ટ (physiotherapists) સાથે જોડાણની તકો.
- સમુદાયનું મહત્વ (Community Importance): જૂથ વર્ગો (group classes) દ્વારા પ્રેરણા અને સંબંધની ભાવનાને પ્રોત્સાહન.
- વિશિષ્ટ સેવાઓ (Specialized Services): કોર્પોરેટ વેલનેસ (corporate wellness) અને વરિષ્ઠ નાગરિકો માટેના કાર્યક્રમો દ્વારા ગ્રાહકોનું વૈવિધ્યકરણ.
- ઉભરતા ટ્રેન્ડ્સ (Emerging Trends - ૨૦૨૪): હાઇબ્રિડ ફિટનેસ મોડલ્સ, વેરેબલ ટેકનોલોજી, કનેક્ટેડ ફિટનેસ પ્લેટફોર્મ્સ અને ટાઇમ-એફિશિયન્ટ વર્કઆઉટ્સ (HIIT).

ભારતીય બજારના આંકડા:

- ૨૦૨૦ માં અપેક્ષિત આવક: ૨,૧૯૦ મિલિયન.
- ૨૦૧૬ - ૨૦૨૦ વચ્ચે ફિટનેસ સેવાઓનો CAGR: ૧૧%.
- ૨૦૨૮ સુધીમાં યુઝર પેનિટ્રેશન: ૧૧.૨૨% થવાનો અંદાજ.

મુખ્ય વ્યવસાયિક તત્વો (KEY BUSINESS ELEMENTS)



- વ્યૂહાત્મક સ્થાન (Strategic Location): રહેણાંક સમુદાયો, કોમર્શિયલ હબ્સ (commercial hubs) અથવા કોર્પોરેટ પાર્ક્સ નજીક સુલભતા મહત્તમ કરવી.
- વૈવિધ્યસભર ઓફરિંગ્સ (Diverse Offerings): જીમ વર્કઆઉટ્સને ઝુમ્બા (Zumba), ફંક્શનલ ટ્રેનિંગ અને પોષણ પરામર્શ (nutritional counseling) સાથે મિશ્રિત કરવું.
- લાયકાત ધરાવતી ટીમ (Qualified Team): પ્રમાણિત (certified) ફિટનેસ પ્રોફેશનલ્સની એસેમ્બલી (assembly).
- ગુણવત્તા અને સુવિધા (Quality & Facility): ટોપ-ટિયર, સમકાલીન સાધનો અને સ્વચ્છ (immaculate), વાતાનુકૂળિત (climate-controlled) સુવિધા જાળવવી.
- ટેકનોલોજીનું એકીકરણ (Technology Integration): યુઝર-ફ્રેન્ડલી



વેબસાઇટ અને મોબાઇલ એપ્લિકેશન દ્વારા સીમલેસ બુકિંગ.

- ગ્રાહક-પ્રથમ ફિલોસોફી (Client-First Philosophy): કસ્ટમાઇઝ્ડ સેવાઓ અને લોયલ્ટી પ્રોગ્રામ્સ દ્વારા ગ્રાહક આધાર બનાવવો.
- નિયમનકારી પાલન (Regulatory Compliance): સ્થાનિક નિયમો (દા.ત., AMC/SMC લાયસન્સ), પરમિટ અને વીમા (insurance) કવરેજ સુનિશ્ચિત કરવું.

બજાર સંભાવના અને માર્કેટિંગ મુદ્દાઓ (MARKET POTENTIAL AND MARKETING ISSUES; IF ANY)

- સંભાવના (Potential): ગુજરાતની ઉચ્ચ શહેરી ઘનતા (urban density) અને આર્થિક પ્રવૃત્તિને કારણે પ્રીમિયમ અને વિશિષ્ટ ફિટનેસ સેવાઓ માટે ફળદ્રુપ જમીન.
- મુખ્ય ગ્રાહકો: મોટો યુવા વસ્તી અને કોર્પોરેટ ક્ષેત્ર (corporate sector).
- સ્પર્ધાત્મક પડકારો (Competitive Challenges): સ્થાનિક જીમ અને રાષ્ટ્રીય ચેઇન્સ (દા.ત., Cult.fit, F4U) તરફથી તીવ્ર સ્પર્ધા.
- ભાવ નિર્ધારણ (Pricing): ઉચ્ચ ઓપરેશનલ ખર્ચને સંતુલિત કરતી વખતે વાજબી મૂલ્ય (perceived value) પ્રદાન કરવું.
- મોસમી વિવિધતાઓ (Seasonal Variations): નવરાત્રી અથવા રજાઓ દરમિયાન હાજરીમાં ઘટાડો માટે રચનાત્મક વ્યૂહરચનાની જરૂરિયાત.
- માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના: મજબૂત ડિજિટલ ફૂટપ્રિન્ટ અને સ્થાનિક કોર્પોરેશનો સાથે ભાગીદારી.
- વિભેદીકરણ (Differentiation): અનન્ય ઓફરિંગ્સ (દા.ત., પ્રમાણિત ફંક્શનલ ટ્રેનિંગ, સંકલિત ફિઝિયોથેરાપી) અને ગુણવત્તાયુક્ત સેવા દ્વારા સ્પર્ધકોથી અલગ પડવું.



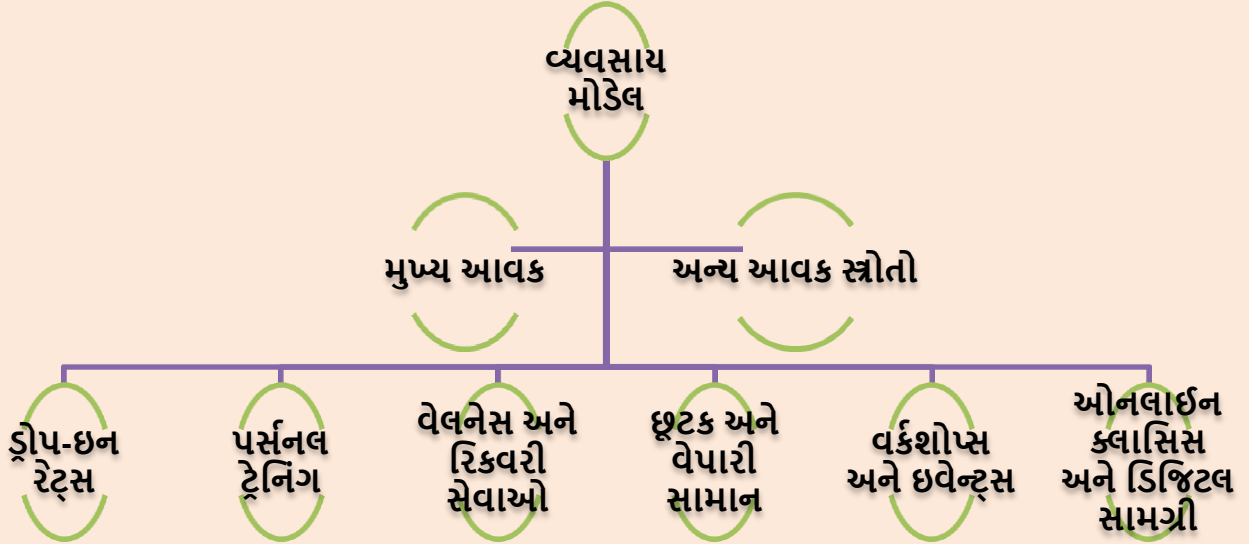
કાચા માલના સપ્લાયર્સ (SUPPLIERS FOR RAW MATERIAL)

કોર સાધનો	
યોગ અને ધ્યાન માટે	
રિકવરી સેવાઓ	
ઓપરેશનલ સપ્લાય	
ટેકનોલોજી	
સુરક્ષા	
સોર્સિંગ	

- કોર સાધનો: કાર્ડિયો અને સ્ટ્રેન્થ ટ્રેનિંગ માટે ટ્રેડમિલ (treadmills), ડમ્બેલ્સ (dumbbells) અને વેઇટ મશીન (weight machines).
- યોગ અને ધ્યાન માટે: મેટ્સ (mats), બ્લોક્સ (blocks), સ્ટ્રેપ્સ (straps) અને બોલ્સ્ટર્સ (bolsters).
- રિકવરી સેવાઓ: માલિશ ટેબલ (massage tables), આવશ્યક તેલ (essential oils) અને સ્પા આવશ્યકતાઓ (spa essentials).
- ઓપરેશનલ સપ્લાય: સ્વચ્છતા માટે પ્રોફેશનલ-ગ્રેડ સફાઈ ઉત્પાદનો અને ક્લાસ માટે ગુણવત્તાયુક્ત સાઉન્ડ સિસ્ટમ્સ.
- ટેકનોલોજી: બુકિંગ અને વ્યવસ્થાપન માટે કમ્પ્યુટર્સ અને વિશિષ્ટ સોફ્ટવેર (software).
- સુરક્ષા: પ્રાથમિક સારવાર કિટ્સ (first aid kits), ફાયર એક્સિટિંગ્યુશર્સ (fire extinguishers) અને સ્પષ્ટ સલામતી સંકેતો.

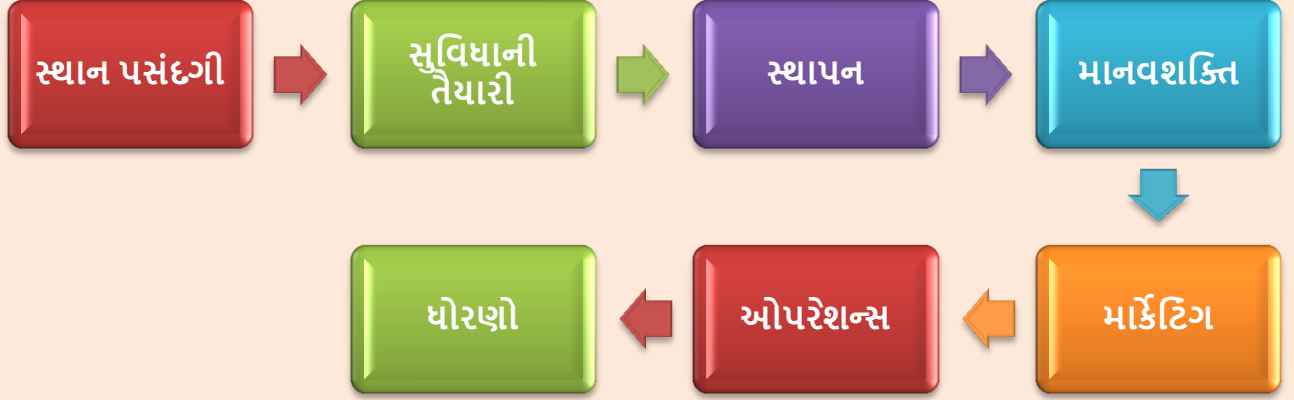
- સોર્સિંગ: ઉચ્ચ-ગુણવત્તાવાળા સાધનોને મુંબઈ અથવા અમદાવાદ સ્થિત મુખ્ય વિતરકો (distributors) પાસેથી ખરીદવા.

વ્યવસાય મોડેલ (BUSINESS MODEL)



- મુખ્ય આવક (Primary Revenue): માસિક, ત્રિમાસિક અને વાર્ષિક સભ્યપદ ફી (Membership Fees).
- અન્ય આવક સ્ત્રોતો:
 - ડ્રોપ-ઇન રેટ્સ (Drop-in Rates) અને ક્લાસ પેકેજો (Class Packages).
 - પર્સનલ ટ્રેનિંગ (Personal Training) અને વિશિષ્ટ કાર્યક્રમો (પ્રીમિયમ ખર્ચે).
 - વેલનેસ અને રિકવરી સેવાઓ (ફિઝિયોથેરાપી, મસાજ).
 - છૂટક અને વેપારી સામાન (Retail and Merchandise) (બ્રાન્ડેડ વસ્ત્રો, પોષક પૂરક - nutritional supplements).
 - વર્કશોપ્સ અને ઇવેન્ટ્સ (કોર્પોરેટ ઇવેન્ટ્સ સહિત).
 - ઓનલાઈન ક્લાસિસ અને ડિજિટલ સામગ્રી (Hybrid Model) (વ્યાપક પ્રેક્ષકો માટે સબ્સ્ક્રિપ્શન).

વ્યવસાય પ્રક્રિયા (BUSINESS PROCESS)



- **સ્થાન પસંદગી:** ઝોનિંગ નિયમો સાથે સુસંગત (દા.ત., NA/કોમર્શિયલ ઉપયોગ મંજૂરી) યોગ્ય વ્યવસાયિક સ્થળ (commercial location) પસંદ કરવું.
- **સુવિધાની તૈયારી:** ફ્લોરિંગ, લાઇટિંગ અને વિશિષ્ટ વેન્ટિલેશન (HVAC) સહિત સ્ટુડિયોની જગ્યાનું નવીનીકરણ.
- **સ્થાપન:** ખરીદેલ વ્યાયામ સાધનો, યોગ પ્રોપ્સ અને સ્થા પુરવઠો ઇન્સ્ટોલ કરવો.
- **માનવશક્તિ:** લાયક, પ્રમાણિત સ્ટાફ ની ભરતી.
- **માર્કેટિંગ:** મજબૂત સોશિયલ મીડિયા (social media) હાજરી સાથે વ્યાપક માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના વિકસાવવી.
- **ઓપરેશન્સ:** કડક સલામતી પ્રોટોકોલ, ઉચ્ચ સ્વચ્છતા ધોરણો અને ગ્રાહક જોડાણ (customer engagement) જાળવવું.
- **ધોરણો:** ISO ૨૦૯૫૭ શ્રેણીના સલામતી ધોરણોનું પાલન કરવું.

માનવશક્તિની જરૂરિયાત (MANPOWER REQUIREMENT)

વિગતો (Particulars)	વ્યક્તિઓ ની સંખ્યા (No. of Person)	મહિના Months	માસિક વેતન/વ્યક્તિ (રૂ. લાખમાં)	માસિક કુલ વેતન (રૂ. લાખમાં)	વાર્ષિક ખર્ચ (Annual Expenses) (રૂ. લાખમાં)
કુશળ (Skilled)	૩	૧૨	૦.૨૨	૦.૬૬	૭.૯૨
અર્ધ-કુશળ (Semi- skilled)	૮	૧૨	૦.૧૫	૧.૨૦	૧૪.૪૦
બિન-કુશળ (Unskilled)	૨	૧૨	૦.૧૦	૦.૨૦	૨.૪૦
કુલ (Total)					૨૪.૭૨

અમલનું સમયપત્રક (IMPLEMENTATION SCHEDULE)

પ્રવૃત્તિ (Activity)	જરૂરી સમય (મહિનામાં) (Time Required in months)
જગ્યાનું સંપાદન (Acquisition of premises)	૧.૫
બાંધકામ (Construction) (જો લાગુ હોય તો)	૧.૫
પ્લાન્ટ અને મશીનરીની ખરીદી અને ઇન્સ્ટોલેશન (Procurement & installation of Plant & Machinery)	૨
નાણાંની વ્યવસ્થા (Arrangement of Finance)	૨
જરૂરી માનવશક્તિની ભરતી (Recruitment of required manpower)	૧
કુલ જરૂરી સમય (Total time required (some activities shall run concurrently))	૬

પ્રોજેક્ટનો ખર્ચ (COST OF PROJECT)

વિગતો (Particulars)	રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount-Rs in Lakhs)
પ્રી-ઓપરેટિવ ખર્ચ (Pre-operative Expenses)	૦.૮૫
જમીન અને મકાન (Land and Building)	૧૨.૦૦
મશીનરી (Machinery)	૧૫.૬૦
ઇક્વિપમેન્ટ અને ફર્નિચર (Equipment and Furniture)	૩.૩૫
કાર્યકારી મૂડી (Working Capital)	૦.૬૫
કુલ પ્રોજેક્ટ ખર્ચ (Total Project Cost)	૩૨.૪૫

ધારેલી ક્ષમતા (Assumed capacity) અહીં ૩૦૦ સભ્યપદ (membership) છે જેનું મૂલ્ય વાર્ષિક રૂ. ૧૨,૦૦૦ છે.

નાણાંના સ્ત્રોત (MEANS OF FINANCE)

બેંક-ટર્મ લોન (Bank-term loans) ફિક્સ્ડ એસેટ્સ (fixed assets) ના ૭૫% ધારેલ છે.

વિગતો (Particulars)	ટકાવારી હિસ્સો (Percentage Share)	રકમ (રૂ. લાખમાં) (Amount-Rs in Lakhs)
પ્રમોટરનું યોગદાન (Promoter's Contribution)	૨૫%	૮.૧૧
બેંક ફાઇનાન્સ (Bank Finance)	૭૫%	૨૪.૩૪
કુલ (Total)		૩૨.૪૫

ફર્નિચર અને ફિક્સર્સ (FURNITURE AND FIXTURES)

A. ફિક્સર્સ (Fixtures)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ ખર્ચ (Unit Cost) (રૂ. લાખમાં)	રકમ (Amount) (રૂ. લાખમાં)
ટ્રેડમિલ્સ (Treadmills)	૮	૦.૫૫	૪.૪૦
એલિપ્ટિકલ મશીનો (Elliptical Machines)	૫	૦.૩૫	૧.૭૫
સ્ટેશનરી બાઇક્સ (Stationary Bikes)	૫	૦.૩૦	૧.૫૦
ડમ્બબેલ સેટ્સ (Dumbbell Sets)	૧૦	૦.૧૨	૧.૨૦
વેઇટ મશીનો (Weight Machines)	૫	૦.૫૦	૨.૫૦
યોગા મેટ્સ અને પ્રોપ્સ (Yoga Mats and Props)	૨૦	૦.૦૫	૧.૦૦
મસાજ ટેબલ (Massage Tables)	૨	૦.૧૫	૦.૩૦
સાઉન્ડ સિસ્ટમ (Sound System)	૧	૦.૨૦	૦.૨૦
સફાઈ સાધનો (Cleaning Equipment)	N/A	૦.૧૦	૦.૧૦
કમ્પ્યુટર સિસ્ટમ્સ (Computer Systems)	૨	૦.૨૫	૦.૫૦
સોફ્ટવેર અને POS સિસ્ટમ (Software and POS System)	N/A	૦.૧૫	૦.૧૫
સલામતી સાધનો (Safety Equipment)	N/A	૦.૦૫	૦.૦૫
કુલ રકમ (Total Amount)			૧૩.૬૫

ટેક્સ, પરિવહન, વીમો, વગેરે (Tax, Transportation, Insurance, etc.)			૨.૪૦
ઇલેક્ટ્રિફિકેશન ખર્ચ (વાયરિંગ) (Electrification Expenses-Wiring)			૧.૨૦
ગ્રાન્ડ કુલ (Grand Total)			૧૭.૨૫

B. ફર્નિચર અને સેટઅપ (Furniture & Setup)

વિગતો (Particulars)	એકમ (Unit)	પ્રતિ એકમ ખર્ચ (Unit Cost) (રૂ. લાખમાં)	રકમ (Amount) (રૂ. લાખમાં)
રિસેપ્શન ડેસ્ક અને ઓફિસ ફર્નિચર (Reception Desk and Office furniture)	Set	૦.૮૫	૦.૮૫
બેઠક વ્યવસ્થા (Seating Furniture)	૧૦	૦.૦૭	૦.૭૦
સ્ટોરેજ કેબિનેટ્સ (Storage Cabinets)	૧૦	૦.૧૨	૧.૨૦
કમ્પ્યુટર, સોફ્ટવેર અને પ્રિન્ટર (Computer, software and printer)	N/A	૦.૫૦	૦.૫૦
કુલ રકમ (Total Amount in Rs)			૩.૩૫

વેચાણ વસૂલાતની ગણતરી (SALES REALIZATION CALCULATION)

ઉત્પાદન (Product)	જથ્થો (સબ્સ્ક્રિપ્શન નં.) (Quantity (No. Subscription))	વેચાણ ટકાવારીમાં (Sales in Percentage)	કુલ વેચાણ (Total Sales) (રૂ. લાખમાં)
ફિટનેસ ક્લાસ અને સબ્સ્ક્રિપ્શન (Fitness Classes and Subscription)	૧૨૦૦	૧૦૦%	૬૦.૦૦
કુલ (Total)		૧૦૦%	૬૦.૦૦

નફાકારકતા ગણતરીઓ (PROFITABILITY CALCULATIONS)

ક્રમ (Sr. No)	વિગતો (Particulars)	વર્ષ-૧ (રૂ. લાખમાં) (Year-I)
A.	કુલ વેચાણ વસૂલાત (Total Sales Realization)	
	વેચાણ (Sales) (૧૫% વૃદ્ધિ ધારતા)	૬૦.૦૦
	અન્ય આવક (Other Income) (નિયત ધારતા)	૦.૦૦
	કુલ વેચાણ વસૂલાત (Total Sales Realization)	૬૦.૦૦
B.	ઉત્પાદન ખર્ચ (Cost of Production)	
i)	કાચો માલ (Raw Materials)	૪.૨૦
ii)	યુટિલિટીઝ (Utilities) (નિયત ધારતા)	૭.૦૦
iii)	માનવશક્તિ (Manpower) (પગાર/મજૂરી)	૧૫.૭૨
iv)	વહીવટી ખર્ચ (Administrative Expenses) (નિયત ધારતા)	૧.૨૦
v)	વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & Distribution Expenses) (નિયત ધારતા)	૧.૭૦

viii)	વ્યાજ (Interest) (નિયત ધારતા)	૩.૨૫
	કુલ ઉત્પાદન ખર્ચ (Total Cost of Production)	૩૩.૦૭
	ગ્રોસ નફો/નુકસાન (Gross Profit/Loss (A – B))	૨૬.૯૩
	બાદ: ધસારો (Less: Depreciation)	૨.૬૦
C.	પીબીઆઇટી (PBIT - Profit Before Interest and Tax)	૨૪.૩૩
D.	આવકવેરો (Income-tax) (૨૮% કર દર ધારતા)	૬.૮૧
E.	ચોખ્ખો નફો/નુકસાન (Net Profit/Loss (C - D))	૧૭.૫૨
F.	પુનઃચુકવણી (Repayment)	૩.૨૫
G.	જાળવી રાખેલ સરપ્લસ (Retained Surplus) (E - F)	૧૪.૨૭

બ્રેકઇવન વિશ્લેષણ (BREAKEVEN ANALYSIS)

વિગતો (Particulars)	વર્ષ-૧ (રૂ. લાખમાં) (Year-I)
સ્થિર ખર્ચ (Fixed cost)	
ધસારો (Depreciation)	૨.૬૦
વ્યાજ (Interest)	૩.૨૫
માનવશક્તિ (Manpower)	૪.૭૨
કુલ સ્થિર ખર્ચ (Total Fixed cost)	૧૦.૫૭
ચલિત ખર્ચ (Variable cost)	
કાચો માલ (Raw materials)	૪.૨૦
યુટિલિટીઝ (Utilities)	૭.૦૦
માનવશક્તિ (Manpower)	૧૧.૦૦
વહીવટી ખર્ચ (Administrative expenses)	૧.૨૦
વેચાણ અને વિતરણ ખર્ચ (Selling & distribution expenses)	૧.૭૦
કુલ ચલિત ખર્ચ (Total Variable cost)	૨૫.૧૦

ફાળો માર્જિન (%) (Contribution margin (%))	૫૮.૧૭%
મૂલ્યમાં બ્રેક-ઇવન પોઇન્ટ (Break-Even Point in Value)	૧૮.૧૭

કાયદાકીય/સરકારી મંજૂરીઓ (STATUTORY/GOVERNMENT APPROVALS)



• વ્યવસાય નોંધણી (Business Registration):

- સ્ટુડિયોને LLP અથવા પ્રાઇવેટ લિમિટેડ કંપની જેવી કાનૂની સંસ્થા (legal entity) તરીકે નોંધણી કરાવો.
- સ્થાનિક મ્યુનિસિપલ ઓથોરિટી (જેમ કે, **AMC/SMC/VMC**) પાસેથી વ્યવસાય લાયસન્સ મેળવવું.

• આરોગ્ય અને સલામતીના નિયમો (Health and Safety Regulations):

- ફાયર સેફ્ટી ક્લિયરન્સ (Fire Safety clearances) નું પાલન કરવું.
- બિલ્ડિંગ સલામતી ધોરણો (Building Safety standards) અને



સ્વચ્છતાના ધોરણો (hygiene norms) નું પાલન કરવું.

- **કરવેરા અને GST (Taxation and GST):**
 - વસ્તુઓ અને સેવાઓ કર (GST) અને અન્ય લાગુ પડતા કર માટે નોંધણી કરાવો.
 - યોગ્ય નાણાકીય રેકૉર્ડ જાળવવા અને ટેક્સ રિટર્ન ફાઇલ કરવું.
- **ફિટનેસ ટ્રેનર પ્રમાણપત્રો (Fitness Instructor Certifications):**
 - ખાતરી કરો કે ટ્રેનર્સ પાસે સંબંધિત સંસ્થાઓ દ્વારા માન્યતા પ્રાપ્ત જરૂરી પ્રમાણપત્રો અને લાયકાત છે.
- **સંગીત લાયસન્સિંગ (Music Licensing):**
 - કોપીરાઇટ (copyright) ઉલ્લંઘન ટાળવા માટે **PPL/IPRS** જેવી સંસ્થાઓ પાસેથી સંગીત વગાડવા માટેનું લાયસન્સ મેળવવું.
- **પર્યાવરણીય મંજૂરીઓ (Environmental Clearances):**
 - જો નોંધપાત્ર પાણીનો ઉપયોગ (દા.ત., સ્પા/પૂલ) અથવા કચરાનો નિકાલ હોય તો, ગુજરાત પ્રદૂષણ નિયંત્રણ બોર્ડ (**GPCB**) ના નિયમોનું પાલન કરવું.

તાલીમ કેન્દ્રો અને અભ્યાસક્રમો (TRAINING CENTERS AND COURSES)

- **સ્થાનિક ફિટનેસ એકેડમીઓ (Local Fitness Academies):**
 - અમદાવાદ અને મુંબઈ જેવા શહેરોમાં ખાનગી એકેડમીઓ પર્સનલ ટ્રેનર્સ માટે **ACE, NASM, ACSM**-આધારિત આંતરરાષ્ટ્રીય પ્રમાણપત્રો ઓફર કરે છે.
- **યોગ અને નેચરોપેથી કોલેજો (Yoga and Naturopathy Colleges):**
 - ગુજરાત અને નજીકના હબમાં આવેલી સંસ્થાઓ યોગ ટીચર ટ્રેનિંગ





પ્રોગ્રામ્સ (YTTPs) અને પરંપરાગત ભારતીય પદ્ધતિઓ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરતા વેલનેસ કોર્સ ઓફર કરે છે.

• **નેશનલ ઇન્સ્ટિટ્યૂટ ઓફ સ્પોર્ટ્સ (NIS) - આનુષંગિક કેન્દ્રો (Affiliated Centers):**

- NIS સાથે જોડાયેલા કેન્દ્રો સ્પોર્ટ્સ કોચિંગ અને ફિટનેસ સાયન્સના અભ્યાસક્રમો ઓફર કરી શકે છે.

• **ઓનલાઇન/ડિજિટલ અભ્યાસક્રમો (Online/Digital Courses):**

- ફિટનેસ, યોગ અને વેલનેસ કોચિંગમાં ઓનલાઇન કોર્સ ઉપલબ્ધ છે જે લવચીકતા (flexibility) પ્રદાન કરે છે.
- વ્યવસાય અને ઉદ્યોગસાહસિકતા (entrepreneurship) ના જ્ઞાન માટે સ્વયમ પોર્ટલ નો ઉપયોગ કરી શકાય છે.

• **સરકારી પહેલ (Government Initiatives):**

- ગુજરાત કૌશલ્ય વિકાસ મિશન (GSDM) યુવાનોની રોજગારક્ષમતા વધારવાના લક્ષ્ય સાથે ફિટનેસ અને વેલનેસ સહિત વિવિધ ક્ષેત્રોમાં સમયાંતરે કૌશલ્ય વિકાસ તાલીમ કાર્યક્રમોનું આયોજન કરે છે.

નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (INNOVATIVE MARKETING STRATEGY)

આધુનિક ફિટનેસ ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે ડિજિટલ અને કમ્યુનિટી આધારિત માર્કેટિંગ:

- **ફિટનેસ ચેલેન્જ:** સોશિયલ મીડિયા પર '30 દિવસની ટ્રાન્સફોર્મેશન ચેલેન્જ' શરૂ કરવી, જેમાં વિજેતાને 3 મહિનાનું મફત સભ્યપદ મળે. આનાથી બ્રાન્ડની એન્ગેજમેન્ટ વધે છે.
- **ઇન્ફલુએન્સર પાર્ટનરશિપ:** સ્થાનિક ફિટનેસ ઇન્ફલુએન્સર્સ અથવા માઇક્રો-ઇન્ફલુએન્સર્સને સ્ટુડિયોમાં આમંત્રિત કરી તેમના ફોલોઅર્સ માટે ખાસ ડિસ્કાઉન્ટ કોડ આપવા.





- **કોર્પોરેટ વેલનેસ ટાઈ-અપ:** નજીકની ઓફિસો અને કોર્પોરેટ કંપનીઓ સાથે તેમના કર્મચારીઓ માટે 'જૂથ ડિસ્કાઉન્ટ' (Group Discount) ઓફર કરવી.
- **રેફરલ બોનસ:** હાલના સભ્યો જો નવા મિત્રને લાવે તો તેમને પર્સનલ ટ્રેનિંગ સેશન્સ અથવા મર્ચન્ડાઈઝ (T-shirt/Shaker) ફ્રી આપવા.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (TECHNOLOGICAL UPGRADATION)

સ્માર્ટ જીમ (Smart Gym) નો અનુભવ આપવા માટે:

- **ફિટનેસ એપ:** સભ્યો માટે પોતાની બ્રાન્ડેડ એપ, જેમાં વર્કઆઉટ ટ્રેકિંગ, ડાયેટ પ્લાન અને ક્લાસ બુકિંગની સુવિધા હોય.
- **વેરેબલ ટેકનોલોજી ઇન્ટીગ્રેશન:** જીમમાં હાર્ટ-રેટ મોનિટર સ્ક્રીન લગાવવી જે સભ્યોના સ્માર્ટવોચ સાથે કનેક્ટ થઈ શકે, જેથી તેઓ રિયલ-ટાઈમ કેલરી બર્ન જોઈ શકે.
- **બાયોમેટ્રિક એક્સેસ:** ફિંગરપ્રિન્ટ અથવા ફેસ રેકગ્નિશન દ્વારા એન્ટ્રી, જેથી કાર્ડ ભૂલી જવાની ઝંઝટ ન રહે અને સુરક્ષા જળવાય.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)

- પ્રમાણિત અને અનુભવી ટ્રેનર્સ.
- આધુનિક સાધનો અને સ્વચ્છ વાતાવરણ.
- વિવિધ સેવાઓ (યોગ, ઝુમ્બા, સ્ટ્રેન્થ) એક જ છત નીચે.

નબળાઈઓ (Weaknesses)

- ઊંચો પ્રારંભિક ખર્ચ (સાધનો અને ઇન્ટિરિયર).
- જાળવણી ખર્ચ (Maintenance Cost) વધુ.
- પીક અવર્સ (સવાર/સાંજ) દરમિયાન ભીડ.

તકો (Opportunities)

- ઓનલાઈન હાઇબ્રિડ ક્લાસ શરૂ કરવા.
- ન્યુટ્રિશન અને સપ્લિમેન્ટ્સનું વેચાણ વધારવું.

ભય/પડકારો (Threats)

- સસ્તી ફી ઓફર કરતા સ્થાનિક જીમ.
- Cult.fit જેવી મોટી ફ્રેન્ચાઇઝીનું આગમન.

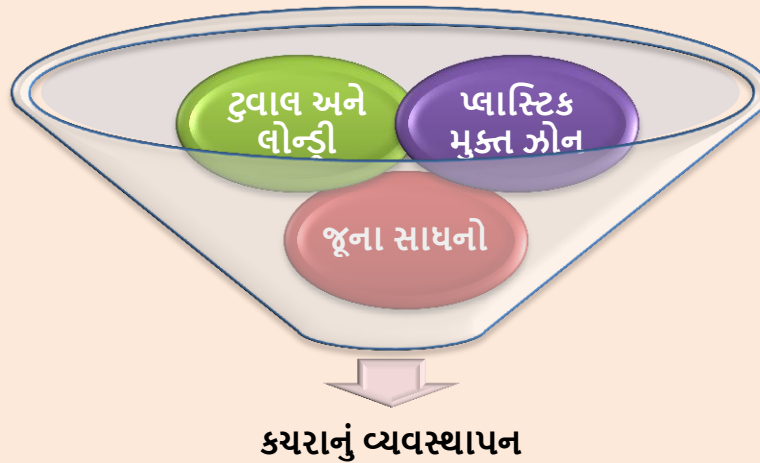


- ફિઝિયોથેરાપી ક્લિનિક સાથે જોડાણ.
- ગ્રાહકોનું ઝડપી ટર્નઓવર (સભ્યપદ રિન્યુ ન કરવું).

જોખમ વ્યવસ્થાપન (RISK MANAGEMENT)

- **ઈજા અને અકસ્માત:** વર્કઆઉટ દરમિયાન સભ્યને ઈજા થવી.
 - **નિવારણ:** ટ્રેનર્સને CPR અને ફર્સ્ટ એઈડની તાલીમ આપવી. સભ્યો પાસે 'Waiver Form' (જવાબદારી મુક્તિ પત્રક) સહી કરાવવું.
- **સાધનોનું ભંગાણ:** ટ્રેડમિલ કે મશીન ખરાબ થવાથી ગ્રાહક અસંતોષ.
 - **નિવારણ:** સાધનોનો વાર્ષિક જાળવણી કરાર (AMC) કરવો અને નિયમિત સર્વિસિંગ કરાવવું.
- **સ્વચ્છતા અને રોગચાળો:** જીમમાં પરસેવાને કારણે ઇન્ફેક્શનનું જોખમ.
 - **નિવારણ:** દિવસમાં બે વાર સાધનોનું સેનિટાઈઝેશન અને એર પ્યુરિફાયરનો ઉપયોગ.

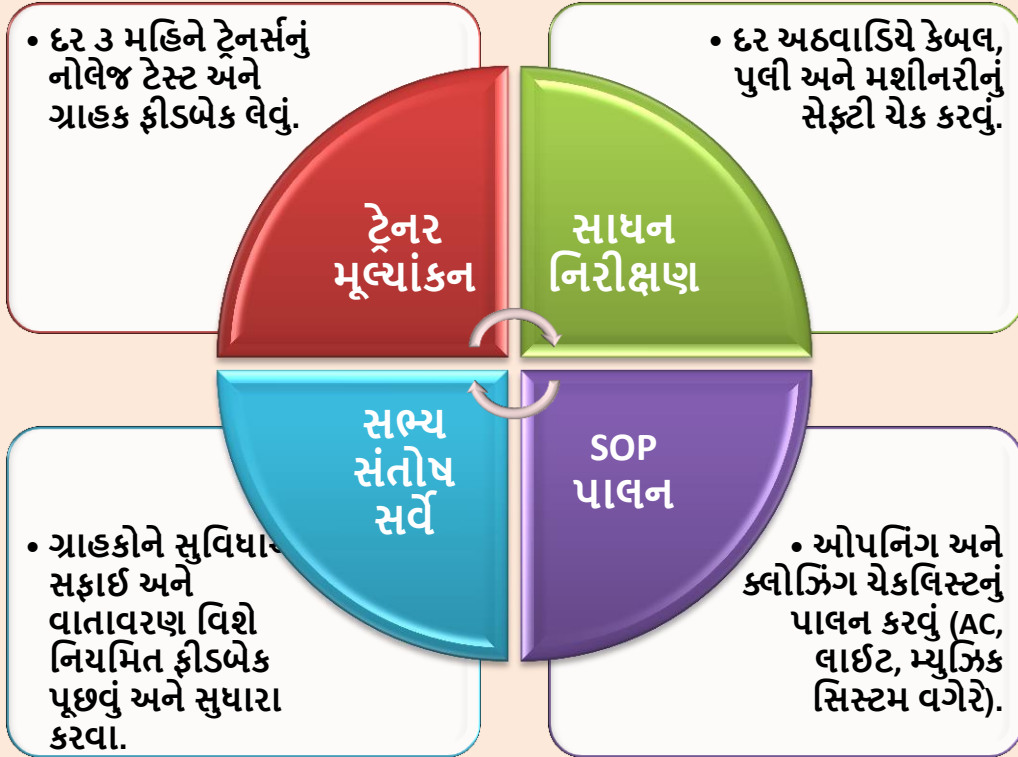
કચરાનું વ્યવસ્થાપન (WASTE MANAGEMENT)



- **પ્લાસ્ટિક મુક્ત ઝોન:** પ્લાસ્ટિકની પાણીની બોટલોને બદલે વોટર ડિસ્પેન્સર અને પેપર કપ અથવા સ્ટીલની બોટલોને પ્રોત્સાહન આપવું.

- **ટુવાલ અને લોન્ડ્રી:** ફરીથી વાપરી શકાય તેવા માઈક્રોફાઈબર ટુવાલનો ઉપયોગ અને ઇકો-ફ્રેન્ડલી ડિટર્જન્ટથી ધોવાઈ.
- **જૂના સાધનો:** જૂના થઈ ગયેલા સાધનોને ભંગારમાં નાખવાને બદલે નાના ગામડાના અખાડા કે કોમ્યુનિટી સેન્ટરને દાન કરવા અથવા રિસેલ કરવા.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (QUALITY CONTROL & ASSURANCE)



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.