

Business Plan Type – Salle de Sport

1. Résumé exécutif

Ce business plan présente les grandes lignes d'un projet de création de salle de sport. Il comprend l'analyse du marché, la définition du concept, la stratégie marketing, les prévisions financières et les besoins en financement.

2. Analyse de marché

Cette section présente une étude du marché local, les tendances actuelles du secteur du fitness et une analyse de la concurrence. Elle permet d'identifier les opportunités et les menaces pour la future salle de sport.

3. Présentation du concept

Détail du concept de la salle : positionnement, services proposés (cardio, musculation, cours collectifs, coaching), modèle économique (abonnement, cours à la carte, services complémentaires).

4. Stratégie marketing

Plan d'actions pour attirer et fidéliser la clientèle : identité visuelle, site internet, communication digitale, partenariats locaux, offres de lancement, stratégie de parrainage.

5. Organisation et ressources humaines

Structure de l'équipe : gérant, coachs sportifs, personnel d'accueil, service de nettoyage. Définition des rôles, planning et coût salarial.

[Consultez notre article sur la création de salle de sport](#)

6. Prévisions financières

Prévision du chiffre d'affaires mensuel (année 1) :

Mois	Nombre d'adhérents	Revenu total (€)
Jan	50	2500
Fév	80	4000
Mar	100	5000
Avr	120	6000
Mai	140	7000
Juin	160	8000
Juil	170	8500
Août	180	9000
Sept	200	10000
Oct	220	11000
Nov	230	11500
Déc	250	12500

7. Besoins de financement

Montant total nécessaire pour le lancement (travaux, matériel, communication, trésorerie).
Répartition entre apport personnel et financement externe (prêt bancaire, investisseurs).