

## **Příloha 1: Obrázky posilovacích strojů, které se plánují nakoupit během roku 2015**

Obrázek 1: Hacken dřep



Zdroj: <http://www.hsport.cz/p979-exclusive-hacken-drep-kotouce.php>

Obrázek 2: Eliptický trenažér



Zdroj: <http://www.hsport.cz/p979-exclusive-hacken-drep-kotouce.php>

Na obrázcích 1 a 2 jsou vyobrazeny posilovací stroje, které má vedení fitness Natálie v úmyslu nakoupit v roce 2015.

## **Příloha 2: Význam extrémních bodových hodnocení všech kritérií**

(nejvyšší extrém = 9 bodů, nejnižší extrém = 1 bod)

### **1) Webové stránky a sociální sítě**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nemá ani webové stránky, ani profil na sociálních sítích.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které vlastní webové stránky s vlastní doménou, profil na sociálních sítích, elektronický rezervační systém na většinu služeb a informace, které poskytuje na webových stránkách, jsou přehledné a snadno vyhledatelné.

### **2) Množství nabízených služeb**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nabízí svým klientům 5 druhů fitness služeb.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které nabízí svým klientům nejméně 30 druhů fitness služeb.

### **3) Cena služeb**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nabízí jednorázový vstup za 100 Kč a více. A zároveň jednorázový vstup do fitness je časově omezen (řádově v minutách).
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které nabízí jednorázový vstup za 70 Kč a méně. A zároveň jednorázový vstup do fitness není časově omezen.

Při hodnocení tímto kritériem jsem předpokládal, že jednotlivá fitness zařízení nabízejí srovnatelné cvičební možnosti. Dalším faktorem hodnocení, ke kterému jsem přihlížel při udělování bodů, byly ceny jednorázových vstupů na hodiny kruhových tréninků a ceny permanentek standardních vstupů.

#### **4) Rozpětí otevírací doby fitness zařízení**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nabízí nejvýše 30 hodin otevírací doby týdně.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které nabízí nejméně 75 hodin otevírací doby týdně.

#### **5) Časový rozvrh hodin**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nezveřejňuje na svých webových stránkách nebo profilech sociálních sítí komplexní týdenní rozvrh.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které zveřejňuje na svých webových stránkách nebo profilech sociálních sítí komplexní týdenní rozvrh. A zároveň týdenní rozvrh služeb je propojený s elektronickým rezervačním systémem.

#### **6) Kapacita klientů na hodinách kruhových tréninků**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nabízí maximální kapacitu 4 a méně klientů
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které nabízí maximální kapacitu 20 a více klientů.

#### **7) Sociální zařízení**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nabízí svým klientům pouze jeden záchod, jednu sprchu a umyvadlo. Přičemž kvalita sociálního zařízení sotva splňuje hygienické normy nebo jich nedosahuje.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které nabízí množství záchodů, sprch a umyvadel úměrně množství kapacity klientů fitness, samozřejmě splňuje hygienické normy a zároveň sociální zařízení patří mezi nejmodernější, která jsou na trhu dostupná.

## **8) Propagace**

- 1 bod dostane fitness zařízení, které nemá žádnou cílenou formu propagace.
- 10 bodů dostane fitness zařízení, které má webové stránky s vlastní doménou, profily na dvou sociálních sítích, platí si elektronickou reklamu na cizích webových stránkách, různě rozesílá tištěnou reklamu, aktivně komunikuje se svými stálými klienty prostřednictvím emailu a oficiálně spolupracuje s některou sportovní značkou.

## **Příloha 3: Hlubková interview s manažerem, klientem č. 1 a klientem č. 2**

### **Hlubkové interview s jedním z manažerů Natálie fitness**

(Rozhovor zaměřený na analýzu jednotlivých částí marketingového plánu)

*Odpovědi jsou označeny kurzívou*

**1. Jaké skupiny zákazníků se snažíte oslovit? (segmenty trhu)**

- *Snažíme se oslovit zejména ženy ve věku 30-40 let. Na tuto skupinu zákazníků zaměřujeme spoustu služeb, které nabízíme. Například se jedná o hodiny bodystylingu, power yogy, hite yogy, fitboxu, TRX a cvičení pro zdravá záda.*
- *Muži 18-24 let a slečny 16-20 nejčastěji navštěvují fitness Natálie. Ovšem se jedná hlavně o vstup do fitness. Tato klientela nepatří k zákazníkům našich organizovaných služeb.*

**2. Jaké by mohly být Vaše podnikatelské příležitosti v roce 2015?**

- *Naším hlavním cílem pro rok 2015 je maximálně naplnit kapacity skupinových aktivit. Takže příležitostí jsou pro nás všichni potenciální návštěvníci našich služeb.*

**3. V jaké části roku máte nejvyšší návštěvnost? (příležitosti)**

- *Nejvyšší návštěvnost máme v lednu až březnu a říjnu až listopadu. Nejslabší je léto a velice slabý je také prosinec.*

**4. V jakém čase k Vám přichází nejvíce klientů, popřípadě v jaké dny? (příležitosti)**

- *Nejvíce klientů k nám přichází od pondělí do pátku. Čas, ve kterém přichází nejvíce klientů je od 17-19:30.*

**5. Jaké rizika by se v roce 2015 mohla objevit v souvislosti s provozem fitness Natálie?**

- *Mohla by se objevit nová konkurence, která by nabídla větší prostory či nové služby. Ke konci roku 2014 nám odpadl jeden velký konkurent, neboť úvalské fitness Mamut zrušilo v Českém Brodě svou pobočku. Samozřejmě mezi rizika patří technické problémy. Mám na mysli konkrétně různé poruchy cvičebních strojů, výpadky proudu, problémy s přívodem vody atd. Ale myslím si, že se jedná o věci, jež jsou reálně řešitelné.*

**6. Koho považujete v Českém brodě a okolí za největší konkurenci fitness Natálie? (rizika)**

- *V českém Brodě určité fitness Infinity, zejména v oblasti nabídky kruhových tréninků. Ovšem, podle mého názoru jsou limitováni nabídkou velikosti svých prostor, které oproti nám fitness Natálie mají menší.*
- *Logy gym fitness v Sadské představuje poměrně velkou konkurenci díky své poloze a nabídce moderního vybavení.*
- *Fitness Mamut Úvaly bezesporu patří k naší velké konkurenci, neboť díky dobré poloze je pro mnoho lidí, a dokonce i pro obyvatele Českého Brodu snadno dostupné.*
- *Prostory místní sokolovny, neboť se zde nabízejí pod záštitou TJ. Sokol stejné služby jako ve fitness Natálie. Jedná se například o hodiny bodystylingu a kruhových tréninků. Sokolovna představuje většího konkurenta než fitness Infinity, protože nabízejí větší kapacitu a ceny vstupů jsou nižší. Dále v prostorách sokolovny nabízí nevýdělečná organizace Corridor široké spektrum služeb. Zejména se jedná o různé formy aerobiku.*

**7. Jaké jsou podnikatelské cíle v roce 2015? (rozšíření služeb, vylepšení interiéru, vylepšení vybavení, zaujetí dalších klientů)**

- *Zejména bychom chtěli rozšířit nabídku množství hodin jednotlivých služeb. Zde bychom chtěli přidat hodiny v dopoledních hodinách a zacílit na klienty, kteří pracují na směny, či ženy na mateřských.*
- *V roce 2015 bychom chtěli rozšířit nabídku posilovacího stroje, zejména bychom chtěli koupit stroj, který se nazývá hacken dřep, a tzv. pomocnou hrazdu. V poslední době jsme vyzorovali, že některé stroje nejsou vůbec využívány a ty bychom chtěli vyřadit a nahradit stroji, po kterých je v poslední době velký zájem.*
- *Chtěli bychom také na podlahu v místech s činkami položit gumové pláty, aby tlumily nárazy.*
- *V létě také plánujeme vymalovat.*
- *V budoucnosti bychom chtěli odkoupit prostory, neboť v současné době jsme v pronájmu.*
- *Cílem do budoucnosti je vytvořit elektronický rezervační systém.*

**8. Jak se Vaše cíle změnilly od začátku provozování fitness centra?**

- *V počátcích jsme se zejména snažily vydělat si na provoz fitness a vytvořit si stabilní klientelu. Dnes se snažíme rozšířit řady klientů a nabídnout větší množství hodin jednotlivých služeb.*

**9. K jakým změnám došlo v minulém roce? (rozšíření nabídky služeb, vylepšení vybavení fitness studia, zkrášlení prostor a zahájení spolupráce s novými trenéry)**

- *V minulém roce došlo k rozšíření nabídky služeb o hodiny fitboxu, yogy a twerku.*

- *Rozšířili jsme nabídku prostor o místnost s kardio zónou, kde se nachází nové běžecké pásy, a malý sál.*
- *Dále jsme vybavili velký sál konstrukcí pro možnost závěsu TRX.*
- *Vyměnili jsme okna a upravili jsme zednické úpravy interiéru za účelem možnosti vzniku malého sálu.*

**10. které služby je největší zájem? (produkt)**

- *Především o hodiny bodystylingu, zdravých zad a kruhových tréninků. U těchto služeb dochází k přeplnění kapacit.*

**11. Jaké jsou, podle Vás, důvody, že je právě o tyto služby takový zájem? (produkt)**

- *Myslím si, že trenéři, kteřížto hodiny vedou, jsou velice oblíbení. Menší kapacita těchto hodin může mnoha lidem inklinovat.*

**12. Jakým způsobem vytváříte ceny jednotlivých služeb? (cena)**

- *Cenu vytváříme s ohledem na konkurenci.*

**13. Jakým způsobem propagujete fitness studio a Vaše služby? (propagace)**

- *Propagace probíhá prostřednictvím našeho facebookového profilu. Dále jsme si zřídili webové stránky, prostřednictvím nichž se snažíme zviditelnit.*
- *Po klientech, kteří například pracují v obchodech v Českém Brodě, rozesíláme propagační letáky.*

**14. Chystáte se pořádat nějaké výjimečné akce k různým významným datům kalendářního roku? (např. 14. Únor, 1. Duben, 1. Května, Velikonoce, Vánoce)**

- *Akce takového typu provádím pouze v souvislosti s narozeninami otevření fitness Natálie. Narozeniny máme 1. května, tudíž na celý květen rozdáváme zlevněné permanentky.*
- *Kolem Vánoc rozdáváme k permanentkám různé dárky. Například k permanentce jsme dávali slevu na nějaké služby nebo vstup do sauny zdarma.*

**15. Máte nějaké vize na vylepšení interiéru fitness centra? (prostředí)**

- *Jak už jsem zmínil, chtěli bychom v roce 2015 investovat do opravy podlah a nakoupit gumové pláty pro tlumení nárazů činek. Chtěli bychom také nakoupit nové koberce, zrcadla a uskutečnit výmalbu.*

**16. Přemýšleli jste o změně rozestavení cvičebních strojů? (prostředí)**

- *Ano, o tom jsme přemýšleli. V souvislosti s nákupem nových strojů a vyřazení nevyužívaných bychom chtěli efektivněji rozestavět pozici jednotlivých posilovacích strojů.*

**17. Jakou kapacitu návštěvníků má Vaše fitness centrum? (produkt i prostředí)**

- *Optimální množství klientů je v čekárně 10 lidí a 10 lidí ve velkém sále, proto na služby pořádané ve velkém sále je kapacita 10 lidí.*

**18. Proč není umožněn za cenu standardního vstupu vstup do prostor s TRX, gym bally a stepery?**

- *Je to hlavně kvůli chování zákazníků k náčiní.*
- *A z mé strany se jedná o jistý druh bussnis rozhodnutí.*

**19. Jakým způsobem spolupracujete s trenéry? (produkt)**

- *Někteří trenéři pracují na základě OSVČ a pouze spolupracují s fitness Natálie. Pokud trenéři přivedou 5-6 lidí týdně, tak žádné vstupné neplatí. Platí pouze jejich klienti.*
- *Dále zde figurují trenéři, kteří mají s fitness Natálie dohodu o provedení práce. Ceny jejich hodin řeší s fitness Natálie. Pokud tyto trenéři přivedou za týden 5-6 klientů, tak také neplatí vstup do Natálie.*

**20. Získávali jste někdy informace o spokojenosti jednotlivých klientů se službami? Pokud ano. Jakým způsobem jste získávali zpětnou vazbu? (popis současné marketingové situace)**

- *Základní zpětnou vazbou je pro nás to, že se klienti vracejí.*
- *Několikrát jsme se i klientů ptali, zda byli se službou spokojeni. Snažili jsme se je vybídnout k nějaké kritice, která by nás v budoucnosti posunula dopředu.*

**21. Kdy v průběhu roku by mohly být dílčí cíle realizovány, kdyby nedošlo k žádným problémům s provozem? (prováděcí plán)**

- *Novou podlahu bychom chtěli mít do 1.7 hotovou včetně nákupu koberců a gumových plátů.*
- *V srpnu bychom chtěli pořídit posilovací stroj hacken dřep a pomocnou hrazdu.*
- *Během července a srpna máme v úmyslu provést výmalbu.*

**22. Jaká je struktura vašich nákladů a výnosů?**

- *Fixní náklady jsou v současné době náklady na nájem, placení za autorská práva (OSA a INTERGRAM) a na splácení úvěru.*
- *Variabilní náklady jsou v současné době náklady na energii, nákup doplňků stravy, soz odpadu, na zaměstnance (sociální a zdravotní pojištění) a daně.*
- *Výnosy představují tržby z prodeje doplňků stravy a služeb.*



**23. Pokud jste si předsevzali nějaké cíle na rok 2014, které to byly? Kolika z nich jste dosáhli? (kontrola)**

- *Předsevzali jsme si, že vyměníme okna a vylepšíme vybavení fitness. Toho jsme také dosáhli, ovšem jsme se museli zadlužit a v současnosti splácíme úvěr.*
- *Z vybavení jsme si konkrétně předsevzali vytvoření kardio zóny a vybavení velkého sálu TRX, což jsme splnili.*

**24. Jak by jste zhodnotil fungování fitness centra Natálie v roce 2014? (kontrola)**

- *Řekl bych, že rok 2014 byl pro nás velice pozitivní a úspěšný. Konstatuji tak, protože se nám zvýšily tržby, počet klientů a dosáhli jsme mnoha cílů, které jsme si předsevzali.*
- *Na druhou stranu bych rád zmínil jednu nepříjemnou skutečnost a tou je odchod našeho maséra. A proto na rozdíl od roku 2014 už v roce 2015 nebudeme nabízet masáže.*

# Hlubkové interview s pravidelným klientem Natálie fitness

## č. 1

(zjišťování pozitivních, negativních věcí fitness a důvodů proč dotazovaní navštěvují Natálii)

(Zaměření na jednotlivé části marketingového mixu)

*Odpovědi jsou označené kurzívou*

### 1. Jak často navštěvujete fitness Natálie?

- Fitness Natálie navštěvuji 4x týdně.

### 2. Znáte nějaké jiné fitness centrum v Českém Brodě a blízkém okolí, kde by jste mohl cvičit stejným způsobem jako v Natálii fitness?

- *Myslím si, že by mým požadavkům vyhovovalo Logym fitness Sadská.*

### 3. Jestli ano, tak proč nenavštěvujete tyto fitness zařízení a preferujete fitness Natálie?

- *Jedná se zejména o lepší dostupnost fitness Natálie.*
- *Za druhé přístup vedení fitness Natálie je velice pozitivní a vstřícný vůči klientům. Sám mám s vedením fitness velice dobré vztahy.*

### 4. Jaké pozitivní věci vidíte na fitness Natálie?

- *Vím, že už jsem to říkal, ale v první řadě přístup vedení ke klientům.*
- *Dost místa na cvičení.*
- *S lidmi, kteří navštěvují fitness Natálie, si rozumím a jsou mi sympatičtí. Cítím se zde jako mezi svými.*
- *Velké množství závaží, takže můžu zvedat velké váhy.*
- *Doplňky stravy, jenž se prodávají na baru fitness Natálie, jsou cenově dostupné a naprosto saturují moje potřeby.*
- *Jednorázový vstup není časově omezen a cenově je velice dostupný.*
- *Poměrně dlouhá otevírací doba ve srovnání s jinými fitness centry v Českém Brodě a jeho blízkém okolí.*

### 5. Jaké negativní věci vidíte na fitness Natálie?

- *Myslím si, že velkým negativem jsou velké polední pauzy a desítky minut zpoždění otevírání fitness oproti oficiálně uváděnému času otevření.*
- *Dalším nedostatkem fitness Natálie je špatná kardio zóna.*
- *Při cvičení mám velký problém s muzikou, která se zde hraje. Neexistuje možnost domluvy ohledně druhu hudby, která bude přehrávána.*

**6. Co si myslíte o cenách vstupů do fitness Natálie? (cena)**

- *Ceny jsou standardní a dostupné široké veřejnosti. Ceny odpovídají zdejšímu cenovým poměrům, co se týče fitness služeb.*

**7. Znáte i jiné služby, které poskytuje fitness Natálie? (propagace služeb)**

- *Vím, existuje nabídka vstupu do solária a sauny.*
- *Vedle těchto služeb existují ještě hodiny yogy.*

**8. Jak dlouho Vám trvá cesta do fitness Natálie? (distribuce)**

- *Cesta do fitness Natálie mně trvá pěšky 15 až 20 minut.*

**9. Jak na Vás působí obsluha recepce? (lidé)**

- *Obsluha fitness je obvykle milá a ochotná.*

**10. Jak se cítíte v prostorách fitness Natálie? (prostředí)**

- *V prostorách fitness Natálie se většinou cítím dobře. Ale někdy mně ten pocit kazí muzika, která je přehrávána v celém prostoru s činkami a posilovacími stroji.*

**11. Jak se Vám líbí šatny a sociální zařízení v prostorách fitness centra Natálie? (prostředí)**

- *Myslím si, že pokud to je jenom trochu možné, tak by se měly rozšířit prostory šaten.*

**12. Měl jste někdy pocit, že máte málo místa kolem sebe při cvičení v prostorách s činkami a posilovacími stroji? (prostředí)**

- *Ano, měl jsem pocit nedostatečného místa pro cvičení, ale nikdy mně to nezabránilo v cvičení.*

**13. Navštívili jste někdy nějakou jinou službu, než běžný vstup do fitness centra? Pokud ano, co se Vám na dané službě líbilo a co se Vám naopak nelíbilo? (proces)**

- *Ano, navštívil. Byla to hodina yogy.*
- *Líbilo se mně, že se jedná o jiný druh cvičení. Bral jsem to jako změnu, protože většinou ve fitness především posiluju.*

- *Negativem rozhodně byly malé prostory, kde hodina probíhala.*

# Hlubkové interview s pravidelným klientem Natálie fitness č.

## 2

(zjišťování pozitivních, negativních věcí fitness a důvodů proč dotazovaní navštěvují Natálii)

(Zaměření na jednotlivé části marketingového mixu)

Odpovědi jsou označené kurzívou

### 1. Jak často navštěvujete fitness Natálie?

- Fitness Natálie navštěvuji 2-3x týdně.

### 2. Znáte nějaké jiné fitness centrum v Českém Brodě a blízkém okolí, kde by jste mohl cvičit stejným způsobem jako v Natálii fitness?

- *Několikrát jsem byl ve fitness Mamut Úvaly a také splňovalo mé požadavky na cvičení.*

### 3. Jestli ano, tak proč nenavštěvujete tyto fitness zařízení a preferujete fitness Natálie?

- *Fitness Natálie preferuji zejména z důvodu dostupnosti, neboť automobilem mně trvá cesta z domova do Natálie do tří minut. Do Úval bych musel jet o 10-15 minut déle.*
- *Dalším důvodem je bezesporu bydliště mého fitness trenéra. Můj fitness trenér působí také v Úvalech, ale bydlí v Českém Brodě, tak je to výhodnější pro oba, abychom odtrénovali v Natálii.*
- *Vedení Natálie dobře znám a mám s ním přátelský vztah.*
- *Při trénincích necvičím sám, ale v malé skupině dvou až pěti lidí. Trénujeme spolu pod vedením trenéra už několik let. Už jsme si na sebe tak zvykli, že chodíme spolu sportovat i mimo tréninky v Natálii.*

### 4. Jaké pozitivní věci vidíte na fitness Natálie?

- *V první řadě musím zmínit příjemnou atmosféru, kterou spoluvytváří vždy ochotná a milá obsluha recepcce.*
- *Solidní vybavení, kterým disponuje fitness Natálie.*
- *Flexibilní otevírací doba*

### 5. Jaké negativní věci vidíte na fitness Natálie?

- *Často se stává, že je fitness přeplněné a musíme se „prát“ o náčiní či stroje.*
- *Organizace využití sálů (time management) je velkým nedostatkem Natálie. Několikrát se nám stalo, že jsme cvičili ve čtyřech lidech v jednom sále o velikosti 60m<sup>2</sup> a paralelně v tom samém sále probíhala jiná hodina, která měla 10 cvičících. Doslova jsme měl pocit, že si šlapeme na hlavy. Bylo to poměrně nepříjemné.*

- *Vím, že se s tím nedá moc udělat, ale musím to zmínit. Natálie má poměrně omezené možnosti parkování.*

**6. Co si myslíte o cenách vstupů do fitness Natálie? (cena)**

- *Navštívil jsem u několik pražských a několik mimopražských fitness center, tudíž si myslím, že mám poměrně přehled o cenách vstupů do fitness center. A pokud bychom porovnali cenu a nabídku vybavení a zázemí, tak musím konstatovat, že jedná o ceny solidní.*

**7. Znáte i jiné služby, které poskytuje fitness Natálie? (propagace služeb)**

- *Akorát vím o soláriu, sauně, zumbě, hodině, kde se odstraňují bolesti zad, twerku a možnosti koupě doplňků stravy od obsluhy recepce.*

**8. Jak dlouho Vám trvá cesta do fitness Natálie? (distribuce)**

- *Cesta do fitness mně trvá automobilem tři minuty.*

**9. Jak na Vás působí obsluha recepce? (lidé)**

- *Absolutně bez problému, nikdy jsem s obsluhou neměl nejmenší problém spíše naopak. Vždy mám pocit velké ochoty a vstřícnosti.*

**10. Jak se cítíte v prostorách fitness Natálie? (prostředí)**

- *Pokud nemám pocit nedostatku místa, tak se cítím velice pozitivně. Ve fitness panuje přátelská až rodinná atmosféra, což mně vyhovuje.*

**11. Jak se Vám líbí šatny a sociální zařízení v prostorách fitness centra Natálie? (prostředí)**

- *Vyhovující. Svůj účel plní.*

**12. Měl jste někdy pocit, že máte málo místa kolem sebe při cvičení v prostorách s činkami a posilovacími stroji? (prostředí)**

- *Ano, měl. Jak jsem již řekl. Ale musím podotknout, že pocit nedostatku místa, jsem měl i v místnosti s posilovacími stroji a činkami, nejenom v sálech, kde vstup běžným klientů není povolen.*
- *Podle mého názoru jednotlivé posilovací stroje jsou postaveny ve veliké blízkosti ostatních a cvičící se můžou cítit nepříjemně. Aspoň já se tak někdy cítím. Pokud by některé stroje byly vyřazeny, tak by vznikl větší prostor a účelovost fitness by zůstala stejná, protože tyto stroje nejsou moc využívány.*

**13. Navštívili jste někdy nějakou jinou službu, než běžný vstup do fitness centra? Pokud ano, co se Vám na dané službě líbilo a co se Vám naopak nelíbilo? (proces)**

- *Jedinou službu, kterou jednou za čas využívám, samozřejmě vedle cvičení s mým trenérem, je koupě doplňků stravy u obsluhy recepce. Musím podotknout, že*

*nabídka různých proteinových nápojů či jiných doplňků je dostačující a ceny jsou uspokojivé.*

## **Příloha 4: Obrázkového znázornění návrhů na úpravu nástroje distribuce**

Obrázek 3: Nevyužitá plocha před fitness centrem



Zdroj:

[https://www.facebook.com/FitnessStudioNatalie/photos\\_stream?tab=photos\\_albums](https://www.facebook.com/FitnessStudioNatalie/photos_stream?tab=photos_albums)

Na obrázku jsou vidět nevyužitá plochy, které navrhuji přeměnit na parkoviště nebo na nich vybudovat dvě až tři hrazdy viz kapitola 5.4.3. Fotografie byla zhotovena v létě roku 2014 při výměně oken.



## Příloha 5: Návrh na úpravu nástroje proces, příklad týdenního časového rozvrhu

Obrázek 4: Týdenní časový rozvrh fitness služeb

SPORTSLIFE		PONDĚLÍ	ÚTERÝ	STŘEDA	ČTVRTEK	PÁTEK	SOBOTA	NEDĚLE
9:00 - 10:00	SÁL 1			SPINNING MARTINA			SPINNING MARTINA	SPINNING MONIKA
	SÁL 2			VESLA JITKA		VESLA JITKA		
	SÁL 3	PILATES OLČA	FLOWIN ZAČÁTEČNÍCI	POWER JOGA BOBINA	PILATES OLČA	BOSU OLČA ZAČÁTEČNÍCI	POWER JÓGA	FLOWIN ZAČÁTEČNÍCI
10:00 - 11:00	SÁL 1						SPINNING	SPINNING MONIKA
	SÁL 3						PILATES / FLOWIN	
16.30 - 17:30	SÁL 3	BOSU OLČA						BOSU - BODY RADKA
17:00 - 18:00	SÁL 1	SPINNING spalovací	SPINNING MARTINA/INSTR	SPINNING JANA/INSTR	SPINNING spalovací	SPINNING JANA	SPINNING	SPINNING 17,30
	SÁL 2	VESLA	VESLA RADKA	VESLA	VESLA RADKA	VESLA	VESLA JANA	VESLA
	SÁL 3			FLOWIN ZAČÁTEČNÍCI		ROPE SKIPPING JITKA		
17:45 - 18:45	SÁL 3	PILATES OLČA						BOSU - BODY RADKA
18:00 - 19:00	SÁL 3		FLOWIN JITKA ZAČÁTEČNÍCI		BOSU ZAČÁTEČNÍCI			
18:15 - 19:15	SÁL 1	SPINNING	SPINNING spalovací	SPINNING MONIKA	SPINNING BÁRA	SPINNING spalovací	SPINNING MARTINA	
	SÁL 2	VESLA	VESLA	VESLA	VESLA	VESLA	VESLA JANA	VESLA
	SÁL 3			FLOWIN JITKA		FLOWIN JITKA		
18:30 - 19:30	SÁL 1							SPINNING LENKA
19:00 - 20:00	SÁL 3	WELNESS JÓGA KATKA	BOSU RADKA		PILATES OLČA			POWER JÓGA KATKA
19:30 - 20:30	SÁL 1	SPINNING	SPINNING	SPINNING spalovací	SPINNING BÁRA/INSTR	SPINNING MARTINA	SPINNING	SPINNING
	SÁL 2	VESLA ANDREA	VESLA PAVEL/PETR	VESLA ANDREA	VESLA ANDREA	VESLA PETR/PAVEL	VESLA ANDREA	VESLA ANDREA

Zdroj: <http://fitness-most.cz/novinky/2013/3/?page=7>

Navrhoval bych vedení fitness, aby vytvořilo podobný týdenní časový rozvrh fitness služeb, jako to udělalo Sports life fitness Most viz obrázek 2.

## Příloha 6: Návrh na úpravu nástroje prostředí, vyřazení strojů v malé místnosti s činkami

Obrázek 5: vyřazení strojů v malé místnosti s činkami



Zdroj:

<https://www.facebook.com/FitnessStudioNatalie/photos/pb.571088362921789.-2207520000.1428176164./845085225522100/?type=3&theater>

Na obrázku 3 jsou označeny stroje, které bych vyřadil. Můj návrh na vyřazení konkrétních strojů vznikl na základě pozorování a informací o vytíženosti různých strojů, které jsem dostal od manažera fitness. Číslo 1 = Rotano torso, číslo 2 stroj na předkopávání (leg curl), číslo 3 (stepper) a číslo 4 stroj na zakopávání ve stoje (standing leg curl).

## **Příloha 7: Rozpočty dílčích cílů vedení fitness na rok 2015 a návrhy na úpravu marketingového plánu**

### **Oprava podlahy (betonové podlahy)**

- [www.cenikyremesel.cz](http://www.cenikyremesel.cz)
- cena práce 121Kč/1m<sup>2</sup> (hloubka 8cm), uděláme 30m<sup>2</sup>, 30x121Kč = 3630Kč
- spotřeba materiálu 80 kg/1m<sup>2</sup> (hloubka 8cm)
- materiál = weber.bat beton, pytel 20kg = 75Kč
- 80 kg x 30m<sup>2</sup> = 2400kg , cena do 2200kg = 2400Kč + cena do 250 kg = 750Kč,  
 $\Sigma = 750\text{Kč} + 2400\text{Kč} = 3150\text{Kč}$  (materiál)
- $\Sigma = 3150 + 3630 = \mathbf{6780\text{Kč}}$

### **Výmalba interiéru**

- [www.malby-color.cz](http://www.malby-color.cz)
- plocha zdí = cca. 400m<sup>2</sup>
- příprava zdí na malbu 15Kč/m<sup>2</sup>,  $\Sigma = 15\text{Kč} \times 400 = 6000\text{Kč}$
- Primalex plus 26Kč/m<sup>2</sup>,  $\Sigma = 26\text{Kč} \times 400 = 10400\text{Kč}$
- $\Sigma = 6000 + 10400 = \mathbf{16400\text{Kč}}$

### **Gumové koberce (gumové pláty)**

- [www.hansanet.cz](http://www.hansanet.cz)
- pryžové desky SBR (tloušťka = 40mm)
- 3380,17 Kč/m<sup>2</sup>, potřebujeme 12m<sup>2</sup>
- $\Sigma = 12 \times 3380\text{Kč} = \mathbf{40562\text{Kč}}$

## Nákup nových zrcadel a koberců

### *Koberce*

- [www.levnekoberce.eu](http://www.levnekoberce.eu)
- koberce Quartz
- 254Kč/m<sup>2</sup>, potřebujeme 100m<sup>2</sup>, (činkárna 60m<sup>2</sup> + 40m<sup>2</sup>)
- $\Sigma = 254 \times 100 = \mathbf{25400Kč}$

### *Zrcadla*

- [www.tmsklo.cz](http://www.tmsklo.cz)
- 3 – 6mm (hloubka), 920Kč/m<sup>2</sup>, montáž = 2000Kč, potřebujeme 16m<sup>2</sup>
- $\Sigma = 920 \times 16 + 2000 = \mathbf{16720Kč}$

## Posilovací stroje

- [www.Hsport.cz](http://www.Hsport.cz)
- Hacken dřep 24990Kč, eliptický trenažér Atlanta Black 9890Kč
- $\Sigma = 24990 + 9890 = \mathbf{34880Kč}$

## Vybudování tří hrazd

- [www.pemtrade.cz](http://www.pemtrade.cz)
- Jedna hrazda bude vybudována ze tří trubek, které se dohromady svaří, a nejméně třicet centimetrů svislých částí hrazdy bude zabetonováno do země.
- Trubky budou černé závitové bezešvé o průměru 34,2mm, 135,5 Kč/m<sup>2</sup>
- rozměry trubek budou, svislé 2,5m (2,5 x 3 hrazdy x 2 svislé trubky), vodorovné (spojovací), 1,5m (1,5 x 3 hrazdy),  $\Sigma = (2,5 \times 3 \times 2) + (1,5 \times 3) = 19,5\text{m}$  trubek
- $\Sigma = 19,5 \times 135,5 = 2642,25\text{Kč}$  (za trubky)
- 2 x pytel betonu weber, 75Kč x 2 = 150Kč

- Cena práce 1000Kč
- $\Sigma = 1000 + 150 + 2642,25 = \mathbf{3792,25}$

### **Parkoviště**

- [www.betonarkaceskybrod.cz](http://www.betonarkaceskybrod.cz)
- Beton B12,5 1350Kč/m<sup>3</sup>
- Plocha, která bude vybetonována má 12m na délku a 4m na šířku. Vrstva betonu je 0,25m. My potřebujeme 12m<sup>3</sup> betonu.
- Cena práce 4000Kč
- $\Sigma = 16200$  (cena betonu) + 4000 (práce) = **20200Kč**