

БИЗНЕС-ПЛАН



Детский клуб лазерного пейнтбола «LASERMOVE»



2014 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под любой проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Идея проекта

Клуб лазерного пейнтбола «LASERMOVE» ориентирован на детей дошкольного и школьного возраста, преимущественно мальчиков.

Позиционирование: клуб по организации боев и турниров в лазерный пейнтбол, ориентированный преимущественно на детей, в том числе дошкольного и младшего школьного возраста (с 4-5 лет).

Род деятельности: развлекательная (лазерный пейнтбол).

Виды деятельности:

85.32 «Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания»;

92.3 «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность»;

71.40 «Прокат бытовых изделий и предметов личного пользования».

Основные параметры проекта:

Среднее количество клиентов (боев) в месяц: ***.

Среднемесячный оборот: ***руб.

Аренда (характеристики помещения и стоимость в месяц):

- технические площади 500 м²,
- сдельная аренда (по количеству человеко-часов) – ***руб. в месяц.

Преимущества:

- широкий выбор сценариев;
- высокая реалистичность и динамичность лазерных игр;
- полная безопасность;
- высококачественное игровое оборудование;
- опытные инструкторы;
- оригинальность и доступность данного активного отдыха.

Рынок

Развитие лазертага в России набирает обороты. На сегодняшний день в России открыто уже более 500 клубов, и их количество постоянно растет. За последние 3 года популярность лазертага выросла в 10 раз и продолжает увеличиваться.

Преимущества лазертага перед пейнтболом и страйкболом:

- Безопасное и здоровое времяпровождение, как на открытом воздухе, так и на закрытой площадке.
- Активное развитие школьного и дошкольного населения.
- Организация выходных и праздников.

Конкуренция в Санкт-Петербурге:

- «Лазертаг 007» (www.lasertag007.ru) – организатор лазертаг игр.
- «КиберФокс» (www.lasertag78.ru) – организатор лазертаг игр.

Финансовая часть:

<i>Финансовые показатели по проекту</i>		
Выручка за 3 года работы	<i>руб.</i>	***
Необходимые инвестиции	<i>руб.</i>	***
Чистая прибыль за 3 года работы	<i>руб.</i>	***
NPV	<i>руб.</i>	***
IRR месячная	<i>%</i>	***
IRR годовая	<i>%</i>	***
Период окупаемости	<i>мес.</i>	22
Дисконтированный период окупаемости	<i>мес.</i>	26

Выдержки из исследования

По имеющимся оценкам в России почти 37 млн. потенциальных потребителей продуктов индустрии развлечений. Хотя в России тратят на досуг не так много средств, но рост расходов населения на посещение развлекательных мероприятий сопоставим с затратами россиян на некоторые предметы потребления.

Согласно данным Института комплексных социальных исследований РАН, ***% россиян пользуются услугами современной индустрии развлечений. Из них ***% – отдают предпочтение домашнему досугу; ***% посвящают свободное время различного рода хобби или встречам с друзьями. И ***% считают недостаточными свои возможности для полноценного отдыха.

Содержание

Перечень таблиц и рисунков	4
Резюме	5
Раздел 1. Обзор компании	7
1.1. Концепция проекта	7
1.2. Перечень предлагаемых по проекту услуг	7
1.3. История и сценарии игры лазертаг	9
Раздел 2. Анализ рынка	14
2.1. Развитие и тенденции индустрии развлечений в России	14
2.2. Ситуация на рынке игровых войн как отрасли развлечений	19
2.3. Потенциальные клиенты	21
Раздел 3. Конкуренты проекта	24
3.1. Основные конкуренты	24
Раздел 4. Маркетинговый план	29
4.1. Целевые клиенты/группы клиентов	29
4.2. Способы привлечения клиентов	29
4.2.1. Потенциальные партнеры	29
4.2.2. Прямая реклама	31
4.2.3. Интернет-реклама	32
4.2.4. Поисковая оптимизация	33
Раздел 5. Производственный план	36
5.1. Оборудование для реализации проекта	36
5.2. Выбор площадки для проекта	40
Раздел 6. Финансовый план	43
6.2. План реализации	44
6.3. Объемы реализации	44
6.4. Доходы от продаж	45
6.5. Постоянные затраты	46
6.6. Капитальные затраты	47
6.7. Налоги	48
6.8. Отчет о прибылях и убытках	48
6.9. Расчет ставки дисконтирования методом WACC	51
6.10. Отчет о движении денежных средств	61
6.11. Оценка экономической эффективности проекта	64
Раздел 7. Анализ чувствительности проекта	67
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	76

Перечень таблиц и рисунков

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Основные показатели деятельности организаций культуры (на конец года)	22
Таблица 2. Основные конкуренты по лазертагу в Санкт-Петербурге	24
Таблица 3. Основное оборудование проекта	38
Таблица 4. Дополнительное оборудование проекта	39
Таблица 5. Основные допущения проекта	43
Таблица 6. Штатное расписание и ФОТ проекта	43
Таблица 7. План реализации	44
Таблица 8. Объемы реализации	44
Таблица 9. Доходы от продаж услуг проекта	45
Таблица 10. Постоянные затраты	46
Таблица 11. Капитальные затраты	47
Таблица 12. Налоги проекта	48
Таблица 13. Отчет о прибылях и убытках	48
Таблица 14. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	56
Таблица 15. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	57
Таблица 16. Алгоритм расчета премии за специфический риск	58
Таблица 17. Расчет ставки дисконтирования методом WACC	59
Таблица 18. Отчет о движении денежных средств	61
Таблица 19. Финансовые показатели проекта	66

РИСУНКИ

Рисунок 1. Предпочтения среди видов досуга среди жителей РФ	15
Рисунок 2. Статистика запросов в Yandex	20
Рисунок 3. Численность Санкт-Петербурга за 2000-2013 гг. (чел.)	22
Рисунок 4. Оборудование для игры в лазертаг (жилеты)	40
Рисунок 5. Набор оборудования для игры	40

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда VTSConsulting*

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкопециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.

И мы гордимся своими клиентами!

ООО "Землегодие-Инвест", ОАО "Воткинский завод", НПП "Стэлс", Государственное предприятие УкрНИИИИП "Масма", "Reproto Technologies", компания "ВОК Монтаж Сервис", ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт Темрюк, ООО "Спецбудпроект", группа компаний "SEMPROGROUP" ООО "Максимус Констракшн", "Росмолодежь", ООО "Сисиф Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО "Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК "Наука", Институт проблем материаловедения им. И.Н. Францевича НАН Украины, НТУУ "КПИ", Научный парк "Киевская политехника", Правительство России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель "VTSConsulting"*