

# БИЗНЕС-ПЛАН

создания пейнтбольного клуба  
«Экстремал»



2015 г.

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

## Описание проекта

### Идея проекта

Создание центра активного досуга – на базе пейнтбольного клуба «Экстремал» в г. \*\*\*. Для чего будет расширен список предоставляемых услуг, построены новые и улучшенные старые объекты инфраструктуры.

### Показатели социальной эффективности проекта

В рамках проекта планируется создать на базе пейнтбольного клуба «Экстремал» спортивные секции для детей и подростков по пейнтболу, кидболу и лазертагу.

Показатель	Ед. изм.	Значение
Количество человек входящих в целевую социальную группу, в т.ч.:*	чел.	41 101
• младшая группа (дети от 6 до 7 лет)*	чел.	***
• средняя группа (дети от 8 до 13 лет)*	чел.	***
• старшая группа (подростки от 14 до 17 лет)*	чел.	***
Доля социальных услуг в общем объеме реализации	%	20%
Цены на социальные услуги для социальной группы	руб.	0

\*Источник: Росстат

В процессе реализации проекта сумма уплаченных налоговых платежей составит \*\*\* руб., в том числе отчислений на заработную плату – \*\*\* руб.

### Услуги проекта

На сегодняшний день, пейнтбольный клуб «Экстремал» оказывает следующий спектр услуг:

- организация пейнтбольных игр;
- организация корпоративных мероприятий;
- организация выездных мероприятий и праздников;
- предоставления в аренду мест отдыха.

В рамках реализуемого проекта, планируется расширение спектра услуг пейнтбольного клуба. В результате в перечень услуг будут добавлены:

- организация кидбольных игр для детей;
- организация игр в лазертаг;
- услуги веревочного городка и скалодрома;
- услуги кафе и бани.

### *Ключевые риски проекта*

- риск выхода на рынок новых конкурентов;
- падение спроса по причине снижения доходов населения
- надежность оборудования;
- текучесть кадров;
- зависимость от погодных и климатических условий.

Для их минимизации проектом планируются меры по диверсификации деятельности клуба, созданию «внеконкурентного» бизнеса, утеплению и ремонту всесезонного ангара, а также мотивированию ключевых сотрудников и получению гарантий от ключевых поставщиков

*Срок реализации проекта* – 3 года.

*Дата выхода на проектную мощность* – апрель 2016.

### *Финансовые показатели проекта*

Показатель	Ед. изм.	Значение
Выручка	руб.	***
Чистая прибыль	руб.	***
Необходимые инвестиции	руб.	***
NPV	руб.	***
IRR	%	**
Срок окупаемости	лет	1,22
Дисконтированный срок окупаемости	лет	1,27

Источники финансирования проекта:

1. Собственные средства – \*\*\* руб.
2. Грантовые средства –\*\*\* руб.

## Выдержки из исследования

К настоящему времени сформировались основные сегменты отечественной индустрии развлечений и рынок набирает обороты. Согласно ежегодному обзору Pricewaterhouse Coopers «Global Entertainment and Media Outlook», российский рынок индустрии развлечений считается самым динамичным среди регионов Восточной Европы, Среднего Востока и Африки. Ежегодно рынок демонстрирует самые высокие темпы роста в Европе – 12,2% (среднегодовой показатель).

Согласно данным Института комплексных социальных исследований РАН, 50,9% россиян пользуются услугами современной индустрии развлечений. Из них 9,7% – отдают предпочтение домашнему досугу; 39,4% посвящают свободное время различного рода хобби или встречам с друзьями. И 32,3% считают недостаточными свои возможности для полноценного отдыха.

\*\*\*

Так, например, в Москве, доля инвестиций в данную отрасль составляет уже 7% всех инвестиций в город за год. Для сравнения: доля инвестиций в банковскую сферу – 9%, в промышленность – 8%.

Высокая динамика роста рынка связана, с одной стороны, с бурным развитием крупных торговых центров, а с другой – с потребностями населения в цивилизованном современном досуге. По прогнозам специалистов, наиболее высокими темпами рынок развлечений будет расти в регионах.

\*\*\*

Среди наиболее крупных и четко оформленных сегментов отечественной индустрии развлечений можно выделить следующие:

- сегмент кинопоказа;
- сегмент игровых развлечений, основанных на использовании автоматов и симуляторов;
- игорный бизнес;
- боулинг;
- тематические парки;

- развлечения в сети интернет;
- видеоигры.

На рынке российских предприятий, занятых непосредственным развлечением людей, представлены как заведения с очень широким спектром услуг для разных групп посетителей, так и узкоспециализированные центры, предлагающие единственную услугу либо небольшое число услуг, ориентированных на определенную аудиторию, это специализированные развлекательные центры, многофункциональные развлекательные комплексы, а также развлекательные площадки в торговых центрах.

Рынок участников индустрии развлечений четко сегментирован: есть компании, занимающие существенные доли в своих сегментах, но нет игрока, который занимал бы больше 1% рынка в целом.

Значимые общемировые тенденции, преобразившие отечественную индустрию развлечений:

- 1. Глобализация и укрупнение объектов индустрии развлечений*
- 2. Интеграция развлечений и других направлений деятельности*
- 3. Виртуализация индустрии развлечений (что является наиболее важной тенденцией для проекта)*

\*\*\*

Появление цифровых мультимедийных данных знаменует собой новую эру индустрии развлечений. Быстрое развитие технологий скоростного подключения и увеличение производительности ПК сыграло роль своего рода сигнала для поставщиков услуг к появлению новых возможностей для развлечений. Сюда можно отнести новое поколение развлекательных настольных и мобильных компьютеров со встроенными возможностями воспроизведения высококачественного звука и изображения, благодаря которым пользователи приобрели новый опыт развлечений, недоступный ранее.

## Содержание

<b>Перечень таблиц и рисунков</b>	<b>4</b>
<b>Резюме</b>	<b>5</b>
<b>Раздел 1. Описание проекта</b>	<b>7</b>
1.1. Социальная составляющая проекта	7
1.2. Бизнес-идея проекта	10
1.3. Описание услуг пейнтбольного клуба «Экстремал»	10
1.4. Будущие услуги пейнтбольного клуба	13
<b>Раздел 2. Анализ рынка</b>	<b>18</b>
2.1. Развитие и тенденции индустрии развлечений в России	18
2.2. Анализ рынка услуг по организации отдыха населения г. ***	22
2.3. Потенциальные клиенты	24
<b>Раздел 3. Конкуренты проекта</b>	<b>28</b>
3.1. Основные конкуренты	28
3.2. SWOT-анализ	31
3.3. Стратегическая канва проекта	32
<b>Раздел 4. Маркетинговый план</b>	<b>35</b>
4.1. WOM-маркетинг	35
4.2. Прямая реклама	35
4.3. Проведение личных встреч с целевой аудиторией	36
4.4. E-mail-рассылка	38
4.5. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта	39
4.6. Контекстная реклама	42
4.7. Social Media Marketing, SMM – продвижение в социальных сетях	43
<b>Раздел 5. Организационный план</b>	<b>44</b>
5.1. Персонал проекта	44
5.2. Фонд оплаты труда	45
5.3. Местоположение	45
5.4. Оборудование для реализации проекта	46
<b>Раздел 6. Финансовый план</b>	<b>49</b>
6.1. Допущения проекта	49
6.2. Сезонность проекта	50
6.3. Объемы продаж	51
6.4. Выручка	52
6.5. Персонал проекта	54
6.6. Затраты проекта	58
6.7. Налоги	61
6.8. Инвестиции	63
6.9. Капитальные вложения	63
6.10. Отчет о прибылях и убытках	65
6.11. Ставка дисконтирования	68
6.12. Отчет о движении денежных средств	78
6.13. Денежные потоки	81
6.14. Основные показатели финансовой эффективности проекта	81
<b>Раздел 7. Анализ чувствительности</b>	<b>83</b>
<b>Раздел 8. Оценка рисков проекта</b>	<b>88</b>
<b>Информация о компании «VTSConsulting»</b>	<b>90</b>

## Перечень таблиц и рисунков

### ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Сравнительная характеристика секций	10
Таблица 2. Преимущества лазертага	15
Таблица 3. Матрица потенциальных потребителей услуг клуба	26
Таблица 4. Расчет численности потенциальной аудитории проекта	26
Таблица 5. Профиль клуба «Strike Force»	28
Таблица 6. Цены на услуги клуба «Strike Force»	28
Таблица 7. Профиль пейнтбольного клуба «Диверсант»	29
Таблица 8. Профиль страйкбольного клуба «Легион»	29
Таблица 9. Цены на услуги страйкбольного клуба «Легион»	30
Таблица 10. Профиль клуба военного лазертага «Полигон 14»	30
Таблица 11. Цены на услуги клуба «Полигон 14»	30
Таблица 12. Профиль клуба военно-спортивного лазертага «NORD»	31
Таблица 13. Цены на услуги клуба «NORD»	31
Таблица 14. Результаты SWOT-анализа	31
Таблица 15. Фонд оплаты труда	45
Таблица 16. Необходимое оборудование для реализации проекта	46
Таблица 17. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	73
Таблица 18. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	74
Таблица 19. Алгоритм расчета премии за специфический риск	75
Таблица 20. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	76
Таблица 21. Основные финансовые показатели проекта	82
Таблица 22. Основные риски проекта	88

### РИСУНКИ

Рисунок 1. Предпочтения среди видов досуга среди жителей РФ	18
Рисунок 2. Численность населения г. *** за 2000-2015 гг. (чел.)	22
Рисунок 3. Динамика среднедушевого дохода населения *** за 2000-2013 гг. (руб. в месяц)	23
Рисунок 4. Динамика объема платных услуг населению *** за 2001-2013 гг. (млн руб.)	23
Рисунок 5. Динамика доли услуг по организации отдыха населения в суммарном объеме платных услуг *** за 2002-2013 гг.	24
Рисунок 6. Структура месячного среднедушевого дохода населения г. *** за 2014 г.	25
Рисунок 7. Структура целевой аудитории потребителей по возрасту	25
Рисунок 8. Структура целевой аудитории потребителей по доходу	26
Рисунок 9. Стратегическая канва реализуемого проекта	33

*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»

### «VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

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), сегодня – 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 узкоспециализированных 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», 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»*