

БИЗНЕС-ПЛАН



букмекерского клуба-ресторана



2016 г.

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

Описание проекта

Создание букмекерского клуба-ресторана «***» в г. Москва.

Идея проекта

Концепция букмекерского клуба-ресторана состоит из совмещенного спортивного бара с букмекерским залом крупного формата, нового для рынка.

Параллельно с формированием бренда на «земле» произойдет запуск онлайн-площадки, через которую клиентам будет предложен качественно новый букмекерский продукт и сервис.

Цель создания проекта:

- организовать центр спортивной «тусовки»;
- сформировать на этой базе имя / бренд;
- получить 5% российского букмекерского рынка онлайн сегмента через 2 года;
- создания медиа-моста с выходом в СМИ и крупные интернет-площадки.

Состояние сферы:

Стоимостный объем букмекерского рынка в России	28,0 – 54,0 млрд. руб.
Рост трафика на российских букмекерских сайтах	19% в год
Количество пунктов приемов ставок	6040
Рост количества пунктов приемов ставок	9,5%
Доля лидера российского букмекерского рынка («Фонбет»)	17,0%
Доля г. Москвы в общей численности ППС	11,64%

Целевая аудитория: игроки (любители, экспрессники, бонусхантеры, вилочники, плюсовые игроки, капперы, инсайдеры, трейдеры).

Сегментация рынка по демографическим принципам: болельщики, бизнесмены, семьи, студенты.

Конкурентная среда:

- БК «Марафон Бет»
- БК «Пари матч»
- БК «1xBet»
- БК «Winline»
- БК «Liga Stavok»
- БК «Leonbets»
- БК «Betcity»
- БК «Фонбет»
- БК «Williamhill»
- БК «Bet365»

Дата выхода на проектную мощность – октябрь 2016.

Финансовые показатели эффективности проекта

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	80 543
NPV	тыс. руб.	76 966
IRR	%	93%
Срок окупаемости	мес.	24
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	26

Преимущества проекта

Новый качественный букмекерский продукт (линия) от компании «***». Компания специализируется на американских видах спорта и может являться адептом их продвижения на российском рынке, что позволит иметь некую специфическую особенность, в сравнении с конкурентами.

Применение инновационных приемов в подаче материала, таких как планшеты, интерактивные столы. Каждый посетитель бара вместо традиционного меню получает планшет. С его помощью можно не только заказать еду и отметить в социальных сетях, но и делать ставки на спорт. Согласно исследованиям, в США средний чек при использовании планшетов в ресторанах выше, а заказы, присланные через планшет, обрабатываются в *** раза быстрее, т.к. клиенту не нужно дожидаться официанта – заказ отправляется прямо на кухню.

Активная деятельность промо-команды. Задача промо-команды: планировать и осуществлять тематические мероприятия, где в ежедневном режиме находят свое отражение все актуальные события из спортивной и около спортивной жизни.

Создание собственного «телевизионного» контента. Оборудованная студия – возможность участия приглашенных экспертов в комментариях к матчу, ток-шоу, встречах с болельщиками.

Цели: привлечение аудитории, партнерские отношения со спортивным ТВ, интернет-каналами и радиостанциями.

Зал для ставок. Имеет всё необходимое оборудование для букмекерской игры и комфортного пребывания профессиональных игроков. Используются последние технические усовершенствования в данной области. Посадочные места имеют два экрана: один для просмотра индивидуальных трансляций по выбору игрока и второй для совершения ставок.

Также важную роль в проекте играют сопутствующие сервисы.

Зал спортивных симуляторов.

Имеет широкий ассортимент спортивных симуляторов. Каждый посетитель клуба будет иметь возможность отвлечься, провести свободное время во время перерывов спортивных трансляций.

Цели: создание атмосферы отдыха, возможности проверить свои силы, всё это увеличит азарт у посетителей.

Спортивный бар. Зал ресторана должен обладать самостоятельной степенью привлекательности и быть конкурентоспособным в сегменте спортивных баров, независимо от деятельности букмекерского зала. В этом случае можно добиться необходимого резонанса, при помощи специальных мероприятий, и вызвать интерес к ставкам у потенциальных клиентов букмекерского клуба, к каковым относятся гости спортивных баров

Анализ рынка

Мобайл-гемблинг – самый быстрорастущий сегмент игорного рынка. В 2015 году доля мобайла в общем онлайн-доходе выросла с *** до ***. Сохраняются высокие темпы прироста доходов: доход от мобайла в 2015 году на *** выше, чем в прошлом году. Согласно прогнозам, в 2016 мобайл продолжит стремительно расти и принесёт уже *** дохода в онлайн.

Последние годы Россия неизменно входит в пятёрку лидеров по «качественному» трафику букмекерских сайтов. По причине запрета онлайн-гэмблинга в России и жёстких ограничений на рекламу значительное количество прямых заходов россиян на букмекерские сайты носит целенаправленный характер.

1. Доля онлайн в общем доходе мирового рынка продолжает расти. Также есть тенденция возрастания доходов в онлайн-беттинге. Учитывая, что «качественный» трафик букмекерских сайтов в России возрастает, проект должен ориентироваться на онлайн сегмент.

2. Позитивная тенденцией для проекта является перераспределение долей рынка между азиатским и европейским регионами: доля Азии в 2015 году уменьшилась, а доля Европы – увеличилась на ту же величину (***).

3. Нужно развивать ***. Сайты российских букмекерских компаний отмечают снижение посещаемости, но всё активнее развивается мобайл-беттинг.

Основными конкурентами букмекерского клуба-ресторана являются букмекерские конторы, принимающие ставки на результаты спортивных соревнований в ходе их проведения. Для этого конторы оснащаются телевизорами и радиоточками, с помощью которых ведется прямая трансляция. Их недостатком является узкая ориентация на заядлых азартных игроков, которые не образуют сколько-нибудь значительного сектора рынка, а также отсутствие дополнительного обслуживания: прохладительных напитков, холодных закусок и т.п.

Также конкурентами являются спортивные бары, которые часто устанавливают телевизоры, где транслируются спортивные соревнования, передаваемые по телевидению. Это совершенно не то, что предлагает наш проект.

*Букмекерский продукт «***»*

Сильные стороны:

- предлагает пятнадцатипроцентный бонус до *** долларов при регистрации, который следует отыграть на пяти ставках;
- десятипроцентный бонус до *** долларов при пополнении счета от ***;
- премию до *** долларов за участие в реферальной программе конторы;
- накопительная система бонусов и ежемесячный розыгрыш призов для пользователей, которые сделали наибольшее число правильных прогнозов;
- коэффициенты находятся на среднем уровне европейских показателей и составляют *** пункта на равновероятные события;
- минимальная ставка равна *** доллару, а максимумы ограничены *** долларов;
- ставки рассчитываются за 10 минут;
- при осуществлении финансовых операций букмекер «***» оперирует 28 валютами, основными среди которых являются USD и EUR;

- оборот средств производится посредством банковских переводов, пластиковых карт VISA и MasterCard, электронных платежных систем PaysafeCard, MoneyGram, Skrill, Bitcoin, Western Union;
- комиссия при вводе средств не взимается, а пополнения зачисляется в большинстве случаев мгновенно;
- качественная работа саппорта, функциональный ресурс и привлекательная бонусная программа.

Слабые стороны:

- отсутствия русскоязычной версии сайта и популярных в Восточной Европе способов платежей;
- обналичивание может занимать до 15 рабочих дней;
- небольшая насыщенность событиями раздела Live;
- не всегда удовлетворительная роспись;
- средняя маржа для прематчевых ставок – ***, для Live-ставок – ***.

Содержание

Перечень таблиц, рисунков и диаграмм	4
Резюме	5
Раздел 1. концепция проекта	8
1.1. Описание проекта	8
1.2. Основная идея проекта	10
1.3. Территориальное расположение букмекерского клуба-ресторана	12
1.4. Помещение букмекерского клуба-ресторана	14
Раздел 2. Анализ рынка	15
2.1. Мировой рынок азартных услуг и его тенденции	15
2.2. Основные букмекерские компании мира	21
2.3. Букмекерский рынок России: онлайн-сегмент	22
2.4. Букмекерский рынок России: оффлайн сегмент	24
2.5. Целевая аудитория	28
2.6. Франчайзинг на рынке	32
2.7. Особенности законодательства	34
Раздел 3. Конкуренты	35
Раздел 4. Маркетинговый план	63
4.1. Бонусы	63
4.2. Букмекерская линия	66
4.3. Реклама	67
4.4. Интернет-реклама	69
4.4.2. Контекстная реклама в Яндекс.Директ и Google Adwords	70
4.4.3. Тематические форумы и социальные сети	71
4.4.4. E-mail рассылки	72
4.5. Промо-акции	72
4.6. Партнёрские программы	73
4.7. Спонсорство	74
Раздел 5. Персонал	75
Раздел 6. Организационный план	77
Раздел 7. Финансовая модель	79
7.1. Допущения проекта	79
7.2. Сезонность проекта	80
7.3. Объемы продаж	81
7.4. Выручка	83
7.5. Персонал проекта	85
7.6. Затраты проекта	103
7.7. Налоги	108
7.8. Инвестиции	114
7.9. Капитальные вложения	115
7.10. Амортизация	117
7.11. Отчет о прибылях и убытках	120
7.12. Ставка дисконтирования	123
7.13. Отчет о движении денежных средств	133
7.14. Денежные потоки	136
7.15. Основные показатели финансовой эффективности проекта	137
Раздел 8. Анализ рисков	140
8.1. Анализ чувствительности	140
8.2. Уровень безубыточности	145

Перечень таблиц, рисунков и диаграмм

Таблицы

Таблица 1. Доля по регионам России в общем количестве ППС	28
Таблица 2. Профиль БК «Марафон Бет»	35
Таблица 3. Профиль БК «Пари матч»	37
Таблица 4. Профиль БК «1xBet»	40
Таблица 5. Профиль БК «Winline»	43
Таблица 6. Профиль БК «Liga Stavok»	46
Таблица 7. Профиль БК «Leonbets»	48
Таблица 8. Профиль БК «Betcity»	51
Таблица 9. Профиль БК «Фонбет»	53
Таблица 10. Профиль БК «Williamhill»	55
Таблица 11. Профиль БК «Bet365»	57
Таблица 3. Профиль БК «Пари матч»	37
Таблица 4. Профиль БК «1xBet»	40
Таблица 5. Профиль БК «Winline»	43
Таблица 6. Профиль БК «Liga Stavok»	46
Таблица 7. Профиль БК «Leonbets»	48
Таблица 8. Профиль БК «Betcity»	51
Таблица 9. Профиль БК «Фонбет»	53
Таблица 10. Профиль БК «Williamhill»	55
Таблица 11. Профиль БК «Bet365»	57
Таблица 12. Бюджет контекстной рекламы в Яндекс. Директ: позиция 1-е спецразмещение	70
Таблица 13. Бюджет контекстной рекламы в Яндекс. Директ: позиция 1-е место	71
Таблица 14. Количество сотрудников и их оклад	75
Таблица 15. Капиталовложения проекта	77
Таблица 16. График инвестирования	78
Таблица 17. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	128
Таблица 18. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	129
Таблица 19. Алгоритм расчета премии за специфический риск	129
Таблица 20. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	131
Таблица 21. Основные финансовые показатели проекта	139
Таблица 22. Анализ чувствительности к изменению стоимости услуг	140
Таблица 23. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	142
Таблица 24. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	144
Таблица 24. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	144
Таблица 25. Расчет точки безубыточности	146

Рисунки

Рисунок 1. Структура доходов глобального игорного бизнеса в оффлайне, %	15
Рисунок 2. Структура доходов глобального игорного бизнеса в онлайн, %	16
Рисунок 3. Распределение доходов игровой индустрии по регионам мира (оффлайн), %	16
Рисунок 4. Распределение доходов игровой индустрии по регионам мира (онлайн), %	17
Рисунок 5. Соотношение доходов от оффлайн и онлайн-беттинга по регионам в 2015 г., %	18
Рисунок 6. Темпы роста игровой индустрии и беттинга., %	18
Рисунок 7. Динамика доходов игровой индустрии в мире, млрд. USD	19
Рисунок 8. Динамика развития мобайл-гемблинга в мире, млрд. USD	19
Рисунок 9. Топ-10 стран по качественному трафику букмекерских сайтов, %	20
Рисунок 10. Наиболее популярные мировые онлайн-букмекеры, %	21
Рисунок 11. Доля российских компаний в мировом трафике, %	22

Рисунок 12. Рост российского трафика на букмекерских сайтах, млн., %	22
Рисунок 13. Распределение российского трафика между российскими и иностранными БК, %	23
Рисунок 14. Топ-10 иностранных онлайн букмекеров по популярности в России, %	23
Рисунок 15. Динамика количества ППС в России, ед.	24
Рисунок 16. Рост количества ППС в разрезе российских букмекерских лицензий, ед.	25
Рисунок 17. Доля ведущих БК на российском оффлайн-рынке, %	26
Рисунок 18. Соотношение количества ППС и количества посещений букмекерских сайтов на 1 января 2016 г., ед.	26
Рисунок 19. Годовой доход от активного игрока в 2014 г., евро	32
Рисунок 20. Стратегическая канва реализуемого проекта	61
Рисунок 21. Точка безубыточности проекта	146

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 Цыгодай.

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 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 УкрНИИИП "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"*