

БИЗНЕС-ПЛАН



всесезонного спортивного центра для детей



Россия - 2016

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

К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.

Описание проекта

Суть и идея проекта: открытие всесезонного детского спортивного центра расположенного на объекте спортивно-туристического комплекса.

Основные услуги проекта: услуги веревочного парка, аренда спортивного зала, аренда детской комнаты (всесезонные услуги); прокат лыж/сноубордов, групповое и индивидуальное обучение катанию на горных лыжах и сноуборде, прокат тюбингов/санок, пребывание детей на горнолыжном городке под присмотром педагогов (зимние услуги); прокат велосипедов даунхилл, прокат питбайков/детских квадроциклов, групповые и индивидуальные занятия на роликовых коньках, детский лагерь (летние услуги).

География реализации проекта: детский спортивный центр будет расположен в г. Южно-Сахалинск, Сахалинская обл., ТОСЭР «Горный воздух».

Преимущества проекта: уникальность проекта с точки зрения российского рынка – совмещены разнообразные спортивные комплексы для оздоровления и отдыха детей; универсальность и мультиформатность внесезонного спортивного клуба для детей, что обеспечит большой приток посетителей и удовлетворение запросов всех целевых групп (индивидуальный, семейный с детьми, групповой, активный, оздоровительный виды отдыха);

Срок окупаемости проекта: 40 мес.

Объем необходимых инвестиций: 67 603 тыс. руб.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	67 603
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	31
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

Выдержки из исследования

Сегмент детских спортивных центров является на настоящий момент одной из самых прибыльных отраслей индустрии детского отдыха. Это приводит к повышению интереса к нему как государственных организаций, так и частных структур. Отличительной особенностью нынешнего этапа развития рынка детского досуга в России является его проникновение и становление в российских регионах.

Проект предусматривает открытие детского спортивного центра, а именно – строительство универсального всесезонного дома отдыха для детей и их родителей. Одной из главных задач детского спортивного центра наравне с организацией полноценного отдыха и оздоровления детей является физическое развитие детей.

Суть проекта заключается в открытии всесезонного спортивного центра расположенного на объекте спортивно-туристического комплекса «Горный воздух», территория которого включена в ТОСЭР.

Проект включает в себя:

1. Строительство здания спортивного центра примерной площадью 1000 квадратных метров.
2. Строительство горнолыжного городка (огороженная часть склона примерной длиной 150 метров, шириной 80 метров, на которой предполагается размещение трассы учебного горнолыжного склона). Кроме этого, горнолыжный городок предполагает размещение детских зимних батутов, горнолыжных аттракционов. Летом данная территория трансформируется в спортивную площадку со специальным покрытием и асфальтированной дорожкой.
3. Строительство трассы для катания на тюбингах и санках (огороженная часть склона длиной до 400 метров, шириной до 100 метров).
4. Строительство веревочного парка трех уровней сложности.

Предоставляемые услуги в зимний период времени:

- групповое и индивидуальное обучение катанию на горных лыжах и сноуборде;

- пребывание детей на горнолыжном городке под присмотром педагогов;
- пребывание детей в здании спортивного центра под присмотром воспитателей;

- различные программы дневного присмотра за детьми продолжительностью от 1 до 7 часов (группы продленного дня);

- пребывание детей и взрослых на склоне для катания на тюбинге и санках;

- прокат тюбингов;
- прокат санок;
- прокат аргамаков;
- прокат горных лыж;
- прокат сноубордов;
- услуги веревочного парка. Прохождение трасс (маршрутов) разной сложности. Вечернее прохождение трасс с фонарями. Командообразующие игры. Квесты.

- аренда спортивного зала;
- аренда детской комнаты.

Предоставляемые услуги в летний период:

- групповые и индивидуальные занятия на роликовых коньках, скейтборде, общая физическая подготовка детей;

- организация детских спортивных лагерей дневного пребывания;
- трекинг;
- пребывание в веревочном парке. Прохождение трасс (маршрутов) разной сложности. Командообразующие игры;

- прокат горных велосипедов;
- прокат питбайков;
- прокат квадрациклов;
- аренда спортивного зала;
- аренда детской комнаты.

Детские центры уже много лет существуют на досуговом рынке страны, успешно сотрудничая с международными и государственными организациями, частными компаниями.

Проектом открытия детского спортивного центра на территории опережающего социально-экономического развития «Горный воздух» является создание инфраструктуры детского спортивного центра, с набором квалифицированного штата воспитателей (инструкторов).

В состав персонала войдут альпинисты (мастера спорта по спортивному ориентированию), инструктора-тренеры, воспитатели, аниматоры, администраторы.

Дополнительно для родителей появляется возможность оставить ребенка со специалистами на короткое время: за счет данной услуги происходит увеличение целевой аудитории объекта, что способствует повышению доходности.

Анализ рынка

Виды детского досуга различаются не только по направленности деятельности, но и по стоимости. Самый дорогой вид отдыха – спортивный, ввиду следующих факторов:

- необходимость специального оборудования;
- организация питания;
- организация работы аниматоров;
- организация работы тренеров-инструкторов.

Немногие детские центры предоставляют данные услуги.

Наиболее дешевый отдых для детей – игровой. Детские игротеки бывают разных видов и с разными ценами. Для примера, игровой центр «***» предоставляет игровую зону *** руб./час.

Творческий досуг детей оценить очень сложно, он сильно отличается от остальных видов детского досуга, программа направлена именно на развитие

способностей ребенка и поэтому чаще всего ее проводят в комплексе, по несколько занятий. Цены в таких досуговых центрах могут быть от *** рублей в месяц.

Наиболее предпочтительным является игровой вид отдыха, его выбирают ***% респондентов. На втором месте – спортивный отдых (***%), затем следует творческий отдых (***%) и на последнем месте – познавательный вид отдыха (***%).

Большинство детей посещают досуговые центры несколько раз в год (***%), чаще одного раза в неделю посещают ***%, несколько раз в месяц – ***%, один раз в месяц посещают ***% детей. Только по праздникам и реже одного раза в год – самые непопулярные ответы – ***% и ***% соответственно

Что касается готовности оплачивать услуги детских центров, то здесь результаты распределились следующим образом: ***% респондентов готовы тратить от *** до *** руб. на организацию отдыха и развития одного ребенка, чуть меньше ***% готовы тратить *** руб., ***% могут потратить более *** руб., ***% могут потратить от *** до *** руб. и только ***% респондентов тратят менее *** руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что открытие детского спортивного центра в целом соответствует существующей потребности, и родители готовы платить за детские развлечения, особенно – за досуг спортивной тематики.

Также, следует отметить, что одним из значимых элементов наследия Олимпийских игр эксперты называют рост популярности спорта, престижа здорового образа жизни. За четыре года подготовки к Олимпиаде и Паралимпиаде в Сочи в спорт пришли почти 8 миллионов человек. Несомненно, что именно Олимпийские игры вызвали большой ажиотаж среди россиян – это повлияло на развитие спортивного досуга среди российских граждан.

Показатель количества детей, занимающихся в спортивных секциях и школах, за этот период увеличился в два раза.

Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 г. предполагает увеличение количества людей (в т. ч. детей), занимающихся спортом с ***% до ***%, количества спортивных центров для детей.

Содержание

Перечень графических элементов	5
Раздел 1. Резюме проекта	6
Раздел 2. Информация о проекте	7
2.1. Сущность предполагаемого проекта	7
2.1.1. Бизнес-идея проекта	7
2.1.2. Территориальное расположение проекта	10
2.1.3. Цели проекта	10
2.1.4. Задачи детского спортивного центра	11
2.1.5. Анализ рынка детских спортивно-развлекательных центров в г. Южно-Сахалинск	11
2.1.6. Выводы по анализу рынка	16
2.1.7. Конкурентный анализ	17
2.1.8. SWOT-анализ проекта	19
2.1.9. Стратегическая канва проекта	22
2.1.10. Выводы по конкурентному анализу	23
2.1.11. Риски проекта	24
2.2. Срок реализации проекта	27
2.3. Срок окупаемости проекта	27
2.4. Полная стоимость реализации проекта	27
2.5. Общий предполагаемый объем инвестиций на территории опережающего социально-экономического развития	27
2.6. Предполагаемый объем капитальных вложений на территории опережающего социально-экономического развития	28
2.7. Планируемые источники денежных средств и их структура для реализации проекта	28
2.8. Планируемые финансовые результаты реализации проекта	29
2.9. Сопутствующие эффекты от реализации проекта	30
Раздел 3. Описание услуг проекта	35
3.1. Услуги верёвочного парка	35
3.2. Услуга: прокат лыж/сноубордов	39
3.3. Услуга: прокат велосипеда даунхилл	40
3.4. Услуга: прокат питбайков/ детских квадроциклов	41
3.5. Услуга: групповое и индивидуальное обучение катанию на горных лыжах и сноуборде	42
3.6. Услуга: прокат тюбингов/санок	42
3.7. Услуга: пребывание детей на горнолыжном городке под присмотром педагогов	43
3.8. Услуга: групповые и индивидуальные занятия на роликовых коньках	43
3.9. Услуга: аренда спортивного зала/детской комнаты	44
3.10. Лицензии, сертификаты на услуги	44
Раздел 4. Маркетинговый план	45

4.1. Маркетинговая стратегия по выводу на рынок	45
4.2. Стимулирование сбыта	46
4.3. Маркетинговый инструмент: реклама на ТВ	47
4.4. Маркетинговый инструмент: реклама на радио	49
4.5. Маркетинговый инструмент: распространение листовок	50
4.6. Маркетинговый инструмент: ролик на канале Youtube	51
4.7. Маркетинговый инструмент: E-mail-рассылка	52
4.8. Маркетинговый инструмент: SMM – продвижение в социальных сетях	53
Раздел 5. Финансовая модель инвестиционного проекта	56
5.1. Допущения проекта	56
5.2. Цены реализации	58
5.3. Сезонность	59
5.3.1. Внесезонные услуги	59
5.3.2. Зимние услуги	60
5.3.3. Летние услуги	61
5.4. Объемы реализации	62
5.5. Выручка	63
5.6. Персонал	64
5.7. Затраты	65
5.8. Налоги	66
5.9. Отчет о прибыли и убытках	66
5.10. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	68
5.11. Отчет о движении денежных средств	70
5.12. Денежные потоки	71
5.13. Показатели экономической эффективности	72
Раздел 6. Анализ чувствительности	75
6.1. Анализ чувствительности	75
6.2. Анализ безубыточности	80
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	84

Перечень графических элементов

Таблицы:

Таблица 1. Основные конкуренты проекту	17
Таблица 2. SWOT-анализ детского спортивного центра	20
Таблица 3. Основные риски проекта	24
Таблица 4. Продолжительность строительства объекта	27
Таблица 5. Объекты инвестирования проекта	27
Таблица 6. График инвестирования проекта	28
Таблица 7. Планируемые финансовые результаты проекта за 5 лет	29
Таблица 8. Необходимость детского спортивного центра для жителей г. Южно-Сахалинск	32
Таблица 9. Необходимость в лицензировании	44
Таблица 10. Профили популярных социальных сетей в России	53
Таблица 11. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)	68
Таблица 12. Основные финансовые показатели проекта	74
Таблица 13. Анализ чувствительности к изменению стоимости услуг	75
Таблица 14. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	77
Таблица 15. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	79
Таблица 16. Расчет точки безубыточности	81

Рисунки:

Рисунок 1. Доля детей Сахалинской обл. в возрасте до 17 лет от общей численности населения, 2013-2015 гг., %	12
Рисунок 2. Распределение детей г. Южно-Сахалинск по возрастным группам, 2015 г., %	13
Рисунок 3. Предпочитаемые виды детского отдыха, 2015 г., %	14
Рисунок 4. Частота посещения детских центров, 2015 г., %	15
Рисунок 5. Допустимый размер оплаты услуг детских центров, руб.	16
Рисунок 6. Стратегическая канва реализуемого проекта	22
Рисунок 7. Структура источников денежных средства проекта, %	29
Рисунок 8. Точка безубыточности проекта	81

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 узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землеугодие-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"*