

# БИЗНЕС-ПЛАН



## открытия водного парка для детей



Россия – 2016 г.

*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 водного парка для детей. Данный проект будет ориентирован для проведения детских праздников.

**Миссия проекта:** создание уникального экстремального удовольствия для обеспечения яркого дня рождения для ребёнка.

**Основные услуги проекта:** услуги водного парка, услуги аниматора.

**Сезонность:** сезон высокого спроса приходится на июль и август, которые являются самыми жаркими месяцам года. Средний сезон длится с конца мая по июнь и с сентября по начало октября. В это период заполняемость водного парка несколько ниже периода высокого спроса и в среднем находится на уровне 40-80%.

**Особенность проекта:** круглогодичность, использование зимой специального оборудования.

**Состояние рынка:** В Москве есть острая необходимость в новых объектах водных развлечений для детей. Объём рынка водных развлечений в г. Москва составляет 18,67% российского рынка – 8,4 млрд. руб. Средние цены на водные развлечения в г. Москва составляют: для детей от 300 до 1090 руб.; для взрослых

от 550 до 1500 руб. Следует отметить, что цены на услуги мобильных (надувных) водных парков ниже (в среднем в 1,5 раза).

**Срок окупаемости проекта:** 21 мес.

**Объем необходимых инвестиций:** 13 678 тыс. руб.

**Финансовые показатели проекта:**

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	13 678
NPV	тыс. руб.	***
IRR	%	***%
Срок окупаемости	мес.	21
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	***

## Выдержки из исследования

**Бизнес-идея проекта** предполагает открытие водного парка для детей. Проект будет ориентирован на проведение дня рождения ребёнка.

**Водный парк (парк развлечений)** – рекреационно-оздоровительный и общественно-развлекательный комплекс сооружений, сочетающий в себе устройства для водного отдыха и развлечений, включая плавательные и игровые бассейны с водными аттракционами для детей и другие оздоровительные мероприятия.

**Водный парк для детей** представляет собой универсальный центр активного отдыха и развлечений, предлагающий:

- купание в бассейнах с течением и «океанской волной»;
- прыжки в воду с трамплинов;
- катание на водных надувных горках;
- и многое другое.

Услуги аквапарка рассчитаны на удовлетворение запросов представителей всех возрастных групп и соответствуют мировым стандартам, как по уровню качества, так и по разнообразию.

Проект будет включать:

- **мобильные раздевалки.** Это необходимые специальные передвижные модули, чтобы дети могли комфортно переодеться и пойти развлекаться в водном парке.

- **мобильные туалеты.** Их большим преимуществом перед традиционными является то, что не потребуются подключение к централизованным сетям водопровода и канализации, так как для отходов есть специальный бак, где они расщепляются до однородной массы. Используемая для такого процесса жидкость и расщепленные отходы отличается экологической чистотой, что облегчает их дальнейшую утилизацию.

Мобильные туалеты представляют собой биотулетную кабину, которая автономна в эксплуатации. Ее сравнительно небольшой вес способствует быстрой установке такого туалета или его перемещению.

Также будет возможность поставить рядом с водным парком футбольное поле или теннисный корт (зимой накрывающийся надувным тентом).

### Территориальное расположение проекта

Проект будет располагаться в г. Москва. Основные подходы территориального расположения проекта:

- водный парк будет размещаться возле крупных ТРЦ;
- возле крупных жилых массивов (от \*\*\* чел.);
- удобная транспортная развязка, жители могут добраться до водного парка либо личным транспортом, пешком, либо любым видом городского транспорта: автобус, троллейбус, трамвай, метро.

### Режим работы водного парка

Проект будет иметь следующий режим работы: планируется, что мобильный водный парк для детей будет открыт для посещения с 10-00 до 22.00, что позволит получить **максимальную отдачу от эксплуатации комплекса** и в более равномерном режиме загружать оборудование, избегая как пиковых нагрузок, так и переходных режимов.

**Водный парк будет функционировать круглый год.** Для этого зимой будет использоваться специальный купол для создания крытого водного парка – «\*\*\*».

Данный купол имеет значительно улучшенную производительность за счет обширного проектирования и инженерии. Традиционно надувные конструкции имели легкие веса и были не эффективны для плохой погоды, особенно для ветра.

Купол, который будет использоваться проектом, сможет выдерживать порывы ветра до \*\*\* км/час. Также купол:

- имеет прочную опорную конструкцию;
- имеет современный внешний вид.

С экономической точки зрения – это **значительно увеличит объём реализации проекта**, поскольку большинство водно-развлекательных комплексов открытого типа. Они не имеют возможности функционировать зимой и не удовлетворяют потенциальный спрос на рынке.

*Таким образом, проектом будет предлагаться круглогодичное место для проведения дня рождения ребёнка.*

### **Миссия проекта**

Миссией проекта является **создание уникального экстремального удовольствия для обеспечения яркого дня рождения для ребёнка.**

«\*\*\*» – с этой задачей инициаторы соизмеряют все направления работы проекта, в том числе и работу по услугам водного парка для детей.

Данный проект позволяет взглянуть другими глазами на проведение дня рождения детей.

*Данное понимание миссии проекта позволит предоставить качественные услуги проекта по менее низким ценам, чем у конкурентов.*

### **Преимущество проведения детского дня рождения в водном парке**

В г. Москва есть много мест проведения дня рождения ребёнка:

- ресторан или кафе города;
- «Party-bus»;
- в детских развлекательных комплексах;
- в школе;
- детском саду.

Главным недостатком этих видов проведения детского дня рождения – это исключение «детского азарта», спортивной составляющей, настоящего отдыха.

День рождения для ребёнка в водном парке отличная идея по многим причинам:

- доступность – цены на услуги водного парка будут ниже, чем средний чек в детских кафе или цен в открытых (закрытых) стационарных аквапарков;
- лёгкость в организации. Персонал будет принимать нагрузку, с точки зрения организации и планирования, дети и их родители могут расслабиться и наслаждаться отдыхом.
- с тематической дополняющей праздник для ребенка приобретет совершенно новый уровень

Также водный парк будет обслуживать:

- другие групповые мероприятия для детей;

### Виды водных аттракционов

Чтобы аквапарк был популярен у большего количества клиентов, каждая категория людей (по возрасту, темпераменту, платежеспособности) должна найти там что-то интересное для себя. Для детей можно установить несколько обычных горок разной высоты – для подростков и детей помладше. Особо тревожные родители отдают предпочтение детским горкам с бассейном внизу. И для детей, и для взрослых подойдут горки каскадного типа. Различия будут только в высоте и экстремальности спуска.

Также популярностью будут пользоваться такие аттракционы, как пневморобот.

\*\*\* в основном рассчитаны на детей, и обычно выполнены в виде какого-либо мультипликационного героя или животного. С помощью специального оборудования, какая-то часть \*\*\* двигается в соответствии с заданной программой, благодаря чему маленькие посетители забираются на самый верх аттракциона, а затем съезжают вниз. Очень востребованный в аквапарках аттракцион – \*\*\*.

Для тех, кому уже не интересны обычные горки, проектом будут предлагаться – \*\*\*. К тому же, наличие именно таких горок, а точнее одной горки с несколькими полосами спусков, позволит проводить соревнования среди детей посетителей с призами и наградами.

Для повышения привлекательности водного парка проекта будет поставлено один-два \*\*\* для детей.

Модное сегодня направление в развлечениях – \*\*\*.

Проектом будут использоваться также \*\*\* водные аттракционы, а также много других водных аттракционов, включая разнообразные водные горки, водные бассейны и т.п.

### Краткий анализ рынка

Москва является вторым в стране регионом концентрации аквапарков. Новые аквапарки не будут создавать конкуренцию уже существующим до тех пор, пока российские города не приблизятся к европейскому уровню обеспеченности подобными объектами развлекательной инфраструктуры: для Москвы это порядка 15-20 аквапарков.

Емкость российского рынка водных парков оценивается разработчиками бизнес-плана в \*\*\* млрд. руб., рынок не насыщен, соответственно перспективы у рынка велики.

Объём рынка водных развлечений в г. Москва составляет \*\*\*% российского рынка – \*\*\* млрд. руб. В настоящее время в г. Москва работают 3 крупных аквапарка («Ква-Ква», «Кимберли-Лэнд», «Фэнтези парк»). На рисунке, представлены главные регионы, которые предлагают водные развлечения для детей.

Спрос на водные развлечения в Москве составляет около \*\*\* человек в день.

Потребность в водных развлечениях покрывается лишь на \*\*\*% за счет:

- услуг спортивных бассейнов для детей;
- услуг аквапарков в г. Москва;
- услуг отечественных надувных и стационарных водных парков (аквапарков);
- весьма дорогостоящих поездок в заграничные аквапарки.



Согласно проектным проработкам, пропускная способность водного парка составит \*\*\* посетителей в месяц, что сможет покрыть спрос на водные развлечения, в лучшем случае, не более чем на \*\*\*%.

В свою очередь, потенциальный спрос в г. Москва на водные развлечения для детей, составляет сумму населения в г. Москва, Московской области и приезжих туристов в г. Москва.

Потенциальные посетители водного парка составляют

Следует отметить, что вместе с ростом спроса на водные развлечения в Москве, будут повышаться потребительские предпочтения к качеству водных парков в сторону современных форматов. Однако низкий уровень конкуренции и относительно высокая постоянная загрузка отрицательно могут сказаться на потребительских ожиданиях посетителей.

Водный парк одним из первых ощущает на себе влияние экономических потрясений. Снижение доходов населения приводит к сокращению расходов на досуг или отказу от него. Поэтому, водные парки являются очень уязвимыми и чувствительными к внешним факторам. необходимо учитывать данный факт и закладывать соответствующие риски на этапе планирования ценовой политики объекта (при этом учитывая сезонность спроса).

Планируемый спрос на услуги водного парка составит \*\*\* чел./мес.

Планируемое время работы аниматоров составит \*\*\* час./мес.

## Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	5
Раздел 1. Резюме проекта	7
Раздел 2. Описание проекта	8
2.1. Идея проекта	8
2.2. Территориальное расположение проекта	10
2.3. Режим работы водного парка	11
2.4. Миссия проекта	13
2.5. Преимущество проведения детского дня рождения в водном парке	13
2.6. Концепция проведения дня рождения ребёнка	15
2.7. Повышения комфорта отдыха детей для города	17
2.8. Оздоровительная функция водного парка для детей	19
2.9. Безопасность будет являться приоритетом номер один	20
2.10. Виды водных аттракционов	20
Раздел 3. Анализ рынка	22
3.1. Особенности российского рынка детских водных развлечений	22
3.2. Объем рынка водных развлечений в г. Москва	27
3.3. Спрос на водные развлечения для детей в г. Москва	28
3.4. Сезонность спроса в г. Москва	30
3.4. Ценообразование на рынке водных развлечений в г. Москва	32
3.6. Краткий анализ рынка event-услуг для детей в г. Москва	34
3.7. Выводы по анализу рынка	35
Раздел 4. Конкурентный анализ	37
4.1. Основные конкуренты в секторе водных развлечений	37
4.2. Основные конкуренты в секторе проведения детских праздников	45
4.3. Стратегическая канва проекта	49
4.4. SWOT-анализ проекта	50
4.5. Выводы по конкурентному анализу	51
Раздел 5. Маркетинговый план	52
5.1. Маркетинговые задачи проекта	52
5.2. Позиционирование на рынке	53
5.3. Создание бренда водного парка на основе детского героя	53
5.4. Стимулирование сбыта	54
5.5. Основные каналы продвижения	55
5.5.1 Создание официального сайта	55
5.5.2. SEO – поисковая оптимизация сайта	56
5.5.3. Контекстная реклама	59
5.5.4. SMM – продвижение в социальных сетях и таргетинговая реклама	60
5.5.5. Наружная реклама	62
5.6. Программа PR-мероприятий	62
Раздел 6. Организационный план	65
6.1. План персонала	65
6.2. Оборудование для проекта	65

Раздел 7. Финансовый план	70
7.1. Допущения проекта	70
7.2. Цены реализации	71
7.3. Сезонность	72
7.4. Объемы реализации	73
7.5. Выручка	74
7.6. Персонал	75
7.7. Затраты	76
7.8. Налоги	77
7.9. Капитальные вложения	78
7.10. Инвестиции	79
7.11. Отчет о прибыли и убытках	79
7.12. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	81
7.14. Отчет о движении денежных средств	83
7.15. Денежные потоки	83
7.16. Показатели экономической эффективности	85
Раздел 8. Анализ чувствительности	88
8.1. Анализ чувствительности	88
8.2. Анализ безубыточности	93
ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»	97

## Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

### Таблицы

Таблица 1. Программы детского праздника в водном парке	15
Таблица 2. Крупнейшие крытые аквапарки России	23
Таблица 3. Крупнейшие открытые аквапарки России	25
Таблица 4. Потенциальный спрос на услуги водного парка в г. Москва, чел.	30
Таблица 5. Прайс в аквапарке «Ква-Ква парк» (будние дни)	39
Таблица 6. Прайс в аквапарке «Ква-Ква парк» (выходные дни)	39
Таблица 7. Условия покупки и использования абонеента	40
Таблица 8. Основные конкуренты в г. Москва: сектор водных развлечений	42
Таблица 9. Профили конкурентных компаний в г. Москва: сектор организации детского дня рождения	46
Таблица 10. Результаты SWOT-анализа	50
Таблица 11. Профили популярных социальных сетей в России	60
Таблица 12. Штатное расписание проекта и заработные платы	65
Таблица 13. Примеры оборудования для проекта	66
Таблица 14. Список необходимого оборудования и его стоимость, руб.	69
Таблица 15. Расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC)	81
Таблица 16. Основные финансовые показатели проекта	87
Таблица 17. Анализ чувствительности к изменению стоимости услуг	88
Таблица 18. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	88
Таблица 19. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	91
Таблица 20. Расчет точки безубыточности	94

### Рисунки

Рисунок 1. Структура объектов водных развлечений для детей в России, %	22
Рисунок 2. Карта наибольших в России крытых аквапарков	24
Рисунок 3. Карта наибольших в России открытых аквапарков	25
Рисунок 4. Доля регионов по количеству существующих в России аквапарков, %	26
Рисунок 5. Объём рынка водных развлечений для детей в г. Москва, млрд. руб.	27
Рисунок 6. Карта главных регионов водных развлечений для детей в г. Москва	28
Рисунок 7. Структура рынка водных развлечений для детей, %	29
Рисунок 8. Спрос на водные развлечения для детей в г. Москва, чел./день.	29
Рисунок 9. Сезонность на услуги водно-развлекательного характера в г. Москва, % от максимальной загрузки	31
Рисунок 10. Средняя стоимость водных развлечений в Москва, руб./билет	33
Рисунок 11. Прайс в аквапарке «Мореон» (в будние дни)	41
Рисунок 12. Прайс в аквапарке «Мореон» (выходные дни)	41
Рисунок 13. Стратегическая канва реализуемого проекта	49

Рисунок 14. Пример поискового продвижения и контекстной рекламы по запросу «Аквапарк в Москве»	58
Рисунок 15. Пример установленного билборда на магистрали	62
Рисунок 16. Точка безубыточности проекта	94

*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 "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"*