

БИЗНЕС-ПЛАН



СПОРТИВНО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА СКАЛОДРОМ



Россия, Москва, 2017 г.

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

Описание проекта

Суть и идея	В рамках проекта инициаторами запланировано открытие спортивно-развлекательного центра со специализацией «скалодром».
Виды деятельности Центра	Скалолазание Альпинизм Промышленный альпинизм Паркур Пожарно-прикладной спорт Спортивный туризм Борьба, ножевой бой, йога и пр. Дополнительный закрытый скалодром Огороженная детская зона Учебный класс Веревочный парк Стрелковый тир
География	Россия, Москва, ***
Общая площадь здания	***
Общая площадь Центра с учетом дополнительных зданий (пристройка)	***
Аудитория проекта	Центр будет интересен школьникам, молодёжи, студентам, альпклубам и турклубам, любителям активных видов спорта и отдыха. Средний возраст клиента: 20 - 25 лет. Потенциальная аудитория проекта составит порядка 500 тыс. человек
Команда проекта	Человеческий ресурс проекта является одной из наиболее сильных его сторон в связи со следующими факторами: <ul style="list-style-type: none"> • наличие опыта в проектировании, монтаже, сертификации и обслуживании подобных объектов; • наличие у инициаторов собственной компании, специализирующейся с высотниками (ремонт кровли, фасадов, остекления, монтаж металлоконструкций, последующее обслуживание центра); • заключенный контракт на производство и поставки специализированного оборудования: скалолазных щитов и зацепок; • возможность привлечь к проекту людей, имеющих многолетний опыт в сфере альпинизма и скалолазания с целью обучения силовых и спасательных формирований, а именно: альпинистов, скалолазов, туристов, пожарных, паркурщиков, школу горных гидов, федерации и клубы.
Транспортная доступность	высокая: география объекта позволяет добраться к месту не только на личном авто, но и на многочисленном общественном транспорте или пешком от метро/электрички, что станет одним из потенциальных факторов привлечения дополнительного числа посетителей из городов-

	спутников.		
Актуальность проекта	Положительным фактором, влияющим на привлекательность данного проекта можно считать его уникальность, отсутствие аналогов в Москве, социальную и профессиональную направленность, массовое привлечение детей, подростков и их родителей к здоровому образу жизни.		
Конкурентная среда	BigWall, ЦСКА, Скала-Сити		
Показатели экономической эффективности	Показатель	Ед. изм.	Значение
	Необходимые инвестиции	тыс. руб.	***
	NPV	тыс. руб.	***
	IRR	%	***
	Срок окупаемости	мес.	65
	Дисконтированный срок окупаемости	мес.	104

Выдержки из исследования

Общее состояние отрасли спортивного туризма и активного досуга в России

Спортивный туризм – вид спорта, имеющий целью спортивное совершенствование человека в преодолении естественных препятствий. Спортивный туризм исторически сложился в СССР и развивается на постсоветском пространстве. Спортивность туризма заключается в преодолении естественных препятствий, в применении различной тактики и техники преодоления препятствий.

В 2015 году уровень мирового дохода компаний индустрии экстремального и активного туризма составил *** трлн. долл. США и аналитики прогнозируют стремительный рост отрасли с 2016 г. по 2022 год на 45-46%, то есть до *** трлн. долларов США.

Так, в России объем туристических услуг по итогам 2015 года составил *** млрд. рублей без учета гостиниц, коллективных мест размещения и санаторно-оздоровительных услуг, что выше показателя предыдущего года на 7%.

Таблица 1. Объем услуг в сфере туризма на территории РФ, 2000-2015 гг., млн. руб.

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем платных услуг населению, млн. руб.								
туристские	***	***	***	***	***	***	***	***
гостиницы и аналогичные средства размещения	***	***	***	***	***	***	***	***
санаторно-оздоровительные	***	***	***	***	***	***	***	***

Источник: Росстат, Федеральная служба статистики

Увеличился также и показатель выручки предприятий, работающих в сфере туризма: так, на 2015 год выручка компаний составила *** млрд. руб. (+11% к предыдущему периоду).

Если говорить о сегменте спортивного туризма, то его доля в общем объеме, по данным Федерации туризма РФ, составляет порядка 8%. Учитывая приведенную информацию, объем услуг в сфере спортивного туризма составляет ***млрд. руб. (2015 год). При сохранении темпов роста рынка – около ***%

ежегодно, уже в текущем 2017 году рынок спортивного туризма РФ достигнет отметки ***млрд. руб., а к 2020 году – *** млрд. руб.

Рассматривая популярность видов активного и экстремального отдыха, нужно отметить, что большим спросом продолжает пользоваться воздушный спорт (прыжки с парашютом), доля скалолазания в предпочтениях россиян – ***% (скалолазание опережает серфинг и джампинг).

Активный досуг и спорт в районе строительства объекта (Новогиреево)

По состоянию на начало 2017 года в районе Новогиреево расположена 21 спортивная площадка, общая площадь которых составляет *** кв. м. При учете численности населения района – ***0 человек – площадь для занятий спортом и активного досуга составляет только *** кв.м.

На территории района также функционирует ГБУ «***», в котором также присутствуют *** спортивных секций на бесплатной основе и *** секций на платной основе.

В таблице ниже приведена детальная информация.

В районе также расположено порядка *** спортивных организаций, среди которых спорткомплексы, бассейны, катки, спортивные центры, спортшколы, фитнес-клубы, находящиеся в частной собственности и работающие на платной основе (данные электронного СМИ <http://sportschools.ru>).

Таким образом, несмотря на то, что район в целом имеет больший показатель обеспеченности населения спортивными сооружениями, чем в целом по Москве и области (***), обеспеченность района составляет только половину от нормы – ***кв. м. на 1 человека при норме *** кв. м.

Важно также отметить, что спортивных секций по скалолазанию в районе *** не выявлено, также как и в ближайших районах, а также в городах-спутниках.

Коммунальные услуги (газ, свет, вода и т.п.)	***	***	***	***	***	***	***
Транспортные услуги	***	***	***	***	***	***	***
Интернет, услуги сотовой связи	***	***	***	***	***	***	***
Образовательные услуги	***	***	***	***	***	***	***
Другое	***	***	***	***	***	***	***
Стал(-а) больше экономить на всем перечисленном	***	***	***	***	***	***	***

ВЫВОД по результатам анализа рынка:

Анализ рынка позволил оценить влияние факторов и тенденций на успешность вывода Центра на рынок спортивных услуг и активного отдыха:

1. Для России, как и в целом по миру, характерен стремительный рост рынка как спортивного туризма, так и доступного экстремального спорта: мировой темп роста индустрии составит 45-46% уже к 2022 году, в то время как рынок туристических услуг России ежегодно растет на 20% и по итогам 2015 года составляет почти *** млрд. руб.
2. Сегмент экстремального спорта и спортивного характеризуется 8-ми процентной долей в общем объеме и составляет ***млрд. руб. по итогам 2015 года. В текущем 2017 году, расчетно, объем рынка превысит *** млрд. руб., а к 2020 году вырастет до ***млрд. руб.
3. Существенным ростом характеризуется и объем выручки предприятий, работающих в сфере туруслуг (без учета гостиниц и коллективных мест размещения): так, по итогам 2015 года рост составил 11% к аналогичному периоду.
4. Скалолазание входит в топ популярных экстремальных видов отдыха для россиян и составляет в общем объеме предпочтений почти ***%.
5. Важно, что даже в условиях кризиса население России не отказывается от категории трат «развлечения» и не экономит на данных услугах (показатель не изменился с конца 2014 года).

6. Объем трат на развлечения составляет порядка ***руб. на 1 члена семьи ежемесячно, что немногим меньше расходов на одежду, обувь, транспорт и питание.
7. Проанализировав процент обеспеченности населения спортивными учреждениями, было установлено, что в районе возведения Центра – Новогиреево – этот показатель хоть и превышает средний по Москве, но составляет только 50% от нормы. Так, строительство Центра обеспечит население дополнительной территорией для реализации спортивных интересов.
8. Анализ спортивных учреждений *** также показал, что спортивные учреждения и секции имеют общефизкультурную традиционную направленность (ОФП) и не способствуют развитию специальных навыков среди населения и молодежи/детей в частности. Многие секции рассчитаны только на школьный возраст.
9. Согласно анализу рынка, можно утверждать, что возведение *** окажет не только благоприятный экономический и социальный эффект, но и повысит качественные и количественные показатели района, города и в области в целом, учитывая мультимедийность Центра и отсутствие полных аналогов.

Анализ конкурентного окружения проекта

Согласно данным Федерации скалолазания России, на территории г. Москва зарегистрировано 57 скалодромов, имеющих разную высоту стен, площадь и расположенных в различных районах города.

Таблица

Наибольшая доля – ***% – принадлежит небольшим скалодромам с высотой стены до 10 м, которые не могут использоваться как профессиональные площадки и учебные центры.

Таким образом, скалодромов высотой свыше 10 метров в столице ***единиц или ***% от общего числа в процентном соотношении.

Таблица 3. Доли скалодромов в разрезе высоты стены, Москва

Высота	Ед.	в % от общего числа
Скалодромы до 5 метров	***	***
Скалодромы до 10 метров	***	***
Скалодромы свыше 10 метров	***	***

Крупнейшими скалодромами на территории Москвы, имеющими стены выше 10 м, на сегодня являются (учитывалась также площадь стены):

- «BigWall»
- «ЦСКА»
- «Скала-сити».

Таблица 4. Профиль конкурентного проекта BigWall

Наименование	***
Год открытия	***
Адрес	***
Высота стены	***
Площадь стены	***
Инфраструктура	***
Цены	***
Дополнительные услуги	***

Профиль конкурентного проекта ЦСКА

Наименование	***
Год открытия	***
Адрес	***
Высота стены	***
Площадь стены	***
Инфраструктура	***
Цены	***
Дополнительные услуги	***

Профиль конкурентного проекта Скала Сити

Наименование	***
Год открытия	***
Адрес	***
Высота стены	***
Площадь стены	***
Инфраструктура	***
Цены	***
Дополнительные услуги	***

В результате анализа конкурентной среды проекта может быть составлена сравнительная таблица, которая отражает сильные и слабые конкурентные стороны проектов аналогов в сравнении с Центром по проекту.

Таблица – ниже.

Таблица 5. Сравнительная таблица внутренней инфраструктуры конкурентных проектов

Параметры (объекты инфраструктуры)	«Марс»	BigWall	ЦСКА	Скала-Сити
большой скалодром	***	***	***	***
болдеринг	***	***	***	***
горка, имитирующая натуральный горный склон	***	***	***	***
полноценный тренажер, 4-5-этажная башня имитирующая здание с окнами	***	***	***	***
паркур: большая площадка под ежедневные тренировки и проведение мероприятий	***	***	***	***
учебно-тренировочная башня	***	***	***	***
горный туризм: точки страховки и оборудование	***	***	***	***
боевой зал, полностью застеленный татами	***	***	***	***
дополнительный зал: размещение школы скалолазания	***	***	***	***
детская зона (праздники+соревнования)	***	***	***	***
учебный класс	***	***	***	***
веревочный парк	***	***	***	***
тир	***	***	***	***
кафе-бистро	***	***	***	***
тропический бар	***	***	***	***
магазин снаряжения	***	***	***	***
модуль для ОФП	***	***	***	***
модуль Скала в городе (имитация склонов Болгарии)	***	***	***	***
тренажерный зал	***	***	***	***
ИТОГО балл	***	***	***	***

Источник: составлено авторами исследования по материалам сведений и корпоративных сайтов проектов

По данным таблицам видно, что с точки зрения инфраструктуры Центр «Марс» качественно превосходит даже самые крупные и известные скалодромы, выигрывая за счет специализированных модулей, а также дополнительных элементов внутренней инфраструктуры. Так, именно мультиформатность Центра ставит его значительно выше остальных конкурентов: здесь могут активно провести время разные возрастные группы, найдя себя занятие по интересам. Сильной стороной и уникальным конкурентным предложением выступает и ориентация Центра на профессиональную подготовку и доподготовку кадров

силовых ведомств с использованием имеющегося по проекту оборудования (как с точки зрения практики, так и с точки зрения теории, учитывая наличие учебного класса).

С точки зрения ценовой политики наиболее высокая стоимость зафиксирована у проекта *** (в выходные и по вечерам в будние дни – ***руб./чел.), самая низкая цена – *** руб./чел. – скалодром *** (тариф не меняется в зависимости от дня недели или времени).

Стоимость занятий в школе скалолазания также наиболее приемлема у *** – и составляет ***руб. за 1 занятие (группы до ***человек).

	ПРОЕКТ, руб./чел.	BigWall		ЦСКА		Скала-Сити		Среднее значение, руб./чел.
		буд.	вых-е	буд.	вых-е	буд.	вых-е	
Разовое посещение	***	***	***	***	***	***	***	***
Занятие в школе	***	***		***	***	***	***	***

Персонал проекта

Штатное расписание и количество единовременного пребывания сотрудников на территории Центра зависит от дня недели (выходных дней). Для штатного расписания, представленного ниже, принимаются допущения:

- рабочих дней – *** день;
- выходных и праздничных дней – *** дней;
- оплата специалистам – *** руб./смена (выход).

Персонал:	Будние дни	Выходные и праздничные дни
Администратор	***	***
Служба эксплуатации	***	***
Клининг	***	***
Охрана	***	***
Ресепшн	***	***
Кафе	***	***
Детский городок	***	***
Борцовый зал	***	***
Зона паркур	***	***
Трасса Эталон, горка	***	***
Веревочный городок	***	***
Общий зал	***	***
Общее количество:	***	***

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме проекта	5
Раздел 1. Описание проекта	7
1.1. Суть и идея проекта	7
Концепция	7
Актуальность и значимость	9
Территориальный аспект расположения проекта	10
Монетизация проекта	12
Команда проекта	13
Целевая аудитория	14
1.2. Описание местоположения объекта	14
1.3. Анализ транспортной доступности объекта	18
Раздел 2. Анализ рынка	22
2.1. Общее состояние отрасли спортивного туризма и активного досуга в России	22
2.2. Потребительское поведение	26
Раздел 3. Конкурентное окружение	31
3.1. Анализ конкурентного окружения проекта	31
Раздел 4. Маркетинговый план	39
4.1. Создание сайта Центра	39
4.2. Поисковое продвижение сайта	41
4.3. Контекстная реклама	42
4.4. Социальные сети	44
4.5. Дополнительные каналы продвижения	47
Раздел 5. Организационный план	49
5.1. Персонал проекта	49
Раздел 6. Производственный план	50
6.1. Здание	50
6.2. Оборудование и смета	55
Раздел 7. Финансовый план	56
7.1. Допущения проекта	56
7.2. Сезонность проекта	58
7.3. Цены проекта	58
7.4. Объемы реализации	59
7.5. Выручка проекта	60
7.6. Персонал	61
7.7. Затраты	63
7.8. Налоги	64
7.9. Инвестиции	65
7.10. Капитальные вложения	66
7.11. Амортизация	66
7.12. Отчет о прибыли и убытках	67
7.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	68
7.14. Отчет о движении денежных средств	70
7.15. Показатели экономической эффективности	71
Раздел 8. Анализ рисков проекта	74
8.1. Анализ чувствительности проекта	74
8.2. Анализ безубыточности	79

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблицы

Таблица 1. Перечень основных видов деятельности Центра по проекту	8
Таблица 2. Аренда оборудования	12
Таблица 3. Команда проекта	13
Таблица 4. Объем услуг в сфере туризма на территории РФ, 2000-2015 гг., млн. руб.	22
Таблица 5. Перечень спортивных площадок Новогиреево	24
Таблица 6. Спортивные секции на территории района Новогиреево, ГБУ «Центр досуга и спорта Новогиреево»	25
Таблица 7. Располагаемые ресурсы и расходы домохозяйств в расчете на 1 члена семьи, руб./мес.	27
Таблица 8. Категории, на которых экономит население России, % от опрошенных, 2015-2016 гг.	28
Таблица 9. Доли скалодромов в разрезе высоты стены, Москва	33
Таблица 10. Профиль конкурентного проекта BigWall	34
Таблица 11. Профиль конкурентного проекта ЦСКА	35
Таблица 12. Сравнительная таблица внутренней инфраструктуры конкурентных проектов	37
Таблица 6. Профили популярных социальных сетей в России	44

Диаграммы

Диаграмма 1. Объем платных туристических услуг, оказанных населению, без учета гостиниц и КРС, Россия, 2000-2015 гг., млрд. руб.	23
Диаграмма 2. Динамика рынка спортивного туризма, РФ, 2015-2020 гг., млрд. руб.	23
Диаграмма 3. Популярность видов экстремального отдыха	24
Диаграмма 4. Сравнение трат на развлечения и популярных категорий трат, в разрезе трат на 1 члена семьи, руб./мес.	27
Диаграмма 5. Доли скалодромов в разрезе высоты стены, Москва	33

Рисунки

Рисунок 1. Ориентировочный внешний вид скалодрома	7
Рисунок 2. Ориентировочный внешний вид веревочного парка	8
Рисунок 3. Внешний вид здания	15
Рисунок 4. Расположение объекта на карте	15
Рисунок 5. Расположение района *** на карте	16
Рисунок 6. Расположение объекта относительно станций метро	18
Рисунок 7. Маршрут от г. *** до места расположения объекта	19
Рисунок 8. Маршрут от г. *** до места расположения объекта	20
Рисунок 9. Маршрут от г. *** до места расположения объекта	20
Рисунок 10. Пример поисковой выдачи по запросу "скалодром"	42
Рисунок 11. Пример контекстной рекламы по запросу "скалодром москва"	43
Рисунок 12. Пример оформления страницы скалодрома в социальной сети	46
Рисунок 13. Общий вид на Центр сверху	51
Рисунок 14. Общий вид на Центр сверху	52

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 "PRIIMAS"

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"*