

# Бизнес-план банного комплекса (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/B6413D49F91RU.html>

Дата: 11.10.2018

Страниц: 66

Цена: 30 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: B6413D49F91RU

## Описание

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

К данному бизнес-плану прилагается финансовая модель в отдельном файле, которая позволяет с легкостью выстроить новый финансовый план методом ввода соответствующих данных

\*\*\*

Идея проекта: открытие современного банного комплекса для всей семьи в г. \*\*\*, главной целью которого станет предоставление комплекса высококачественных оздоровительно-рекреационных услуг.

Структура банного комплекса:

Комплекс из 9 бань и саун

Комплекс из 4 бассейнов

Лаундж-зона

3 бара и ресторан

Лавка банщика

Детская игровая зона

## Массажный кабинет

### Рыночная ситуация:

1. Проект актуален, так как предлагаемые услуги востребованы и имеют новый формат на рынке банных услуг. Из \*\*\* рассмотренных объектов, только 3% имеют схожий с проектируемым банным комплексом спектр услуг.
2. Население России за последний год увеличило расходы на отдых и досуг. Так, на 1 члена семьи по итогам 4 квартала 2017 года приходится \*\*\* руб. (+\*\*\*% по сравнению с 4 кварталом 2016 года).
3. Комплекс будет предназначен для горожан со средним и выше среднего достатком, ценящих здоровый образ жизни, в том числе – для семей с детьми. Расчетная целевая аудитория составляет \*\*\* чел.

### Конкурентное окружение:

В качестве основных конкурентов банного комплекса рассмотрены бани (сауны), обладающие аналогичными/сходными качественными, ценовыми, ассортиментными характеристиками, и расположенные на территории г. \*\*\*.

### Выдержки из исследования

#### Рынок банных услуг

По данным «2ГИС», в г. \*\*\* функционирует \*\*\* объекта, оказывающие банные услуги.

Необходимо отметить также наличие сети небольших бань, саун и саун VIP в составе различных предприятий и организаций, в том числе физкультурно-оздоровительных комплексов (ФОК), услугами которых могут пользоваться все граждане. Примерно в \*\*\*% случаев формат бани – одиночные бани и сауны, а также комплексы из двух и трех бань. Остальные 30% приходится на «банные апартаменты», бани при гостиницах и отелях, бани при ресторано-гостиничных комплексах и прочее (бани при аквапарках, SPA-центрах и т.д.).

На сайте [yellmed.ru](http://yellmed.ru) представлено \*\* объекта в разделе «Сауны и бани г. \*\*\*».

Диаграмма 1. Количество объектов в разделе «Сауны и бани г. \*\*\*» по виду предоставляемых услуг, ед.

\*\*\*

Таким образом, наиболее распространенными форматами являются финская сауна, русская баня и хамам. Одновременно предоставляют услуги «Русская баня», «Финская сауна» и «Хамам» \*\*\* объектов, из которых только \*\*\* имеют в наличии бассейн. В \*\*\* объектах имеется кафе.

На сайте zoop.ru представлено \*\*\* объектов, оказывающие банные услуги на территории \*\*\*.

Диаграмма 2. Ценовая структура на банные услуги, \*\*\*, %

\*\*\*

Таким образом, \*\*\*% объектов предоставляют услуги в ценовом диапазоне от 1 001 до 3 000 руб./час и \*\*\*% в диапазоне от 3 001 до 6 000 руб./час.

Таблица 1. Частота и средний чек при посещении бань и саун, Россия, январь-июнь, 2017 г.

\*\*\*

Таким образом, в среднем россиянин посещает баню (сауну) \*\*\* раз в месяц со средним чеком \*\*\* руб. мес.

Потребительское поведение и целевая аудитория проекта

Денежные доходы жителей г. \*\*\* в расчете на душу населения в 2017 году составили \*\*\* руб., расходы – \*\*\* руб., по сравнению с ноябрем 2016 года среднедушевые номинальные денежные доходы увеличились на \*\*\*, расходы – на \*\*. В целом за 2017 г. денежные доходы жителей г. \*\*\* в расчете на душу населения в 2017 году составили – \*\*\* руб.

Диаграмма 3. Динамика денежных доходов населения г. \*\*\*, 2013-2017 гг., руб.

\*\*\*

Несмотря на экономический кризис, население России за последний год увеличило расходы на отдых и досуг. Так, на 1 члена семьи по итогам 4 квартала 2017 года приходится \*\*\* руб. (+\*\*\*% по сравнению с 4 кварталом 2016 года). Так, россияне начали экономить на домашнем питании – 1%, предметах домашнего обихода – 9 % по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Детальная информация относительно трат с учетом наличия детей представлена в таблице ниже. В диаграмме отражено сравнение трат на развлечения по сравнению с популярными категориями трат на 1 человека семьи.

Диаграмма 4. Сравнение трат на развлечения и популярных категорий трат, в разрезе трат на 1 члена семьи, IV кв. 2017 г. руб./мес.

\*\*\*

Таблица 2. Располагаемые ресурсы и расходы на потребление домашних хозяйств в зависимости от наличия детей в среднем на члена домашнего хозяйства, мес./руб.

\*\*\*

Также необходимо при расчетах потенциальной аудитории учесть уровень посещения бань и саун.

Диаграмма 5. Посещение бань и саун, Россия, январь-июнь, 2017 г., % (Возможно несколько вариантов ответа, поэтому сумма превышает 100)

\*\*\*

В таблице ниже произведем расчет потенциальной целевой аудитории банного комплекса.

Таблица 3. Расчет целевой аудитории банного комплекса

\*\*\*

## Содержание

### ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ДИАГРАММ, РИСУНКОВ

Резюме проекта

#### РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Суть и идея проекта
- 1.2. Комплекс основных и дополнительных услуг
- 1.3. Описание месторасположения объекта

#### РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

- 2.1. Рынок банных услуг г. \*\*\*
  - 2.2. Потребительское поведение и целевая аудитория проекта
- Вывод по результатам анализа рынка

#### РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

#### РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 4.1. Сайт
- 4.2. Поисковое продвижение сайта
- 4.3. Контекстная реклама
- 4.4. Сообщества в социальных сетях

#### РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Помещение и оборудование
- 5.2. Персонал

#### РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. Допущения, принятые для расчетов
- 6.2. Сезонность
- 6.3. Цены
- 6.4. Объемы реализации
- 6.5. Выручка

- 6.6. Персонал
- 6.7. Затраты
- 6.8. Налоги
- 6.9. Инвестиции
- 6.10. Капитальные вложения
- 6.11. Амортизация
- 6.12. Отчет о прибыли и убытках
- 6.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
- 6.14. Отчет о движении денежных средств
- 6.15. Показатели экономической эффективности

## **РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА**

- 7.1. Анализ чувствительности
  - 7.2. Анализ безубыточности
- ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»**

## **ИЛЛЮСТРАЦИИ**

Диаграмма 1. Количество объектов в разделе «Сауны и бани г. \*\*\*» по виду предоставляемых услуг, ед.

Диаграмма 2. Ценовая структура на банные услуги, г. \*\*\*, %

Диаграмма 3. Динамика денежных доходов населения г. \*\*\*, 2013-2017 гг., руб.

Диаграмма 4. Сравнение трат на развлечения и популярных категорий трат, в разрезе трат на 1 члена семьи, IV кв. 2017 г. руб./мес.

Диаграмма 5. Посещение бань и саун, Россия, январь-июнь, 2017 г., % (Возможно несколько вариантов ответа, поэтому сумма превышает 100)

Диаграмма 6. Стратегическая конкурентная канва по неценовым параметрам

Диаграмма 7. Стратегическая конкурентная канва по ценовому параметру, средняя цена руб./час/чел.

## Таблицы

### ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Тарифы банного комплекса, руб.

Таблица 2. Перечень дополнительных услуг

Таблица 3. Частота и средний чек при посещении бань и саун, Россия, январь-июнь, 2017 г.

Таблица 4. Располагаемые ресурсы и расходы на потребление домашних хозяйств в зависимости от наличия детей в среднем на члена домашнего хозяйства, мес./руб.

Таблица 5. Расчет целевой аудитории банного комплекса

Таблица 6. Профиль конкурентного проекта «\*\*\*»

Таблица 7. Профиль конкурентного проекта «\*\*\*»

Таблица 8. Профиль конкурентного проекта «\*\*\*»

Таблица 9. Профиль конкурентного проекта «\*\*\*»

Таблица 10. Расчет конкурентной силы проектов

Таблица 11. Ориентировочная стоимость строительства банного комплекса

Таблица 12. Оборудование

Таблица 13. Штат персонала

## Оформление заказа

Product name: Бизнес-план банного комплекса (с финансовой моделью)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/B6413D49F91RU.html>

Цена: 30 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:

[info@marketpublishers.ru](mailto:info@marketpublishers.ru)

## Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/B6413D49F91RU.html>

To pay by Wire Transfer, please, fill in your contact details in the form below:

Имя:  
Фамилия:  
Email:  
Компания:  
Адрес:  
Город:  
Zip code:  
Страна:  
Tel:  
Факс:  
Your message:

**\*\*All fields are required**

Customer signature \_\_\_\_\_

Please, note that by ordering from marketpublishers.com you are agreeing to our Terms & Conditions at <https://marketpublishers.com/docs/terms.html>

To place an order via fax simply print this form, fill in the information below and fax the completed form to +44 20 7900 3970