

# Бизнес-план создания пейнтбольного клуба (с финансовой моделью)

<https://marketpublishers.ru/r/BF2686EAA6BRU.html>

Дата: 12.05.2015

Страниц: 90

Цена: 18 900 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: BF2686EAA6BRU

## Описание

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

### Идея проекта

Создание центра активного досуга – на базе пейнтбольного клуба «Экстремал» в г. \*\*\*. Для чего будет расширен список предоставляемых услуг, построены новые и улучшенные старые объекты инфраструктуры.

### Показатели социальной эффективности проекта

В рамках проекта планируется создать на базе пейнтбольного клуба «Экстремал» спортивные секции для детей и подростков по пейнтболу, кидболу и лазертагу.

### Услуги проекта

На сегодняшний день, пейнтбольный клуб «Экстремал» оказывает следующий спектр услуг:

организация пейнтбольных игр;

организация корпоративных мероприятий;

организация выездных мероприятий и праздников;

предоставления в аренду мест отдыха.

В рамках реализуемого проекта, планируется расширение спектра услуг пейнтбольного клуба. В результате в перечень услуг будут добавлены:

организация кидбольных игр для детей;

организация игр в лазертаг;

услуги веревочного городка и скалодрома;

услуги кафе и бани.

#### Ключевые риски проекта

риск выхода на рынок новых конкурентов;

падение спроса по причине снижения доходов населения

надежность оборудования;

текучесть кадров;

зависимость от погодных и климатических условий.

Для их минимизации проектом планируются меры по диверсификации деятельности клуба, созданию «внеконкурентного» бизнеса, утеплению и ремонту всепогодного ангара, а также мотивированию ключевых сотрудников и получению гарантий от ключевых поставщиков

## Содержание

### **РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА**

- 1.1. СОЦИАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЕКТА
- 1.2. БИЗНЕС-ИДЕЯ ПРОЕКТА
- 1.3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ ПЕЙНТБОЛЬНОГО КЛУБА «ЭКСТРЕМАЛ»
- 1.4. БУДУЩИЕ УСЛУГИ ПЕЙНТБОЛЬНОГО КЛУБА

### **РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА**

- 2.1. РАЗВИТИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В РОССИИ
- 2.2. АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА НАСЕЛЕНИЯ Г. \*\*\*
- 2.3. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ КЛИЕНТЫ

### **РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТЫ ПРОЕКТА**

- 3.1. ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ
- 3.2. SWOT-АНАЛИЗ
- 3.3. СТРАТЕГИЧЕСКАЯ КАНВА ПРОЕКТА

### **РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН**

- 4.1. WOM-МАРКЕТИНГ
- 4.2. ПРЯМАЯ РЕКЛАМА
- 4.3. ПРОВЕДЕНИЕ ЛИЧНЫХ ВСТРЕЧ С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ
- 4.4. E-MAIL-РАССЫЛКА
- 4.5. SEARCH ENGINE OPTIMIZATION, SEO – ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ САЙТА
- 4.6. КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА
- 4.7. SOCIAL MEDIA MARKETING, SMM – ПРОДВИЖЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

### **РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

- 5.1. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА
- 5.2. ФОНД ОПЛАТЫ ТРУДА
- 5.3. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ
- 5.4. ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

### **РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**

- 6.1. ДОПУЩЕНИЯ ПРОЕКТА
- 6.2. СЕЗОННОСТЬ ПРОЕКТА
- 6.3. ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ
- 6.4. ВЫРУЧКА
- 6.5. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА
- 6.6. ЗАТРАТЫ ПРОЕКТА
- 6.7. НАЛОГИ
- 6.8. ИНВЕСТИЦИИ
- 6.9. КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ
- 6.10. ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ
- 6.11. СТАВКА ДИСКОНТИРОВАНИЯ
- 6.12. ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- 6.13. ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ
- 6.14. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

## **РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ**

## **РАЗДЕЛ 8. ОЦЕНКА РИСКОВ ПРОЕКТА**

## Таблицы

### ТАБЛИЦЫ

- Таблица 1. Сравнительная характеристика секций
- Таблица 2. Преимущества лазертага
- Таблица 3. Матрица потенциальных потребителей услуг клуба
- Таблица 4. Расчет численности потенциальной аудитории проекта
- Таблица 5. Профиль клуба «Strike Force»
- Таблица 6. Цены на услуги клуба «Strike Force»
- Таблица 7. Профиль пейнтбольного клуба «Диверсант»
- Таблица 8. Профиль страйкбольного клуба «Легион»
- Таблица 9. Цены на услуги страйкбольного клуба «Легион»
- Таблица 10. Профиль клуба военного лазертага «Полигон 14»
- Таблица 11. Цены на услуги клуба «Полигон 14»
- Таблица 12. Профиль клуба военно-спортивного лазертага «NORD»
- Таблица 13. Цены на услуги клуба «NORD»
- Таблица 14. Результаты SWOT-анализа
- Таблица 15. Фонд оплаты труда
- Таблица 16. Необходимое оборудование для реализации проекта
- Таблица 17. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ
- Таблица 18. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании
- Таблица 19. Алгоритм расчета премии за специфический риск
- Таблица 20. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
- Таблица 21. Основные финансовые показатели проекта
- Таблица 22. Основные риски проекта

### РИСУНКИ

- Рисунок 1. Предпочтения среди видов досуга среди жителей РФ
- Рисунок 2. Численность населения г. \*\*\* за 2000-2015 гг. (чел.)
- Рисунок 3. Динамика среднедушевого дохода населения \*\*\* за 2000-2013 гг. (руб. в месяц)
- Рисунок 4. Динамика объема платных услуг населению \*\*\* за 2001-2013 гг. (млн руб.)
- Рисунок 5. Динамика доли услуг по организации отдыха населения в суммарном объеме платных услуг \*\*\* за 2002-2013 гг.
- Рисунок 6. Структура месячного среднедушевого дохода населения г. \*\*\* за 2014 г.
- Рисунок 7. Структура целевой аудитории потребителей по возрасту
- Рисунок 8. Структура целевой аудитории потребителей по доходу

Рисунок 9. Стратегическая канва реализуемого проекта

## Оформление заказа

Product name: Бизнес-план создания пейнтбольного клуба (с финансовой моделью)

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/BF2686EAA6BRU.html>

Цена: 18 900 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/BF2686EAA6BRU.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