+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Бизнес-план спортивного центра с сервисным обслуживанием

https://marketpublishers.ru/r/B351D9B4AEBCRU.html
Дата: 14.03.2020
Страниц: 94
Цена: 28 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)
Артикул: B351D9B4AEBCRU

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: запуск спортивно-досугового центра с сервисным обслуживанием (автомойка).

Проект включает в себя:

теннисный корт;

Action Air клуб (практическая стрельба);

автомойку.

Строительные объекты: реализация строительства планируется путем изготовления и сборки быстровозводимых конструкций. Теннисные корты планируется строить с грунтовым покрытием, а также с твердым. В последнем случае будет осуществляться заливка бетонного фундамента.

Рыночная ситуация:

Теннисные корты и Action Air клуб:

1. Население России за последний год увеличило расходы на отдых и досуг на ***%. Так, на 1 члена семьи по итогам 2018 года приходится *** руб. Общий охват дополнительным образованием детей в возрасте от 5 до 18 лет составляет ***% от общей численности детей соответствующего возраста. Чаще всего в рамках школы учащиеся дополнительно занимаются спортом – ***%. Ежемесячно российская семья тратит на дополнительные занятия ребенка во внешкольных организациях – *** руб.
2. За 2019 г. численность населения России, систематически самостоятельно занимающегося физической культурой и спортом в возрасте от 3 до 79 лет составило *** человек.

Теннисные корты:

1. По данным Федерации тенниса России, в стране сейчас *** теннисных клубов, однако эксперты называют *** реально функционирующих клубов, которые сдают корты в аренду. Из них в Москве находится около *** клубов.
2. По оценкам экспертов только в Москве около *** тысяч теннисистов-любителей.

Action Air клуб:

1. По данным Минспорта, практической стрельбой в российских клубах занимается *** тыс. человек, *** тыс. являются членами ФПСР (Федерации практической стрельбы России).
2. Практическая стрельба является затягивающим видом спорта, который при самостоятельной покупке всего снаряжения для тренировок, достаточно дорог – двухчасовая тренировка может обойтись в сумму около *** руб., при этом стоимость стрельбы из soft-air пневматики намного дешевле, чем из огнестрельного оружия.
3. Основным контингентом Action Air клубов являются мужчины 25-35 лет, однако много и детей и подростков до 18 лет.

Автомобильная мойка:

1. Московская обл. занимает 16-е место среди субъектов РФ по числу собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, что даже выше, чем в самой столице. Так, в Москве на 01.01.2019 г. приходится *** авто на 1000 человек населения, а в Московской обл. – *** авто. Это связано с большими расстояниями в области, необходимостью коммуникации со столицей, маятниковой миграцией.
2. Численность легковых автомобилей на 01.01.2019 г. в Московской обл. составляет ***

тыс. авто.
3. Потенциальная целевая аудитория проекта составляет около *** ед./мес., однако с учетом консервативного прогноза для минимизации рисков рекомендуется считать ожидаемое число клиентов автомойки равным *** в месяц (см. данные финансовой модели), что определяется также загрузкой двух боксов.

Выдержки из исследования

Развитие физической культуры и спорта

Спорт становится неотъемлемой частью жизни россиян. По данным соцопроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) совместно с Федеральным научным центром физической культуры и спорта (ФГБУ ФНЦ ВНИИФК) в 2019 году, ***% россиян занимаются спортом или иной физической активностью. При этом практически две трети родителей (***% для 3–5-летних, ***% для 6–12-летних) считают, что спорт – важная составляющая воспитания детей.

В целом россияне проявляют повышенный интерес к оздоровительным мероприятиям, а более трети респондентов (***%) занимаются спортом систематически. Степень регулярности занятий у женщин и мужчин приблизительно одинаковая.

Стоит учесть, что более половины опрошенных жителей Российской Федерации считают недостаточным количество спортивных сооружений, расположенных по месту их жительства, а ***% россиян за последние 2-3 года не заметили увеличения количества спортивных сооружений в своих населенных пунктах. Среди жителей городов с населением от 100 до 500 тыс. человек пропорция сохраняется.

По прогнозам экс-министра спорта России Павла Колобкова, на конец 2019 года количество занимающихся спортом россиян будет достигать 42%.

Рассмотрев Диаграмму 2, можно сделать вывод, что основной причиной для отказа от занятий спортом среди детей является отсутствие условий для таких занятий по месту проживания (***% суммарно).

Рассмотрим статистические данные по направлениям деятельности комплекса.

Теннисные корты. По данным Федерации тенниса России, в стране сейчас *** теннисных клубов. Однако следует понимать, что Федерация учитывает и корты в парках, и теннисные школы без своей базы, которые арендуют корты для занятий в клубах,

В реальности, по данным Fitstarter, сервиса для теннисистов-любителей, с помощью которого можно найти и забронировать теннисный корт в одном из подходящих клубов, в России *** реально функционирующих клубов, которые сдают корты в аренду. Из них в Москве находится около *** клубов.

ФТР не предоставляет данных о количестве теннисистов-любителей в стране, однако по оценкам сторонних сервисов, в частности Fitstarter, только в Москве около *** тысяч теннисистов-любителей.

Action Air клуб. По данным Минспорта, практической стрельбой в российских клубах занимается *** тыс. человек, *** тыс. являются членами ФПСР (Федерации практической стрельбы России).

Практическая стрельба является затягивающим видом спорта, который при самостоятельной покупке всего снаряжения для тренировок, достаточно дорог – двухчасовая тренировка может обойтись в сумму около *** руб., при этом стоимость стрельбы из soft-air пневматики намного дешевле, чем из огнестрельного оружия.

Основным контингентом Action Air клубов являются мужчины 25-35 лет, таковых около ***% клиентов, однако много и детей и подростков до 18 лет – от *** до ***% в зависимости от клуба.

Важно, что в современном мире физическая активность означает гораздо больше, чем проведение досуга на игровом поле или спортивной площадке. Кроме позитивного влияния на здоровье, занятия спортом позволяют развивать личностные качества и навыки, например, стрессоустойчивость и умение работать в команде, которые необходимы для построения успешной карьеры или создания собственного бизнеса.

Потребительское поведение

В январе-сентябре 2019 г. объем денежных доходов населения Московской области Российской Федерации сложился в размере примерно *** млрд. руб. и увеличился на ***% по сравнению с январем–сентябрем 2018 г.

Несмотря на экономический кризис, население России за последний год увеличило расходы на отдых и досуг. Так, на 1 члена семьи по итогам III кв. 2019 года приходится *** руб. (+***% по сравнению с III кв. 2018 года). Россияне начали экономить на транспорте – расходы уменьшились с *** руб. по итогам III кв. 2018 года до *** руб. в аналогичном

периоде 2019 года. По остальным основным категориям расходов наблюдается рост. В Диаграмме 5 отражено сравнение трат на развлечения по сравнению с популярными категориями трат на 1 члена семьи. Детальная информация относительно трат с учетом наличия детей представлена в Таблице 1 ниже.

По данным Федеральной службы государственной статистики за 2018 год дополнительное образование получают более *** млн детей в возрасте до 18 лет.

Согласно опросу, проведенному специалистами «Райффайзенбанка» в сентябре 2019 года, ежемесячно российская семья тратит на дополнительные занятия ребенка в кружках и секциях в среднем *** руб. Традиционно самые высокие расходы наблюдаются среди жителей Москвы и Московский области. Жителям Москвы и области дополнительное образование ребенка обходится в 8 *** руб. (см. Диаграмма 6).

Согласно сегментации потенциальных потребителей нового продукта по признаку индивидуальной предрасположенности к восприятию инновации Ryan & Gross, около 2,5% потребителей стремятся опробовать инновации, в числе которых – новые компании и их услуги.

Учитывая ожидаемые планы по строительству в непосредственной близости от комплекса *** квартир, примерный объем спроса оценивается в *** посетителей в месяц., которые распределятся следующим образом: *** посетителей Action Air клуба, *** посетителей корта, которым будут оказаны следующие услуги: *** часов аренды корта, *** часов игры в теннис с тренером, *** часов групповой игры.

Анализ рынка автомоек

Автомойка – это предприятие сервиса, оказывающее услуги по мойке транспортных средств (автомобилей), а также предоставляющее дополнительные услуги, связанные с уходом за внешними и внутренними поверхностями автомобиля (чистку салона автомобиля, стекол), устройство для мытья автомобилей. Зачастую автомойки располагаются на автозаправочных станциях либо рядом с автомагазинами и станциями технического обслуживания автомобилей. Однако в случае данного проекта автомойка будет в первую очередь выполнять сервисную функцию для клиентов теннисных кортов и Action air-клуба. Тип мойки предполагается ручной, контактный.

Согласно данным Территориального органа Федеральной статистики по городу Москва (МОСГОРСТАТ), население Московской области – *** тыс. чел. Численность населения Ленинского района составляет около *** тыс. человек. Однако, как было указано выше, в

результате строительства новых жилых комплексов, численность населения возрастет на *** человек только за счет ЖК «***». Между тем, в непосредственной близости от предполагаемого комплекса строятся еще несколько поселков, состоящих из таунхаусов, таких как микрорайон *** на 84 коттеджа, коттеджный поселок '***', состоящий из 257 таунхаусов и т.д.

Московская обл. занимает 16-е место среди субъектов РФ по числу собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения. В Московской области на 01.01.2019 г. приходится *** авто на 1000 человек населения.

Исходя из численности населения и числа собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, численность легковых автомобилей на 01.01.2019 г. в г. Москва составляет *** тыс. авто, а в Московской обл. – *** тыс. авто. Общий автопарк Москвы и Московской обл. составляет около *** тыс. авто, при этом только ***% транспортных средств находится в самой Москве.

Анализ рынка услуг автомоек

Согласно данным портала 2ГИС (на 25.02.2020 г.) в *** районе Московской области автомоечные услуги предлагают около 30 субъектов. Отсутствие точной цифры связано с тем, что часть моек находится на различных автобазах и не всегда предоставляет услуги посторонним лицам.

Согласно анализу рынка автомоек, проведённого компанией «АльтераИнвест» на стандартные мойки с обслуживанием приходится ***% рынка, на посты самообслуживания приходится ***%, а на роботизированные (портальные и туннельные) мойки приходится ***%.

При этом, в непосредственной близости от предполагаемого места размещения объекта, находятся только 4 мойки, из них две – самообслуживания.

Типичный клиент московской автомойки – мужчина 22-44 лет, занимающий относительно высокие должности или являющиеся квалифицированными специалистом с доходами выше среднего.

По крайней мере ***% автовладельцев в регионе моют свои автомобили чаще, чем раз в полгода.

Около ***% автовладельцев отказываются от услуг, так как они оказываются

дорогостоящими для них.

Исходя из частоты посещений автомоек и количества авто в ближайшем районе, составляющим около *** единиц, в таблице ниже рассчитаем целевую аудиторию проекта. Согласно сегментации потенциальных потребителей Ryan и Gross, проект при эффективной политике продвижения имеет возможность привлечь 2,5% потребителей от общей целевой аудитории.

С учетом конкуренции, а также расчетной пропускной способности боксов, при расчете объемов реализации услуг в финансовой модели показатель потенциальной целевой аудитории был принят на уровне *** ед./мес.

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Содержание

РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

1.1. Идея проекта

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

2.1. Анализ рыночного потенциала в районе расположения объекта
2.2. Развитие физической культуры и спорта
2.3. Потребительское поведение
ВЫВОД по результатам анализа рынка спортивного и досугового направления
2.4. Анализ рынка автомоек
2.5. Анализ рынка услуг автомоек
ВЫВОД по результатам анализа рынка автомоек

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

4.1. Сайт
4.2. SEO и контекстная реклама
4.3. Продвижение на Яндекс.Картах, Google.Maps и 2ГИС
4.4. SMM-продвижение
4.5. Реклама в общественных пространствах домов
4.6. Наружная реклама
4.7. Ценовые акции

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

5.1. Помещение
5.2. Оборудование и расходные материалы
5.3. Стоимость услуг
5.4. Персонал
5.5. Сезонность

РАЗДЕЛ 6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

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. СОК
6.10. Инвестиции
6.11. Капитальные вложения
6.12. Отчет о прибыли и убытках
6.13. Отчет о движении денежных средств
6.14. Баланс
6.15. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC
6.16. Показатели экономической эффективности

РАЗДЕЛ 7. АНАЛИЗ РИСКОВ ПРОЕКТА

7.1. Анализ чувствительности
7.2. Анализ безубыточности

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSCONSULTING»

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Регулярность занятия спортом (опрос), Россия, 2019 г., %
Диаграмма 2. Причины отказа от занятий детским спортом, Россия, 2019 г., %
Диаграмма 3.. Динамика денежных доходов населения Московской области, Россия, 2013–2019 гг., руб./мес.
Диаграмма 4. Динамика располагаемых ресурсов домашних хозяйств Московской области на 1 члена семьи, Россия, 2014–2018 гг., руб./мес.
Диаграмма 5. Сравнение трат на развлечения и другие популярные категории на 1 члена семьи, Россия, III кв. 2019 г., руб./мес.
Диаграмма 6. Сравнение трат на дополнительное образование детей, Россия, 2019 г., руб./мес.
Диаграмма 7. Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, г. Москва и Московская обл., 2014-2018 гг., ед.
Диаграмма 8. Соотношение числа авто в Москве и Московской обл., 01.01.2019 г., %
Диаграмма 9. Структура автомобильных моек, %
Диаграмма 10. Частота посещений автомоек, г. Москва и Московская область, %

РИСУНКИ

Рисунок 1. Карта расположения теннисных кортов, *** р-н МО и ближайшие районы г. Москвы
Рисунок 2. Карта расположения клубов спортивной стрельбы, *** р-н МО и ближайшие районы г. Москвы
Рисунок 3. Карта расположения автомоек, *** р-н МО и ближайшие районы г. Москвы
Рисунок 4. Пример размещения рекламы в лифте многоквартирного дома
Рисунок 5. Пример размещения билборда на трассе
Рисунок 6. Пример открытого теннисного корта с грунтовым покрытием
Рисунок 7. Пример крытого теннисного корта с грунтовым покрытием
Рисунок 8. Пример крытого корта типа хард с ангаром шатрового типа, вид снаружи и изнутри
Рисунок 9. Пример быстровозводимой конструкции автомобильной мойки

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Располагаемые ресурсы и расходы на потребление домашних хозяйств с учетом отсутствия и наличия детей возрасте до 16 лет на 1 члена семьи, Россия, III кв. 2018–2019 гг., руб./мес.
Таблица 2. Распределение детей по разным видам дополнительных занятий, Россия, 2019 г., %
Таблица 3. Потенциальная целевая аудитория проекта
Таблица 4. Профиль конкурентной компании ***
Таблица 5. Профиль конкурентной компании Теннисный центр в гостиничном комплексе «***»
Таблица 6. Профиль конкурентной компании «***», «Пейнтбольный клуб «***»»
Таблица 7. Профиль конкурентной компании «Пейнтбольный клуб «***»»
Таблица 8. Профиль конкурентной компании «Учебный стрелковый центр «***»»
Таблица 9. Профили конкурентных компаний-автомоек
Таблица 10. Примеры посадочных страницы по ключевым словам
Таблица 11. Бюджет на рекламное размещение в общественных пространствах домов ЖК «***»
Таблица 12. Бюджет на рекламное размещение: лифты, г. Москва (ориентировочные данные)
Таблица 13. Бюджет, наружная реклама
Таблица 14. Инженерные коммуникации
Таблица 15. Оборудование, теннисный корт
Таблица 16. Оборудование, Action Air клуб
Таблица 17. Оборудование, автомойка
Таблица 18. Переменные затраты на оборудование
Таблица 19. Стоимость услуг комплекса
Таблица 20. Штат персонала
Таблица 21. Персонал на договорной основе
Таблица 22. Сезонность деятельности предприятия

+7 (993) 2787487
info@marketpublishers.ru

Оформление заказа

Название: Бизнес-план спортивного центра с сервисным обслуживанием

Ссылка: https://marketpublishers.ru/r/B351D9B4AEBCRU.html

Цена: 28 000 руб.

Если вы хотите заказать расширенную лицензию или печатную версию, пожалуйста, свяжитесь с нашей службой поддержки клиентов:
info@marketpublishers.ru

Оплата

Для оплаты кредитной картой (Visa, MasterCard, МИР), пожалуйста, нажмите кнопку "Купить сейчас" на странице отчета:
https://marketpublishers.ru/r/B351D9B4AEBCRU.html