

Бизнес-план детского спортивного центра

<https://marketpublishers.ru/r/D0B860D7764RU.html>

Дата: 05.11.2018

Страниц: 69

Цена: 25 000 руб. (Лицензия на одного пользователя)

Артикул: D0B860D7764RU

Описание

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

Идея проекта: открытие детского спортивного центра. Основная идея – создание комфортных условий, которые способствовали бы эффективному развитию детского футбола в России и подготовки юных футболистов, а также развитие других видов спорта.

Основные направления деятельности:

Футбол

Дзюдо

Джиу-джитсу

Художественная гимнастика

Английский язык

Рыночная ситуация:

1. Количество жителей России, занимающихся спортом, за два года выросло с ***% в 2015 году до ***% в 2017 году. Общая численность населения профессионально занимающегося футболом в России составляет *** чел., дзюдо – *** чел., джиу-джитсу – *** чел., художественной гимнастикой – *** чел., из которых более ***% приходится на возраст от 6

до 15 лет.

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. 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. В Москве родители тратят в среднем *** руб.

4. На территории р-на *** расположено *** спортивных секций, *** фитнес-клуб и *** спортивная школа олимпийского резерва. Тренировки по футболу проводит *** секция, по дзюдо – *** секции, джиу-джитсу – *** секция, художественная гимнастика – *** секция.

5. Потенциальная аудитория проекта составляет *** чел., из которых: аудитория дошкольного и школьного возраста по спортивным направлениям – *** чел., занятия английским языком – *** чел., взрослая аудитория (занятия дзюдо и джиу-джитсу) – *** чел.

6. Согласно анализу рынка, можно утверждать, что услуги и спортивные направления детского спортивного комплекса востребованы на территории р-на ***, а в ближайшей перспективе имеют тенденцию к росту спроса на них.

Конкурентные преимущества:

1. Отсутствие в р-не *** филиалов известных футбольных детских школ.
2. Низкий уровень конкуренции по предлагаемым спортивным направлениям, а также приемлемая ценовая политика.
3. Ориентация на группы детей от 3-х лет (от 2,5 лет – футбол).
4. Групповые и индивидуальные тренировки.
5. Видеонаблюдение: возможность наблюдать за тренировками детей из дома или с мобильного устройства (по периметру спортзала установлено 5 видеокamer).

6. Наличие всех удобств для родителей на время ожидания (чай, печенье, телевизор, игровая приставка).

7. Проведение турниров и соревнований.

8. Дополнительные услуги: проведение детских праздников (аниматоры, фотографы, праздничная программа, тематическое оформление зала).

Выдержки из исследования

Развитие физической культуры и спорта

Спорт становится неотъемлемой частью жизни россиян. По данным ВЦИОМ, количество жителей России, занимающихся спортом, за два года выросло с ***% в 2015 году до ***% в 2017 году.

По данным Росспорта, на территории России насчитывается более *** млн. человек, серьезно увлекающихся спортом. В Москве численность занимающихся спортом составляет ***%.

Как видно из диаграммы представленной ниже, наибольший процент занимающихся физической культурой и спортом приходится на возраст от 3 до 14 лет – ***%.

Диаграмма 1. Возрастная структура занимающихся физической культурой и спортом, Россия, 01.01.2018 г., %

В настоящее время развитие массового спорта как общенациональной идеи, направленной на решение целого комплекса социальных проблем, получило мощный импульс. В соответствии с официальными данными статистики на 01.01.2018 года общая численность населения профессионально занимающегося спортом в России составляет *** чел., из них футболом – *** чел., дзюдо – *** чел., джиу-джитсу – *** чел., художественной гимнастикой – *** чел.

Как видно из диаграммы ниже, из общего количества занимающихся футболом ***% приходится на мужчин, ***% – на женщин и ***% на занятия мини-футболом.

Диаграмма 2. Распределение занимающихся футболом по видам, Россия, 01.01.2018 г., %

Одними из важнейших критериев развития системы подготовки спортивного резерва в стране являются количество и квалификационный уровень спортсменов, занимающихся в учреждениях спортивной подготовки (спортивных школах) по виду спорта. Ниже будут представлены показатели численности занимающихся футболом, дзюдо, джиу-джитсу и художественной гимнастикой на разных этапах спортивной подготовки.

Диаграмма 3. Численность занимающихся футболом на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 4. Численность занимающихся дзюдо на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 5. Численность занимающихся джиу-джитсу на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 6. Численность занимающихся художественной гимнастикой на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Таким образом, как видно из выше представленных диаграмм, основная часть спортсменов приходится на начальный этап подготовки, а также тех, кто занимается спортом в спортивно-оздоровительных целях. При этом следует учитывать, что многолетняя подготовка начинающего спортсмена до уровня спортсмена высшего спортивного мастерства, включающая в себя все предыдущие этапы спортивной подготовки, занимает в среднем не менее 8-10 лет, что непосредственно влияет на возрастную структуру спортсменов.

Таблица 1. Возрастная структура занимающихся футболом, дзюдо, джиу-джитсу и художественной гимнастикой, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Таким образом, более ***% занимающихся приходится на возраст от 6 до 15 лет.

Активный досуг и спорт в районе расположения объекта (г. ***, р-н ***)

В районе *** расположены следующие спортивные объекты:

спортивные сооружения – ***;

плоскостные спортивные сооружения – ***;

спортивные залы – ***;

плавательные бассейны – ***.

Согласно информации размещенной в Каталоге спортивных организаций, на территории р-на *** расположено *** спортивных секций, *** фитнес-клуб и *** спортивная школа олимпийского резерва (занятия проходят бесплатно).

Таблица 2. Спортивные секции на территории района ***

Таким образом, из рассмотренных выше спортивных секций тренируют детей от 3-х лет – *** секций. Тренировки по футболу проводит *** секция, по дзюдо – *** секции, джиу-джитсу – *** секция, художественная гимнастика – *** секция.

Потребительское поведение

Денежные доходы жителей г. *** в расчете на душу населения в 2017 году составили *** руб., что на ***% выше по сравнению с 2016 годом.. Динамика денежных доходов представлена на диаграмме ниже.

Диаграмма 7. Динамика денежных доходов населения г. ***, 2013-2017 гг., руб./мес.

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 – **%, предметах домашнего обихода – **% 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 8. Сравнение трат на развлечения и популярных категорий трат, в разрезе трат на 1 члена семьи, IV кв. 2017 г. руб./мес.

Таблица 3. Располагаемые ресурсы и расходы на потребление домашних хозяйств в зависимости от наличия детей в среднем на члена домашнего хозяйства, мес./руб.

По данным Росстата за 2016 год общий охват дополнительным образованием детей в возрасте от 5 до 18 лет составляет **% от общей численности детей соответствующего возраста (** млн. детей). Опрос родителей школьников в рамках Мониторинга экономики образования представляет следующую картину охвата по тематике занятий. Чаще всего в рамках школы учащиеся дополнительно занимаются спортом (**%), искусством (**%), предметами школьной программы (**%), иностранными языками (**%).

Таблица 4. Виды дополнительных занятий в рамках школы, которыми занимались дети опрошенных родителей в рамках школы в зависимости от типа населенного пункта, Мониторинг экономики образования, 2016 (% от ответивших родителей)

Ежемесячно российская семья тратит на дополнительные занятия ребенка в школьных кружках в среднем *** руб., во внешкольных организациях – *** руб. Бесплатно дополнительным образованием в своих школах занимаются 71% ребят, во внешкольных организациях – **%. В рамках школы бесплатные дополнительные занятия наиболее распространены в сельской местности (**%), наименее – в Москве (**%).

Как видно из диаграммы ниже, **% населения готовы тратить до 10% семейного бюджета

на качественное образование и развитие ребенка, ***% – от 11% до 20% бюджета.

Диаграмма 9. Часть семейного бюджета, которую готовы ежемесячно тратить родители за качественное образование ребенка, Россия, %

Самое дорогое дополнительное образование в Москве, Петербурге и Новосибирской области, родители тратят в среднем *** руб. в месяц. В *** раз дешевле занятия в Туве, Калмыкии и Удмуртии, затраты на дополнительное образование составляют в среднем *** руб. в месяц.

Оценка потенциальной аудитории проекта

Согласно данным Росстата, в районе *** проживает *** чел., из которых:

58,5% составляет население трудоспособного возраста – *** чел.;

дети дошкольного возраста – *** чел.;

дети школьного возраста – *** чел.

Таблица 5. Оценка потенциальной аудитории проекта

В деятельности детского спортивного центра присутствует сезонный фактор, а именно – снижение активности летом в период каникул и отпусков и рост активности осенью. Для повышения спроса на услуги центра в летнее время планируется организация детского спортивного лагеря. Также в период новогодних праздников, планируется проведение детских праздничных мероприятий.

Содержание

ПЕРЕЧЕНЬ ТАБЛИЦ, ДИАГРАММ, РИСУНКОВ

Резюме проекта

РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Суть и идея проекта
- 1.2. Направления деятельности детского спортивного центра
- 1.3. Описание местоположения объекта
- 1.4. Анализ транспортной доступности объекта

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ РЫНКА

- 2.1. Развитие физической культуры и спорта
 - 2.2. Активный досуг и спорт в районе расположения объекта (г. ***, р-н ***)
 - 2.3. Потребительское поведение
 - 2.4. Оценка потенциальной аудитории проекта
- ВЫВОД по результатам анализа рынка

РАЗДЕЛ 3. КОНКУРЕНТНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

РАЗДЕЛ 4. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

- 4.1. Основные каналы продвижения
- 4.2. Дополнительные каналы продвижения

РАЗДЕЛ 5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Здание 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»

Диаграммы

ДИАГРАММЫ

Диаграмма 1. Возрастная структура занимающихся физической культурой и спортом, Россия, 01.01.2018 г., %

Диаграмма 2. Распределение занимающихся футболом по видам, Россия, 01.01.2018 г., %

Диаграмма 3. Численность занимающихся футболом на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 4. Численность занимающихся дзюдо на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 5. Численность занимающихся джиу-джитсу на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 6. Численность занимающихся художественной гимнастикой на разных этапах спортивной подготовки, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Диаграмма 7. Динамика денежных доходов населения г. ***, 2013-2017 гг., руб./мес.

Диаграмма 8. Сравнение трат на развлечения и популярных категорий трат, в разрезе трат на 1 члена семьи, IV кв. 2017 г. руб./мес.

Диаграмма 9. Часть семейного бюджета, которую готовы ежемесячно тратить родители за качественное образование ребенка, Россия, %

Диаграмма 10. Стратегическая конкурентная канва по ценовому параметру, средняя цена руб./тренировка (групповые занятия)

РИСУНКИ

Рисунок 1. Расположение района *** на карте

Таблицы

ТАБЛИЦЫ

Таблица 1. Собственная материально-техническая база детского спортивного центра

Таблица 2. Прайс-лист детского спортивного центра

Таблица 3. Возрастная структура занимающихся футболом, дзюдо, джиу-джитсу и художественной гимнастикой, Россия, 01.01.2018 г., чел.

Таблица 4. Спортивные секции на территории района ***

Таблица 5. Располагаемые ресурсы и расходы на потребление домашних хозяйств в зависимости от наличия детей в среднем на члена домашнего хозяйства, мес./руб.

Таблица 6. Виды дополнительных занятий в рамках школы, которыми занимались дети опрошенных родителей в рамках школы в зависимости от типа населенного пункта, Мониторинг экономики образования, 2016 (% от ответивших родителей)

Таблица 7. Оценка потенциальной аудитории проекта

Таблица 8. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 9. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 10. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 11. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 12. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 13. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 14. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 15. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 16. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 17. Профиль конкурентного объекта «***»

Таблица 18. Инструменты продвижения детского спортивного центра

Таблица 19. Оборудование

Таблица 20. Штат персонала

Оформление заказа

Product name: Бизнес-план детского спортивного центра

Product link: <https://marketpublishers.ru/r/D0B860D7764RU.html>

Цена: 25 000 руб. (Single User License / Electronic Delivery)

If you want to order Corporate License or Hard Copy, please, contact our Customer Service:
info@marketpublishers.ru

Payment

To pay by Credit Card (Visa, MasterCard, American Express, PayPal), please, click button on product page <https://marketpublishers.ru/r/D0B860D7764RU.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