**Бизнес-план**

**Спортивная секция по бадминтону в Краснодаре**

Важно, чтобы мой бизнес имел под собой объективную основу: он должен решать реальные проблемы людей и соответствовать их потребностям. Понять, хороший ли бизнес я затеваю, мне помогут вопросы:

*1. Есть ли у людей потребность в моей деятельности? Легко ли моему бизнесу будет вписаться в рынок?*

- Открытие спортивной секции на фоне растущего спортивного интереса в стране изначально хорошая идея. Занятия бадминтоном в нашей стране развито не сильно, однако ежегодно проводятся сотни соревнований и турниров в краях и областях. В городе Краснодаре есть только 2 спортивных секции по бадминтону, они проходят раз в день, один зал на 4 площадки не может вместить большое количество людей. Поэтому открытие новой частной секции отвечает потребности людей, которые хотят заниматься бадминтоном. В Краснодаре много залов, где можно будет развернуть эту деятельность, поэтому моему бизнесу легко будет вписаться в рынок.

*2. Кто составляет мою целевую аудиторию? Как я буду позиционировать свой продукт?*

- Целевой аудиторией являются дети. Потому что добиваться спортивных успехов, становиться кандидатами в мастера спорта и мастерами спорта легче, когда занимаешься спортом с детства. Позиционировать свою деятельность я буду как хорошее, полезное времяпровождение, популяризация бадминтона в городе и крае, продвижение идеи здорового образа жизни, участие в соревнованиях и турнирах города Краснодара, Краснодарского края и России.

*3. Какое мое главное отличие от конкурентов?*

- Площадкой для проведения моей секции будет новое, удобное помещение, с большим количеством хороших бадминтонных площадок, комфортным светом и раздевалками с душем. На сегодняшний день в Краснодаре нет хорошего зала с хорошими раздевалками и душем. Также покупать воланы, ракетки и прочую экипировку у конкурентов приходится самому. В моей секции, где я (и ещё один человек) будет тренером, весь процесс для удобных тренировок будет проходить через меня, это удобнее для людей, которые придут в мою секцию.

**1) Вступление-резюме**

Развивать спорт в нашей стране полезная и прибыльная идея. Родители заинтересованы в том, чтобы их дети были спортивные, да и сами взрослые хотят быть в хорошей форме. Занятия бадминтоном – сочетание физической и умственной нагрузки. Идеально подойдет тем, кто не знает, в какой вид спорта отдать своего ребенка.

**2) Цели и задачи**

Цели: популяризация бадминтона в крае, продвижение ЗОЖа, достижение нашими спортсменами успехов на турнирах и соревнованиях в России. Задачи: научить основам игры в бадминтон, обмундировать спортсменов правильной экипировкой, ездить с ними на соревнования.

**3) Описание предприятия**

Бадминтонная секция в Краснодаре в новом зале на улице К\*\*\* 5, удобное расположение в городе, доехать можно на маршрутках и трамваях, вмещает 8 площадок (для 32 человек), зал с хорошей вентиляцией и кондиционером, просторными раздевалками для мужчин и женщин, душем. Тренер – кмс по бадминтону Иван Попов и Светлана Макарова. Набор детей с 7 лет.

**4) Финансы, маркетинг, производство**

Имеется: **5 млн** рублей.

Снять зал в Краснодара **800 р/час**. Мне нужно 3 раза в неделю по 3 часа в день. Понедельник, среда, пятница 17:00-20:00. То есть **2400 р.** за один день, **7200 р.** в неделю и примерно **31200 р.** в месяц за аренду зала.

С каждого человека, который будет приходить к нам в секцию, я буду брать 2000 рублей в месяц или 350 рублей тренировка (для нечастого посещения).

Зал вмещает 32 человек, поэтому в идеале я буду получать от людей 32х2= **64000 р**. в месяц. Если отнять аренду зала (постоянные издержки), то получится (64000 р - 31200 р) **= 32 800р.**

Экипировку для занятий бадминтоном (форму, кроссовки) я предоставлю покупать людям самим. Зато моя секция будет иметь свои воланы и ракетки для бадминтона. В зависимости от количества людей, воланы и ракетки будут относиться к переменным издержкам. На каждого человека будет полагаться одна ракетка по его приходу, и одна колба перьевых воланов в месяц. Пластиковые воланы (более прочные, чем перьевые) также будут закупаться для всех.

Закупаюсь 34 ракетками. 32 для учеников. 2 для тренеров. Каждая 2.500 руб. Получается 85000 р. Воланы 15 коробок перьевых и 5 пластиковых. 1 коробка перьевых 1000 рублей. Пластиковые 600 рублей. Получается 15000 за перьевые и 3000 за пластиковые воланы. 85000+18000= **103000 рублей.**

**103000 рублей (ракетки и воланы) + 31200 р (аренда за первый месяц зала) + 10000(зарплата моему тренеру) = 144 200 рублей –** это первые издержки при открытии бизнеса.

**5) Организационный план**

Понедельник, среда, пятница 17:00 -20:00. В зависимости от популяризации моей секции время может дополниться ещё одним днем или утренней сменной. Цена моих услуг, конечно, будт от этого меняться.

**6) Развитие персонала**

Данный вид работы является подработкой (9 часов в неделю не считается работой). Для функционирования тренировочного процесса мне нужно 2 тренера: это я и Иван Попов. Заработная плата **10000 р** в месяц каждому. Работаем вместе понедельник, среда, пятница с 17:00 до 20:00.

**7) Определение с юридическим лицом и системой налогообложения.**

ИП: быстрые сроки открытия, простота процедуры; отсутствие уставного капитала; мало требований к бухучету; упрощенная отчетность, минимум налогов.

**С какими проблемами я столкнулась при открытии моего бизнеса?**

Аренда зала, персонал (тренер), закупка ракеток и воланов, определение с юридическим лицом и системой налогообложения.