МИНИCТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Кубанский государственный университет»

Бизнес план открытия клуба

по смешанным единоборствам

Работу выполнил Мурадян К.А.

Факультет экономический курс 1

Направление 38.05.01 – Экономическая безопасность

Профиль - Экономическая теория

Научный руководитель: Болик А.В.

 Нормоконтролер: Болик А.В.

Бизнес план

[Бизнес-план клуба по смешанным единоборствам 3](#_Toc2119654)

[1.Резюме проекта 3](#_Toc2119655)

[2.Описание отрасли и компании 3](#_Toc2119656)

[3.Описание услуг 5](#_Toc2119657)

[4.Продажи и маркетинг 5](#_Toc2119658)

[5.План производства 6](#_Toc2119659)

[6.Организационный план 7](#_Toc2119660)

[7.Финансовый план 8](#_Toc2119661)

[8.Оценка эффективности проекта 8](#_Toc2119662)

[9.Риски и гарантии 9](#_Toc2119663)

Бизнес-план клуба по смешанным единоборствам

1.Резюме проекта

Цель проекта – открытие специализированного боксерского центра в городе с населением более 500 тыс. человек для предоставления спортивно-оздоровительных услуг и извлечение прибыли. Бизнес-идея заключается в создании и функционировании коммерческого MMA клуба, ориентированного на все группы населения любого возраста, начиная от 5 лет. Услуги клуба будут включать групповые и индивидуальные занятия по боксу и кикбоксингу, начиная с разовых тренировок до продаж годовых абонементов.

Инвестиции в открытие клуба составят 2 820 000 руб. Источник – собственные денежные средства.

Срок окупаемости проекта – 16 месяцев.

|  |
| --- |
| **Ключевые финансовые показатели проекта** |
| Ставка дисконтирования, % | 20 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 11 195 720 |
| Чистая прибыль проекта\*, руб. | 227 000 – 550 000 |
| Рентабельность продаж, % | 11,36 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 16 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 18 |
| Индекс прибыльности (PI)% | 3,09 |

2.Описание отрасли и компании

В последние годы MMA все более адаптируется под массовый спрос и открывает свои двери для непрофессионалов. Популярность MMA-клубов для горожан среднего звена увеличивается, о чем свидетельствует открытие все новых клубов в крупных городах страны. Этому всему поспособствовала та самая победа россиянина Хабиба Нурмагомедова над ирландским спортсменом Конором Макгрегором, которая прошла под эгидой UFC. Эта победа дала толчок молодому поколению для развития в сфере смешанных единоборств, а также ведения и поддержания здорового образа жизни в любом возрасте. MMA включает в себя занятия по борьбе, боксу, кикбоксингу и общей физической подготовке. На сегодня по всему миру насчитывается более 1500 клубов, где любой человек может попробовать себя в роли профессионального спортсмена, независимо от своего возраста и статуса. В отличие от профессиональных клубов, цель подобных центров заключается в предоставлении площадки для занятий в качестве альтернативы фитнесу. Человек, посещая занятия, держит себя в хорошей физической форме, повышает стрессоустойчивость и легче переносит все тяготы жизни.

MMA-центр будет располагаться в центральном районе города, в близи от крупных деловых центров и учебных заведений. Клуб будет работать в ежедневном режиме: с 8:00 до 22:00 в пн-пт. и с 9:00 до 21:00 в сб. – вс. Общая площадь клуба составит 250 кв. метров.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Стоимость, руб.** |
| *Групповые взрослые тренировки (16+)* |
|  | Абонемент на 3 месяца | Абонемент на 3 месяца групповых тренировок | 9 000 |
|  | Абонемент на 6 месяцев | Абонемент на 6 месяцев групповых тренировок | 14 000 |
|  | Абонемент на 12 месяцев | Абонемент на 12 месяцев групповых тренировок | 22 000 |
|  | Пакет на 8 тренировок | Посещение 8 групповых тренировок (1 месяц) | 3 600 |
|  | Пакет на 12 тренировок | Посещение 12 групповых тренировок (1,5 месяца) | 4 600 |
| *Групповые детские тренировки (5-15)* |
|  | Абонемент на 3 месяца | Абонемент на 3 месяца групповых тренировок | 8 000 |
|  | Абонемент на 6 месяцев | Абонемент на 6 месяцев групповых тренировок | 12 000 |
|  | Абонемент на 12 месяцев | Абонемент на 12 месяцев групповых тренировок | 18 000 |
|  | Пакет на 8 тренировок | Посещение 8 групповых тренировок (1 месяц) | 2 700 |
|  | Пакет на 12 тренировок | Посещение 12 групповых тренировок (1,5 месяца) | 3 500 |
| *Персональные тренировки* |
|  | 1 тренировка | 1 индивидуальная тренировка | 1 000 |
|  | 10 тренировок | 10 индивидуальных тренировок (2 месяца) | 10 000 |
| *Прочие услуги* |
|  | Посещение боксерского зала | Посещение боксерского зала (1 месяц) | 4 000 |
|  | Разовая тренировка | Разовая тренировка | 400 |
|  | Аренда помещения  | Аренда помещения для мастер класса или соревнований (1 день) | 6 000 |

Занятиями по боксу и борьбе будут проводиться профессиональными тренерами со спортивными достижениями и спортивными разрядами (КМС, МС). В качестве управляющего клуба выступит собственник бизнеса, часть обязанностей по управлению и администрированию будет переложена на штатного администратора. По найму будут работать сотрудники, работа которых не связана с извлечением прибыли (бухгалтер, уборщик).

3.Описание услуг

Услуги клуба будут включать групповые и индивидуальные занятия по боксу, кикбоксингу и борьбе, начиная с разовых тренировок до продаж годовых абонементов. Под руководством опытных тренеров будут проводиться функциональные тренировки. Для обеспечения преимущества перед конкурентами упор будет сделан на профессионализм персонала тренеров, качество сервиса, ценовую доступность услуг.

4.Продажи и маркетинг

Целевой аудиторией боксерского будут горожане со средним уровнем достатка различных категорий населения. При проведении занятий будут сформированы группы различных возрастов, включая детские группы (5-9 лет, 9-15 лет) и группы для взрослых. На этапе подготовки к открытию будет проведена работа по привлечению клиентов через социальные сети и предварительной продаже абонементов. В первый день работы будет проведен день открытых дверей с мастер-классами и розыгрышами сертификатов на бесплатное посещение клуба в течение определенного срока.

Основным каналом привлечения новых членов клуба станет интернет. Желание записаться на занятия спортом не схоже с импульсивной покупкой одежды или еды. Потенциальный клиент имеет представление о том, чего хочет и стремится более подробно узнать информацию об интересующих его спортивных секциях в интернете, сравнить цены нескольких клубов. Поэтому информация об услугах центра, ценах, тренерах и контактных данных будет размещена на сайте. Больше всего желающих записаться на тренировки фиксируется с августа по октябрь после окончания сезона летних отпусков. Осенью фиксируется пик продаж абонементов фитнес-клубов, поэтому клуб наиболее целесообразно открывать в августе-сентябре. И стоит отметить, что рынок спортивных услуг пользуется огромным спросом, и, несмотря на огромную численность уже открытых учреждений, спрос на данные услуги в полном объёме на сегодняшний день не удовлетворён. Поэтому спортивный бизнес достаточно востребован и имеет хорошие показатели окупаемости.

Основными методам, которые будут использоваться при продвижении на рынке, станут:

- контекстная реклама в поисковых системах;

- ведение аккаунтов в социальных сетях;

- наружная реклама (вывеска);

- реклама в СМИ (на этапе открытия);

В процессе деятельности руководство клуба будет исходить из принципов расширения предоставляемых услуг, увеличения числа постоянных членов клуба, а также совершенствования качества сервиса. Для реализации первой задачи будет производиться поиск новых партнеров клуба, включая крупных работодателей, заинтересованных в приобретении абонементов оптом. Для реализации второй задачи будут проводиться специальные семинары, мастер-классы и другие мероприятия для персонала под руководством приглашенных специалистов. Руководство клуба будет способствовать созданию в заведении доверительной семейной атмосферы с клиент ориентированным сервисом. Внимание будет уделяться всем тонкостям работы, начиная от поддержания общей дисциплины сотрудников и создания системы лояльности, кончая индивидуальным подходом к каждому клиенту (учет особенностей и склонностей клиента при проведении тренировок, обращение по имени и прочее).

5.План производства

Местоположение клуба – станет центральный район города с большим количеством офисных и торговых зданий (деловой центр). Клуб будет работать в ежедневном режиме. График работы с понедельника по пятницу – 08:00-22:00, выходные и праздничные дни – с 09:00 до 21:00.

Клуб разместится на арендованной площади в размере 350 кв. метров. В клубе будет располагаться два спортивных зала для проведения соревнований и тренировок, администрация, раздевалка, зона для гардероба и санузел с душевой. На ремонт помещения потребуется 800 тыс. руб., на оснащение – 1,4 млн. руб. Помимо всего прочего, помещение потребуется оснастить системой вентиляции.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Приточно-вытяжная система вентиляции | 420 000 | 1 | 420 000 |
| 2 | Боксерский ринг | 250 000 | 1 | 250 000 |
|  | Октагон | 200 000 | 1 | 200 000 |
| 3 | Тренажеры | 150 000 | 1 | 150 000 |
| 4 | Инвентарь для тренировок (груши, мешки, прочее) | 160 000 | 1 | 160 000 |
| 5 | Оргтехника, компьютеры | 90 000 | 1 | 90 000 |
| 6 | Мебель для администрации и респешн | 45 000 | 1 | 45 000 |
| 7 | Сантехника | 35 000 | 1 | 35 000 |
| 8 | Оборудование для раздевалки | 20 000 | 1 | 20 000 |
| 9 | Прочее | 30 000 | 1 | 30 000 |
| **Итого:** | **1 400 000** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Администратор | 1 | 30 000 |
| 2 | Тренер по боксу и кикбоксингу | 3 | 30 000 |
| 3 | Тренер по борьбе | 1 | 30 000 |
| **Итого:** | **150 000** |
| **Отчисления:** | **45 000** |
| **Итого с отчислениями:** | **195 000** |

Обязанности управляющего клубом возьмет на себя предприниматель. Также на начальном этапе потребуется 5 штатных единиц, включая администратора и четырех тренеров (Фонд Оплаты Труда). Ведение бухгалтерии, услуги по охране и уборке помещения будут переданы сторонним организациям по договорной оплате. В случае организации соревнований на базе клуба могут привлекаться дополнительные сотрудники.

Основной доход клуба будет формировать продажа абонементов, дополнительный – оплата разовых посещений и индивидуальных занятий, а также проведение платных мастер классов с опытными спортсменами. При условии, что в среднем один клиент будет платить за услуги около 3600 руб. в месяц, то при наличии 200 постоянных клиентов чистая прибыль клуба составит 225 000 руб. при выручке в 720 000 руб. Данную отметку планируется достигнуть на начальном этапе (первый квартал, с 1 по 3 месяцы). При этом впоследствии число постоянных клубов может быть увеличено до 300 человек, что позволит рассчитывать на прибыль до 550 тыс. руб. В число расходов клуба войдут: арендная плата – 200 тыс. руб., ФОТ с отчислениями – 195 тыс. руб., реклама – до 45 тыс. руб., прочие расходы (коммунальные услуги, бухгалтерия, уборка и т.д.) – 25 тыс. руб.

6.Организационный план

Обязанности по руководству клуба возьмет на себя индивидуальный предприниматель, который вместе с еще одним администратором, находящимся у него в подчинении, составит звено администрации. В деятельность администрации войдет решение всех организационных вопросов, документооборот, руководство кадрами, составление рабочего расписание, маркетинговое продвижение и развитие социальных сетей, поиск новых партнеров, переговоры с арендодателем, разрешение конфликтных ситуаций с клиентами. В качестве производственного звена выступят тренера по боксу, занимающиеся проведением групповых и индивидуальных тренировок.

Организационно-правовой формой деятельности станет ИП.

7.Финансовый план

Стартовые вложения в проект составят 2 820 000 руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| *Вложения в недвижимость* |
| 1 | Ремонт помещения |  800 000 |
| *Оборудование помещения* |
| 2 | Закупка оборудования | 1 400 000 |
| *Нематериальные активы* |
| 3 | Создание сайта | 70 000 |
| 4 | Стартовая рекламная кампания | 150 000 |
| *Оборотные средства* |
| 5 | Оборотные средства | 350 000 |
| **Итого:** | **2 820 000** |

Условиями, принятыми при расчетах, стали: средний чек на услуги – 3 600 руб. достижение объема продаж в 720 000 руб. на 4 месяц работы (200 клиентов), ежегодный рост числа постоянных клиентов в течении нескольких лет (до 300 в мес.).

8.Оценка эффективности проекта

Произведенные расчеты позволяют говорить о том, что проект по организации боксерского клуба является прибыльным делом, способным окупить себя в течение короткого времени. При этом показатели по загрузке, принятые в расчетах, являются примерными и могут быть существенно увеличены при проведении грамотной работы по привлечению клиентов еще на подготовительном этапе, что позитивно скажется на показателях. В условиях слабой конкуренции цены на услуги могут изменяться как в сторону понижения, так и увеличения без существенных последствий на уровень спроса.

9.Риски и гарантии

Описание ключевых рисков проекта и защитные меры.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность** **наступления** | **Степень тяжести** **последствий** | **Меры по предотвращению** |
| 1 | Трудности с подбором кадров | средняя | средняя | Размещение информации о вакансиях на нескольких площадках, предложение выгодных условий работы |
| 2 | Рост числа конкурентов/уход клиентуры | средняя | средняя | Развитие систем лояльности, клиент ориентированный сервис, пересмотр ценового предложения, найма высоквалифицированного персонала |
| 3 | Резкое падение платежеспособности населения | низкая | низкая | Сокращение издержек, развитие программ лояльности, присмотр ценовой политики |
| 4 | Чрезвычайная ситуация, катаклизм | низкая | высокая | Использование пожарно-охранной сигнализации, страхование |
| 5 | Сезонное падение спроса на услуги | средняя | средняя | Предоставление скидок, продажа годовых абонементов, создание финансовой подушки безопасности |