Школы №1799 «Плехановец»

Проект

Бизнес план: Семейный хоккейный клуб «Красные ястребы»

Учеников 10 «Б» класса

Колонина Льва, Егорова Никиты, Черников Никиты

Руководитель- Шохонова Елена Эдуардовна

Москва

2018 год

1. План

1. План

2. Исполнительное резюме

3. Общее описание предприятия

4. Описание продукции и услуг

5. План маркетинга

6. Производственный план

7. План по управлению и организации

8. Капитал и юридическая форма предприятия

9. Финансовый план

2. Исполнительное резюме

1. Целями бизнес плана являются:

А). Отработка социальной и экономической стратегии клуба

Б). Прогноз результатов предполагаемой деятельности за сезон

В). Привлечение инвестиций

2. Преимущества проекта: доступные цены, высококлассные тренировки, объединение семьи, популяризация здорового образа жизни среди молодёжи

3. Затраты на организацию клуба составляют 1 892 555 руб. В результате расчётов, приведённых в бизнес плане, клуб начнёт приносить прибыль на 3 месяц. Наш клуб очень связан с цикличностью спроса на наши услуги, исходя из этого, в конце сезона возможен спад количества участников

3. Общее описание предприятия

1. Наш клуб будет предоставлять возможности для сплочения семьи, в особенности отцов и сыновей, однако мамам и дочерям будет также рад.

2. Мы будем проводить тренировки на льду 1 раз в неделю по воскресениям с 7 до 9 часов утра.

3. Расположение: Москва, Новоостаповская улица, 5, стр. 2. Ледовый комплекс «Морозово». Данный ледовый комплекс находится в 10 минутах ходьбы от метро Волгоградский проспект. Также на территории ледового комплекса есть открытая и крытая парковки

4. Клуб будет работать с 1 сентября по 30 апреля

5. В виде организационно-правовой формы был выбран индивидуальный предприниматель. Системой налогообложения была выбрана УСН (упрощённая система налогообложения)

6. Предприятие зарегистрировано по месту жительства индивидуального предпринимателя

7. Соотношение собственных средств к заёмным 70:30

8. Организационная структура управления предприятия будет состоять из 4 человек: генерального менеджера и 3 тренеров

9. С целью повышения узнаваемости предприятия и создания положительного имиджа в глазах клиентов, генеральным менеджером предприятия был разработан логотип клуба. Он будет являться и логотипом команд, которые появятся в процессе развития клуба

10. Для продуктивного развития и существования клуба предполагается наличие постоянных клиентов

11. К внешним условиям работы клуба относятся наличие конкурентов в виде спортивных школ, муниципальных секций и частных уроков, которые предоставляют частные тренера. Все выше перечисленные организации и физические лица не являются прямыми конкурентами семейного хоккейного клуба

12. К внутренним условиям работы относится установление доверительных профессиональных отношений между сотрудниками клуба

13. В клубе наши клиенты смогут получат высокое качество тренировок за счёт привлечения для работы высококлассных специалистов 4. Описание продукции и услуг

1. У членов нашего клуба будет прекрасная возможность улучшить семейные отношения и скрепить их. Также все участники смогут повысить свои навыки игры в хоккей, развивать и поддерживать своё тело в спортивной форме.

Цена разового занятия будет составлять: 2 500 руб

Цена абонемента на месяц будет составлять: 8 000 руб

2. Оплата возможна только на банковские реквизиты ИП

Получатель - ИП Колонин Лев Семёнович

Счёт получателя - 455045778935461024879

Банк получателя – Московский банк Сбербанка России г. Москва

ИНН Банка получателя - 9264813582

Корреспондентский счёт банка – 45656898125487632

Прогноз посещаемости клуба в течение года

|  |  |
| --- | --- |
| Месяцы | Прогнозируемое количество людей |
| Сентябрь | 24 |
| Октябрь | 27 |
| Ноябрь | 36 |
| Декабрь | 41 |
| Январь | 37 |
| Февраль | 35 |
| Март | 26 |
| Апрель | 24 |

Тренеры:

Тренера будут приглашаться из хоккейной школы «ART HOCKEY». Это профессионалы своего дела, тренирующие даже игроков из континентальной хоккейной лиги.

Тренерский состав: Оленев Артём Андреевич (главный тренер), Оленев Виталий Андреевич, Семёнов Александр Иванович.

Ледовые площадки:

Площадки, на которых будут проходить занятия соответствуют мировым стандартам. На поле очень хорошее освещение и профессиональная заливка льда.

На территории:

1. Крытая парковка
2. Недорогая заточка коньков
3. Магазин хоккейной формы
4. Небольшое уютное кафе с видом на хоккейное поле
5. Ремонт хоккейной амуниции

Раздевалки:

В ледовом комплексе «Арена Морозово» расположены 16 комфортных раздевалок с отдельным туалетом и душевыми кабинами.

1. План Маркетинга

1. Целевой аудиторией проекта являются дети от 6 лет и их родители с уровнем дохода в семье от 145 000 рублей

2. Спрос на услуги нашего клуба связан с:

А). Популярностью данного вида спорта на территории РФ

Б). Нехваткой у современных детей физических нагрузок и стремлением родителей вырастить спортивных молодых людей

В). Заинтересованностью определённой группы детей в углублении и усовершенствования своих навыков

Г). Желанием родителей установить более тесный контакт с детьми

Д). Поиск единомышленников спортивного и здорового образа жизни как родителями, так и детьми

Конкуренция

1. Мы способны бороться с нашими конкурентами за счет:

2. Работы высококвалифицированных специалистов

3. Конкурентных цен

4. Создания дружелюбной атмосферы

5. Удобного расположения

6. Новых методик преподавания

7. Наш клуб является семейным

Реклама

1. Будут вестись странички в социальных сетях, создана программа лояльности
2. Планируется обход ближайших школ и привлечение новых участников клуба
3. Производственный план
4. Затраты на образование ИП составляют госпошлины (800 руб.), заверение нотариусом всех документов (около 2000 руб.), а также создание печати (300 руб.) и открытие расчётного счёта в банке (700 руб.) = 4000 рублей
5. Годовой взнос ИП в ФОМС и ПФ в размере 32 500 рублей
6. Разовая аренда льда составляет 27 000 руб
7. Арендная плата за сезон составит 108 000 x 5 +135 000 x 3 = 945 000 руб
8. Зарплата тренера составляет 2 000 руб. за тренировку
9. Зарплата генерального менеджера 6 250 руб. за тренировку
10. ФОТ (Фонд оплаты труда) за сезон составит 210 000+218 750= 428 750 руб
11. Выплаты по кредиту банку в размере заёмных средств + 14% (59 230 рублей)= 482 305 рублей

Итого затраты за сезон, с учётом выплат банку: 1 892 555 рублей

1. План по управлению и организации

Функциональные обязанности

I Генерального менеджера:

1. Организация и контроль качества работы тренеров
2. Привлечение клиентов в клуб
3. Бухгалтерия и оплата налогов
4. Подбор квалифицированных тренеров
5. Реклама (PR и SMM)

II Тренеров:

1. Сплачивать родителей и детей
2. Передавать свои знания и умения
3. Создание доброжелательной атмосферы
4. Капитал и юридическая форма предприятия
5. В качестве правовой формы предприятия выбрана форма- индивидуальный предприниматель
6. Окончательным финансовым результатом деятельности индивидуального предпринимателя является получение прибыли
7. Потребность в доп. источниках финансирования в размере 423 075 рублей, что составляет 30% от требуемой суммы

9. Финансовый план

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Количество людей | Стоимость занятий | Количество тренировок | Приход | Расход | Прибыль |
| Сентябрь | 24 | 2000 | 5 | 240 000 | 270 365 | -30 365 |
| Октябрь | 27 | 2000 | 4 | 216 000 | 216 292 | -292 |
| Декабрь | 36 | 2000 | 4 | 288 000 | 216 292 | 71 708 |
| Ноябрь | 41 | 2000 | 5 | 410 000 | 270 365 | 139 632 |
| Январь | 37 | 2000 | 4 | 296 000 | 216 292 | 79 708 |
| Февраль | 35 | 2000 | 4 | 280 000 | 216 292 | 63 708 |
| Март | 26 | 2000 | 5 | 260 000 | 270 365 | -10 365 |
| Апрель | 24 | 2000 | 4 | 192 000 | 216292 | -24 292 |
|  |  |  | ИТОГО | 2 182 000 | 1 892 555 | 289 445 |

Итоговая прибыль по окончании сезона составит 289 445 рублей