**Бизнес**

**-**

**проект**

**бойцовского**

**клуба**

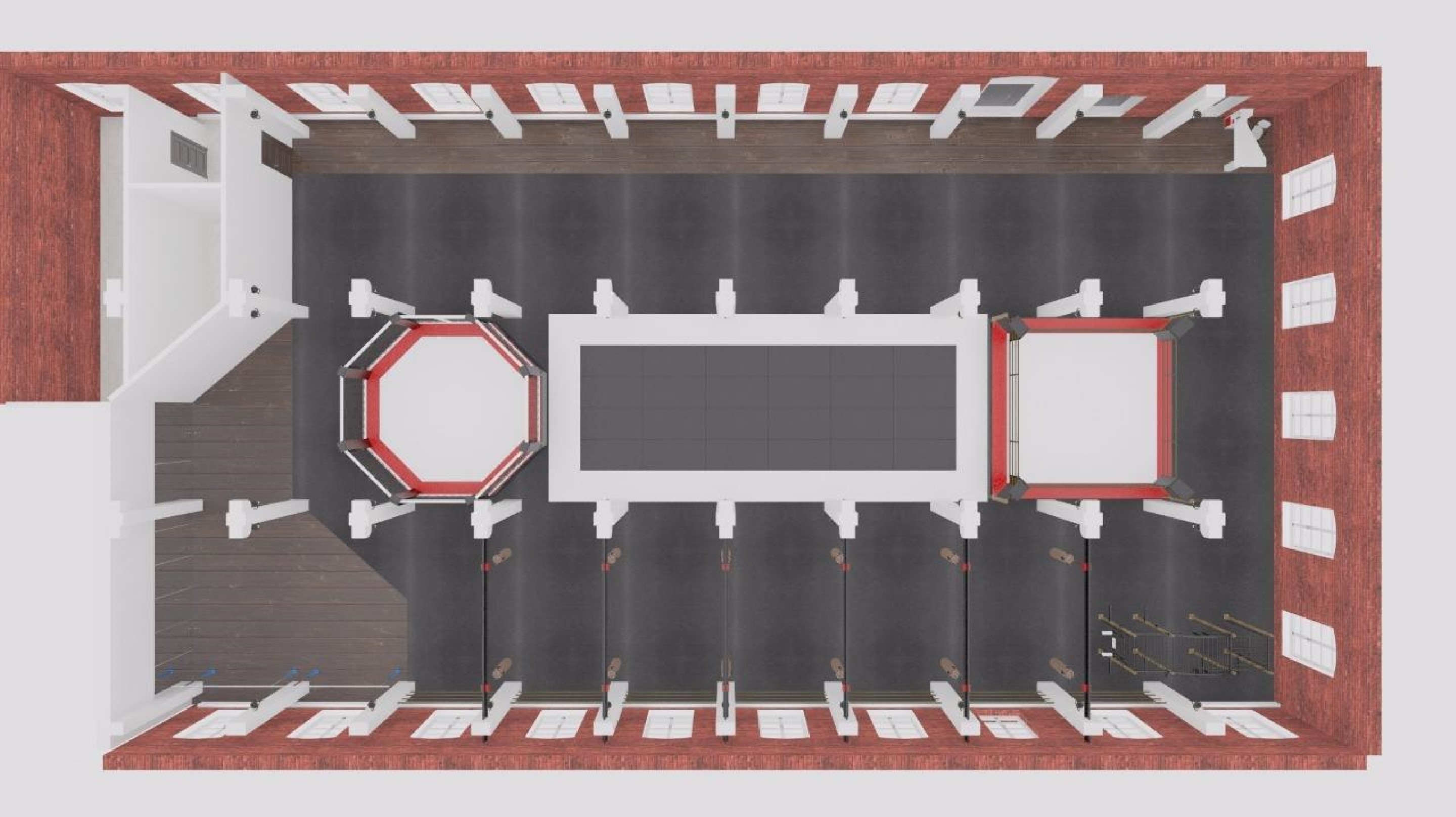
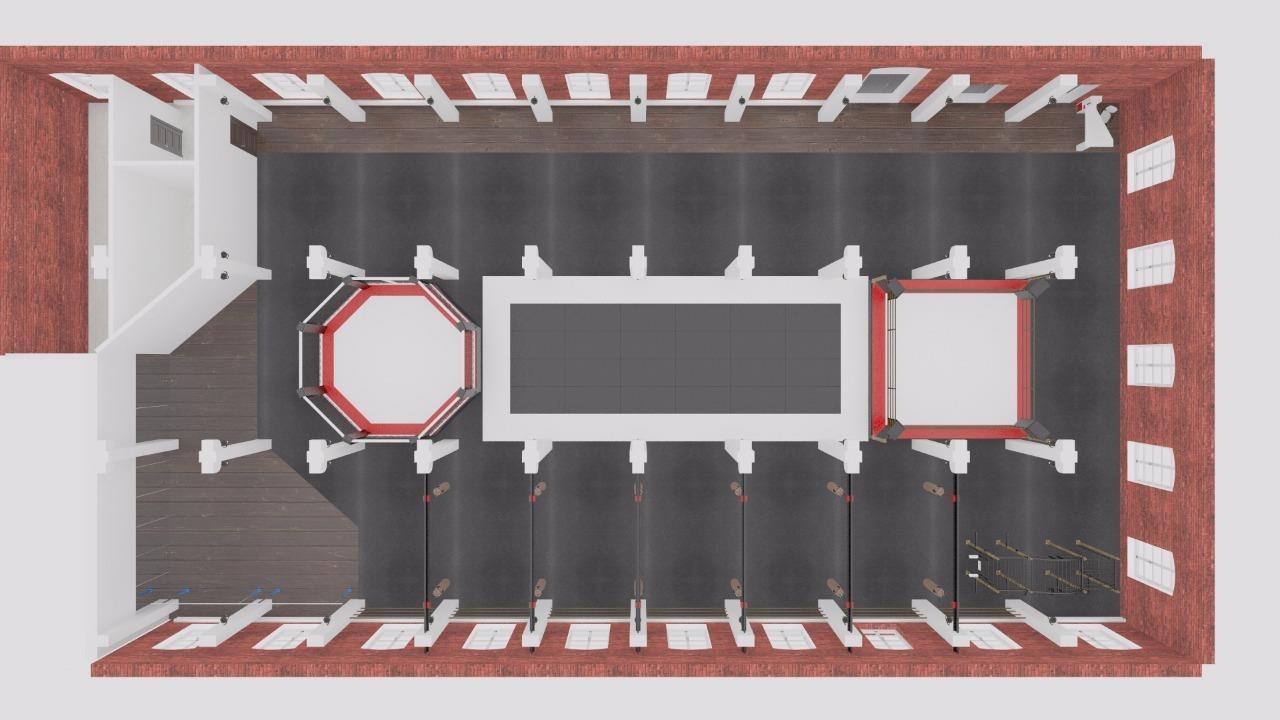
**Визуализация клуба**

Мы подготовили макеты

клуба, чтобы проще было

представить его в

реальности



**Цель проекта**

▰ Цель проекта – открытие специализированного бойцовского клуба для предоставления спортивно - оздоровительных услуг и извлечение прибыли. Бизнес-идея заключается в создании и функционировании боксерского клуба, ориентированного на все группы населения любого возраста и пола начиная от 5 лет. Услуги клуба будут включать групповые и индивидуальные занятия по боевым единоборствам, начиная с разовых тренировок до продаж абонементов.

**Краткий инвестиционный меморандум**

▰ Одной из цели проекта является регулярное проведение турниров, как благотворительных, так с извлечением прибыли ▰ Мы хотим сделать не просто спортивный клуб, а бойцовский клуб с именем, интересными мероприятиям, тренингами, мастер – классами и регулярными турнирами – настоящую семью.

▰ В наше время популярность спорта растет с каждым днем. Сегодня всё больше людей интересуются здоровым образом жизни и, несмотря на высокую занятость и дефицит времени, стремятся поддерживать своё тело в хорошей физической форме. Таким образом, открытие бойцовского клуба популярный и востребованный вид деятельности.

(с эксплуатацией) составляет: 595.000 ₽/мес. ▰ Каких либо специальных разрешений или лицензий для оказания подобных услуг не требуется.

**Спортивный**

**клуб единоборств**

▰

**Месторасположение**

**:**

Россия, Москва,

Шубинский

переулок, 6с2

(

м от м. Смоленская),

500

в близи от крупных деловых центров и жилых районов

.

▰

Клуб будет работать в ежедневном режиме: с 8:00

-

24:00

.

С возможностью вести деятельность круглосуточно

.

▰

**Характеристики арендуемого Помещения:**

Объект располагается

на 2

-

м этаже 4

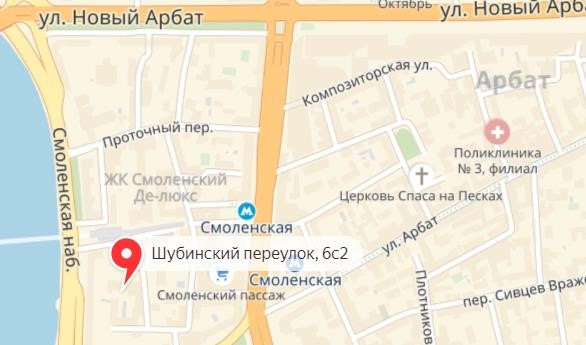
-

х этажного производственного здания «Типография

«Наука» Российской академии наук». Здание имеет собственную

парковку, оснащено лифтом. Арендуемая площадь составляет: 671 м 2,

при максимальной ставке аренды 9.000 р./м2 /год. Стоимость аренды



Деятельность заведения будет необходимо согласовать с Роспотребнадзором и Роспожнадзором.

▰ Бокс, Кик-боксинг, Тайский бокс

▰ Вольная борьба, Греко-римская борьба

**Описание услуг**

**Бойцовский клуб**

**Спортивный клуб**

▰ Греплинг

▰ Дзюдо, Самбо, Кудо ▰ И другие

▰ Кроссфит

▰ Групповые программы

▰ Силовые тренажеры

▰ Зона свободных весов

Профессиональное оборудование: ринг, восьмиугольник, татами, зона бокса (ударная зона), кроссфит зона, тренажеры.

Тренировки будут проводиться профессиональными тренерами со спортивными достижениями и спортивными разрядами (КМС, МС)

Для обеспечения преимущества перед конкурентами упор будет сделан на профессионализм персонала тренеров, качество сервиса, ценовую доступность услуг.

Ориентировочный прейскурант представлен в Табл. 1.

**Мероприятия Дополнительные услуги**

**Соревнования и дополнительные услуги**

▰ Открытые ринги ▰ Продажа спортивного питания

▰ Турниры ▰ Мини-бар

▰ Тренинги ▰ Продажа экипировки для тренировок

▰ Семинары с участием известных боксеров ▰ Продажа брендированной одежды клуба.

▰ Мастер-классы от Чемпионов

Таблица 1.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Групповые занятия | Цена  Абонемент на 12 занятий / месяц | | | Цена  Абонемент 1 месяц | | |
| 1 | Взрослый | 6 000 ₽ | | | 7 000 ₽ | | |
| 3 | Дети | 4 500 ₽ | | |  | | |
| 4 | Тренировка в минигруппах (2-6 человек) | 9 000 ₽ | | |  | | |
| № | Тренажерный зал | Абонемент 1 мес | | Абонемент 3 мес | | | Абонемент 6 мес |
| 1 | Взрослый | 4000 ₽ | | 9 000 ₽ | | | 15 000 ₽ |
| № | Индивидуальные занятия | | Цена 1 тренировка | | | Цена 8 тренировок | |
| 1 | Индивидуальные тренировки | | 2 500 ₽ | | | 17 000 ₽ | |
| 2 | Сплит-тренировки по боксу (2 человека в группе, цена на 1 человека) | | 1 500 ₽ | | | 10 500 ₽ | |
| 3 | Персональные тренировки с МАСТЕР ТРЕНЕРОМ | | 3 500 ₽ | | | 24 000 ₽ | |

▰ Хорошее местоположение клуба.

▰ Высококачественное оборудование (татами, боксерский ринг, восьмиугольник ММА, силовые тренажеры и свободные веса),

**Факторы успеха:**

▰ высококвалифицированный тренерский состав, у которых уже есть своя клиентская база

▰ приветливость и отзывчивость персонала, качество предоставляемых услуг, маркетинговая поддержка.

▰ Предложение более низких цен, чем у конкурентов.

▰ Возможность круглосуточного режима работы

▰ Поддержка и привлечение известных лиц в спорте

▰ Обязанности по руководству клуба возьмет на себя владелец, который вместе с администратором, находящимся у него в подчинении, составит звено администрации.

**Организационная структура**

▰ 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, занимающиеся проведением групповых и индвидуальных тренировок. Все тренеры обязательно имеют квалификацию и опыт работы, собственную клиентскую базу. Работа в клубе может совмещаться с другими видами занятости

▰ По найму будут работать сотрудники, работа которых не связана с извлечением прибыли (бухгалтер, уборщик).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Фонд заработной платы |  |  |
| Персонал | Зарплата на 1 сотрудника(руб.) | Количество сотрудников | Зарплата Итого(руб.) |
| Директор | 50 000 ₽ | 1 | 50 000 ₽ |
| Администратор | 30 000 ₽ | 2 | 60 000 ₽ |
| Тренер | 30 000 ₽ | 3 | 90 000 ₽ |
| Уборщица | 10 000 ₽ | 2 | 20 000 ₽ |
| Общий фонд ЗП |  | 8 | 220 000 ₽ |

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

**Продажи и**

**маркетинг**

▰ Сайт

▰ контекстная реклама в поисковых системах;

▰ ведение групп/аккаунтов в социальных сетях; ▰ наружная реклама (вывеска);

▰ раздаточная реклама (визитки, флаера).

▰ прямые продажи;

▰ «Сарафанное радио».

**Этап 1**

▰ Оформление юридического лица: Открытие ООО

**План производства**

▰ Заключение договора на поставку оборудования.

▰ Оплата по договору поставки оборудования;

▰ Подбор персонала;

▰ Сайт

▰ Рекламная кампания;

▰ Старт продаж абонементов в клуб.

**Этап 2**

|  |  |
| --- | --- |
| ▰ | Ремонт помещения; |
| ▰ | Закупка необходимой мебели, расходных материалов и пр.; |
| ▰ | Подбор оставшегося персонала. Базовое тестирование для сотрудников по оборудованию и продажам перед открытием; |
| ▰ | Получение и установка оборудования; |
| ▰ | Отчет о готовности клуба к открытию; |
| ▰ | Торжественное открытие; |

1. Зона ресепшн

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Бюджет, руб. |
| Вывеска (с подсветкой) | 10 000 ₽ |
| Стойка ресепшн (с встроенным столом и тумбой с ящиками), канцелярия | 75 000 ₽ |
| Стеллаж для ключей от шкафчиков, стеллаж для документов | 25 000 ₽ |
| Кресло администратора, 2 шт | 20 000 ₽ |
| Моноблок администратора | 60 000 ₽ |
| Программа для клуба | 50 000 |
| МФУ цветной/лазерный (принтер, копир, сканер, факс) | 15 000 ₽ |
| Телевизор Smart TV 42” (с кронштейном) | 30 000 ₽ |
| Диван для гостей | 50 000 ₽ |
| Стол сервировочный (или журнальный) | 5 000 ₽ |
| Вешалка-стойка для гостей | 4 000 ₽ |
| Стенд (стойка) информационный/рекламный | 5 000 ₽ |
| Аптечка настенная (с наполнением) | 3 000 ₽ |
| Акустическая система (звук 5.1) | 20 000 ₽ |
| Стеклянная витрина для выставочного товара | 15 000 ₽ |
| Растение живое (пальма) | 6 000 ₽ |
| Электрочайник «Bosch» (бесшумный) | 4 000 ₽ |
| Настенные часы (с брендированием) | 5 000 ₽ |
| WiFi-роутер + Подключение к интернету | 10 000 ₽ |
| Вендинговый аппарат (с наполнением) | 250 000 ₽ |
| **Итого:** | **662 000 ₽** |

1. Раздевалка мужская (до 20 чел.), душевые кабины, сауна и мужской туалет (WC )

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Бюджет, руб. |
| Шкафчики, с электронным замком | 180 000 ₽ |
| Скамья сдвоенная с вешалкой-стойкой (с петельками для одежды) | 20 000 ₽ |
| зеркало и фен | 30 000 ₽ |
| Диспенсер для бумажных полотенец с запасом полотенец | 5 000 ₽ |
| Сушилка для рук | 10 000 ₽ |
| Прочие аксессуары | 5 000 ₽ |
| **Итого:** | **250 000 ₽** |

1. Раздевалка женская (до 20 чел.), душевые кабины и женский туалет (WC)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Бюджет, руб. |
| Шкафчики Z-образные, с электронным замком | 90 000 ₽ |
| Скамья сдвоенная с вешалкой-стойкой (с петельками для одежды) | 20 000 ₽ |
| Зеркало и фен | 30 000 ₽ |
| Диспенсер для бумажных полотенец с запасом полотенец | 5 000 ₽ |
| Сушилка для рук | 10 000 ₽ |
| Прочие аксессуары | 5 000 ₽ |
| **Итого:** | **160 000 ₽** |

Раздевалка мужская и женская + 2 сауны 300 000= 710 000 р

1. Зал единоборств

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Единицы измерения | Кол-во | Цена за единицу | Цена всего: |
| Ринг на помосте 40 см, с боевой зоной 5 x 5, на помосте 5.7 x 5.7. Стойки ринга под дерево. | шт | 1 | 244 900 | 244 900 |
| Клетка для ММА, диамм. 6м, на подиуме высотой 20 см. Мягкие части: ПВВ плотностью 200 кг./куб.м | шт | 1 | 236 100 | 236 100 |
| Татами матовый "Jackson" 1х2 м., антислип, плотность 200 кг./куб.м | шт. | 27 | 4 494 | 121 338 |
| Ролмат трехцветный, толщина 5 см | кв. метр | 54 | 2 170 | 117 180 |
| Протектор на колонну | шт | 28 | 6 080 | 170 240 |
| Мешок SPARTA из воловьей кожи1,8 м., диам. 400 мм., вес 75- 90 кг. + подвеска. Цвет-благородно коричневый. | шт. | 4 | 30 270 | 121 080 |
| Мешок SPARTA из воловьей кожи, 1,2 м., диам. 400 мм., 85 кг. Цвет благородно коричневый. | шт. | 2 | 22 336 | 44 672 |
| Мешок SPARTA из воловьей кожи,"чаша". Размер 80 см, макс.вес 85-100 кг. Цвет благородно коричневый. | шт. | 2 | 35 930 | 71 860 |
| Мешок SPARTA, из воловьей кожи, "шар". Размер 65 х 80 см. Вес 25 - 35кг. + подвеска. | шт. | 2 | 25 100 | 50 200 |
| Мешок SPARTA из воловьей кожи"капля" 1,2 м., макс. диам. 400 мм., вес 35 - 40 кг. + подвеска | шт. | 1 | 21 270 | 21 270 |
| Мешок SPARTA из воловьей кожи, гильза. Размер 1м , вес 35 - 50 кг. | шт | 1 | 19 510 | 19 510 |
| Перекатная система для боксерских мешков, 5,5 погон.м | шт. | 6 | 38 100 | 228 600 |
| Пневмогруша, из воловьей кожи, с платфоромой для крепления. | шт | 2 | 10 900 | 21 800 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Единицы измерения | | Кол-во | | Цена за единицу | | Цена всего: |
| Настенная подушка апперкотная (Г-образная), регулируемая по высоте, с натуральной кожи. | шт | | 2 | | 16 130 | | 32 260 |
| Настенная подушка апперкотная, прямая, регулируемая по высоте, с натуральной кожи. | шт | | 2 | | 15 870 | | 31 740 |
| Функциональная рама LifterPower-4000-1800-2 | шт | | 1 | | 92 500 | | 92 500 |
| Рулонное резиновое покрытие, 6мм, цвет-любой. | кв. метр | | 320 | | 1 768 | | 565 760 |
| **CrossFit** |  | |  | |  | |  |
| Гриф для тяжелоатлетический, 20 кг. 3 | шт. | | 26 | | 100 | | 78 300 |
| Гриф для CrossFit женский, 15 кг | шт. | | 2 | | 17 800 | | 35 600 |
| Пружинные замки для штанги | пара | | 5 | | 490 | | 2 450 |
| Упоры для отжиманий | пара | | 2 | | 2 200 | | 4 400 |
| Бамперные диски. Вес 5 кг. | шт. | | 12 | | 2 150 | | 25 800 |
| Бамперные диски. Вес 10 кг. | шт. | | 12 | | 3 150 | | 37 800 |
| Бамперные диски. Вес 15 кг. | шт. | | 10 | | 4 150 | | 41 500 |
| Бамперные диски. Вес 20 кг. | шт. | | 8 | | 5 150 | | 41 200 |
| Бамперные диски. Вес 25 кг. | шт. | | 6 | | 6 150 | | 36 900 |
| Гири 6 кг. | шт. | | 2 | | 1 760 | | 3 520 |
| Гири 8 кг. | шт. | | 2 | | 2 230 | | 4 460 |
| Гири 12 кг. | шт. | | 2 | | 2 700 | | 5 400 |
| Гири 16 кг. | шт. | | 2 | | 3 450 | | 6 900 |
| Наименование | | Единицы измерения | | Кол-во | Цена за единицу | Цена всего: | |
| Кувалда для CrossFit. Вес 6 кг. | | шт. | | 1 | 3 650 | 3 650 | |
| Кувалда для CrossFit. Вес 10 кг. | | шт. | | 1 | 3 650 | 3 650 | |
| Кувалда для CrossFit. Вес 14 кг. | | шт. | | 1 | 3 650 | 3 650 | |
| Покрышка для CrossFit | | шт. | | 1 | 4 500 | 4 500 | |
| Стойка для хранения дисков и четырех грифов | | шт. | | 1 | 8 950 | 8 950 | |
| Стеллаж для инвентаря | | шт. | | 1 | 25 000 | 25 000 | |
|  | |  | |  |  | **2 624 460** | |
| Освещение для ринга (специализированное) + освещение | |  | |  |  | 15 000 ₽ | |
| Smart TV 42” (+ кронштейн), 2 шт | |  | |  |  | 60 000 ₽ | |
| Зеркала настенные (размеры: 100 х 200 см), 15 х 4.000 | |  | |  |  | 60 000 ₽ | |
| Манекен для бросков (MMA) | |  | |  |  | 30 000 ₽ | |
| Весы напольные (с брендированием) | |  | |  |  | 5 000 ₽ | |
| Гонг-таймер электронный «Everlast» | |  | |  |  | 16 000 ₽ | |
| Гантели виниловые для «Боя с тенью» (1-2-3 кг) х 15 пар | |  | |  |  | 15 000 ₽ | |
| Стеллаж для (виниловых) гантелей | |  | |  |  | 15 000 ₽ | |
| Велотренажёр, 2 шт | |  | |  |  | 20 000 ₽ | |
| Скамья для пресса | |  | |  |  | 5 000 ₽ | |
| Скамья-гиперекстензия | |  | |  |  | 5 000 ₽ | |
| Комплект экипировки для тренировок (лапы, перчатки, пояс тренера, скакалки и др.) | |  | |  |  | 50 000 ₽ | |
| Скамья для отдыха/ожидания (длина: 2 м), 2 шт | |  | |  |  | 15 000 ₽ | |
|  | |  | |  |  | **346 000** | |

1. Прочие организационные (единоразовые) и дополнительные расходы на этапе «START-UP»

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Бюджет, руб. |
| Создание официального сайта проекта | 75 000 ₽ |
| IP-система видеонаблюдения 24/7 на 6 камер | 60 000 ₽ |
| Визуальное оформление спортивного клуба «под ключ» (в том числе: услуги дизайнера, затраты на производство клубных карт и полиграфической продукции) | 80 000 ₽ |
| Расходы на промо-продукцию (одежда для сотрудников, ручки, чашки и т. д.) | 20 000 ₽ |
| Бюджет на изготовление брендированной одежды и аксессуаров | 300 000 ₽ |
| Услуги грузчиков и оплата доставки, генеральная уборка помещения | 25 000 ₽ |
| Сборка и монтаж мебели/оборудования | 40 000 ₽ |
| Итого: | 600 000 ₽ |

1. Оборотные средства и резервный фонд

|  |  |
| --- | --- |
| Оборотные средства и резервный фонд | Бюджет, руб. |
| Бюджет рекламных и PR-кампаний (стартовый) | 200 000 ₽ |
| Фонд оплаты труда сотрудников (стартовый) | 220 000 ₽ |
| Резервный фонд | 500 000 ₽ |
| Итого: | 920 000 ₽ |
| Затраты на ремонт | Бюджет, руб. | |
| Бюджет на дополнительные ремонтно-отделочные работы | 200 | |
| Вентиляционное оборудование | 420 | |
| Итого: | 620 000 | |

**Р**

**асчёт**

**суммы требуемых инвестиций**

|  |  |
| --- | --- |
| Расходы на аренду помещения (3 месяца аренды) | 1 800 000 ₽ |
| Единоразовые расходы с учётом таблиц за №: 1-2-3-4-5 | 2 970 460 |
| Раздевалки | 710 000 |
| Зона ресепшн | 662 000 |
| Прочие организационные (единоразовые) и дополнительные расходы | 600 000 ₽ |
| Затраты на ремонт | 620 000 |
| Сумма требуемого финансирования: | 7 362 460 |
| Оборотные средства и резервный фонд | 920 000 ₽ |
| Максимально предусмотрено: | 8 282 460 |

**Бюджет**

**ежемесячных расходов**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Расход, руб./мес. |
| Аренда помещения | 595 000 ₽ |
| Переменные платежи (вода, электроэнергия) | 40 000 ₽ |
| Интернет | 6 000 ₽ |
| Поддержка рекламных кампаний в интернете | 30 000 ₽ |
| Бухгалтерское обслуживание, ведение р/с в Банке | 10 000 ₽ |
| Фонд оплаты труда (оклады): управляющий, администратор, тренеры | 220 000 ₽ |
| Итого (максимально, при полной загрузке): | **910 000 ₽/мес.** |

реализации абонементов только на групповые программы): 729 000 руб./мес.

**Прогноз**

**ежемесячных доходов**

Совокупный доход составит (с

Доход с продаж абонементов при выполнении «плана месяца» составит: 84 000 руб./мес.

Доход с продаж индивидуальных тренировок составит: 226 500 руб./мес.

! без учёта дополнительных доходов а также абонементов в минигруппы вместимостью до 6 чел./гр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Индивидуальные занятия | План/мес. | Цена | Доход/мес. |
| Индивидуальные тренировки 1 тренировка | 10 | 2 500 ₽ | 25 000 |
| Индивидуальные тренировки 8 тренировок | 10 | 17 000 ₽ | 170 000 |
| Сплит-тренировки по боксу (2 человека в группе, цена на 1 человека) 8 тренировок | 3 | 10 500 ₽ | 31 500 |
| **Итого:** | **13** | **226 500 руб./мес**. |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип абонемента (секции) | План/мес. | Цена |  | Доход/мес. |
| 12 занятий (взрослый) | 80 |  | 6 000 ₽ | 480 000 ₽ |
| 1 месяц (взрослый) | 15 |  | 7 000 ₽ | 105 000 ₽ |
| 12 занятий (дети) | 20 |  | 4 500 ₽ | 90 000 ₽ |
| 12 занятий (мини группа) | 6 |  | 9 000 ₽ | 54 000 ₽ |
| **Итого:** | **121** |  | **729 000 руб./мес.** |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Тип абонемента (зал) | План/мес. | Цена |  | Доход/мес. |
| 1 мес | 3 |  | 4 000 ₽ | 12 000 ₽ |
| 3 мес | 3 |  | 9 000 ₽ | 27 000 ₽ |
| 6 мес | 3 |  | 15 000 ₽ | 45 000 ₽ |
| **Итого:** | **9** |  | **84 000 руб./мес.** |  |

Суммарный доход от составит: 729 000 руб./мес. + 84 000 руб./мес. + 226 500 руб./мес. = **1 039 500 руб./мес.**

1. Продажи в качестве доп. монетизации: с продажи безалкогольных напитков, боксёрских бинтов и капп, протеиновых батончиков/коктейлей: от 100.000 до 150.000 рублей/месяц. Расход на обслуживание, в том числе на закупку продуктов, составит от 20.000 до 50.000 р./мес. Чистая прибыль с 1 (одной) вендинговой точки составит: около **+100.000** руб./мес.

**Источники дополнительного дохода**

1. Продажа спортивной одежды, экипировки и аксессуаров внутри спортивного клуба. В случае если товар закупается оптом (спортивным клубом), маржинальность на единицу товара составит не менее 80%. Товар ликвидный. Целевая аудитория – Клиенты спортивного клуба.

3.Сдача части помещения постоянным субарендаторам-тренерам. Прибыль составит: около **+200.000** руб./мес.

1. Доходы от сдачи спортивного клуба (или части клуба) в краткосрочную аренду съёмочным группам (в том числе, для фото, видео и киносъёмки), а также для проведения различных мероприятий, включая мастер-классы от известных спортсменов. Тарификация краткосрочной аренды: от 8.000 р./час.
2. Дополнительные доходы: сдача в долгосрочную субаренду части помещения субарендаторам в целях размещения «торговых точек» на территории спортивного клуба (например, «Fitness Bar»); от размещения рекламы в рамках спортивного клуба;

6.Турниры с платным входом для участников (от **15 000** руб. за проведение 1 турнира) и заработок на процентах от общей суммы призового фонда (коммерческого) турнира под эгидой «SELF-MADE Promotions»; букмекерская деятельность.

Бойцовский клуб: **1 039 500 руб./мес.**

Мини-бар: от **+100.000** руб./мес. **89 ,526,124$**

Субарендаторы – тренера: около **+200.000** руб./мес. Еженедельные турниры: от **+45.000** руб./мес.

Прогнозируемая минимальная прибыль: **1 384 500** руб./мес.

**Чистая прибыль** ! без учёта налогов и начисленной амортизации !

Ежемесячный доход **1 384 500** (min) – Ежемесячный расход **910 000** (max) = чистая прибыль составит: **474 500** р./месяц.

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.

6. БОЙЦОВСКИЙ КЛУБ или организация спаррингов по воскресеньям.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группы | Сборы по воскресеньям (боевая практика) | Кол-во абонементов  (план на 1 месяц) | Абонемент на 4 сбора/мес. (1 сбор в неделю ) | Доход за 1 мес.  ( доп. доход ) |
| 1 | 16:00 – 17:00 | 20 (взрослые) | 3.000 | 60 000 ₽ |
| 2 | 17:00 – 18:00 | 20 (взрослые) | 3.000 | 60 000 ₽ |
| 3 | 17:00 – 18:00 | 20 (взрослые) | 3.000 | 60 000 ₽ |
| Всего: | 3 группы | 60 абонементов/мес. | Разовое посещение:  1.000 ₽ | 180.000 р./мес. |

Монетизация проекта Бойцовского клуба составляет более 180.000 р./мес. Часть вырученных средств от

деятельности Бойцовского клуба может быть направлена на Благотворительные цели (в целях привлечения новых клиентов путём освещения деятельности в СМИ/на ТВ) или в сторону сокращения сроков окупаемости инвестиций для учредителей инвестиционного проекта.

**Оценка рисков и**

**меры их**

**предупреждения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид риска | Уровень риска | Мероприятия по снижению риска |
| Увеличение |  |  |
| продолжительност и инвестиционной фазы проекта | Низкий | Предварительный мониторинг рынка коммерческой недвижимости; Оперативное обучение персонала. |
| Отсутствие запланированного сбыта  Невыполнение плана продаж | Средний | Тщательная проработка стратегии маркетинга проекта; Совершенствование методов информирования потенциальных покупателей (интернет-сайт, PR-акции и т.п.); Оперативная работа по рекламациям. Расширение клиентской базы; Мониторинг спроса потребителей. |
| Финансовые риски в деятельности компании | Средний | Создание резервов средств для покрытия непредвиденных затрат; Контроль движения и расхода ресурсов (в т. ч. денежных средств); Разработка и внедрение систем планирования и прогнозирования; Реинвестирование прибыли в деятельность компании |
| Трудности с подбором кадров | средняя | Размещение информации о вакансиях на нескольких площадках, предложение выгодных условий работы |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид риска | Уровень риска | Мероприятия по снижению риска |
| Рост числа конкурентов/уход клиентуры | средняя | Развитие систем лояльности, клиентоориентированный сервис, пересмотр ценового предложения, найм высоквалифицированного  персонала |
| Резкое падение платежеспособнос ти населения | низкая | Сокращение издержек, развитие программ лояльности, пресмотр ценовой политики |
| Чрезвычайная ситуация, катаклизм | низкая | Использование пожарно-охранной сигнализации, страхование |
| Сезонное падение спроса на услуги | средняя | Предоставление скидок, продажа годовых абонементов, создание финансовой подушки безопасности |

При рисках, в связи с которыми наступает неспособность предприятия восстановить свою платежеспособность из-за реальных потерь капитала, предусмотрен план по частичному возмещению вложений инвестора.

▰ Распродажа оборудования

▰ Продажа имущества предприятия

▰ Написание инвестиционного проекта, который позволит привлечь дополнительный капитал, который позволит рассчитаться с инвесторами и сделать предприятие конкурентоспособным

▰ Сдача помещения в субаренду

**Спасибо!**

**Комарова Анна**

+7 985 952 62 01