



ГБПОУ «Пермский агропромышленный техникум»

Дифференцированный зачет по  
Основам предпринимательства  
БИЗНЕС ПЛАН

ТЕМА: Открытие и реализация аквапарка

специальность 19.02.08 «Технология мяса и мясных продуктов»

Выполнил студент группы:

ТМП-9-18

Немтин Дмитрий Александрович

# Содержание

- Резюме
- Описание компании
- Производственный план
- Анализ рынка
- Маркетинговый план
- Финансовый план
- Оценка рисков

# Резюме

1. Предприятие: ООО «Аквапарк Кама»  
Адрес: Улица Монастырская 34а  
Телефон: +79082426396
2. Руководитель предприятия: Немтин Дмитрий Александрович
3. Сущность проекта и место реализации:  
Аквапарк, город Пермь
4. Цель реализации: построить в регионе аквапарк с первым и на сегодняшний момент единственным спортивно-развлекательным комплексом, имеющим в своем распоряжении водяные горки и искусственную волну, с круглогодичным и круглосуточным функционированием, тем самым заняв свободную нишу рынка.
5. Эффективность проекта: 100%
6. Общая стоимость проекта: 162 600 000 рублей
7. Финансирование: Инвестирование
8. Срок окупаемости проекта: 9 лет
9. Ожидаемая средняя прибыль: 1 536 719 рублей в месяц

# Описание компании

---

Сегодня все большее количество людей желают отдохнуть на водоемах или в бассейне. Природные водоемы быстро надоедают, а возможность построить собственные бассейн дома или выезжать постоянно на курорт имеется не у каждого. Отличная возможность окунуться в лето — аквапарк. В нашем аквапарке вы найдёте всё, что вам нужно! От обычного бассейна до экстремальных горок, от обычной парилки до множества вид саун и так же фудкорт!





## Анализ рынка

Основной целевой аудиторией аквапарка являются семьи, а также молодые люди, проживающие в вашем регионе. Также посетителями могут быть жители соседних городов и регионов. Для данного бизнеса характерно изменение спроса в течение недели. Пик спроса приходится на выходные дни.

Поэтому продумывать ценовую политику и программу мероприятий необходимо исходя из этих двух факторов.

Ценовой сегмент услуги — средний. Для каждой возрастной группы свои цены. Необходимо отметить, что для детей до 3-х лет посещение является бесплатным. В стоимость одного билета включены все услуги на протяжении 5 часов, включая использование сауны.

Также на территории располагается фуд-корт общей площадью 1 300 м<sup>2</sup>. Данные помещения сдаются в аренду сторонним арендаторам.

Далее посещаемость можно увеличивать за счет открытия новых аттракционов, программы для детей, проводить шоу, выступления и мероприятия.

В настоящее время спрос на данные услуги увеличивается. Основной причиной является снижение доходов населения, что приводит к сокращению отдыха за границей. Учитывая данный фактор и также предоставляя высокий уровень сервиса, можно быстрее достичь срока окупаемости проекта и получать постоянную прибыль.

Также необходимо внедрить систему лояльности для постоянных клиентов. Это позволит привлечь дополнительных клиентов, а также увеличить частоту посещаемости действующих клиентов.

# Таблица анализа цен у конкурентов

Наименование компании	Средняя цена
Ривьера (Казань)	2600 руб
АкваПоо (Сочи)	1500 руб
Питерлэнд (Санкт-Петербург)	1000 руб
Тики-Так (Анапа)	1600 руб
Золотая бухта (Геленджик)	1400 руб

# Финансовый план

Наименование	Количество, шт	Цена за 1 шт., тыс.руб	Общая сумма, тыс.руб
Игровые площадки	2	5 000	10 000
Аттракционы (горки)	1	30 000	30 000
Круг надувной	800	3	2 400
Спасательные жилеты	1000	1	1 000
Фонтаны	2	1 000	2 000
Сауны	2	1 000	2 000
Прочее оборудование (вкл. спортивный инвентарь)	1	1 500	1 500
Итого:			48 900

Таблица 1. Затраты на оборудование

Инвестиции на открытие	Общая сумма, тыс.руб
Регистрация, включая получение всех разрешений	50
Составление проектной документации (вкл. Дизайн-проект)	6 000
Вывеска	500
Рекламные материалы	300
Стоимость покупки земельного участка	3 000
Стоимость ремонта комплекса	6 000
Стоимость асфальтирования парковки	6 000
Стоимость строительства здания	75 000
Стоимость строительства взрослого бассейна	15 000
Стоимость строительства детского бассейна	5 000
Закупка оборудования	45 400
Получение разрешительной документации	200
Прочее	150
Итого	162 600

Таблица 2. Инвестиции на открытие, руб.

Ежемесячные затраты	Сумма, тыс.руб
ФОТ (включая отчисления)	2 294,5
Амортизация	684,722
Коммунальные услуги	1 500
Реклама	200
Непредвиденные расходы	150
Итого	4 829,222

Таблица 3. Ежемесячные затраты, руб.

# Анализ рисков

В число рисков нужно включить:

- выход за пределы изначально составленной сметы, увеличение расходов на строительство из-за подорожания материалов или оборудования;
- поставка некачественного, бракованного оборудования;
- срыв сроков строительства;
- снижение экономического благосостояния населения, уменьшение спроса на услуги;
- форс-мажорные обстоятельства, природные катаклизмы.



## Антикризисный план

- Для предотвращения рисков на этапе планирования нужно:
- обеспечить запасной источник финансирования, иметь определенный денежный буфер;
- навести справки и заключить договора с надежными проверенными фирмами-поставщиками, обеспечить гарантии;
- для строительства заключить договор с надежным подрядчиком, указать сроки окончания работ и штрафные санкции при их нарушении;
- застраховать имущество. Если спрос на услуги будет падать, по ходу работы пересмотреть политику и предложить посетителям акции, скидки, бонусы, выгодные обеим сторонам программы.

**Спасибо за  
внимание !!!**

