



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 м². 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 !!!**

