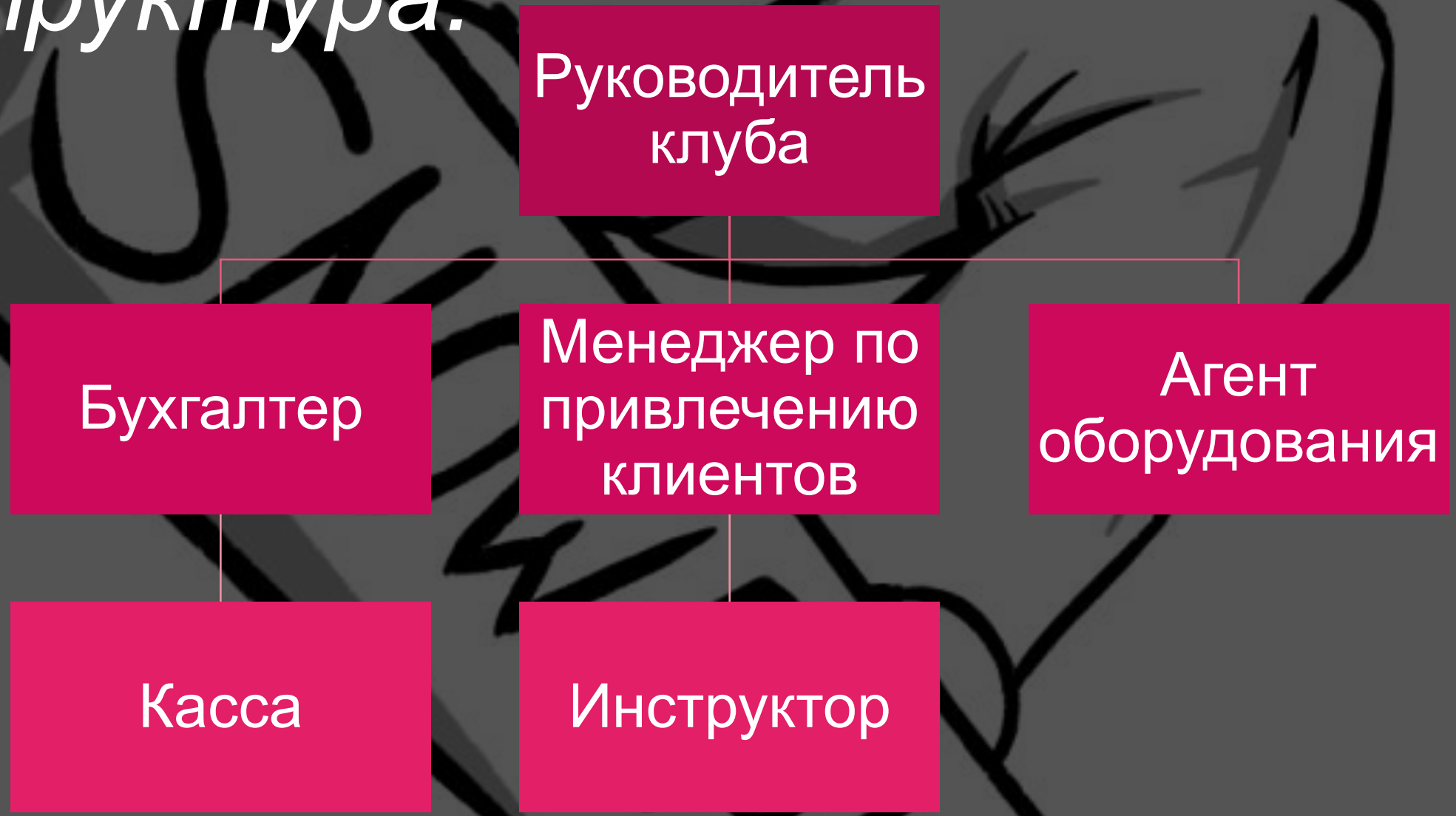
SnowBall

Клуб сноубордистов

Основные направлен работы в клубе:

- ✔ Продвижение зимних экстремальных видов спорта в Томске
- ✔ Ведение здорового образа жизни
- ✔ Привлечение новых людей и инвесторов для организации соревнований в Томске

Организационная структура:



Целевая аудитория клуба:

Возраст с 4 – 60 **лет**

В основном, молодежь с 16-24 **лет**

Обучающиеся в школах, университетах, колледжах

Группа 1

От 8-12лет

Дети уже состоявшихся сноубордистов, которые идут по стопам своих родителей, зачастую их родители сами направляют в это.

Группа 2

От 13-17 лет

Подростковое поколение, которые интересуются сами за данным видом спорта, и уже сами стараются научиться кататься, без помощи родителей.

Группа 3

От 18-25 лет

Уже молодое поколение, которое также как и подростковое, хотят экстрима в жизни, и находит себя в этом деле. Это самая популярная группа, которая находится в данном виде спорта.

Группа 4

От 26 и выше

За частую это уже состоявшиеся в жизни люди, которым не хватает чего-то, и они пытаются найти себе больше развлечений в жизни.

Анализ конкурентов

№	Название	Краткое описание
1	bno spot SNOWPARK	Клуб для любителей сноубординга и различных видов экстремального спорта.
2	Федерация экстремального спорта Томской области	Объединение усилий, представителей экстремальных видов спорта в Томской области, ради достижения общих целей.
3	X-класс	Школа экстремальных видов спорта в Томске. Активно занимается обучением сноубордингу.
4	SipaBoardSchool. Сноуборд школа в г. Томск	Обучение сноубордингу в Томске
5	Jordan	Батутный центр
6	Реактор	Батутный центр
7	Лазертаг/страйкобол клуб «Партизан»	Лазертаг и страйкбол

Маркетинговая страте клуба:

Стратегия интегрированного роста - в этом случае развития компании достигают совместными усилиями. В качестве партнеров по продвижению и развитию могут выступать посредники, поставщики, производители и даже конкурирующие предприятия. В последнем случае интеграцию называют горизонтальной, во всех остальных - вертикальной.

Примеры:

- Реклама по ТВ с федерацией экстремального спорта Томской области для вовлечения людей в данный вид спорта
- Таргетированная реклама в Facebook/Instagram с Jordan с приглашением посетить совместную тренировку по технике безопасности
- Буклеты с Х-класс с информацией об обучении и купоном на скидку в обучении и т.д.

Смета проекта:

№	Наименование расходов		Кол-во	Сумма расходов, руб.		Всего, руб.
				Привлеченные средства	Собственные средства	
1	Оборудование	Сноуборд	4 шт.	35200		35200
		Крепления	4 пары	22500		22500
		Ботинки	4 пары	17800		17800
2	Средства защиты	Зищитные шорты	2 шт.		3000	3000
		Шлем	4 шт.		10000	10000
		Панцырь на спину	1 шт.		5000	5000
3	Техническое обслуживание	Парафин, 200 гр.	6 шт.		1200	1200
		Углошлифовалная машина	1 шт.		2000	2000
		Абразивный полировальный круг	4 шт.		2000	2000
	Итого			75500	23200	98700
	Директор Томского молодежного объединения "SnowBall"				Краснов М.В.	
	Главный бухгалтер Томского молодежного объединения "SnowBall"				Филиппова Ю.А.	

Возможные риски данного проекта:

- **Основной риск - это травматизм.**

Конкретно: новички, которые только начинают кататься. В силу своей неопытности, могут создать травмаопасную ситуацию не только для себя, но и для других участников клуба.

- **Сложность с подбором локации.**

Так как в Томске и Томской области не так много мест (склонов), которые подходят для катания на сноуборде, могут возникнуть проблемы с уже оборудованными, другими людьми, местами).

Все мы понимаем, что никто не откажется от своей прибыли, поэтому нужно найти точки соприкосновения с «коллегами».

Способы минимизации:

- **Травматизм**

Для того, чтобы свести данный риск к минимуму, наша команда позаботилась о наличие инструктора. Основатель клуба берет полную ответственность на себя. Он будет контролировать и обучать новоиспеченных спортсменов.

- **Локация**

Здесь несколько видов минимизации:

1. *Сотрудничество с платой за аренду помещений и самого места проведения занятий.*
2. *Путем «самоинвестирования»*