



Бизнес идея Футбольная школа

ВЫПОЛНИЛ СТУДЕНТ ГРУППЫ ПД-219

БАЙГИЛЬДИН РИФАТ

В бизнес-плане рассматривается запуск футбольной школы для детей в возрасте от 3 до 7 лет, использующая уникальные методики занятий, специально разработанные для дошкольников.

Конкурентными преимуществами будут являться:

- ▶ Методика занятий с малышами.
- ▶ Методика обучения тренеров.

Услуги футбольной школы рассчитаны на массовую аудиторию, поэтому цена за одно занятие определена для Кумертау в размере 300 - 500 рублей. Существуют абонементы сроком на месяц, 6 месяцев и год, которые реализуются со скидками в пределах 10-15%.

Для начала оказания услуг потребуется минимальное количество сотрудников — администратор и тренер.

- ▶ Сумма первоначальных инвестиций — 500 000 рублей
- ▶ Точка безубыточности — 10 месяцев
- ▶ Срок окупаемости — 12 месяцев
- ▶ Средняя ежемесячная прибыль — 95 000 рублей

Если говорить об услугах, которые могут быть найдены на рынке, то самой основной из них оказывается проведение занятий для детей по различным видам спорта, наиболее популярным из которых является футбол. Обоснованием этому служит тот факт, что футбол сам по себе представляет игру, то есть в него можно легко добавить другие игровые элементы, понятные и интересные детям. Еще одной причиной является низкая востребованность игры к инвентарю: мяч, форма, ворота и зал. Все это можно найти в любое время, в любом месте, в любое время года по доступной цене, что дает несомненное преимущество по сравнению с другими видами спорта (хоккеем, теннисом, фигурным катанием и другими).

Конкуренцию футболу могут составить боевые искусства, однако в последнее время родители предпочитают отдавать детей в футбольные секции, так как полагают, что этот вид спорта менее травмоопасен, а также учит командной работе, а не жесткости и индивидуализму.

Несмотря на востребованность занятий, этот сегмент в России практически пустой, потому что на Российском рынке отсутствуют методики занятия спортом с такими маленькими детьми.

Целевой аудиторией являются родители. Родители нацелены на развитие и долгосрочные успехи детей. Главные цели: здоровый и счастливый ребенок, успешная семья, уверенность в себе.

На текущий момент выделены следующие каналы:

- ▶ Государственные и частные детские сады (занятия проводятся на территории детских садов, которым выплачивается комиссия за занятия),
- ▶ Отдельностоящие спортивные залы (занятия проводятся на территории спортивных площадок, которым выплачивается почасовая аренда).

Услуги компании — высококачественные, объединенные одной идеей, предлагающей уникальные знания и опыт.

В производственном плане открытия футбольного клуба для дошкольников есть отличия в зависимости от каналов дистрибуции:

- ▶ Спортивные залы
- ▶ Детские сады и клубы

План открытия детского футбольного клуба:

- ▶ 1. Получение всех необходимых инструкций для ведения бизнеса
- ▶ 2. Сбор информации и прохождение обучения
- ▶ 3. Подбор тренеров
- ▶ 4. поиск помещения под центр
- ▶ 5. поиск спортивных залов
- ▶ 6. поиск детских садов и центров
- ▶ 7. Закупка инвентаря
- ▶ 8. Заключение договоров
- ▶ 9. Ремонт помещения.
- ▶ 10. Привлечение клиентов.
- ▶ 11. Проведение первых пробных занятий
- ▶ 12. Старт Продажи абонементов.

Организационная структура

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя зарплата в месяц на сотрудника
Руководитель	30 000	1	30 000	34000
Администратор	25 000	2	50 000	30000
Тренер	20 000	2	40 000	25000
Маркетолог	25 000	1	25 000	30000

Финансовый план

Инвестиции на открытие футбольной школы

- ▶ Получение всех разрешений – 15 000
- ▶ Сайт, визитки – 35 000
- ▶ Вывеска – 25 000
- ▶ Реклама – 45 000
- ▶ Закупка инвентаря – 350 000
- ▶ Прочие расходы – 30 000

Факторы риска

Среди основных факторов риска, которые могут помешать успешному старту бизнеса футбольного клуба для дошкольников можно выделить:

- ▶ Сложность в поиске качественных тренеров в нужном объеме
- ▶ В отдельных конкретных случаях слабый спрос на услугу
- ▶ Риск копирования проекта