**БИЗНЕС-ПЛАН**

**Тема: Инвестиционный проект организации развлекательного боулинг-центра.**

Киров

2007

СОДЕРЖАНИЕ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение  | 3 |
| 1 | Резюме | 4 |
| 2 | Исследование и анализ | 7 |
| 3 | Существо предлагаемого проекта | 14 |
| 4 | Производственный план | 15 |
| 5 | План маркетинга | 28 |
| 6 | Организационный план | 31 |
| 7 | Оценка риска | 34 |
| 8 | Финансовый план | 34 |
| 9 | Стратегия финансирования | 36 |
|  | Список используемой литературы | 37 |
|  | Приложения  | 38 |

Введение

Любой человек может играть в боулинг. Азарт и простота игры — вот главные причины популярности боулинга. Данный вид бизнеса недостаточно распространен в нашем городе, поэтому создание нового боулинг-центра может оказаться выгодным финансовым вложением.

Необходимо помнить, что для инвестора приоритетным является то количество денег, которое клуб приносит на момент покупки, а не те результаты, которые заведение способно показывать в дальнейшем. Однако спрос на этом рынке значительно превышает предложение, и это очень часто приводит к тому, что даже убыточные на момент продажи заведения «уходят» по очень хорошей цене.

Тенденция к увеличению численности боулинг-центров стала более устойчивой, чему есть несколько причин - благосостояние россиян медленно, но верно растет, потребность людей в отдыхе и развлечениях вряд ли когда-либо исчезнет, а боулинг становится все более и более популярным видом активного отдыха. Поэтому создание боулинг-центров становится не только интересным, но и экономически выгодным делом.

1. Резюме

*Цели организации данного бизнеса:*

* + получение финансовой выгоды;
	+ обеспечение досуга населения;
	+ развитие боулинга как вида спорта, как развлечения и как бизнеса в городе Кирове.

*Задачи:*

* + - занятие доли рынка как минимум 30%;
		- снижение срока окупаемости проекта;
		- увеличение роста чистого дохода.

*Характерные условия работы фирмы*

Выбор организационно-правовой формы предприятия

Данный бизнес-план представлен в виде инвестиционного проекта. В качестве организационно-правовой формы рекомендуется выбрать форму индивидуального предпринимательства.

Преимущества данной организационно-правовой формы:

* не требуется наличие первичного уставного капитала;
* не требуется составление устава предприятия;
* индивидуальный предприниматель является единственным распорядителем денежных средств;
* возможность использования упрощенной системы налогообложения.

*Сильные и слабые стороны данного бизнеса*

Факторы, положительно влияющие на деятельность предприятия:

* наличие в г. Кирове только двух заведений, предоставляющих услуги по игре в боулинг, что обуславливает низкий уровень конкуренции в данной сфере бизнеса и низкие входные барьеры на рынок;
* выгодное место расположения (на удалении от конкурентов) – район Лепсе;
* боулинг является общедоступной игрой, поскольку не накладывает ограничений на возраст и пол посетителей и не требует специальной физической подготовки;
* простота и быстрота организации бизнеса вследствие отсутствия производственного процесса, что обеспечивает быструю оборачиваемость денежных средств; возможность расширения бизнеса;
* средние цены на рынке при условии высокого качества услуг; низкие;
* операционные расходы, т.е. значительные материальные затраты необходимы только на стадии создания боулинг-центра, после начала работы они сводятся к минимуму.

Факторы, отрицательно влияющие на деятельность предприятия:

1. наличие серьезных конкурентов;
2. высокая стоимость оборудования и его транспортировки при покупке или замене;
3. достаточно высокая стоимость услуги;
4. недостаточная информированность потенциальных клиентов.

*Оценка конкурентной среды*

На данный момент в городе Кирове существует только несколько организации, предоставляющих услуги по игре в боулинг: развлекательный центр «Глобус» и развлекательный клуб «21 век». Для определения ожидаемого дохода было проведено исследование доходов конкурентов.

Ожидаемые и максимальные доходы «Боулинг-Центра», ресторана «21 век», развлекательного клуба «Глобус».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ожидаемый доход, за I год | Максимальный доход, за 1 год |
| «Глобус» | 5500080руб. | 10333440руб. |
| **«Боулинг Центр»** | **4188000руб.** | **604800руб.** |
| «21 век» | 3113280руб. | 4538880руб. |

Таким образом, ориентировочный размер дохода «Боулинг-Центра» меньше дохода клуба «Глобус», но больше дохода развлекательного клуба «21 век» по данной услуге.

*Прогноз объема продаж*

Доход от игры в боулинг в развлекательном клубе «Боулинг-Центр» за 1 неделю, месяц, год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период времени | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| 1 неделя  | (400+3500+1600)\*3+ +(2625+8400+4000)\*2+ +(3150+11200+6000)\*2 =87250руб. | (2000+5600+320)\*3+ +(4200+11200+8000)\*2+ +(4200+11800+8000)\*2 =126000руб. |
| 1 месяц | 87250руб,\*4=349000руб. | 126000руб. \*4=504000руб. |
| 1 год | 349000руб.\* 12=4188000руб. | 504000руб.\*12=6048000руб. |

5) ожидаемая выручка от продаж - 4188000руб.

6) планируемые затраты на производство и осуществление проекта – 7170 тыс. руб.

7) ожидаемая чистая прибыль – 1715234,12руб

8) основными источниками финансирования является прибыль предприятия, банковские кредиты и др.

9) Срок окупаемости проекта составляет 4года 2месяца.

2. Исследование и анализ рынка

Как утверждают специалисты, лет двадцать пять назад в нашей стране действовало всего два боулинг-зала – один в падкой до роскоши Средней Азии, другой – в продвинутой Прибалтике. В год Московской Олимпиады к ним прибавился третий, появившийся в столичной гостинице «Космос». Первым настоящим коммерческим боулингом стал «Алекс», открытый в 1997 году и, кстати, до сих пор работающий в Центральном доме туриста.

С этого момента «плотину прорвало»: в боулинг как бизнес «потекли» приличные деньги. В докризисные времена рецепт коммерческого успеха был весьма прост: главное было подобрать подходящих размеров помещение, установить новое (а чаще восстановленное) оборудование, и за год можно было «отбить» все средства. Ведь час аренды дорожки обходился клиенту минимум в $50.

Сейчас, конечно, рентабельность бизнеса на порядок меньше, но все равно, как считает Павел Примак, управляющий сетью боулинг-клубов «Планета Боулинг», остается весьма приличной – не менее 25%. В Москве раз в два-три месяца по-прежнему появляется по одному новому клубу.

Как признают специалисты, динамика развития боулинга напрямую связана с ростом благосостояния населения, ведь основным потребителем подобных развлечений является средний класс. Если учитывать, что доходы россиян растут быстрее роста ВВП, боулингу можно предсказать самое блестящее будущее.

До сих пор практически во всех московских клубах в вечернее время, даже в будние дни, дорожку желательно бронировать заранее, как столик в престижном ресторане. Как утверждает Михаил Чижиков, вице-президент Федерации спортивного боулинга России, в мире индустрия боулинга по прибыльности среди легальных видов бизнеса занимает третье место после игорного и нефтяного.

На данный момент в городе Кирове существует только несколько организации, предоставляющих услуги по игре в боулинг: развлекательный центр «Глобус» и развлекательный клуб «21 век». Для определения ожидаемого дохода было проведено исследование доходов конкурентов.

В таблице 3 представлена информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые развлекательный клуб «Глобус» должен получить от игры в боулинг за одну неделю.

Таблица 3 - Доход от игры в боулинг в развлекательном клубе «Глобус» за 1 неделю

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни недели | Время | Цена, за 1 час | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| Понедельник Вторник | 12.00-17.00 | 210 руб. | 1,5 д \* 3 час \* 21Ору б/час =945руб. | 4д\*5час\*210руб/час =4200руб. |
| Среда | 17.00-24.00 | 330 руб. | 2д\*7час\*330руб/час =4620руб. | 4д \* 7час\* 33Оруб/час =9240руб. |
|  | 24.00-6.00 | 330 руб. | 1д\*6час\*330руб/час= 1980руб. | 4д\*6час\*330руб/час =7920руб. |
| Четверг Воскресенье | 12.00-17.00 | 330 руб. | 1,5д \* 5 час \* 33Ору б/час= 4125руб. | 4д\*5час\*330руб/час =6600руб. |
|  | 17.00-24.00 | 600 руб. | 2д\*7час\*600руб/час= 8400руб. | 4д\* 7час \* 600руб/час =16800руб. |
|  | 24.00-6.00 | 600 руб. | 2,5д\*6час\*600руб/час= 9000руб. | 4д\* 6час \* 600руб/час =14400руб. |
| Пятница Суббота | 12.00-17.00 | 330 руб. | 2д\*5час\*330руб/час =3300руб. | 4д\*5час\*330руб/час =6600руб. |
|  | 17.00-24.00 | 600 руб. | 2д\*7час\*600руб/час= 8400руб. | 4д\*7час\*600руб/час =16800руб. |
|  | 24.00-6.00 | 600 руб. | 4д\*6час\*600руб/час =14400руб. | 4д \* 6час\* 600руб/час -14400руб. |

В таблице 4 подсчитана информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые развлекательный клуб «Глобус» должен получить от игры в боулинг за одну неделю, месяц, год.

Таблица 4 - Доход от игры в боулинг в развлекательном клубе «Глобус» за 1 неделю, месяц, год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период времени | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| I неделя | (945+4620+1980)\*3+ +(2475+8400+9000)\*2+ +(3300+8400+14400)\*2= =114585 руб. | (4200+9240+7920)\*3 + +(6600+16800+14400)\*2+ (6600+16800+14400)\*2= =215280руб. |
| 1 месяц | 114585руб.\*4=458340руб. | 215280руб.\*4=861120руб. |
| 1 год | 458340руб.\* 12=5500080руб. | 861120руб.\* 12=10333440руб. |

В таблице 5 представлена информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые ресторан «21 век» ожидает получить от игры в боулинг за одну неделю.

Таблица 5 - Доход от игры в боулинг в ресторане «21 век» за 1 неделю

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни недели | Время | Цена, за 1 час | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| Понедельн. Вторник | 12.00-17.00 | 180 руб. | 1д\*2,5час\*180руб/час =450руб. | 2д\*5час\* 180руб/час =1800руб. |
| Среда | 17.00-24.00 | 300 руб. | 1,5д\*7час\*300руб/час= 3150руб. | 2д\*7час\*300руб/час =4200руб. |
|  | 24.00-6.00 | 300 руб. | 1д\*6час\*300руб/час= 1800руб. | 2д\*6час\*300руб/час -3600руб. |
| Четверг Воскресенье | 12.00-17.00 | 240 руб. | 1,5д\*5час\*240руб/час= 1800руб. | 2д\*5час\*240руб/час =2400руб. |
|  | 17.00-24.00 | 540 руб. | 1,5д\*7час\*540руб/час= 5670руб. | 2д\*7час\*540руб/час -7560руб. |
|  | 24.00-6.00 | 540 руб. | 1д\*6час\*540руб/час= 3240руб. | 2д\*6час\*540руб/час =6480руб. |
| Пятница Суббота | 12.00-17.00 | 240 руб. | 1д\*5час\*240руб/час= 1200руб. | 2д\*5час\*240руб/час =2400руб. |
|  | 17.00-24.00 |  540руб. | 2д\*7час\*540руб/час= 7560руб. | 2д \* 7 час \*540руб/час =7560руб. |
|  | 24.00-6.00 | 540 руб. | 1,5д\*6час\*540руб/час= 4860руб. | 2д\*6час\*540руб/час =6480руб. |

В таблице 6 отображена информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые ресторан «21 век» должен получить от игры в боулинг за одну неделю, месяц, год.

Таблица 6 - Доход от игры в боулинг в ресторане «21 век» за 1 неделю, месяц, год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период времени | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| 1 неделя | (450+3150+1800)\*3+ +(1800+5670+3240)\*2+ +(1200+7560+4860)\*2=64860руб. | (1800+4200+3600)\*3+ +(2400+7560+6480)\*2+ +(2400+7560+6480)\*2 =94560руб. |
| 1 месяц | 64860руб. \*4=259440руб. | 94560руб. \*4=378240pуб. |
| 1 год | 259440руб.\*12=3113280руб. | 378240руб.\* 12=4538880руб. |

Исходя из данных о расценках и доходах конкурентов, был разработан прейскурант «Боулинг-Центра», на основе которого был рассчитан ожидаемый доход.

В таблице 7 представлена информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые развлекательный клуб «Боулинг-Центр» ожидает получить от игры в боулинг за одну неделю.

Таблица 7 - Доход от игры в боулинг в развлекательном клубе «Боулинг-Центр» за 1 неделю

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дни недели | Время | Цена, за 1 час | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| Понедельник Вторник | 12.00-17.00 | 100 руб. | 2д\*2час\* 100руб/час =400руб. | 4д\*5час\*100руб/час =2000руб. |
| Среда | 17.00-24.00 | 200 руб. | 2,5д\*7час\*200руб/час =3500руб. | 4д\*7час\*200руб/час=5600руб. |
|  | 24.00-4.00 | 200 руб. | 2д\*4час\*200руб/час =16О0руб. | 4д\*4час\*200руб/час=3200руб. |
| Четверг Воскресенье | 12.00-17.00 | 160 руб. | 2,5д\*5час\* 210руб/час =2625руб. | 4д\* 5час\*210руб/час =4200руб. |
|  | 17.00-24.00 | 270 руб. | 3 д\* 7 час \* 400руб/час -8400руб. | 4д\*7час\*400руб/час=11200руб. |
|  | 24.00-4.00 | 380 руб. | 2д\*4час\*500руб/час =4000руб. | 4д\*4час\*500руб/час =8000руб. |
| Пятница Суббота | 12.00-17.00 | 160 руб. | 3д\*5час\*210руб/час =3150руб. | 4д\*5час\*210руб/час =4200руб. |
|  | 17.00-24.00 | 300 руб. | 4д\*7час\*400руб/час =11200руб. | 4д\*7час\*400руб/час =11200руб. |
|  | 24.00-4.00 | 270 руб. | 3д\*4час\*500руб/час=6000руб. | 4д\*4час\*400ру6/час =8000руб. |

В таблице 8 находиться информация об ожидаемом и максимальном доходах, которые развлекательный клуб «Боулинг-Центр» должен получить от игры в боулинг за одну неделю, месяц, год.

Таблица 8 - Доход от игры в боулинг в развлекательном клубе «Боулинг-Центр» за 1 неделю, месяц, год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Период времени | Ожидаемый доход | Максимальный доход |
| 1 неделя | (400+3500+1600)\*3+ +(2625+8400+4000)\*2+ +(3150+11200+6000)\*2 =87250руб. | (2000+5600+3200)\*3+ +(4200+11200+8000)\*2+ +(4200+11800+8000)\*2 =126000руб. |
| 1 месяц | 87250руб,\*4=349000руб. | 126000руб. \*4=504000руб. |
| 1 год | 349000руб.\* 12=4188000руб. | 504000руб.\*12=6048000руб. |

В таблице 9 представлены ожидаемые и максимальные доходы развлекательного клуба «Боулинг-Центр», ресторана «21 век», развлекательного клуба «Глобус» за 1 год.

Таблица 9 - Ожидаемые и максимальные доходы «Боулинг-Центра» развлекательного клуба «Глобус», развлекательного клуба «21 век»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Ожидаемый доход, за I год | Максимальный доход, за 1 год |
| «Глобус» | 5500080руб. | 10333440руб. |
| **«Боулинг Центр»** | **4188000руб.** | **604800руб.** |
| «21 век» | 3113280руб. | 4538880руб. |

Таким образом, ориентировочный размер дохода «Боулинг-Центра» меньше дохода клуба «Глобус», но больше дохода развлекательного клуба «21 век» по данной услуге.

Далее рассмотрим конкурентное окружение. На данном рынке находится 2 конкурента:

* + Ресторан «21 век»
	+ Развлекательный клуб «Глобус».

Приведём сравнительные характеристики конкурентов.

Таблица 10 – Сравнительная характеристика конкурентов «Боулинг Центра»

|  |  |
| --- | --- |
| Характеристики | Наименование конкурентов |
| «21 век» | «Глобус» |
| Цена | 380 | 435 |
| Месторасположение | Центр города | Центр Юго – Западного р-на.  |
| Интенсивность и привлекательность рекламы | Реклама в СМИ | Реклама в СМИ |
| Интерьер зала | В современном стиле. | В современном стиле. |
| Наличие автостоянки | Не большая автостоянка | Большая автостоянка |
| Наличие дополнительных услуг | Ресторан | Кинозал, бильярд. |

Оба конкурента достаточно сильны и занимают уверенные позиции на рынке. Ресторан «21 век» находится в центре города, цена на услуги несколько ниже, чем у «Глобуса», но автостоянка сравнительно не большая, что играет не маловажную роль при выборе места отдыха, так как большинство потребителей данного вида услуг обладают личным автотранспортом. Развлекательный клуб «Глобус» находится в центре Юго – Западного района города, имеет достаточно большую автостоянку и ряд дополнительных услуг, но цена на услуги немного выше.

Далее необходимо определить потенциальных потребителей услуги, их количество и предъявляемые требования. Оценим ёмкость рынка данного вида услуги и предполагаемую долю рынка фирмы.

Ёмкость рынка – это потенциальный или реальный объём продаж на определённой территории в течение определённого периода времени.

Ёмкость рынка определим методом на основе норм потребления.

Е = Н \* Ч

Где Н – норма потребления услуги на одного жителя;

Ч – численность населения данной территории.

По данным статистики, боулинг центры посещает каждый 15 житель города, а численность населения г. Кирова 500 000 чел.

Н = 1/15 = 0,07

Е = 0,07 \* 500000 = 35000 чел.

Ёмкость рынка является верхним пределом объёма продаж, который может быть запланирован в бизнес – проекте. Но фирма не может претендовать на весь рынок в связи с наличием конкурентов. Поэтому для оценки возможного объёма продаж определим долю рынка фирмы: разделим ёмкость рынка на общее число равных по силе конкурентов:

35000 / 3 = 11667 чел.

3. Существо предлагаемого проекта

Боулинг – игра, в которую может играть любой человек.

Данный вид услуги удовлетворяет потребность в отдыхе и является товаром с непостоянным спросом, так как альтернатив для удовлетворения данной потребности много.

Наличие двух достаточно сильных конкурентов, которые находятся на данном рынке большой промежуток времени, определяет некоторые трудности по выходу «Боулинг – Центра» на рынок:

* Имидж фирм;
* Лояльное отношение потребителей;
* Хорошее месторасположение;
* Наличие дополнительных услуг;
* Длительное пребывание на рынке.

Для преодоления данных трудностей, в бизнес – плане предлагается следующее:

* Открытие центра с участием известных людей города;
* Выгодное месторасположение – площадь Лепсе.
* Усиленная реклама на стадии внедрения на рынок;
* Наличие дополнительных услуг (бесплатная автостоянка, кафе, детские игровые комнаты, бильярд)

Данной услугой может воспользоваться практически любой человек.

С целью привлечения большего числа клиентов, предлагается ввести скидки в дневные часы для студентов и учащихся, а также ввести бонусную программу для постоянных клиентов.

4. Производственный план

Одними из наиболее известных поставщиков оборудования для боулинга являются фирмы: VPS Bouling, Боулинг Сервис Плюс, VIA Bouling Products, Мастер Боулинг и Лига Боулинга.

Начинать следует не с выбора поставщика оборудования, а с поиска надежного партнера, который не только рассчитает бизнес-план, но и поможет Вам воплотить его. "ЛИГА БОУЛИНГА" - надежный и мощный партнер в деле построения боулинг-бизнеса.

"ЛИГА БОУЛИНГА" - первая крупнейшая, независимая компания, являющаяся лидером на Российском рынке индустрии боулинга. В 1996 году "ЛИГА БОУЛИНГА" открыла боулинг для России, представляя такие крупные компании, как AMF, Brunswick, Yangji Vision, Zhonglu и Dacos. С 1996-го по 1999 год "ЛИГА БОУЛИНГА" являлась эксклюзивным агентом AMF в России. В 1999 году "ЛИГА БОУЛИНГА" начала работать как самостоятельная компания.

Спецификация нового оборудования для боулинга на 4 дорожки представлена в приложении А.

**Местоположение и прилегающая территория**

К зданию должны быть предусмотрены удобные подъезды со стороны основных, транспортных магистралей. Желательно, чтобы вблизи была остановка автобуса. Для стоянки автомашин должно быть достаточно места, а сама стоянка машин должна быть расположена не далеко от входов в здание.

С данной точки зрения «Боулинг - Центр» будет располагаться выгодно: площадь Лепсе – пересечение многих автобусных и троллейбусных маршрутов. Также можно использовать для привлечения клиентов недавно открывшийся, но пользующийся популярностью клуб «Red & Blac».

**Здание**

Здание и прилегающая территория должны представлять собой целостный, удобный и визуально привлекательный комплекс. При реконструкции старого или планировании нового боулинг-центра необходимо продумать внешний вид здания, который будет сочетаться с внутренним наполнением. Внешний фасад здания должен быть выполнен в креативном дизайне, привлекающим внимание.

План помещения представлен в приложении Б.

**Реклама**

Рекламные вывески, как внутри, так и снаружи, являются неотъемлемым элементом боулинг-центра, поскольку содержат необходимую для посетителей информацию и в целом привлекают внимание людей, Кроме вывески, необходимо установить несколько рекламных щитов, играющих роль указателей на прилегающих транспортных магистралях. Коммерческая реклама внутри помещения может быть частью интерьера, а также существенной частью дохода центра. Из других форм рекламы боулинг-центра стоит упомянуть рекламу в местных СМИ.

**Интерьер**

Интерьер боулинг-центра в большой степени определяется соображениями функциональности и удобством для посетителей. Вход в боулинг-центр нужно планировать таким образом, чтобы, попадая в помещение, посетитель мог сразу увидеть все, что происходит на дорожках. Рекомендуется также установить два дверных проема с достаточно широкими и легко открывающимися дверями. Центральная стойка менеджера является своего рода фокусом боулинг-центра и должна быть приподнята по отношению к дорожкам. При таком расположении хорошо просматривается зона боулинга (кегли и сидения игроков). Графика стен не должна быть ярче цветов, используемых на маскировочных панелях над кеглями.

**Персонал**

Особое внимание следует обратить на подбор и обучение персонала. Только квалифицированные сотрудники способны поддерживать и продвигать данный бизнес. В России остро стоит проблема дефицита квалифицированных кадров вообще, и в индустрии боулинга в частности. "ЛИГА БОУЛИНГА" -единственная на российском рынке компания, осуществляющая подбор и обучение квалифицированных кадров для работы в любой области индустрии боулинга.

От того, насколько грамотно спланирован боулинг-центр, во многом зависит эффективность его работы.

Необходимое количество персонала представлено в таблице 11.

Таблица 11 – Необходимое количество персонала.

|  |  |
| --- | --- |
| Должность  | Количество работников |
| Директор | 1 |
| Зам. директора | 1 |
| Бухгалтер | 1 |
| Менеджер | 3 |
| Маркетолог | 1 |
| Техник | 3 |
| Инструктор | 2 |
| Гардеробщица | 3 |
| Охранник | 3 |
| Уборщица | 2 |
| Итого | 20 |

*Фонд оплаты труда*

Заработная плата сотрудников устанавливается в форме оклада за месяц работы. В таблице 12 представлены данные по оплате труда работников развлекательного клуба «Боулинг-Центр» за 1 месяц.

Таблица 12 - Данные по оплате труда работников развлекательного клуба «Боулинг-Центр» за I месяц

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Заработная плата, на 1работника, тыс. руб. | Количество работников | Суммарная заработная плата по должностям, тыс. руб. |
| Директор | 20 | 1 | 20 |
| Зам. директора | 15 | 1 | 15 |
| Бухгалтер | 11 | 1 | 11 |
| Менеджер | 8 | 3 | 24 |
| Маркетолог | 9 | 1 | 9 |
| Техник | 9 | 3 | 27 |
| Инструктор | 5 | 3 | 15 |
| Гардеробщица | 5 | 2 | 10 |
| Охранник | 7 | 3 | 21 |
| Уборщица | 4 | 2 | 8 |
| Итого | - | 20 | 160000 |

**Количество дорожек** и **их ширина**

Основа любого центра - дорожка. Минимальное количество - одна, а максимальное - насколько позволяют размеры здания. Дорожка состоит, собственно, из покрытия *(ламината),* по которому катится шар, механизма, который возвращает шары, и механизма, который устанавливает *кегли.* У разных изготовителей он называется по-разному - *пинспоттер* или *пинсеттер.* Это - сердце боулинг-центра. Главный показатель пинсеттера -время, необходимое ему для установки кеглей. Как правило, это время составляет 8-14 сек.

Количество дорожек и их минимальная ширина представлены в таблице 13.

Таблица 13 – количество дорожек и их минимальная ширина

|  |  |
| --- | --- |
| Количество дорожек | Минимальная ширина |
| 2 | 3,46 |
| 3 | 5,25 |
| 4 | 6,85 |
| 6 | 10,23 |
| 8 | 13,62 |
| 10 | 17,01 |

**Обогрев и кондиционирование воздуха**

В помещениях необходимо постоянно поддерживать температуру в 20-23°С при относительной влажности в 35-45%.

**Машинное отделение**

Необходимо предусмотреть место (минимум 2 м2 на машину) для пинспоттеров/пинсеттеров в задней части дорожек. Лучше использовать двустворчатые двери (1,83 м в ширину и 2,2 м в высоту) для того, чтобы можно было внести пинспоттеры/пинсеттеры в здание (и в машинное отделение в частности). Позади пинспоттеров/пинсеттеров должен быть предусмотрен проход в 1,2 м (минимум 0,9 м). Следует обратить внимание на шумоизоляцию (сами машины бесшумны, но разлетающиеся кегли создают много шума).

**Мониторы системы автоматического подсчета очков**

В систему входят поставляемые в пакете оборудования напольные 14" TV мониторы (напольные LCD консоли) и подвесные 27", 29" или 34" TV мониторы. Подвесные мониторы закрепляются на подвесной форме или капитальной балке, выдерживающей нагрузку в 200 кг. Высота потолков должна быть не менее 3,10 м.

**Необходимые зоны:**

►Центральная стойка менеджера (ресепшен), где стоит компьютер управления, кассовый аппарат, выдается сменная обувь и производится расчет за боулинг.

►Офис или комната менеджера.

►Кабинет директора.

* Кабинет бухгалтера.
* Комната механиков или ремонтная мастерская.
* Склад для хранения поставляемых для боулинга оборудования и
материалов.
* Бар.

► Гардероб.

►Мужские и женские туалеты.

**Дорожки**

Синтетические дорожки DBA, используемые компанией Yj Vision для комплектации своего оборудования, представляют из себя высококачественный, ударопрочный ламинат толщиной 12 мм. Сама дорожка, зона разбега и зона отдыха изготовлены из ламината по технологии термореактивного гомогенирования. Это значит, что ламинат, из которого изготовлена дорожка, не подвержен расслоению на протяжении всего срока службы (25 лет). Дорожка имеет очень высокую степень ударопрочности, что является необходимым, учитывая специфику эксплуатации. Легко чистится и прекрасно держит кондиционер. Больше никакого ухода за этими дорожками не требуется.

В состав дорожки входят боковые желоба и крышки разделителей (капинги), обеспечивающие свободный доступ к системе возврата шара. Кроме того, все дорожки оснащены инфракрасной системой заступа. Поверхность дорожки, зон разбега и отдыха светится в ультрафиолетовом освещении, что придает боулинг-центру особую привлекательность для гостей.

**Система возврата шара**

Согласитесь, не хочется долго ждать когда же к вам вернется только что брошенный шар? Такое бывает очень часто, но только не на оборудовании Yj Vision. Система возврата шаров имеет горизонтальный тип и оснащена акселератором. Такая конструкция обеспечивает очень быструю работу механизма и при этом никаких повреждений шара!

Высокая скорость возврата шара в сочетании с самым быстрым пинсеттером делает игру динамичнее и гости вашего боулинг-центра это несомненно отметят.

**Мебель**

Мебель для боулинг-центра компании Yj Vision представляет собой максимальный комфорт, прочность и стиль. Система сидений изготовлена методом литья под давлением и благодаря своей прочности имеет неограниченный срок службы. Форма сидений позволяет сделать игру и отдых гостей боулинг-центр а комфортными и оставить благоприятные впечатления.

Выдержанные в общем стиле стойки для шаров очень функциональны и помимо своей основной функции – хранения шаров, могут использоваться и как дополнительные столы.

Пинсеттер V5 - первоклассная разработка и предмет гордости технических специалистов компании "Yj Vision" и является следующим поколением пинсеттера V2. Замена системы управления РСВ (система с печатными платами) и внедрение принципиально нового управления через программируемый контролер - систему PLC повысило надежность и устойчивость оборудования к ударным нагрузкам более чем на 25% и расширило набор современных функций пинсеттеров V5. управления, среди предлагаемых моделей машин на рынке.

**Система управления типа PLC (Программируемый Контролер)**

Представляет собой миникомпьютер производства компании "Mitsubishi", Япония. Система PLC широко распространена в машиностроении и других высоко-технологических отраслях производства при сборке и для других целей, в качестве системы управления, где требуются сложные многофункциональные синхронные действия.

**Системы управления PLC это:**

* Самодиагностика неполадок с подробной индикацией ошибки в цифровом коде на контрольной коробке. 100% определение неисправностей!!!;
* Контрольные блоки на передних и задних панелях- для быстрого обнаружения и устранения поломок;
* Тренировочные режимы для игроков:
* после каждого броска пинсеттер выставляет все 10 кегель для отработки удара "страйк";
* пинсеттер выставляет оставшиеся кегли до тех пор, пока все кегли не будут сбиты;
* Автоматическое отключение (функция энергосбережения);
* Самотестирование всех механизмов машины после произведенной профилактики или ремонта;
* Аварийное отключение при попадании кегли в желоб возврата шара;
* Быстрый цикл (при бросках страйк и спеа, сбитых крайних кеглях и после второго броска);
* Электронная защита цепи (до 30% перепада электроэнергии);
* Двойное оповещение при обнаружении ошибки в работе машины: сигнал оператору и сигнал механику - индикация ошибки через аварийную лампу пинсеттера;
* Встроенный регулятор напряжения, продлевающий ресурс работы машины и являющийся обязательным элементом оборудования для боулинга;
* Быстрая система установки кеглей;

Функция out-of range (кегля вне пределов). Камера CCD засчитывает сдвинутые со своей стандартной позиции кегли. Счет поправлять не нужно;

* Быстрая горизонтальная система возврата шара (работает быстрее вертикальной системы на 3-5 секунд);
* Электронный контроль системы возврата шара;

Пинсеттер V5 - это существенно доработанная модель предыдущей версии пинсеттера V2. Усилия инженеров компании, направленные на упрощение структуры пинсеттера V2, усовершенствование его механики и электрических цепей повысили надежность машины и привели к заметному сокращению расходов по ее обслуживанию. Для удобства и безопасности механиков были разработаны проходы между машинами и защитные крышки на передних и задних панелях.

**Сервис**

Как любой другой механизм, оборудование для боулинга требует квалифицированного обслуживания. В ходе исполнения контракта технический персонал вашего боулинг-центра будет полностью обучен, получит всю необходимую документацию и технические средства.

Сервисный центр осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования Yj Vision, поставку всех необходимых запасных частей и расходных материалов. К вашим услугам круглосуточная "горячая линия", on-line консультации и заказ запчастей.

**Система подсчета очков VS-21**

Быстрый и точный подсчет очков, надежное управление.

Система VS-21 состоит из:

• Высококачественные подвесные 29-ти дюймовые
плоские мониторы с трубкой двойного фокуса и

цифровым трехмерным изображением анимационных заставок. Двойной фокус трубки позволяет воспроизводить изображение с повышенной четкостью и передачей цветовых гамм;

* 14- дюймовые напольные консоли;
* В качестве второго варианта напольной консоли
предлагается 15-дюймовая консоль с плоским
жидкокристаллическим LCD дисплеем;
* 3-х мерная видео-графика, позволяющая показывать цветные анимационные картинки;

* Сорок графических изображений, более 14 комбинаций различных игр и др. функций;
* В помощь игроку - подсказки на экране, как сбить оставшиеся кегли в следующем броске;
* Возможность теле- и видеотрансляций на мониторах;
* Реклама или любое другое графическое изображение могут передаваться на монитор;
* Функция "Замок" установлена, с целью предотвратить попытку игрока изменить работу панели управления;
* По окончании игры можно воспроизвести на мониторе результаты игр до 20 игроков одновременно или распечатать результат.

**Система управления боулинг-центром**

* Полный контроль за работой боулинг-центра;
* Позволяет легко и аккуратно вести расчеты с гостями боулинг-центра;
* Возможность выбора вида оплаты;
* Учет всех взимаемых налогов;
* Работа системы управления может быть проверена в "Офисе" через LAN или модем;
* Функции бронирования дорожек, отчеты по выручке и статистике;
* Установить до 36 статусных кодов для игроков;
* Управление тарификацией в зависимости от дня недели, времени и прочих программ;
* Легкость исполнения текущих функций: ввод и удаление игроков, перевод игроков на другие линии и т.д.,
* Посылать сообщения на несколько линий одновременно и хранить до 10 сообщений, которые используются наиболее часто;
* Контроль за множеством различных функций одновременно;
* Просмотр и печать результативности каждого броска и набранных очков для каждого игрока или команды;
* Возможность просмотра, обобщения или распечатки общего числа игр и количества продаж, анализ результатов.
* Работа системы построена на базе Windows 2000.

**Декоративные панели (маски)**

Благодаря широкому выбору графики декоративные панели играют большую роль в формировании общего стиля боулинг-центра. Облегченные конструкции декоративных панелей обеспечивают, в случае необходимости, легкий доступ механикам к пинсеттерам и площадке с кеглями. Маски не подвержены износу и легкозаменяемы. Все панели двусторонние и светятся в ультрафиолетовом освещении.

SATURN (Glow-m-the-Dark)

(Glow-in-the-Dark)

Срок поставки: Москва - 50 дней после заключения контракта. Срок монтажа - 4-5 дней на дорожку при условии готовности площадки.

5. План маркетинга

Маркетинговые исследования.

План исследования:

1. разработка анкеты для опроса потребителей;
2. проведение анкетирования;
3. интерпретация результатов;
4. моделирование и прогнозирование потребительского спроса на услугу.

Анкета для опроса потенциальных потребителей (Приложение в)

Для проведения маркетингового исследования было опрошено 50 человек. Опросу подлежали только те потребители, которые хотят играть в боулинг. В ходе проведенного анкетирования были получены следующие результаты, которые представлены в таблице 14:

Таблица 14 - Сводная таблица результатов опроса

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | а | б | в | г | д | е | ж |
| 1 | 14 | 11 | 8 | 23 | X | X | X |
| 2 | 30 | 20 | X | X | X | X | X |
| 3 | 50 | 0 | X | X | X | X | X |
| 4 | 5 | 5 | 8 | 4 | 13 | 14 | 13 |
| 56 | 3 | 5 | 31 | 13 | X | X | X |
| 6 | 7 | 29 | 10 | 4 | X | X | X |
| 7 | 8 | 8 | 33 | 3 | X | X | X |
| 8 | 4 | 26 | 14 | 6 | X | X | X |
| 9 | 25 | 17 | 4 | 4 | X | X | X |
| 10 | 33 | 6 | 11 | X | X | X | X |
| 11 | 0 | 18 | 8 | 18 | 6 | 0 | 0 |
| 12 | 3 | 9 | 12 | 15 | 11 | Х | X |

Вывод: потенциальными потребителями игры в боулинг являются такие социальные группы, как студенты, рабочие, служащие и предприниматели.

Наиболее предпочтительными днями недели для игры являются пятница, суббота, воскресенье, а временем суток - вечер. Основная масса потребителей желает играть в боулинг в течение 1 - 3 часов. В среднем каждый опрошенный готов играть в боулинг 1 - 2 раза в неделю.

Сумма, которую потребитель готов заплатить за один сеанс игры, является минимальной из предложенных и составляет от 200 - 300 руб.

Для определения числа потенциальных клиентов нашего Боулинг-центра данные анкетирования по возрастным группам были перенесены на генеральную совокупность. Полученные результаты представлены в таблице 15.

Таблица 15 - Расчет количества потенциальных клиентов Боулинг-центра

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Возрастные группы, лет | Количество человек в группе всего по городу, чел. | Доля человек в группе от общего числа опрошенных, % | Количество потенциальных клиентов всею, чел. | Количество потенциальных клиентов нашего Боулинг-центра\*, чел. |
| 16-17 | 38599 | 6 | 2316 | 772 |
| 18-19 | 40625 | 18 | 7313 | 2438 |
| 20-24 | 88125 | 24 | 21150 | 7050 |
| 25-29 | 80884 | 30 | 24265 | 8088 |
| 30-34 | 68827 | 22 | 15142 | 5047 |
| Итого | 317060 | 100 | 70186 | 23395 |

\* Количество потенциальных клиентов Боулинг-центра определялось исходя из количества всех потенциальных клиентов и числа конкурентов на рынке.

Как показывает практика российской индустрии боулинга, потраченные на строительство боулинг-центра суммы окупаются в течение 1,5-2 лет (срок возврата инвестиций может быть больше только в случае капитального строительства, так как возведение нового здания требует больших сумм).

Для того, чтобы работа боулинг-центр а приносила устойчивые дивиденды, необходимо обеспечить ежедневную загрузку каждой дорожки в течение как минимум шести с половиной - семи часов (на практике эти цифры нередко оказываются и выше). Исходя из этого параметра, можно будет оценить размер выручки клуба, рассчитав суточную, недельную и месячную доходность одной дорожки и умножив получившуюся сумму на их количество.

6. Организационный план

Организационная структура боулинг-центра представлена в приложении Г.

Структура управления представлена в приложении Д.

В обязанности директора входит общее руководство и стратегическое планирование.

В обязанности зам. директора входит тактическое и операционное планирование, контроль за деятельностью всех отделов, еженедельный отчёт директору о работе фирмы.

В обязанности менеджера входит учет игрового времени, выдача специальной обуви и денежные расчеты с играющими.

В обязанности маркетолога входит разработка рекламных компаний, изучение окружающей среды, изучение жалоб и пожеланий клиентов.

В обязанности техника входит обслуживание игрового оборудования.

В обязанности инструктора входит обучение игре в боулинг.

Обязанностями службы безопасности являются обеспечение правопорядка в зале и на автостоянке.

В обязанности обслуживающего персонала входит обеспечение чистоты и порядка непосредственно в игровом зале, а также в холе здания.

Квалификационные требования к сотрудникам представлены в таблице 16.

Таблица 16 - Квалификационные требования к сотрудникам

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Профессия | Описание выполняемой работы | Уровень квалификации | Средняя заработная плата |
| Директор | Общее руководство | Высшее образование, опыт работы | 20000 |
| Зам. директора | Стратегическое управление | Высшее образование, опыт работы | 15000 |
| Бухгалтер | Учёт денежных средств | Высшее образование, опыт работы, знание 1С. | 11000 |
| Менеджер | Работа в игровом зале | Высшее образование | 8000 |
| Маркетолог | Работа с клиентами | Высшее образование, опыт работы | 9000 |
| Техник | Обслуживание оборудования | Техническое образование, опыт работы | 9000 |
| Инструктор | Обучение игре |  | 5000 |
| Гардеробщица | Приём одежды |  | 5000 |
| Охранник | Обеспечение правопорядка |  | 7000 |
| Уборщица | Уборка помещений |  | 4000 |

Управленческий персонал должен обязательно иметь высшее образование и опыт работы. Для директора и зам. директора опыт работы должен быть на управленческих должностях. Бухгалтер также должен имеет высшее образование и опыт работы, а также владеть программой 1С.

Менеджеры и маркетолог также должны иметь высшее образование и опыт работы.

Обслуживающий персонал может быть принят без высшего образования и опыта работы, но техник должен иметь техническое образование.

Гардеробщицы, охранники и уборщицы могут быть приняты без опыта работы и специального образования, но должны быть без вредных привычек.

Подбор кадров может быть осуществлён как через кадровое агентство, так и с использованием личных связей.

7. Оценка рисков

Очень важно уметь предвидеть трудности и заранее разработать стратегию преодоления рисков.

Чтобы учесть фактор риска в бизнес-планировании применим анализ чувствительности бизнес-проекта к ухудшению условий хозяйствования. В данном случае определяется изменение финансовых результатов от реализации проекта при наступлении рисковых событий, выражающихся в снижении выручки предприятия или росте издержек.

8. Финансовый план

Расчеты площади:

210 м - на игровую зону;

8 м2- гардероб;

7 м2- мужской и женский туалет;

75 м2- сервисные помещения.

Общая площадь - 300 м2.

Исходя из того, что в среднем цена за 1 м2 нежилой площади в районе Лепсе составляет 10 тысяч рублей, а средняя цена отделки 1 м равна 400 рублей, то общая стоимость помещения «Боулинг-центра» составит:

10400 руб. \* 300 м2=3120000 руб.

Первоначальные расходы на создание развлекательного клуба «Боулинг-Центр» рассчитываются по следующей формуле:

Рп=Рз+Ро, где Рп – первоначальные расходы;

Рз - расходы на строительство здания в 300 м2;

Ро - расходы на покупку оборудования (4 игровые дорожки и весь

комплект оборудования к ним 150000уе.Курс доллара 27руб)

Рп = 3120 тыс. руб.+405Отыс.руб. = 7170тыс. руб.

Таблица 17 - Затраты на организацию бизнеса

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расходы по статьям | За 1 месяц, руб. | За 1 год, руб. |
| Электроэнергия | 1425 | 17100 |
| Коммунальные расходы | 5651 | 67813 |
| Заработная плата | 160000 | 1920000 |
| Телефон (2 шт.) | 390\*2 | 9360 |
| Амортизация ОС | 19495 | 233950 |
| НДС (18%) | 62820 | 753840 |
| ЕСН (26%) | 41600 | 499200 |
| Налог на имущество (2,2%) | 13154,17 | 157850 |
| Налог на прибыль (24%) | 45137,74 | 541652,88 |

Прибыль: 4188000- 17100 - 67813 - 192000- 9360- 233950 - 753840 – 499200 - 157850 = 2256887

Чистая прибыль: 2256887 - 541652,88 = 1715234,12

9. Стратегия финансирования

Потребность в инвестициях в данном случае равна стоимости оборудования. Источниками финансирования могут являться: прибыль предприятия, банковские кредиты и др.

Для оценки эффективности инвестиций применяются следующая система показателей:

1. Чистый дисконтированный доход – оценка настоящей стоимости доходов:

,

где -суммарный денежный поток за период j, включающий в себя чистую прибыль и амортизационные отчисления за этот период за вычетом суммы инвестиций за тот же период;

е – норма дисконта;

N – порядковый номер периода j.

ЧДД = (1715234,12 + 233950) \* (1 + 0,2)-12 = 1738670,34 руб.

1. Срок окупаемости инвестиций – период времени, в котором дисконтированный денежный поток нарастающим итогом меняет знак с «минуса» на «плюс». Рассчитаем его как отношение первоначальных расходов к чистой прибыли:

Период окупаемости: 7170000/ 1715234,12 = 4,18

Список используемой литературы

1. Гражданский кодекс РФ - официальный текст. – М.; «Издательство ЭЛИТ», 2004 г., 384 с.
2. Азоев Г. Л. Методы оценки ёмкости рынка // Маркетинг и маркетинговые исследования в России №6 – 1999 – с. 43-48.
3. Бизнес –план и бизнес-планирование – основа устойчивого финансового состояния предприятия. Рекомендации по составлению бизнес-плана / АОЗТ «Корпорация Центр»
4. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с анг. – М.: Ростинтер, 2003. – 704 с.