

Научно-технический конкурс учащихся «Открытый мир. Старт в науку»

Научно-исследовательская работа

«Бизнес – план «Площадка для модульного мини-гольфа»

Выполнил: Уразбахтин Даниэл Захидович

ГБОУ «Школа № 218», 10 класс «А»

Научный руководитель:

Постникова Любовь Валерьевна,

к.э.н., доцент, кафедра бухгалтерского учета,
финансов и налогообложения

Москва

2023

Содержание

Введение	3
1. Резюме бизнес-плана	3
2. Описание отрасли и компании	5
3. Описание товаров и услуг	7
4. Продажи и маркетинг	8
5. План производства	8
6. Организационный план	11
7. Финансовый план	11
8. Оценка эффективности	12
9. Риски	12
Заключение	13
Список литературы	14

Введение

Бизнес - план является основой любого предприятия, это инструмент предпринимателя для управления и контроля за развитием бизнеса. В данном проекте разрабатывался Бизнес-план мини-гольфа.

Мини-гольфом называется спортивная игра, участники которой соревнуются между собой, загоняя маленький мячик в специальные лунки ударами клюшек и пытаясь пройти отведенную дистанцию из нескольких дорожек за минимальное число ударов. Официально мини-гольф появился в 1953 году, после того как швейцарский архитектор Поль Бонгиги создал площадку для мини-гольфа и запатентовал название мини-гольф. После создания первых полей с искусственным покрытием мини-гольф стал быстро распространяться по всему миру. В России услуги игры в мини-гольф стали предлагать санатории, загородные гостиницы и базы отдыха. Но этот сектор развлечений развит в нашей стране слабо.

Мини-гольф — совершенно отдельный вид спорта, который приходится по душе многим спортсменам и любителям активного отдыха. В классическом гольфе люди меняют клюшки, а в мини гольфе — мячи. Сами мячи здесь изготавливаются из абсолютно других материалов, имеют отличный от классического мяча вес и диаметр. Их диаметр находится в интервале от 37 до 43 мм, масса составляет порядка 22 — 80 грамм, а отскок не превышает 85 см.

1. Резюме бизнес-плана

Концепция проекта. Для открытия площадки мини-гольфа будет избран развлекательный формат, подходящий для семейного досуга и неспешного увеселительного времяпрепровождения в компании. Именно такой формат сегодня наиболее перспективен с точки зрения бизнеса и в сочетании с дополнительными источниками дохода, например, с продажей напитков и закусок, может приносить стабильную прибыль.

Миссия проекта. Удовлетворение потребности целевой аудитории.

Таблица 1. Основные показатели проекта

Показатель	Значение
Стартовые вложения, руб.	2 014 000
Срок окупаемости (PP), мес.	15
Рентабельность, %	31
Выручка в мес., руб.	400 000 - 700 000
Чистая прибыль в мес., руб.	67 000 - 290 000

Стартовые вложения пойдут на обустройство игровой территории, покупку дорожек для мини-гольфа, меблировку зон отдыха, создание и оснащение оборудованием мини-бара, закупку спортивного инвентаря, оформление разрешительной документации, рекламу.

Срок окупаемости - 15 мес.

Выручка 400-700 тыс. руб.

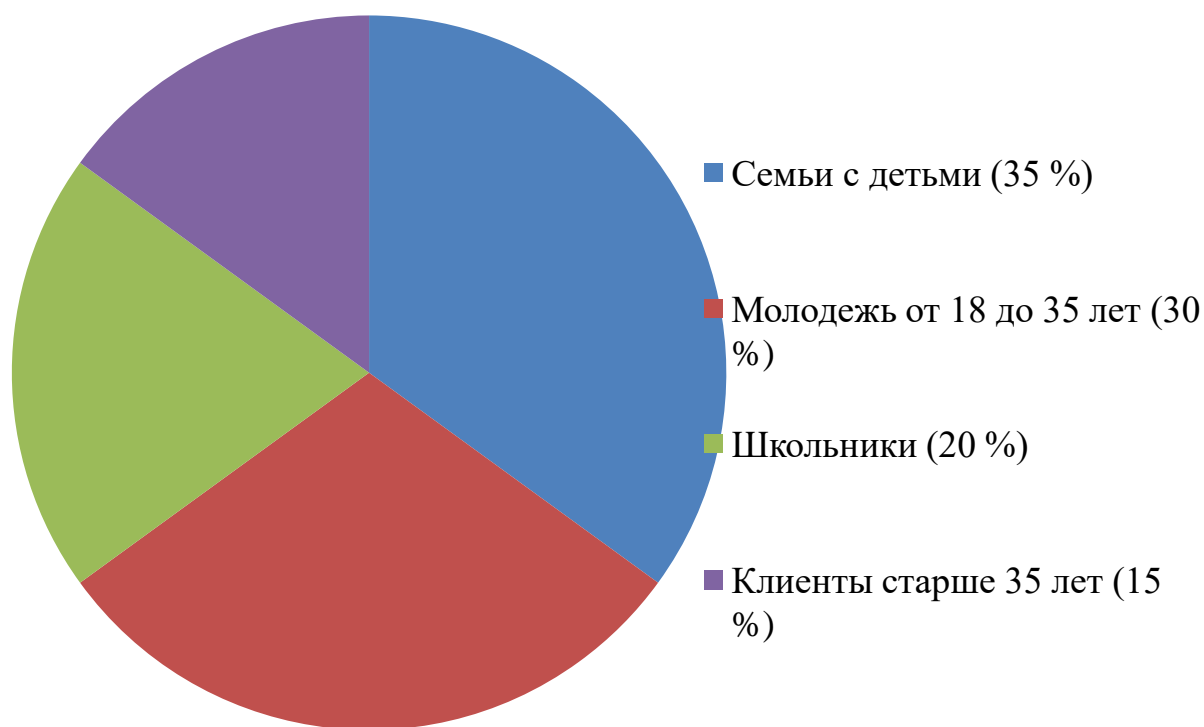
Чистая прибыль - 67-290 тыс. руб.

Рентабельность корта по выходу на плановые объемы продаж - 31%.

Финансовые расчеты данного бизнес-плана приведены на трехлетний период деятельности с учетом сезонности.

Целевая аудитория проекта: семьи с детьми и школьниками (35%), молодежь возрастом от 18 до 35 лет (30%), школьники (20%), клиенты старше 35 лет (15%). Ценовой сегмент проекта - средний
Целевая аудитория проекта: семьи с детьми и школьниками (35%), молодежь возрастом от 18 до 35 лет (30%), школьники (20%), клиенты старше 35 лет (15%). Ценовой сегмент проекта – средний.

Рис. 1 Целевая аудитория клубов для мини-гольфа



2. Описание отрасли и компании.

Согласно результатам опросов, 50% клиентов в качестве главной причины выбора в пользу занятий мини-гольфом называет интерес к нему как к новому виду отдыха, 25% опрошенных называет преимуществом возможность совместной игры взрослых и детей.

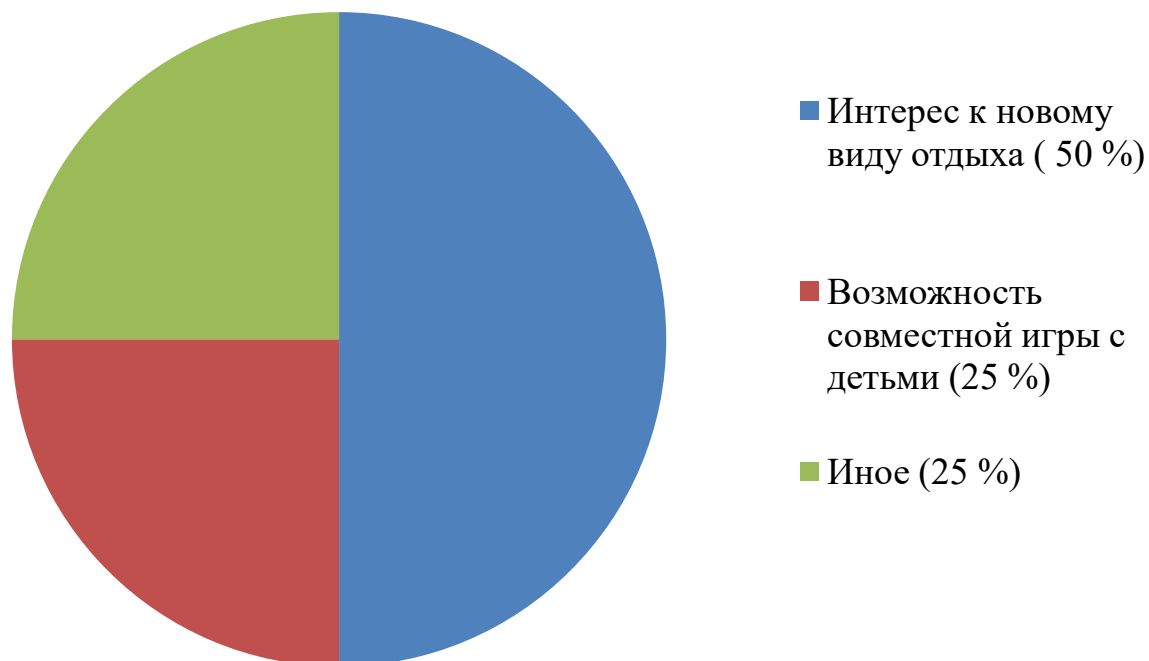
Проектом планируется организация работы площадки в двух форматах: летнем и зимнем. В летний период работа будет организована на арендуемой площадке под открытым небом, в холодное время года площадка будет переезжать в крытое помещение неподалеку. Такой формат работы подразумевает приобретение модульной площадки (подробнее - в пункте 5).

Отметим несколько преимуществ данного направления:

- общедоступность. Игра в мини-гольф не требует каких-либо специальных умений и навыков, не требует наличия хорошей физической формы. Игроку

достаточно стоять на ногах и держать клюшку.

Рис. 2 Главная причина занятий мини-гольфом



- возможность коллективной игры. Мини-гольф ценится как развлечение для семьи и компании, может использоваться как составляющая корпоративных мероприятий.
- не требуется большая территория. В отличие от обычного гольфа требования к пространствам гораздо меньше, а сама игровая площадка может располагаться как на открытом воздухе, так и в закрытом помещении.
- отсутствие необходимости в квалифицированных кадрах. Развлекательный формат не требует найма инструкторов и тренеров.
- новизна. Несмотря на приличную историю, в нашей стране мини-гольф оценивается как новый вид развлечения, пришедший на смену боулингу и бильярду.
- отсутствие конкурентов. Данный вид развлечений слабо представлен на рынке и характеризуется низким уровнем конкуренции.

3. Описание товаров и услуг

Главной услугой площадки станет организация игры в мини-гольф. Площадка будет работать ежедневно с 10:00 до 22:00. Рядом будет работать летний бар, где будет продаваться фаст-фуд и напитки, зона отдыха с гамаками. Заведение будет ориентировано на посетителей со средним уровнем доходов, предлагая услуги по доступным ценам и позиционируя мини-гольф как массовое развлечение. Площадка также может быть использована для проведения праздников. Подробнее об услугах - в табл. 2.

Таблица 2. Товары и услуги

№	Наименование	Описание товара или услуги	Стоимость единицы, руб.
<i>Предоставление услуг</i>			
1	Одна игра	Взрослый билет на игру (18 дорожек)	300
2	Повторная игра	Повторный билет на игру	150
3	Детский билет	Детский билет на игру	200
4	Абонемент на 1 месяц	Абонемент на бесплатное посещение корта в течение 1 месяца	5 000
5	Аренда корта	Аренда корта для мини-гольфа с 18 дорожками	от 16 000/договорная
6	Ячейка хранения	Использование ячейки на замке для хранения вещей	100
7	Аренда гамака	Аренда гамака	150/час
8	Wi-Fi	Пользование беспроводным интернетом	бесплатно
<i>Реализация товаров</i>			
9	Продажа фастфуда	Гриль-бургеры, роллы, сэнки, салаты	220
10	Продажа напитков	Безалкогольные напитки	110

4. Продажи и маркетинг

Для успеха площадки для мини-гольфа необходимо: удобное местоположение, грамотная и визуально привлекательная планировка площадки, доступные цены. В качестве конкурентного преимущества на начальном этапе рекомендуется установить более низкие по сравнению с конкурентами расценки на абонементы с целью сформировать базу постоянных клиентов. Также в данном проекте предполагается создание мини-бара для продажи фаст-фуда и напитков.

Способами продвижения услуг станут:

- раздача флаеров и купонов на скидку прохожим;
- розыгрыш нескольких абонементов на бесплатное/скидочное посещение клуба и других призов.
- размещение информации о клубе на специализированных сайтах-каталогах и сайтах объявлений;
- размещение платных рекламных материалов в интернет-СМИ;
- размещение платных постов в социальных сетях (популярные городские паблики и сообщества).

5. План производства

Расположение. Наиболее подходящими вариантами размещения площадки для мини-гольфа считаются парковые и лесопарковые зоны, скверы, студенческие городки, помещения торговых центров, санатории и дома отдыха. В нашем случае предполагается арендовать участок земли у одного из городских парков. Для организации развлекательного мини-гольф центра потребуется территория площадью 700 кв. метров, где будет размещена игровая площадка, гамак-зона, мини-бар. Проектом предполагается аренда участка в летний период и перенос дорожек на территорию спорткомплекса, располагающегося в непосредственной близости от открытого участка в холодное время года. Поблизости от парка имеется парковка.

Планировка и дизайн. Выбранное пространство требует грамотной планировки. Площадка должна быть спланирована так, чтобы клиенты быстро переходили от дорожки к дорожке, но в то же время не создавали толчею. Необходимо позаботиться и о том, чтобы выбранный участок был визуально привлекателен для клиентов, чтобы в нем было комфортно и приятно находиться. Для создания такой среды рекомендуется привлечь специалистов по ландшафтному дизайну. Стоимость работ по оформлению с учетом разработки дизайн-проекта (2,5 тыс. руб/сотка), услуг по оформлению (1,5 тыс. руб/сотка) и покупки материалов составит 490 тыс. руб.

Оснащение. Для проекта выбрано оснащение модульной площадкой для мини-гольфа с 18 дорожками различной длины. Преимущество модульных дорожек состоит в легкости сборки/разборки, безопасности переноски и хранения, что позволяет продлить срок службы изделия. Площадка сделана из качественных материалов: импрегнированной высушенной доски и водостойкой фанеры, искусственной травы из ПВХ и алюминиевого профиля. Дорожки будут приобретены у специализированной организации. Стоимость монтажа площадки включена в стоимость дорожек. Перечень оборудования представлен в табл. 3.



Таблица 3. Перечень оборудования

№	Наименование	Цена, руб.	Коли- чество, шт.	Стоимость, руб.
<i>Оборудование для мини-гольфа</i>				
1	Дорожки для мини-гольфа	15 000	18	270 000
2	Клюшка для мини-гольфа (патер)	3 500	30	105 000
3	Мяч для мини-гольфа	700	60	42 000
<i>Оборудование территории</i>				
4	Беседка деревянная	10 000	4	40 000
5	Стол садовый с лавками	6 000	4	24 000
6	Гамак	3 500	6	21 000
<i>Оборудование павильона</i>				
7	Павильон уличный большой	360 000	1	360 000
8	Шкаф холодильный для напитков	30 000	2	60 000
9	Кассовое оборудование	35 000	1	35 000
10	Холодильник	25 000	1	25 000
11	Стул деревянный	3 000	8	24 000
12	Полки для инвентаря, посуды, пр.	20 000	1	20 000
13	Стул барный деревянный	3 000	6	18 000
14	Шкаф с ячейками хранения	12 000	1	12 000
15	Стол деревянный	5 000	2	10 000
16	Гриль контактный прижимной	10 000	1	10 000
17	Прочее	10 000	1	10 000
Итого:				1 074 000

Производственный план. В среднем прохождение одного сета в мини-гольф составляет около 2-2,5 часов, в связи с чем полная загрузка корта составит более 320 человек при 12 часовом рабочем дне. Однако такие показатели возможны лишь теоретически - в данном бизнес-плане при расчетах в основу положено посещаемость в количестве 40 чел. в будние дни, 100 чел. - в выходные дни, итого в мес. около 1680 чел. в мес или 500 тыс. руб (при стоимости игры в размере 300 руб.). Учитывая другой ключевой пункт дохода - доход от продажи фаст-фуда и напитков, при такой посещаемости выручка клуба в сезон будет достигать около 600-700 тыс. руб., при чистой прибыли в размере 230-290 тыс. руб., которая позволит сполна покрывать возможные убытки в несезон. Выход на плановый объем продаж запланирован на 4 месяц работы.

6. Организационный план

Бизнес будет зарегистрирован на ИП, система налогообложения - упрощенная (УСН 6%). Код ОКВЭД – 93.11. Поскольку в настоящем проекте выбран развлекательный формат мини-гольфа, привлечение опытных спортивных тренеров не потребуется. Достаточно нанять нескольких администраторов, работающих посменно, барменов и охранников. В обязанности администраторов войдет прием оплаты, выдача клиентам спортивного инвентаря, обеспечение всех условий для игры. Бармен будет заниматься выполнением заказов клиентов (продажа еды и напитков, готовка закусок и фаст-фуда). Роль управляющего клубом возьмет на себя индивидуальный предприниматель, который также будет заниматься вопросами продвижения клуба. Бухгалтерию и услуги по охране предполагается передать на аутсорсинг.

7. Финансовый план

Финансовый план включает все доходы и расходы проекта и рассчитан на трехлетний период деятельности. Стартовые вложения составят 2 014 000 руб. и пойдут на обустройство игровой территории, покупку дорожек для

мини-гольфа, меблировку зон отдыха, создание и оснащение оборудованием мини-бара, закупку спортивного инвентаря, оформление разрешительной документации, рекламу и формирование фонда оборотных средств для покрытия расходов в первые месяцы работы.

Расходная часть включит постоянные и переменные затраты. В постоянные затраты в данном бизнес-плане включена арендная плата, реклама, обеспечение охраны и ведение бухгалтерии, электроэнергия и амортизация. Амортизационные издержки рассчитаны линейным методом исходя из срока полезного использования 5 лет. Переменную часть главным образом составят расходы на покупку продуктов для бара.

8. Оценка эффективности

Срок окупаемости проекта при первоначальных инвестициях в 2 014 000 руб. составляет 15 месяцев. Чистая прибыль при выходе на плановые объемы продаж составит 230-290 тыс. рублей. Выйти на плановый объем продаж планируется на 4 месяц работы. Рентабельность проекта - 31% .

9. Риски

Внешние риски:

- реакция конкурентов. Риск можно оценить как минимальный, так как ниша слабо заполнена. Необходимо формирование своей клиентской базы, постоянный мониторинг рынка, наличие программы лояльности клиентов;
- некачественный инвентарь;
- отказ в предоставлении аренды или повышение стоимости аренды. Необходимо заключать договор долгосрочной аренды и тщательно выбирать арендодателя.
- падение платежеспособного спроса. Нужно разработать эффективные программы лояльности, включающие скидочные абонементы, услуги «счастливые часы» и т.д.

Внутренние риски:

- текучесть кадров, отсутствие мотивации сотрудников. Необходим подбор персонала, отвечающего всем требованиям. Следует предусмотреть систему премирования персонала.
- поломка оборудования и простои производства. Необходимо регулярное обслуживание оборудования, чтобы поддержать его работоспособность;
- порча продуктов бара вследствие низкого спроса, поломки оборудования для хранения и готовки, неправильного хранения. Необходимо закупать продукцию: а) небольшими объемами, б) пользующуюся спросом, в) из взаимозаменяемых ингредиентов.
- снижение репутации заведения в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества услуг. Необходим постоянный контроль качества услуг и продукции, получение обратной связи от клиентов заведения и проведение корректирующих мероприятий.

Заключение

Мини гольф - сравнительно новый вид спорта и развлечений для нашей страны, но он активно развивается и имеет хорошие перспективы. Люди, особенно в крупных городах, ищут новые возможности провести свободное время интересно и с пользой. Мини гольф клуб — интересный проект, который имеет шансы быть успешным. Правильно разработанный бизнес-план, рассчитанный на определенную целевую аудиторию, качественное обустройство площадки, тщательно организованная рекламная деятельность позволят привлечь клиентов. Необходимо заранее определить портрет целевой аудитории, ее потребности, просчитать возможные риски и пути их снижения.

Список литературы

1. Галлахер Б., Уилсон М. Гольф для начинающих. Перевод Т.Новиковой. — Москва: ФаирПресс, 2005. — 192 с.
2. Кевин Макгимпси, Дэвид Нич. Гольф: раритеты и реликвии. История гольфа в восемнадцати лунках, перевод с английского Михаила Гребнева под общей редакцией Алексея Николова. — Москва: ИД «Анатолия», 2006. — 176 с.
3. Корольков, А. Н. Теоретические и методические основы мини-гольфа / А. Н. Корольков. — Санкт-Петербург: Лань, 2022. — 208 с.
4. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 435 с.
5. https://chgard2.tgl.ru/sp/pic/File/platnie_uslugi/2020/mini-golf.pdf