

2012

Бизнес-план "Организация бильярдного клуба"



Кручинецкий СМ

Питер-Консалт

20.04.2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА.....	3
2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	3
3. МАРКЕТИНГ-ПЛАН	4
3.1. Общая концепция и целевая аудитория	4
3.2. Ценообразование	4
3.3. Стимулирование сбыта	5
4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	5
4.1. Помещение	5
4.2. Оборудование	5
4.3. Персонал проекта	6
5. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН.....	7
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.....	7
6.1. Финансирование	7
6.2. Доход	7
6.3. Расход.	7
6.3.1. Организационные расходы	7
6.3.2. Налоги	8
6.3.3. Издержки	8
6.4. Бюджет доходов и расходов	9
6.5. Бюджет движения денежных средств	9
6.6. Прогнозный баланс	9
6.7. Финансовые показатели	9
6.8. Эффективность инвестиций	9
6.9. Определение точки безубыточности	9
6.10. Анализ основных видов рисков	10
6.10.1. Организационный и управленческий риск	10
6.10.2. Риск материально-технического обеспечения.....	10
6.10.3. Риск потери помещения	10
Приложение 1. Рекомендации к помещению.....	11
Приложение 2. Рекомендации к оборудованию	11
Приложение 3. Требования к проектированию помещений	11
Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации.....	11

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Цель проекта – создание бильярдного клуба с баром в г. ХХХ, который в дальнейшем будет доведен до уровня ирландского паба с кухней.

Задачи, которые необходимо будет решить в ходе реализации проекта:

-

В соответствии с Федеральным законом от 8 августа 2001 года № 128-ФЗ „О лицензировании отдельных видов деятельности“ услуги общественного питания не лицензируются. Исключение составляют услуги по продаже алкогольной продукции, которые подлежат лицензированию в соответствии с Федеральным законом от 22 ноября 1995 года № 171-ФЗ „О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции“. Порядок сертификации продукции и услуг общественного питания установлен Федеральным законом от 27 декабря 2002 года № 184-ФЗ „О техническом регулировании“

Получить лицензию на алкоголь¹ имеют право все виды организационно-правовых форм предпринимательской деятельности (ООО, ЗАО, ОАО). Физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя, получить данный вид лицензии не имеют права. Также не может применяться ЕНВД, поскольку бильярд не попадает в перечень видов деятельности, в отношении которых может применяться ЕНВД.

Исходя из этого, для организации деятельности регистрируется общество с ограниченной ответственностью, которое будет применять упрощенную систему налогообложения.

Основная услуга бильярдного клуба – предоставление помещения и оборудования для игры в бильярд. Как дополнительные услуги: бар, спортивные трансляции. Клуб ориентирован на потребителей, имеющих средний и выше среднего уровень дохода.

Инвестиции:

.....

Финансирование проекта.

В проекте предполагается финансирование за счёт собственных средств учредителей и прибыли.

Компания планирует начать свою деятельность с

.....

Реализация данного проекта позволит:

-

2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

¹ Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации для бара.

В клубе будет установлено 2 12-тифутовых профессиональных стола. Предполагается оснастить клуб системой автоматического расчета стоимости игры и управления света над столами².

Бар рассчитан на 30 посадочных мест - 5 столиков и 10 посадочных мест за барной стойкой. На начальном этапе в баре клуба планируется реализация безалкогольных напитков, пива и снековой продукции через барменов, в дальнейшем клуб будет доведен до уровня ирландского паба с кухней. Способ обслуживания клиентов – система официантов + бармен.

.....

3. МАРКЕТИНГ-ПЛАН

3.1. Общая концепция и целевая аудитория

В мире наблюдается бильярдный «бум». Этот высокоинтеллектуальный вид спорта уже давно «не ограничивается» специальными залами и турнирами и очень популярен среди любителей. Все чаще в солидных барах и ресторанах ставят бильярдные столы или обустраивают помещения для игры в бильярд.

Концепция нашего бильярдного клуба:

-

Клуб будет ориентирован на потребителей, имеющих средний и выше среднего уровень дохода активных любителей бильярда, тех, кому важно за какими столами они играют, какими шарами и тех, кто приходят в бильярдную со своими киями.

3.2. Объём продаж

Российской бильярдной столицей, без сомнения, остается Санкт-Петербург. В других регионах бильярд пока развит значительно меньше. Но тем шире возможности для инвесторов.

По оценкам, только в Москве установлено «Другие регионы пока отстают от столичных городов, но в ближайшее время и они будут переживать бум развития бильярдных», - уверен генеральный директор компании «Фора-Бильярд» Павел Тинец³.

Экстраполируя эти данные на население г. ХХХа, можно предположить, что в перспективе для обслуживания всего населения потребуется не менее 100 столов. Таким образом, можно уверенно прогнозировать заполняемость небольшого планируемого клуба клиентами. В расчётах принята 50%-ая загрузка столов и столиков, что соответствует обычной статистике подобных заведений.

3.2. Ценообразование

По результатам исследования были определены уровни цен на услуги бильярда в разных городах:

.....

²

³

При создании клуба будут установлены цены на относительно невысоком уровне с целью привлечения максимального числа потребителей.

Для того чтобы, с одной стороны, привлечь днем новых посетителей, а, с другой, извлечь максимальную выгоду из вечернего бума и выходных, цены за час игры в нашем клубе будут плавающие.

.....

3.3. Стимулирование сбыта

Для успешного продвижения услуг необходимо применять методы стимулирования продаж, которые создают дополнительные преимущества для нашей фирмы перед конкурентами.

1.

3.4. Реклама

.....

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

4.1. Помещение

Клуб рассчитан на одновременное обслуживание 30 человек. Для этого будет необходимо помещение площадью 150 кв.м. Это:

•

При выборе расположения помещения основным критерием будет проходимость. А в качестве дополнительного критерия будет уровень конкуренции в этом районе.

Помещение предполагается арендовать. Договор аренды будет предполагать выполнение в помещении ремонта в соответствии с разработанным дизайн-проектом, для чего необходимо предусмотреть возможность перепланировки данного помещения.

К помещению должен быть удобный подъезд, а также обустроены места для парковки. Электроэнергия 40-50 кВт. Желательно наличие пожарной и охранной сигнализации.

Основные требования, предъявляемые к организациям общественного питания:

.....⁴.

4.2. Оборудование

Выбирая оборудование для клуба, нужно учитывать несколько факторов.

⁴

- Предложений на рынке бильярдного оборудования сейчас столько, что вернее всего довериться солидной фирме, которая не будет рисковать своей репутацией, сбывая, предположим, под видом "профессиональных" столы с плитами из ДСП.

- Выбирать надо только те фирмы, которые гарантируют для своего оборудования дальнейшее обслуживание.

После установки оборудования необходимо оснастить бильярдный клуб автоматизированной системой учёта игрового времени. Это позволит избежать финансовых потерь из-за злоупотреблений персонала.

Приведем перечень оборудования, необходимого для нашего клуба:

Для бильярда⁵:

.....

Для бара⁶:

.....

Для кухни⁷:

.....

.....

4.3. Персонал проекта

Численность персонала на начальном этапе

Режим работы клуба с 12.00 по 03.00, что составляет 15 часов. Персонал будет приходить на работу к 11.00, чтобы подготовить клуб для открытия. Таким образом, рабочий день будет составлять 16 часов, поэтому график работы будет «два через два».

.....

Определенные требования предъявляются к персоналу организации общественного питания.

.....

Лицо бильярдного клуба – это маркер. Не важно, совмещает ли он свои обязанности с работой бармена, или сугубо следит за столами. Именно его персона чаще всего влияет на впечатления и окончательное мнение клиента о заведении. Хороший маркер для посетителя – это такая же популярная услуга, как и любые прочие, плохой – шанс перечеркнуть все ваши старания по выбору помещения, оформлению интерьера и обустройству заведения.

Маркер должен быть

⁵ Приложение 2. Рекомендации к оборудованию для бильярдного клуба.

⁶

⁷

5. КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

Перечень основных этапов реализации проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации.

.....

Закупка оборудования для бара предполагается в 2 очереди. 1 очередь (самое необходимое оборудование для открытия) - до открытия клуба, 2-я очередь (например, витрина кондитерская, салат-бар) по мере появления финансовых ресурсов.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Финансирование

Объем необходимых для реализации проекта финансовых ресурсов (общая стоимость проекта) составляет

Финансовые средства планируется направить на:

-

Собственные средства акционеров составляют рублей.

Направления расходования собственных средств:

-

Разницу между необходимыми и имеющимися финансовыми ресурсами предполагается покрывать постепенно по мере появления прибыли.

6.2. Доход

Наполняемость бильярдных клубов в разное время суток весьма неравномерна. Например, в клубе при стопроцентной загрузке в вечерние часы остальное время могут пустовать от 50% до 80% столов. Из этого можно предположить, что средняя загрузка одного стола составит

Общее количество посадочных мест в баре- 30. Ожидаемая величина среднего чека –

Для наглядности сведем все данные в таблицы:

.....

Объем продаж, тыс. руб.

.....

6.3. Расход

6.3.1. Организационные расходы

Общая поэтапная стоимость получения документации со всеми расходами составит:

Первый этап.

6.3.2. Налоги

Регистрируется общество с ограниченной ответственностью, которое будет применять Упрощенную систему налогообложения и уплачивать следующие налоги:

.....

Налоговые выплаты

.....

6.3.3. Издержки

.....

6.4. Бюджет доходов и расходов

.....

Как видим из расчёта, планируемый бизнес показывает операционную прибыль к концу первого года деятельности. Поскольку финансирование второго этапа развития (оборудование ирландского паба) планируется из прибыли, в начале второго года существования проект ненадолго теряет прибыльность. Однако далее предприятие вновь становится рентабельным.

6.5. Бюджет движения денежных средств

.....

Сумма акционерного капитала и момент переоборудования под ирландский паб подобраны так, чтобы предприятие не испытывало дефицит наличности.

6.6. Прогнозный баланс

.....

Предприятие наращивает свои активы до

6.7. Финансовые показатели

.....

Показатели ликвидности характеризуют

Чистый оборотный капитал к концу периода планирования

Показатели структуры капитала отражают

Планируемый бизнес, преодолев трудности стартового периода, демонстрирует

Коэффициенты деловой активности

6.8. Эффективность инвестиций

.....

Анализируя показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что

.....

6.9. Определение точки безубыточности

Анализ безубыточности доказывает хорошую устойчивость планируемого бизнеса. Прогнозируемые объёмы реализации существенно превышают объёмы, при которых компания перестаёт быть прибыльной:

Анализ безубыточности - Точка безубыточности (руб.)

.....

6.10. Анализ основных видов рисков

6.10.1. Организационный и управленческий риск

Вероятные организационные риски и меры их компенсации:

1. Срыв плана-графика работ по запуску клуба в действие
Для предотвращения этого риска планируется:

-

2. Срыв выполнения плана реализации услуг клуба

-

3. Утрата оборудования вследствие форс-мажорных обстоятельств

-

6.10.2. Риск материально-технического обеспечения

Основной риск в этой области связан с обеспечением бара напитками и
снеками, а кухни – продуктами питания.

С целью минимизации этого риска

6.10.3. Риск потери помещения

В случае не пролонгации договора аренды помещения,

Приложение 1. Рекомендации к помещению

.....⁸

Приложение 2. Рекомендации к оборудованию

.....⁹

Приложение 3. Требования к проектированию помещений

.....

Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации

.....¹⁰.

8

9

10