

2012

# Бизнес-план организации бильярдного клуба



Питер-Консалт

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 .....	8
6.5. Бюджет движения денежных средств .....	8
6.6. Прогнозный баланс .....	8
6.7. Финансовые показатели .....	8
6.8. Эффективность инвестиций .....	8
6.9. Определение точки безубыточности .....	9
6.10. Анализ основных видов рисков .....	9
6.10.1. Организационный и управленческий риск .....	9
6.10.2. Риск материально-технического обеспечения .....	9
6.10.3. Риск потери помещения .....	9
Приложение 1. Рекомендации к помещению .....	9
Приложение 2. Рекомендации к оборудованию .....	9
Приложение 3. Требования к проектированию помещений .....	10
Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации .....	10

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

➡ Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

# Бизнес-план организации бильярдного клуба

## 1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА БИЛЬЯРДНОГО КЛУБА

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 бильярдного клуба:

- .....

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 алкоголь<sup>1</sup> 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 бильярдного клуба 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

---

<sup>1</sup> Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации для бара.

## **Бизнес-план организации бильярдного клуба**

В бильярдном клубе будет установлено 2 12-ти футовых профессиональных стола. Предполагается оснастить клуб системой автоматического расчета стоимости игры и управления света над столами<sup>2</sup>.

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 обустривают 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 Тинец<sup>3</sup>.

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:

.....

---

<sup>2</sup> .....

<sup>3</sup> .....

## **Бизнес-план организации бильярдного клуба**

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:

.....<sup>4</sup>.

### **4.2. Оборудование**

Выбирая оборудование для клуба, нужно учитывать несколько факторов.

---

<sup>4</sup> .....

## Бизнес-план организации бильярдного клуба

- 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 бильярда<sup>5</sup>:

.....

Для бара<sup>6</sup>:

.....

Для кухни<sup>7</sup>:

.....

.....

### 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 .....

---

<sup>5</sup> Приложение 2. Рекомендации к оборудованию для бильярдного клуба.

<sup>6</sup> .....

<sup>7</sup> .....

## **Бизнес-план организации бильярдного клуба**

### **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. ....

## **Бизнес-план организации бильярдного клуба**

### **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**

.....

## **Бизнес-план организации бильярдного клуба**

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**

.....<sup>8</sup>

### **Приложение 2. Рекомендации к оборудованию**

.....<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> .....

<sup>9</sup> .....

# Бизнес-план организации бильярдного клуба

## Приложение 3. Требования к проектированию помещений

.....

## Приложение 4. Порядок получения разрешительной документации

.....<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> .....