

Бизнес-план Мотоклуба

Собственность ООО «БиПлан Консалтинг»
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Технико-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 11. Мини кроссовый мопед

Таблица 12. Шлем и мотошлем для обеспечения безопасности

Таблица 14. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Мотоклуба за 2 отчетных периода

Таблица 15. Расходы на реализацию проекта

Таблица 16. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Разработка бизнес плана на заказ

1. Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
2. Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
3. Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Чтобы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните прямо сейчас по телефону:

8 (499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 500 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой Вы можете ознакомиться на сайте:

<http://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными, предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Мотоклуба с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Мотоклуба оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка спортивных развлечений.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 1360000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по предоставлению услуг спортивных развлечений.

Стоимость проекта: 1360000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 87182,99 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 87182,99 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 8 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 17652342,09 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Мотоклуб предназначен для объединения людей, которые общаются между собой и хотят выделиться из общей массы взглядами на жизнь. Основными потребителями мотоклубов являются владельцы мотоциклов и увлекающиеся мотоспортом граждане.

Мотоклуб в виде бизнеса – это отличный способ извлекать выгоду из увлечений клиентов. Открытие мотоклуба в России - достаточно редкое явление. Увлечение мотоспортом еще не имеет такого развития, как за рубежом. Это хорошая новость для бизнесменов, которые задумываются над тем как открыть мотоклуб, потому как конкурентов в этой сфере бизнеса практически нет.

В планах организации Мотоклуба предполагается:

- выбор помещения;
- регистрация предприятия;
- создание мотопарка;
- создание мотомастерской (при наличии достаточных средств);
- договориться с администрацией населенного пункта по поводу проведения совместных спортивных мероприятий;
- привлечь спонсоров;
- провести маркетинговую кампанию.

Данный вид предпринимательства необходимо начать с выбора помещения. Кроме достаточной площади, важен мотопарк и условия для поддержания техники в хорошем состоянии. Многие мотолюбители будут благодарными клиентами вашей мотомастерской, открытой при мотоклубе. Также необходимо нанять работников-профессионалов. Также сделать заведение известным и посещаемым невозможно без рекламы.

Если есть фанаты, увлеченные каким-либо занятием, то обязательно должен быть клуб. Мотоцикл является очень сильным фактором, сближающим людей. Но организовать мотоклуб довольно просто, а вот заработать на нём - совсем не просто. Если существует идея организовать мотоклуб, то его необходимо зарегистрировать как общественную организацию, набрать членство и начать функционировать. При этом можно обойтись и без помещения.

Но чтобы заработать на клубе, нужно действовать совершенно иным способом. Все члены клуба платят членские взносы, на которые арендуется

помещение для собраний, уплачиваются всевозможные пошлины и т.д. Предприятие держится на энтузиазме участников. Но даже самый неиссякаемый энтузиазм иссякает.

Вот и встанет со временем вопрос: как поддержать ставший для участников родной клуб. Поэтому надо заставить приносить клуб доход, чтобы самим членам клуба было выгодно принимать участие в его жизни.

По сути, клуб - это общество людей, умеющих хорошо управлять мотоциклом. Владельцы железных коней любят устраивать соревнования, на которые интересно смотреть. Именно поэтому нужно:

- устраивать межгородские, межобластные, международные соревнования;
- участвуйте в различных акциях, праздниках, торжествах;
- открыть курсы экстремального вождения мотоцикла.

Устроить соревнования достаточно просто. Главное - заручиться поддержкой местной администрации и спонсоров.

С администрацией нужно решить вопрос о разрешении на проведение подобного мероприятия, о выделении площадки под трек, если такого нет в городе. Обычно администрация охотно идет на контакт. Главное при заключении договора, чтобы формат и масштаб праздника соответствовали. Вряд ли гонщикам позволят ездить на маленькой площади городка в 100 тысяч жителей на масленицу. Заявка должна подаваться сообразно событию.

Спонсоры естественно за пиар и рекламу должны помочь с оборудованием трассы всевозможными ограждениями, трибунами, площадками для подготовки мотоциклов к заезду и т.д. Обязательно растяжки с рекламой спонсоров разместить вдоль трассы, развесить рекламу. Сам факт спонсорства в таком мероприятии для многих компаний - отличный способ повысить свой рейтинг, улучшить имидж и упрочить позиции в умах людей.

Главное для Мотоклуба спонсоров найти и убедить оказать поддержку соревнованиям. Самое оптимальное количество спонсоров, которые смогут выделить денежных средств в количестве, достаточном для формирования хорошего призового фонда — пять - десять. Взносы участников могут принести

весомую сумму, но нужно учитывать, что взносы должны быть доступны большинству любителей лихой езды на мотоцикле.

Если членами клуба являются настоящие профи езды на мотоциклах, то нужно обязательно использовать их умения на благо клуба и их самих. Необходимо отработать несколько номеров, трюков, и подавайте заявки на участие во всевозможных праздниках, акциях, мероприятиях, выступлениях. Кроме того для клуба это будет отличной рекламой, количество людей, желающих вступить в клуб будет больше, а это значит, что больше членских взносов.

Всегда существуют люди, которые умеют хорошо управлять мотоциклом, и всегда есть те, кто хотел бы научиться. Исходя из этой аксиомы, эксперты рынка рекомендуют открыть при Мотоклубе курсы обучения правильному вождению мотоцикла. Для этого обязательно:

- зарегистрировать юридическое лицо;
- вставить на учет в налоговой;
- подыскивать юридический адрес и т.д.

Лицензия на ведение подобной образовательной деятельности не требуется.

Организация курсов вождения станет не только источником дохода для клуба, но будет привлекать новых членов, а для участников будет хорошей практикой перед будущими соревнованиями.

Мотоклуб как бизнес отражает то, как наиболее простые пути превращают убыточное предприятие единомышленников в экономически выгодный проект. Но это зависит от деловой сметки, решительности и напора руководителя и его команды. Это основные составляющие успеха в деле.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые предоставляют услуги мотоклуба, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот практически свободен. Этот бизнес долго окупается и требует инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами,

сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан