

Бизнес-план Горнолыжного курорта

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

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

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 11. Снегоуборочная машина

Таблица 12. Сноуборд

Таблица 13. Горные лыжи

Таблица 14. Ботинки

Таблица 16. Дисконтированные денежные потоки деятельности

Горнолыжного курорта за 2 отчетных периода

Таблица 17. Расходы на реализацию проекта

Таблица 18. 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 Горнолыжного курорта с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Горнолыжного курорта 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 4770000 рублей.

Характер предприятия: предприятие по производству услуг Горнолыжного курорта.

Стоимость проекта: 4770000 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 376374,65 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 376374,65 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 243943767,2 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

Горнолыжный курорт – это обустроенная для активного отдыха и спорта, лечебно-профилактических процедур территория в горном районе, располагающая возможностями для занятия горными лыжами, сноубордом, альпинизмом, горным туризмом и другими, как правило, горными, зимними и

летними видами спорта.

Инфраструктура горнолыжного курорта включает в себя гостиницы, другие места для размещения приезжих, специально оборудованные трасы для горнолыжного спорта и сноуборда, горнолыжные подъемники, пункты проката спортивного инвентаря, заведения общественного питания, парковки лечебно - профилактические заведения (грязе- и водолечебницы, спа-салоны), заведения для анимационно-досуговой деятельности (кинотеатры, дискотеки, боулинг, игровые центры), предприятия, оказывающие сопутствующие услуги приезжим.

То есть потребители услуг – это спортсмены, любители активного отдыха, просто любопытные и тусовщики.

В планах организации Горнолыжного курорта предполагается:

- аренда территорий (земельного участка);
- оформление документов на управление территориями и будущего Горнолыжного курорта совместно с местными властями;
- обустройство территории: проведение летних работ по обустройству склонов гор, установка подъемника и т.п.;
- создание инфраструктуры: строительство ресторанов, саун, баров, кинотеатра и т.п., привлечение соинвесторов для реализации данного плана;
- проведение рекламной компании.

Катание на горных лыжах это настолько захватывающее занятие, приносящее удовольствие, что ради него увлеченные люди готовы ехать за город и часто довольно далеко. Но не все задумывались, что такое развлечение можно организовать и в родном городе. Данный вид бизнеса довольно сложный в плане организации, но если начать заниматься им в весенне-летний период, то к грядущему сезону катания вполне можно успеть оборудовать главное — трассы и подъемник, а также помещения для хранения горнолыжного снаряжения.

Горнолыжный бизнес очень рентабелен, потому как основан на продаже развлечений, на которые люди, решившие отдохнуть, как правило, денег не жалеют.

Единственным недостатком горнолыжного бизнеса является его сезонность. Но и этого не стоит бояться, потому как в этом бизнесе можно зарабатывать на продаже билетов на подъемник, услугах тренеров, на прокате спортивного инвентаря, на пунктах питания, магазинах, саунах и т.д. Одним словом, чем лучше инфраструктура, тем больше прибыли можно извлечь.

Горные лыжи — развлечение, доступное широкому кругу людей, потому посетители будут:

- потому как катание на таких лыжах — не очень дорогое удовольствие;
- потому что научиться кататься на горных лыжах легко даже ребенку до 5 лет. Поэтому Горнолыжный курорт станут посещать целыми семьями.

Обязательно нужно тщательно подойти к выбору места для будущего Горнолыжного курорта. Стоит выбирать из загородных земель и участков в черте города, которые следует рассматривать в первую очередь. Место должно быть легко доступным для “целевой аудитории” и для “случайных” посетителей. Если Горнолыжный курорт расположить неподалеку от центра города, то посетители будут посещать его не только по выходным, но и в будни до работы, после или во время отпуска.

Конечно, за городом воздух чище и отдыхать приятнее, но тогда возникнут потери в виде будничных потенциальных посетителей. Потому как в принятии решения о получении удовольствия покататься решающим является время, которое понадобится, чтобы добраться до курорта. Когда от офиса до Горнолыжного курорта не более 15-20 мин езды в одну сторону — это замечательно, но когда на дорогу приходится тратить 30-40 мин — это отбивает желание ехать в будние дни. Потому нужно будет продумать вопрос с доставкой людей к месту отдыха, например, договориться с маршрутками о создании специального номера маршрута.

Также благоприятным решением станет устройство Горнолыжного курорта в спальном районе. Это гарантированный успех с постоянным притоком посетителей: в обычные дни ее посещают районные жители, в выходные - остальные желающие.

Для открытия Горнолыжного курорта потребуется множество разрешительной документации, как при любом строительстве. Это значит, что придется договариваться с местной властью по поводу землеотвода, согласовывать проект всего комплекса: сама гора, пункт проката спортивного инвентаря, кафе, туалет, а далее сдать готовый объект. На согласование и а “выбивание” землеотвода и утверждение проекта строительства, по словам экспертов рынка, уходит месяца три, как минимум. Но при наличии связей и денег эти вопросы можно уладить и быстрее, потому стоит подсуетиться, чтобы строительство не затянулось на годы.

Лицензии или специальные разрешения на осуществление данного вида деятельности не предусмотрены.

Главное в любом и данном бизнесе — это люди, от их стараний которых будет зависеть успех предприятия. Понадобятся, прежде всего, инженеры, которые будут заниматься планировкой склона, установкой и обслуживанием оборудования: насосов, “пушек”, ратрака. Также нужен будет механик, он же “канатчик”, который будет следить за работой и техническим состоянием подъемников. Обязателен электрик: он будет ответственным за освещение спорткомплекса, обслуживание “пушечных” электродвигателей и компрессоров. Надо сразу настраиваться на то, что работы будет много. Курорт потребует ежедневного ухода: его нужно “обснеживать” с помощью “пушек”, снег “утапывать” и разравнивать ратраком. Потому специалистов для работы может быть несколько.

Обязательно понадобятся инструкторы по горным лыжам и сноубордингу. Их количество зависит от наплыва посетителей и их подготовки. Также понадобится охрана, работник пункта проката, бухгалтер и директор.

Также понадобятся люди для работы в магазинах, кафе, саунах и прочих т.д. Но всех брать в штат необязательно. Не стоит всем работникам устанавливать фиксированные ставки, будет логично, если инструкторы станут получать лишь процент от суммы, которую они сумеют заработать для предприятия.

Можно предоставлять помещения в аренду другим фирмам. Без инфраструктуры “горный” бизнес лучше не начинать. Основной доход в горнолыжном бизнесе приносит не сама гора, а то, что ее окружает: пункты проката, кафе, магазины, сауны, бильярдные и пр. Люди будут приходить, чтобы развлечься, а это не только катание на лыжах. Человек может какое-то время провести на горе, а потом целый день проводить время в кафе или бильярдной.

Для того чтобы увеличить прибыли и, чтобы посетители не забыли о горячем чае и булочках организовать продажи можно на свежем воздухе. На западных горнолыжных курортах так и делают.

Горнолыжный бизнес — это сезонный бизнес. Сезон длится примерно с 1 декабря до 1 апреля. Искусственный снег, как и естественный, невозможен без мороза. Поэтому весной и в сыкотноую зиму снежные “пушки” “стреляют” только по ночам, когда температура воздуха опускается до нулевых отметок.

Поэтому необходимо тщательно продумать, что можно предложить туристам и посетителям в межсезонье. Это может быть пейнтбол или прокат горных велосипедов. Но самое интересное, причем горное, развлечение — родельбан. Он представляет собой желоб, по которому можно съехать вниз на специальных санях. Это развлечение очень популярно на Западе, в России о нем знают в основном только понаслышке. Первопроходцы в предоставлении данного развлечения получают достойную прибыль. Спортивный снаряд для Родельбана стоит около 3000 тыс. долларов.

На сегодняшний день функционирует множество мелких компаний, которые предоставляют услуги Горнолыжного курорта, большинство из них не чувствует конкуренции, так как рынок этот еще очень свободен. Этот бизнес

долго окупается и требует большой объем 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