## 1. Краткий инвестиционный меморандум

В России порядка 5000 плавательных бассейнов формата 25 и 50 метров. 1 бассейн в России обслуживает 40 тысяч человек, в Европе этот показатель — 3 тысячи. Это говорит о низкой наполненности рынка и перспективности бизнес-идеи.

Современные технологии позволяют строить бассейны практически любой формы, размера и конфигурации. А технологии по типу блочного строительства позволяют строить бассейны за несколько недель. Такие возможности упрощают вход на рынок даже для малого бизнеса, а сроки окупаемости сокращаются с нескольких лет до нескольких месяцев.

Кроме свободных заплывов, профессиональных тренировок, соревнований по плаванию и водным видам спорта, в структуре комплекса можно открыть спа-салон, сауну, массажный кабинет и курс оздоровительных процедур.

Срок окупаемости составляет — **16** месяцев

Первоначальные инвестиции — **12 895 000** рублей

Точка безубыточности на **3 месяц** работы

Средняя прибыль в месяц — **920 000** рублей

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

**Базовые услуги:**

1. Свободные заплывы. Чтобы сэкономить, можно купить абонемент на несколько посещений. Средняя цена — 400 рублей в час.
2. Тренировка с инструктором. Поможет начинающим освоить виды и техники плавания. Средняя цена — 440 рублей в час.
3. Сауна с бассейном-джакузи. Средняя цена — 800 рублей в час.
4. Продажа спортивного инвентаря и экипировки.
5. Занятия водными видами спорта, аква-аэробикой. Средняя цена — 800 рублей.

**Дополнительные услуги:** СПА-салон, массажный кабинет, тренажёрный зал.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * Постоянный спрос на услуги бассейна и сопутствующих услуг.
* Индивидуальный подход к обслуживанию клиентов.
 | * Конкуренция со стороны фитнес-центров, спортивных комплексов, ведомственных и частных бассейнов.
* Необученные сотрудники.
* Нарушение правил поведения в воде.
 |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * Расширение списка услуг: сауна, спа-салон, аква-аэробика.
* Работа с корпоративными клиентами, общественными и государственными организациями.
* Проведение соревнований, предоставление тренировочной базы спортивным клубам, открытие спа-салона, массажного кабинета, фитнес-зала.
 | * Снижение посещаемости в несезон.
* Повышение цен на коммунальные услуги.
* Повышение арендной платы, расторжение договора аренды.
* Снижение покупательной способности.
 |

## 3. Описание рынка сбыта

* **Объем рынка услуг.** В России порядка 5000 плавательных бассейнов, включая бассейны в структуре спортивно-оздоровительных комплексов.
* **Динамика рынка.** Связана с актуальностью здорового образа жизни для людей.

В результате опроса, который проводил исследовательский центр «РОМИР», выяснилось, что 80% активных россиян хотят вести здоровый образ жизни, а 23% готовы начать в ближайшее время.

Из числа тех, кто периодически посещает бассейн: 47% приходят, чтобы поплавать, 25% занимаются спортом и 18%, чтобы быть красивым и здоровым.

Поэтому основную конкуренцию стандартным бассейнам составляют плавательные комплексы с сауной в гостиницах, фитнес-центрах или на базах отдыха.

## 4. Продажи и маркетинг

**Реклама**

* Наружная реклама на стадионах, в спортивных комплексах и фитнесс-центрах, в лифтах домов в прилегающих районах, спортивные магазины, учебные заведения.
* Онлайн-реклама. Продвижение сайта и в социальных сетях.
* Участие в спортивных конференциях. Предложение площадки для проведения соревнований и помощь благотворительными организациям.

**Каналы продаж и методы продвижения**

* Прямые продажи, онлайн-сервисы и сайт, привлечение и удержание клиентов скидками и абонементами.
* Продажа услуг корпоративным клиентам, например, спортивным клубам и спортивным ассоциациям.
* Продажа услуг государственным и муниципальным организациям — школам, социальным учреждениям. Как правило, чтобы стать поставщиком услуг для государственного заказчика, нужно участвовать в тендере.

Бюджет на рекламу — 50 тысяч рублей.

## 5. План производства

**Регистрация**

1. Оформить бассейн как спортивный клуб или ассоциацию. Для этого нужно обратиться в Министерство юстиции РФ. Эта форма подойдет, если среди участников несколько физических или юридических лиц. При этом прибыль бассейна оформляют в виде взноса участниками или пожертвований.
2. Оформить ИП по месту регистрации с УСН со ставкой 6%. Это займет 3 рабочих дня и будет стоить до 10 тысяч рублей. Код ОКВЭД: 92.61 «Деятельность спортивных объектов».

**Документы и разрешения**

* Разрешение или сертификат соответствия на оказание услуг бассейна от местного или регионального отделения Роспотребнадзора.
* Санитарный сертификат помещения по линии местных органов СЭС.
* Разрешительный документ (пожарный сертификат) от местного подразделения МЧС (пожарный надзор).
* Оформление договоров на оказание услуг дератизации и дезинфекции помещений бассейна — очистка и санитарная обработка.
* Договор на оказание услуг охраны и видеонаблюдения с частным охранным предприятием, либо вневедомственной охраной МВД.
* Договор на поставку отопления, электро- и водоснабжения.

На подготовку всех документов от инженерного проекта до ввода в эксплуатацию потребуется до 400 тысяч рублей.

**Оборудование и помещение**

Для выбора местоположения лучше всего подходят спальные районы, места активной квартальной застройки и коттеджные посёлки.

Вы можете отстроить помещение с нуля или выбрать подходящее, отремонтировать и переоборудовать под бассейн. Чтобы построить плавательный комплекс, потребуется 1200 м² земельного участка и здание площадью 800 м².

Функциональные зоны бассейна:

* Плавательная зона — 400-450 м² (для 50-метрового бассейна);
* Административно-бытовая зона для работы и отдыха персонала — 70-80 м²;
* Санитарно-техническая зона с 3 отдельными санузлами — 50 м²;
* Сауна — 50 м²;
* Техническое помещение для хранения насосов и хозяйственного инвентаря;
* Медпункт — 25 м² с оборудованием для проведения лабораторных анализов;
* Холл — 30 м²;
* Парковка на 20 машин;
* Подъезд для пожарной машины.

Опциональные зоны — бар, кафе, массажный кабинет, помещения для оказания спа-услуг и оздоровительных процедур.

**Оборудование**.

Перечень оборудования для комплектации 50-метрового бассейна:

1. Бассейновая платформа и чаша с кафельным покрытием;

2. Насосное оборудование с системой фильтрации и озонирования;

3. Душевые кабинки;

4. Сауна на 15 человек;

5. Система вентиляции;

6. Оборудование плавательных дорожек;

7. Оборудование медицинского пункта;

8. Освещение;

9. Оборудование раздевалок и гардеробной;

10. Бытовое оборудование для персонала.

11. Санитарно-техническое оборудование для 3-х санузлов;

12. Комплекты для игровых видов спорта;

13. Плавательное снаряжение для проката;

14. Система охраны и видеонаблюдения;

15. Офисное оборудование;

16. Кассовое оборудование с POS терминал;

17. Компьютерная техника;

18. Хозяйственный инвентарь;

Опционально: вендинговые автоматы для продажи напитков, снэков и плавательного снаряжения.

## 6. Организационная структура

**Персонал**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Персонал** | **Кол-во** | **Зарплата на 1 сотрудника (руб.)** | **Зарплата Итого (руб.)** |
| Директор | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Заместитель по коммерческой работе | 1 | 32 000 | 32 000 |
| Менеджер -администратор | 2 | 30 000 | 60 000 |
| Техник | 2 | 28 000 | 56 000 |
| Тренер | 4 | 25 000 | 100 000 |
| Уборщик | 4 | 22 000 | 88 000 |
| Водитель — экспедитор | 1 | 27 000 | 27 000 |
| Дежурный медработник — лаборант | 2 | 25 000 | 50 000 |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 25 000 | 25 000 |
| **Общий фонд ЗП руб.** | **473 000** |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

**Режим работы и система оплаты труда:**

1. Директор и его заместитель по коммерческой работе работают по ненормированного графику. Они получают оклад и премию от выручки по итогам месяца.

2. Весь штат сотрудников работает 12 часов в день в режиме 2 через 2. Они получают оклад и премию. Премия рассчитывается индивидуально раз в квартал, полугодие и за весь календарный год.

3. Водитель-экспедитор работает 8 часов в день по пятидневному графику. Зарплата определяется суммой оклада и премией за период.

4. Ведение бухгалтерии и налоговой отчетности будет передано на аутсорсинг удаленному сотруднику или аудиторской компании.

## 7. Финансовый план

|  |
| --- |
| **Инвестиции на открытие** |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 700 000 |
| Ремонт и подготовка помещения | 7 000 000 |
| Создание сайта плюс реклама на первый месяц | 80 000 |
| Закупка оборудования | 5 015 000 |
| Расходы на транспортную логистику | 100 000 |
| **Итого** | **12** **895** **000** |

|  |
| --- |
| **Ежемесячные затраты** |
| ФОТ (включая отчисления) | 576 659 |
| Аренда (1200 кв. м.) | 120 000 |
| Амортизация | 123 611 |
| Коммунальные услуги | 100 000 |
| Реклама | 50 000 |
| Бухгалтерия (удаленная) | 25 000 |
| Расходы на обеспечение работы бассейна и оказания услуг | 2 263 967 |
| Расходы на охрану ЧОП | 70 000 |
| **Итого** | **3** **329** **236** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |
| Дисконтированный срок окупаемости, мес. | 18 |
| Чистый дисконтированный доход, руб. | 5 027 027 |
| Индекс прибыльности | 1,39 |
| Внутренняя норма рентабельности,% | 109,66 |
| Рентабельность продаж, % | 34% |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

* **Сезонность.** Летом в бассейны ходят реже. Горожане купаются в речках, озерах, морях и даже в водохранилищах. В этот период можно проводить спортивные мероприятия, предоставлять базу для подготовки спортсменам и оказывать оздоровительные услуги.
* **Рост цен** **на коммунальные услуги**. Одна из самых затратных статей расхода — вода. Из-за повышения цен на коммунальные услуги, можно уйти в минус. Чтобы обезопасить себя, можно наладить взаимодействие с местными или региональными спортивными ассоциациями и компенсировать потери за счет спортивных грантов или субсидий, предоставляемых некоммерческими фондами.
* **Снижение спроса на услуги** **бассейна**.
* **Повышение цен** на оборудование и его эксплуатацию и содержания помещения.