Грамотно составленный бизнес-план аквапарка поможет избежать рисков и ускорить его окупаемость. Львиную долю начальных инвестиций составляют цена за земельный участок, строительство здания и приобретение специализированного оборудования.



Потребность в развлечениях и относительно невысокая конкуренция делают открытие аквапарка выгодным и прибыльным делом. Современный комплекс включает не только бассейны с горками, но и дополнительные услуги – сауну, парную, водный массаж, солярий. Кроме того, в баре можно перекусить, заказать напитки. На память о поездке довольные посетители приобретут сувениры. Но для того чтобы многофункциональный комплекс начал работать без простоев и приносить доход, потребуется много времени и труда.

## Описание проекта и его актуальность

### Цели открытия аквапарка

Современные туристы избалованы заграничным сервисом: во многих отелях Турции, Египта, на курортах Европы работают полноценные аквапарки с большим количеством водных горок. Бассейны с зонами для самых маленьких, для подростков и «взрослые» горки позволяют насладиться этим позитивным видом отдыха всем членам семьи без исключения.

Планируя посещение аквапарка в своем или соседнем городе, люди рассчитывают на аналогичные впечатления. Поскольку абонемент подразумевает нахождение на территории парка на протяжении нескольких часов, то необходимо предоставить возможность купить еду и напитки. Чем шире спектр развлечений, тем больше посетителей удастся привлечь к себе. Не всегда родители готовы кататься с наравне с детьми: сауна, русская баня, ледяная комната, фитнесс, акваэробика, солярий не только позволят провести время с пользой, но и дадут дополнительную прибыль.

Главные критерии, по которым будет оцениваться работа аквапарка:

* безопасность;
* разнообразие услуг;
* приемлемая стоимость услуг;
* расположение.

### Список услуг



1. Самое главное, что хотят увидеть посетители, — водные горки. Зонирование по возрастам, сложности и экстремальности позволяет разделить посетителей, обеспечить им комфортный и интересный досуг, избежав столпотворений и очередей. В бассейне можно организовать занятия акваэробикой, водными видами спорта.
2. Территория SPA включает процедуры, обеспечивающие релаксацию и поддерживающие красоту: гидротерапия, талассотерапия, стоун-терапия, сенсорная депривация и сухой флоатинг, солевая терапия, косметические процедуры для лица и тела, массаж.
3. Термальная зона: финская баня (сауна), русская парная, турецкая баня (хамам), греческая баня (лакониум), сухая парная (тепидариум), горячая баня (калдариум), соляная комната. В зоне обеспечены условия для ароматерапии.
4. Фитнес-центр с возможностью заниматься самостоятельно или воспользоваться услугами тренера.
5. Бары, кафе на территории аквапарка. Для маленьких посетителей стоит предусмотреть детское меню.
6. Гостиничный комплекс для иногородних посетителей. Автостоянка. Кафе и ресторан.
7. Торговля сопутствующими товарами: купальниками, очками, полотенцами, СПА-средствами, гигиеническими средствами для тела, купальными шапочками, сланцами. Будут пользоваться популярностью небольшие сувениры с символикой аквапарка – магниты, кружки, полотенца, зонтики.
8. Организация праздников, мероприятий.

### Оценка рисков

Потребительский спрос зависит от платежеспособности жителей города и городов-спутников, расположения и отсутствия /наличия конкуренции.

В число рисков нужно включить:

* выход за пределы изначально составленной сметы, увеличение расходов на строительство из-за подорожания материалов или оборудования;
* поставка некачественного, бракованного оборудования;
* срыв сроков строительства;
* снижение экономического благосостояния населения, уменьшение спроса на услуги;
* форс-мажорные обстоятельства, природные катаклизмы.

Для предотвращения рисков на этапе планирования нужно обеспечить запасной источник финансирования, иметь определенный денежный буфер; навести справки и заключить договора с надежными проверенными фирмами-поставщиками, обеспечить гарантии; для строительства заключить договор с надежным подрядчиком, указать сроки окончания работ и штрафные санкции при их нарушении; застраховать имущество. Если спрос на услуги будет падать, по ходу работы пересмотреть политику и предложить посетителям акции, скидки, бонусы, выгодные обеим сторонам программы.

### Анализ конкурентов

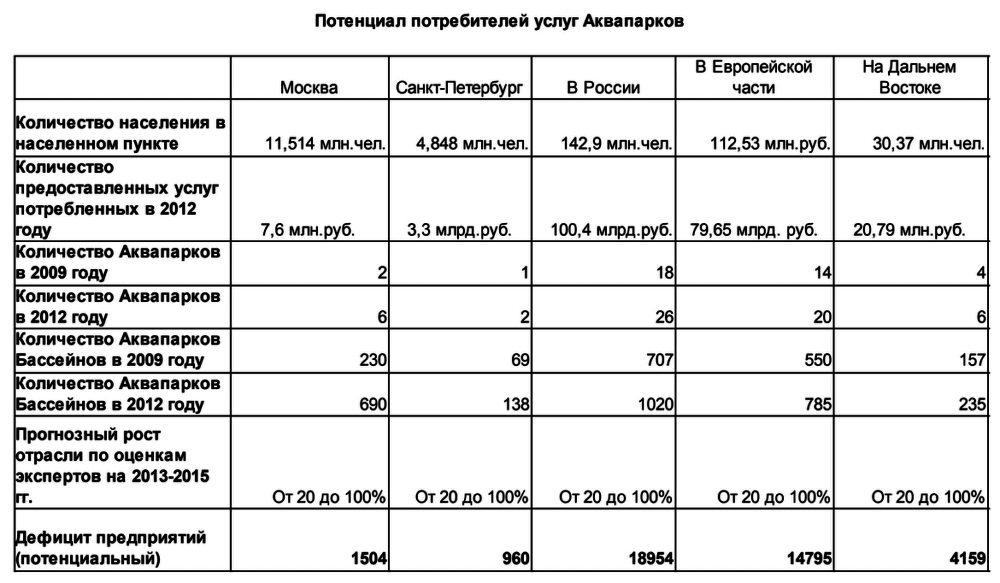


Для оценки конкуренции нужно проанализировать, сколько заведений, оказывающих подобные услуги, работают в своем и близлежащих городах. В больших городах несколько крупных аквапарков могут мирно сосуществовать и приносить прибыль. В условиях областного или районного центра открывать второй аквапарк стоит только при условии, что набор услуг будет шире, чем у конкурентов, а цены не окажутся заоблачными.

Аквапарк в небольшом городе оправдает надежды, если конкуренции нет в расположенных рядом крупных центрах.

Крытые аквапарки в условиях переменчивой погоды имеют гораздо больше шансов на успех, чем их аналоги, расположенные под открытым небом.

## Организационные мероприятия

Актуальные данные предоставляются после заказа на разработку бизнес плана

### Регистрация вида деятельности

Код по ОКВЭД – 93.21, регулирующий деятельность парков культуры и отдыха, тематических парков.

Регистрация начинается с подачи документов для оформления ООО: выбрать название, указать юридический адрес, код ОКВЭД, оформить решение об учреждении ООО, Устав, уставной капитал, решение о назначении руководителя.

Затем подаются документы в налоговую: заявление, квитанция об оплате госпошлины. В результате на руки выдаются: свидетельство о регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговой, Устав с отметкой о регистрации, лист записи Единого Государственного Реестра юридических лиц.

Дальнейшие действия предполагают регистрацию в ПФ и ФСС.

Строительство аквапарка подразумевает получение разрешений из инспекции по строительству, пожарных, Роспотребнадзора. Лицензия для оказания услуг не нужна.

### Покупка участка

Выбор участка должен базироваться на размерах будущего аквапарка и ориентироваться на потенциальную аудиторию. Участок, расположенный в черте города, с удобным подъездом, стоянкой и остановкой автотранспорта в шаговой доступности обеспечит постоянный приток клиентов. Строительство мини-гостиницы и ресторана позволит жителям соседних городов приезжать на несколько дней.

Развитая инфраструктура сократит дальнейшие расходы: аквапарку понадобится водоснабжение, электроэнергия, канализация.

### Строительство



Выбирая подрядчика, следует тщательно проверить его репутацию и историю, навести справки у заказчиков, имевших с ним дело: срыв сроков значительно усложнит ситуацию. Оптимально отдать заказ фирме, уже выполнявшей подобные работы. В договоре следует четко оговорить условия и указать штрафные санкции за их нарушение.

Не стоит рассчитывать на быстрое завершение работ: сроки зависят от масштаба аквапарка, но в среднем требуется 12-14 месяцев от начала строительства до сдачи объекта.

Готовый аквапарк состоит из нескольких зон: раздевалки, душевые, водные аттракционы, термальная, территория СПА, фитнес-центр, зона питания, отдыха.

### Закупка оборудования

Для оснащения аквапарка потребуется:

* оборудование для кондиционирования и очистки воздуха;
* система очистки воды;
* насосы и трубопроводы;
* оборудование для отопления и поддержания постоянной температуры воздуха, воды;
* оборудование для электроснабжения, освещения;
* бассейны;
* сантехническое оборудование;
* специальное оборудование для зоны СПА, тренажерного зала, термальной территории;
* мебель;
* водные горки и аттракционы.

Развлекательная часть почти на 100% имеет импортную начинку, сэкономить, заказав их у отечественного производителя, не получится.

### Формирование штата сотрудников



На руководящие должности – директор, его заместители, кандидатов утверждает Совет учредителей и назначает в приказном порядке. Аквапарку понадобится бухгалтерия во главе с главным бухгалтером, администраторы, тренера (они могут совмещать работу спасателей), уборщицы, инженеры и мастера по обслуживанию оборудования, кассир, бармен, официанты (если предусматривается зона отдыха с возможностью заказать еду и напитки), гардеробщики. Плюсом станет штатный врач.

Все дополнительные зоны нуждаются в подборе квалифицированного персонала: банщики, мастера СПА, косметологи, массажисты.

Сотрудники должны иметь на руках санитарные книжки.

На работу в качестве официантов, бармена можно пригласить студентов, но в целом персонал должен специальные знания и умения, подтвержденные документально.

## Разработка маркетинговой стратегии

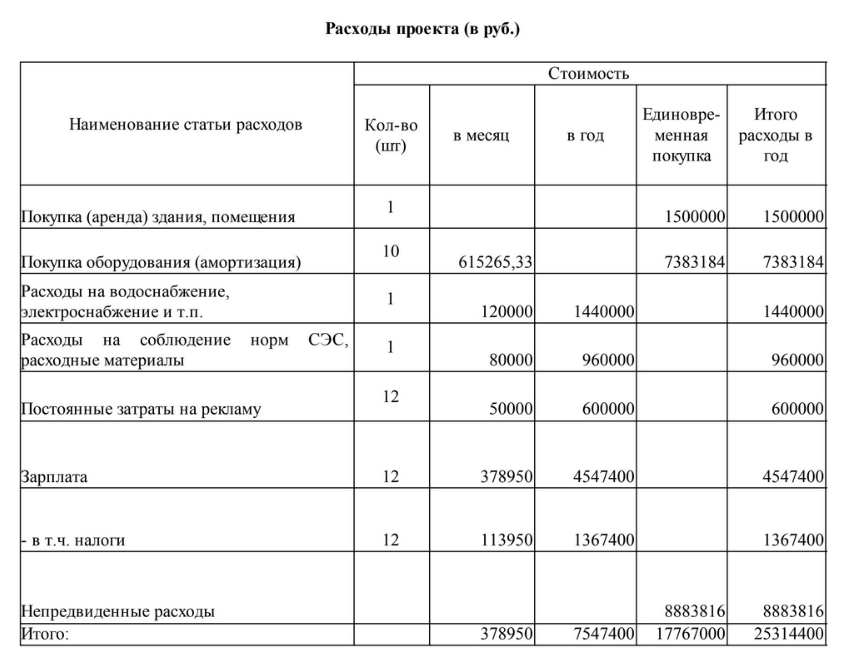
Средние цены на услуги аквапарка

Информация об аквапарке должна «уйти в массы» задолго до его открытия. Масштабное заведение с огромными инвестициями требует соответствующих вложений в рекламу.

1. Наружная реклама – билборды, афиши, светящиеся экраны, плакаты в общественном транспорте. Чем чаще будет появляться реклама, тем больший интерес будет проявляться со стороны населения.
2. Реклама в СМИ. Информацию о строительстве, планируемом открытии, анонс услуг стоит размещать с определенной периодичностью в местных газетах, по телевидению, на радио.
3. Собственный сайт, наполненный качественным контентом, с организованной и действующей обратной связью, с актуальными расценками, информацией о скидках и акциях.
4. Раздача флаеров, рекламных листовок. Для этих целей стоит привлечь студентов и старших школьников.

К открытию стоит приурочить праздник с раздачей подарков, бонусов, карт лояльности. Хорошо, если у аквапарка будет собственная «фишка» — определенный сорт мороженного, фирменные коктейли, СПА-процедуры, каких нет больше ни в одном салоне города.

## Финансовый план

Актуальные цены могут отличаться на момент заказа БП

### Вложения

Затраты на строительство и запуск аквапарка составят около 150 000 000 рублей. Подобные суммы не всегда есть в наличии, кредит получить достаточно проблематично, поэтому нужно искать инвесторов.

Кроме того, буферная сумма для подстраховки рисков покроет затраты на подорожание оборудования в ответ на повышение курса валют.

Первоначальные затраты включают:

* покупку земельного участка;
* строительство помещения;
* ремонт и отделочные работы;
* закупку необходимого оборудования, мебели, расходников (кухонной утвари, полотенец);
* маркетинговые расходы.

### Текущие расходы

Ежемесячные расходы включают заработную плату, оплату коммунальных услуг, налоги. Фонд заработной платы закладывается из расчета 3-4 месяцев. Чистую прибыль аквапарк начнет приносить только через несколько лет, а оплачивать работу сотрудников необходимо с момента открытия (те, кто обеспечивает пуско-наладочные работы, поступают на службу за несколько месяцев до открытия).

### Доходы аквапарка

Доходы складываются из оплаты услуг посетителями.

Цена на входной билет зависит от уровня жизни и платежеспособности населения. Как правило, в выходные дни расценки выше, чем в будние: это связано с большим наплывом людей. Абонементы на несколько посещений или на несколько человек (2-3) обходятся дешевле, чем то же количество посещений «в розницу».

Гибкая система скидок предусматривает снижение цены на посещение аквапарка для многодетных семей, пенсионеров, молодоженов по определенным дням в оговоренное время.

Платные услуги тренеров по обучению плаванию, услуги фотографа будут пользоваться спросом.

Дополнительный доход – работа дополнительных зон и торговля едой/напитками, сопутствующими товарами.

### Подсчет прибыли

В будние дни для взрослого стоимость билета колеблется от 500 до 1100 рублей на день (500-700 рублей на 2 ч, 700-900 – на 4 ч). Детский билет обойдется соответственно 400-900/ 300-500/600-700 рублей.

В выходные цена повышается в среднем на 100 рублей. За дополнительное время идет поминутная тарификация. Контроль времени обеспечивается с помощью электронных браслетов с чипами (одновременно служащих ключами от внутренних дверей и шкафчиков для вещей).

Бесплатно посещают аквапарк дети до 3 лет.

Очень выгодно в качестве критерия для покупки детских билетов использовать принцип измерения роста, а не по возрасту: не требуется никаких доказательств и спорных моментов будет гораздо меньше. Яркий привлекательный ростомер на входе превратит процедуру в забавную игру. Соответственно, тренера и администраторы видят, кому открыт доступ на взрослые горки, а кто еще должен подрасти.

### Рентабельность бизнеса и срок окупаемости

Рентабельность бизнеса по оценкам специалистов составляет 20% в год, средний срок окупаемости – 5 лет.

Открытие аквапарка – дело не одного дня, требующее крупных финансовых вложений. Но при правильном расчете и оценке наполняемости центра, он за несколько лет с легкостью окупит себя и начнет приносить прибыль.