



# Бизнес-план «КВА-КВА ПАРК»

**ИДЕЯ:** СОЗДАНИЕ АКВАПАРКА с целью развития ниши развлекательной сферы активного отдыха социально-культурного характера в г. Нижнекамск и близлежащих городов и населенных пунктов.

**ЦЕЛИ:**

1. Создание высококорентабельного предприятия и получение прибыли,
2. Удовлетворение потребительского рынка индустрии развлечения,
3. Создание новых рабочих мест и повышение имиджа нашего города.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ** будет осуществляться за счет собственных средств участников и привлеченных средств. Потребность в первоначальных инвестициях – 165 587 965 руб. Рентабельность Аквапарков составляет примерно 50-60 %.

**СРОК ЗАПУСКА ПРОЕКТА:** 01.01.2018

## КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

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



АКВАПАРК совмещая возможности для отдыха, развлечений и спортивно-оздоровительных мероприятий обуславливает высокую рентабельность аквапарков, проверенную мировым опытом.



Удаленность основных конкурентов от таких городов как Нижнекамск, Набережные Челны, Елабуга, Бугульма позволяет говорить о необходимости строительства такого объекта.

Также нашими клиентами будут жители ближайших населенных пунктов, и гости города.



# «КВА-КВА ПАРК»

Уставной капитал – 7 млн.руб.

Участники и размер вклада:

ФИО учителя	вклад в уставной капитал
Ахметгалеева Айгуль	1 млн. руб.
Шигапова Диляра	1 млн. руб.
Зарипов Рузаль	1 млн. руб.
Поздняков Тимур	1 млн. руб.
Ибатуллина Камила	1 млн. руб.
Нафиков Ильмир	1 млн. руб.
Мирулева Наталья	1 млн. руб.



# Для открытия аквапарка необходимо:



После строительства необходимо получить разрешение от

- Санэпидстанции,
- Пожарных,
- Строительной инспекции.

Получение лицензии не требуется.

- Регистрация организации в гос. структурах,
- Покупка или аренда земли,
- Строительство и отделка здания,
- Закупка оборудования,
- Подбор персонала,
- Реклама первых месяцев.





# КВА-КВА парк

- В России существуют открытые и закрытые аквапарки, количество крупных из них достигает 97.
- Перспектива роста количества аквапарков сохраняется, что обусловлено ухудшением условий для отдыха возле естественных водоемов, повышенное внимание людей к подобным развлечениям.





# КВА-КВА парк

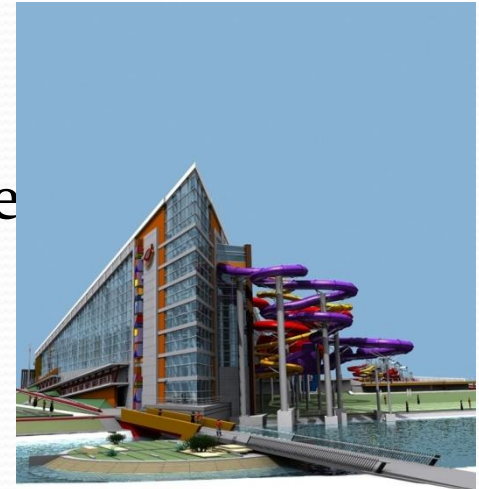
- Расположен в центре города Нижнекамск, имеющий удобную парковку,
- Это комплексный объект, объединяющий в себе:
  - Зоны отдыха и релаксации,
  - Зону водных аттракционов для взрослых и детей,
  - Солярий и массажный салон.
- Снабжен высокоэффективным, надежным оборудованием,
- Это высококвалифицированный и отзывчивый персонал.

**ЭТО МЕСТО ГДЕ БУДЕТ ВЕСЕЛО И КОМФОРТНО!!!**



# Оценка емкости рынка с точки зрения покупателя.

- Комплекс «Аквапарка» по перечню предоставляемых услуг будет являться уникальным центром досуга привлекательным для жителей Нижнекамска, республики и гостей города.
- Привлекательность комплексов такого типа в том, что они предоставляют широкие возможности для активного отдыха на воде всем категориям населения.
- Кроме того, в составе услуг комплекса, предусматриваются спортивно–оздоровительные и развлекательные зоны, которые дополняют его привлекательность и расширяют круг потенциальных клиентов.





# Оценка емкости рынка с точки зрения покупателя.

- В России, а особенно в Нижнекамске постепенно формируется прослойка населения, которое может себе позволить развлечения подобного рода, а главное нуждается в них из-за сформировавшегося образа жизни, наличия приобретенного опыта подобных развлечений в соседних регионах.



- Однако, с учетом относительного низкого уровня доходов подавляющей части населения города в настоящее время, спрос на услуги аквапарка будет определяться уровнем цен и изменением доходов населения города на перспективу.





# Оценка емкости рынка с точки зрения покупателя.

- Произведем расчет емкости рынка. В Нижнекамске приблизительно 240 тыс. и 518 тыс. жителей в Набережных Челнах. Планируется, что 20% из них являются потенциальными покупателями нашей услуги, причем готовы тратить на нее в среднем 500 рублей в год.





# Оценка емкости рынка с точки зрения продавца



- Водноспортивные развлекательные комплексы типа «Аквапарк» широко распространены в России. Во многих городах России осуществлялось или строительство новых комплексов, или реконструкция традиционных спортивных бассейнов. Всего же строительство подобных комплексов в мире имеет широкий размах, спроектировано и построено по всему миру около 1100 различных комплексов.
- Пик строительства водно-развлекательных комплексов приходится на начало 21-го столетия и перспектива строительства подобных комплексов сохраняется. Это обусловлено не только ухудшением условий для отдыха около естественных водоемов по экологическим соображениям, но и увеличением уровня жизни, повышением внимания людей к подобным развлечениям.



# Оценка предполагаемой доли рынка

- Единственное место подобного отдыха для нижекамцев это аквапарк, способный вместить в себя до 600 человек одновременно. Средняя посещаемость – 800 человек в неделю. Располагается он недалеко и от города и основной поток клиентов наблюдается как в летнее, так и в зимнее время.
- Также, известно, что около 500 нижекамцев и челнинцев еженедельно посещает популярные аквапарки в соседних регионах – Казани и Самаре.



- Для более точной оценки предполагаемой доли рынка было проведено социологическое исследование. О своем желании посетить аквапарк в Уфе заявило 80% опрошенных. Аквапарк, скорее, будут посещать люди, активно проводящие свое свободное время, которые на досуге не привыкли «сидеть в четырех стенах» (66% опрошенных определенно будут ходить в аквапарк).



# Оценка предполагаемой доли рынка

- Выше среднего можно ожидать уровень посещения спортсменами (из них, определенно, станут ходить 58%), «любителями бани» (63%), частыми посетителями бассейнов (63%). Основную категорию посетителей «Аквапарка» (без учета детей до 18 лет) составят нижнекамцы 18-34 лет. Существенно ниже будет процент пожилых людей 55-70 лет, пенсионеров.





# Оценка

## предполагаемой доли рынка

- Почти половина (43%) респондентов – нижекамцев утверждают, что стали бы посещать комплекс периодически. Столько же (42%) определится с частотой посещения после первого раза.
- Таким образом, можно предположить посещаемость будущего аквапарка на начальных стадиях после открытия – около 1000 человек в неделю.



# ***Изучение товара***



- Новизна и конкурентоспособность аквапарка заключается в его географическом расположении. Аквапарк будет вторым на территории большой республики почти с 4 млн. жителей;
- Соответствовать требованиям местного законодательства, существующих здесь правил и обычаев;
- Соответствовать требованиям санитарно - эпидемиологической службы (например, нельзя организовывать подобные учреждения рядом с жилыми домами);
- Выбранная территория должна иметь промышленную централизованную подводку воды и канализацию;
- Все строения и развлекательные аттракционы должны соответствовать требованиям безопасности и местному законодательству;
- Быть способным удовлетворить нынешние и перспективные потребности потенциальных покупателей;
- Соответствовать уровню ближайших аквапарков – Казани и Самары.



# Изучение рынка

Рынок, на котором планируется продвижение нашего товара, располагается в сравнительно небольшом городе **Нижнекамск** с населением менее **240 тыс. жителей** с не очень широким спектром развлекательных учреждений. Но в близлежащих городах, как **Набережные Челны**, **Елабуга**, **Бугульма** население составляет примерно **680 тыс. человек**. Их тоже следует учитывать, поскольку они тоже являются потенциальными клиентами.







# ***Изучение покупателей***



## Потенциальными покупателями нашей услуги предполагаются следующие целевые группы:

- дети (с родителями);
- молодежь (18-30 лет);
- люди среднего возраста (31-50 лет);
- гости столицы и республики.





## *Типичные способы использования предлагаемого товара, характерные для этих покупателей:*

- место семейного отдыха;
- место отдыха с друзьями;
- место для здорового отдыха;
- модное удовольствие;
- достопримечательность города;
- место проведения культурных зрелищных мероприятий.



# ***Изучение конкурентов***



**Основные конкуренты –  
это Казанский аквапарк  
«Ривьера» и Самарский  
аквапарк «Виктория»**



**Казанский аквапарк «Ривьера» – отличное место для отдыха, как всей семьей, так и большой компанией на большой площади, с сервисом и аттракционами. Самый большой аквапарк в России приглашает желающих отдохнуть, практически любого возраста.**





Предлагает водные аттракционы различной высоты и сложности, как для любителей экстрима, так и для любителей релаксации.

- В аквапарке работает волновой бассейн, имитирующий морской шторм, специальный бассейн для занятий дайвингом и зона СПА-отдыха, в которой можно попробовать различные виды оздоровительных водных процедур.
- В СПА-зоне работает финская сауна и турецкая баня.
- На территории аквапарка работает аква-бар, в котором можно попробовать различные напитки, просто не выходя из бассейна.
- Для посетителей открыты Лобби-бар, Суши-бар и Бистро.
- Работает круглый год и состоит как из зоны под открытым небом, где можно насладиться солнечным теплом с мая по сентябрь, так и закрытой зоны для отдыха в течение круглого года.



**Самарский аквапарк «Виктория»** –  
это комплекс водных развлечений,  
включающий бассейны, горки,  
аттракционы.







Площадь – 6 700 кв.м.

- Круглогодично температура воды в нем 28 °С, воздуха – 32 °С.
- В зале аквапарка расположено 9 бассейнов, 11 водных горок и более 30 аттракционов, как для взрослых, так и для детей.
- Высота стартовой площадки горок – 12 метров,
- Общая длина горок – более 500 метров.
- Площадь зеркала воды около 2000 м<sup>2</sup>.
- Оснащен самым современным оборудованием, позволяющим постоянно поддерживать условия, наиболее комфортные и безопасные для человека.
- Постоянная влажность на уровне 65%.
- Работает система вентиляции.
- Тройная очистка воды (механическая, химическая, обработка УФ-лучами).
- К услугам посетителей: паркинг, бары, гардероб, индивидуальные ящики для хранения одежды, медицинский кабинет, магазин сувениров, служба.



## Изучение правовых аспектов торговли на данном рынке.

- На строительство бассейна необходимо получить разрешение Комитета по градостроительству и архитектуре (этот процесс может занять много времени).
- Для открытия бассейна необходимо также получить разрешение из Госпожнадзора и СЭС.
- Необходимо заключить договоры с поставщиками воды, энергии и тепла.
- Для строительства аттракционов необходимо четкое соблюдение ФЗ «Технический регламент о безопасности аттракционов».



# План продаж или план посещений на 2018-2020 гг.

Год, квартал		Посещений, чел
2018	I	17550
	II	21938
	III	27423
	IV	34279
2019	I	42849
	II	53561
	III	66951
	IV	83689
2020	I	104611
	II	130764
	III	163455
	IV	204319



# Производственный план

**Строительный процесс состоит из четырёх основных стадий:**

- подготовительные работы,
- основные работы,
- отделочные работы,
- установка и наладка оборудования.

# Полная стоимость строительства аквапарка

1	<b>Сырьё и основные материалы:</b>	
	а) сырьё и основные материалы	122 330 000
	б) вода и технологические цели	100000
2	Вспомогательные материалы	150000
3	Топливо на технологические цели	250000
4	Энергия на технологические цели	150000
5	<b>Коммунальные услуги:</b>	
	а) отопление помещений	100000
	б) освещение помещений	175000
6	Горючее для автомобиля	100000
<b>Всего материальных затрат</b>		<b>123 355 000</b>
1	Эксплуатация и обслуживание строительного оборудования	710000
2	Стоимость строительных работ	26817077
Всего затрат на субподряды		27527077
1	Заработная плата производственного персонала	973200
2	Заработная плата руководителей и других категорий работников	765600
3	Отчисления на социальные нужды	452088
<b>Всего затрат на оплату труда</b>		<b>2190888</b>
<b>Итого полная себестоимость строительного процесса</b>		<b>153 072 965</b>



## СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

№	Наименование ОФ	Стоимость, руб.
1	Воздухоочистка	80000
2	Вентиляция	30000
3	Кондиционеры	300000
4	Отопление	450000
5	Энергосбережение	150000
6	Насосы	250000
7	Мебель	600000
8	Фонтаны	300000
9	Бассейны	7000000
10	SPA	390000
11	Сауны	420000
12	Водоочистка	210000
13	Водоснабжение	210000
14	Канализация	150000
15	Газоснабжение	100000
16	Горки	500000
<b>ИТОГО:</b>		<b>11 140 000</b>





**Для строительства аквапарка будет использован участок площадью 2 Га.**

На отведенной территории проектируется развлекательный центр в составе:

- здания аквапарка;
- зоны для работы сезонных аттракционов с павильонами обслуживания и игровыми площадками для детей;
- открытой стоянки на 50 автомашин;
- торговой зоны при входе на территорию комплекса;
- хозяйственного двора с зоной инженерных сооружений (автоматизированной газовой котельной, очистными сооружениями и резервуаром дождевых нефтесодержащих стоков, РТП, ТП, дренажной насосной станцией, контейнерно-хозяйственной площадкой).



<b>Вид деятельности</b>	<b>Период</b>
Покупка офиса	01.12.2014 – 15.12.2014
Регистрация фирмы, получение лицензий	16.12.2014 – 09.02.2015
Разведывательные строительные работы	10.02.2015 – 28.02.2015
Основное строительство	01.03.2015 – 15.12.2015
Установка оборудования, аттракционов	16.12.2015 – 16.02.2016
Косметические отделочные работы	17.02.2016 – 17.06.2016
Пуск, настройка и тестирование оборудования	18.06.2016 – 18.07.2016
Клининговые работы	19.07.2016 – 30.07.2016
Открытие аквапарка	11.08.2016





# Организационная структура предприятия

- Генеральный директор
  - Главный бухгалтер
    - Бухгалтерия
  - Касса
  - ОМТС
- Отдел контроля качества и маркетинга
- Зам. по АХЧ
  - Обслуживающий персонал



# Распределение обязанностей руководства

Генеральный директор	Главный бухгалтер	Начальник отдела контроля качества и маркетинга	Заместитель по АХЧ
представительство	бух учет и отчетность	разработка графика работы	текущий контроль работы
общее руководство	контроль за кассами	планирование ценообразования	контроль над персоналом
планирование	ведение материального учета	реклама	проведение акций
прием сотрудников	экономическое планирование	разборка жалоб	организационное планирование
распоряжение капиталом	контроль за условиями договоров	оценка качества	организация ремонта и профилактики



# Рабочий график персонала

Аквапарк будет работать каждый день, кроме понедельника (не считая праздничных дней, выпадающих на понедельник) с 12:00 до 22:00 (работа кассы с 12:00 до 21:00). Работа обслуживающего персонала будет происходить в две смены, каждая смена работает по графику 2/2. Работа офисного персонала будет проходить по стандартному графику 5/2 с 9:00 до 18:00.





# Выведение на аутсорсинг услуг охраны и безопасности

Наименование услуги	Стоимость собственного штата (руб. в мес.)	Стоимость аутсорсинга (руб. в мес.)
Содержание поста охраны	120 000	120 000
Обслуживание кнопки тревожной сигнализации	5 000-12 000	5 000-7 000
Обслуживание системы видеонаблюдения	45 000-60 000	45 000-60 000
Обслуживание системы контроля доступа	8 000-16 000	8 000-16 000
Административные расходы на руководство	30 000-50 000	0-20 000



# Затраты на персонал

Должность	Оклад	Начислено з/п	Соц. Отчисления (26%)
Ген. директор	70 000	70 000	18 200
Маркетинг менеджер (2 чел)	30 000	60 000	15 600
Финансовый директор	45 000	45 000	11 700
Главный бухгалтер	45 000	45 000	11 700
Бухгалтер (2 чел)	25 000	50 000	13 000
Охрана (4 чел)	120 000	120 000	31 200
Менеджер (3 чел)	30 000	90 000	23 400
Тех персонал (3 чел)	30 000	90 000	23 400
Спасатель (2 чел)	30 000	60 000	15 600
Уборщик (6 чел)	15 000	90 000	23 400
Обслуживающий персонал (12-16 чел)	25 000	300 000	78 000
Кассиры (4 чел)	25 000	100 000	26 000
Всего		1 120 000	291 200



# Финансовый план

Процесс открытия аквапарка состоит из четырёх основных стадий:

- подготовительные работы;
- основные работы;
- отделочные работы;
- установка и наладка оборудования.



# Потребности в первоначальных инвестициях

<b>Строительство</b>	<b>153 072 965</b>
Оборудование	11 515 000
Реклама	500 000
Административные расходы	500 000
Итого	165 587 965



# Анализ эффективности инвестиционного проекта

- 1) Чистый дисконтированный денежный доход за семь лет равен 22865104,2 руб., можно сказать, что проект эффективен. Ставка дисконтирования равна 25%.

$$NPV = \sum_{i=0}^n \frac{C_i}{(1+r)^i} - IC$$

- 2) Индекс рентабельности инвестиций 13,8% (за 7 лет)

$$PI = \frac{NPV}{I_0}$$





- 3) Дисконтированный период окупаемости 5,5 лет.
- 4) Внутренняя норма прибыльности инвестиций.  
 $IRR=29,5\%$  Полученное значение больше ставки дисконтирования  $r=25\%$ .

Таким образом, можно признать целесообразность принятия проекта.



# Возможные риски

- Срыв реализации проекта
- Стихийные бедствия
- Пожар
- Потеря доверия клиентов
- Перебои с обеспечением ресурсов
- Отсутствие клиентов из других городов
- Насыщение услугой
- Потеря сегмента клиентов
- Повышение цен на ресурсы



# Потеря доверия клиентов

- Несчастный случай
- Санитарно-гигиенические условия
- Отрицательные эмоции



# Анализ чувствительности

Расходы	-5%	0%	+5%
NPV (7 лет), руб.	31 089 771,8	22 865 104,2	14 640 436,5
DPBP, лет	4,5	5,5	6,3
IRR	31,7%	29,5%	27,1%
PI	19,75%	13,8%	8,4%



# Возможные сценарии

Сценарии	Наихудший	Вероятный	Наилучший
NPV (7 лет), руб.	17 493 882,8	22 865 104,2	27 076 325,5
Вероятность	0,25	0,5	0,25
$(NPV_i - \overline{NPV})^2$	$2,5 \times 10^{13}$	$1,5 \times 10^{11}$	$2,1 \times 10^{13}$

$$CKO = 3\,921$$

$$MO_{NPV7} = 22\,575\,104,18$$

$$\frac{CKO}{\overline{NPV}} = 0,178$$

$$5,73$$

**Спасибо за внимание !**