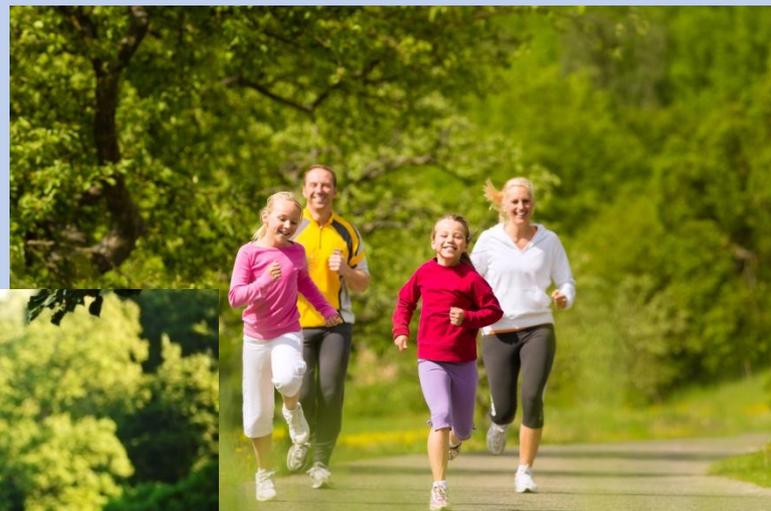
A person wearing a hooded jacket and shorts is riding a bicycle away from the camera on a dirt path. The scene is set in a mountainous area during sunrise or sunset, with the sun low on the horizon, creating a warm, golden glow and long shadows. In the background, there are rolling hills and a small house with a dark roof. The overall atmosphere is peaceful and scenic.

**спортивный клуб
«СпортЛенд»
Бизнес-идея
«Спортивные
занятия на открытом
воздухе»**

Миссия: пропаганда здорового образа жизни и духовное развитие жителей города; развитие массового спорта на открытом воздухе.

Цель: создание условий, обеспечивающих возможность для жителей г. Перми вести здоровый образ жизни, систематически заниматься физической культурой и спортом



Описание

Услуги

Зима	Весна	Лето	Осень
<ul style="list-style-type: none">-катание на лыжах;-спортивное ориентирование;-катание на коньках;-массовые забеги	<ul style="list-style-type: none">-скандинавская ходьба;-массовые забеги;-городошный спорт	<ul style="list-style-type: none">-утренняя зарядка;-катание на роликах;-катание на велосипедах;-спортивное ориентирование;-бадминтон;-скандинавская ходьба;-йога;-волейбол;-баскетбол	<ul style="list-style-type: none">-массовые забеги;-скандинавская ходьба;-катание на велосипедах;-городошный спорт

SWOT -

	+	-
Внутренние факторы	<p>Сильные стороны (S):</p> <ul style="list-style-type: none">-отсутствие конкурентов;-программа тренировок, соответствующая стандартам;-качество спортивного инвентаря;-средний уровень цен	<p>Слабые стороны (W):</p> <ul style="list-style-type: none">-малочисленная база клиентов;- снижение спроса на индивидуальные программы
Внешние факторы	<p>Возможности (O):</p> <ul style="list-style-type: none">-развитие собственной клиентской базы;-расширение ассортимента предлагаемых услуг	<p>Угрозы (T):</p> <ul style="list-style-type: none">-низкие доходы потребителя;-появление конкуренции

Вид рынка и сегмент	Краткое описание	Услуги
B2B (корпоративные клиенты)	Фирмы и организации, организующие досуг и корпоративные мероприятия для своих сотрудников	<ul style="list-style-type: none"> -организация эстафет -организация групповых игр
B2C (конечные потребители)	Жители и Индустриального района и микрорайона Парковый	<ul style="list-style-type: none"> -утренние зарядки -катание на коньках -катание на лыжах -волейбол -баскетбол -городошный спорт -бадминтон -скандинавская ходьба

Анализ конкурентов

Конкурирующие сферы бизнеса	+	-
Прокаты	Нет ограничений по времени	Отсутствует
Закрытые спортивные площадки	Наличие индивидуальных программ	Высокая стоимость
Легкоатлетический манеж «Спартак»	Сдача помещений в аренду	Высокая стоимость
Стадион «Локомотив»	Прокат коньков, лыж	Плохие условия
Фитнес клуб «Седьмое небо»	Наличие доп.услуг	Высокая стоимость

Критерии	СпортЛенд	Прокаты	Закрытые спортивные площадки	«Спартак»	«Локомотив»
Стоимость услуг	Средняя – 6 баллов	Низкая – 10 баллов	Высокая – 3 балла	Высокая – 10 балла	Средняя – 6 баллов
Наличие программ трен-ок	10	0	10	0	-
Разнообразие занятий	8	0	7	0	-
Условия проведения досуга	7	5	8	7	7

Производственный процесс

Этапы	Область ответственности
Поиск заказчиков	Баранова К.Г. Рожкова К.М.
Формирование группы в контакте	Баранова К.Г.
Поиск рабочего персонала	Баранова К.Г. Рожкова К.М.
Аренда помещения для офиса и хранения инвентаря	Баранова К.Г. Рожкова К.М.
Закупка необходимого инвентаря	Рожкова К.М.
Разработка программ мероприятий	Тренера
Сбор учебных групп	Баранова К.Г. Рожкова К.М.
Проведение спортивных занятий	Тренера

Негативные варианты	Пути преодоления
В выходные дни скопление народа в местах проведения	Подбирать удобное время проведения
Получение травм	Тренер со знанием правил оказания первой мед.помощи
Отток клиентов в определенный сезон	Сдача инвентаря в аренду жителям города, другим организациям
Нехватка инвентаря (на начальном стадии работы)	Аренда у других организаций

Мероприятие	Стоимость затрат	Область ответственности
Создание группы в контакте	400 р./мес.	Баранова К.Г.
Создание аккаунта в инстаграмме		Баранова К.Г.
Проведение флеш-моба	-	Рожкова К.М.
Разработка рекламных листовок	0,53 р./штука 1000 штук в первый месяц	Аутсорсинг (рекламное агентство)
Раздача листовок	100 р./час 3 раза в неделю по 3 часа 3600 р.	
Итого:	4530 р.	

Составляющие биосферы	Влияет/не влияет	Степень влияния от 1 до 10	Как и почему?
Гидросфера (вода)	Не влияет	-	Наш спорт не связан с водой
Литосфера (земля)	Не влияет	-	Все занятия проводятся на уже оборудованных для человека местах (велосипедные и пешеходные дорожки...)
Атмосфера (воздух)	Влияет	2	Перевозка групп осуществляется на транспорте

Доступность

ус



Стабильность спроса на

услугам



Наименование услуги	Стоимость услуги	Время и частота проведения
Утренняя зарядка	200 руб./чел.	3 раза в неделю по 40 мин. занятие
Катание на велосипедах	300 руб./чел.	3 раза в неделю по 2 часа
Катание на роликах	150 руб./чел.	2 раза в неделю по 1.5 часа
Городошный спорт	80 руб./чел.	1 игра; 3 раза в неделю
Бег	100 руб./чел.	1 забег; 3 раза в неделю
Бадминтон	80 руб./чел.	1 игра; 2 раза в неделю
Скандинавская ходьба	80 руб./чел.	1 занятие; 3 раза в неделю
Итого	54 800 руб.(в неделю)	

Постоянные затраты	Цена
Зарплата тренеру	1000 руб./день
Интернет и связь	400 руб./месяц
Налог ЕНВД	15% от дохода-1 раз в квартал
Аренда спорт инвентаря	10 000 руб./месяц
Итого	27800 + 15 % налог

Переменные затраты	Цена
Закупка спортивного инвентаря	20 000 руб.
Аренда микроавтобуса	1000 руб. - одна поездка
Реклама	4530 руб.
Доп.затраты	20 000 руб.
Итого	40 530 руб.

