



КОННО- СПОРТИВНЫЙ КЛУБ ЛУНА

Оснащенный всем необходимым для качественной жизни и обслуживания спортивных лошадей, а также занятий начинающих и профессиональных спортсменов.

Команда конного клуба Луна – это команда профессионалов своего дела и большой дружный коллектив.

СОДЕРЖАНИЕ:

- ОБЗОР
- ПРОБЛЕМЫ
- ЦЕЛЬ ПРОЕКТА
- ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

- ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ
- ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ
- АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
- АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ
- КЛЮЧЕВЫЕ ЭТАПЫ
- АНАЛИЗ КОННОГО КЛУБА

- РЕКЛАМА
- ПЛАН КСК
- ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЕТЫ

Обзор

В 21 веке, конный спорт достаточно сильно развит, но есть конкретная нехватка хороших клубов, с грамотными тренерами, здоровыми лошадьми, готовые потянуть не начинающий уровень спорта и хороших условий для жизни лошадей и не только спортсменов, которые просто приходят тренироваться на клубных лошадях, но и частных коневладельцев, которые хотят, чтобы их питомцы жили поближе к ним, но что является самым важным из критериев, это уровень содержания их питомцев. В настоящее время на рынке подобных услуг преобладают организации с конюшнями, сооруженными на скорую руку. Они занимаются прокатом беспородных лошадей за небольшую стоимость. А все КСК более высокого уровня, находятся за чертой города. Данный проект представляет собой не только КСК высокого уровня, как для спортсменов, так и для коневладельцев, но и приемлемой ценой, а также уровнем удобства по местоположению. А если точнее, то сам центр города. Важным фактором актуальности является рост числа людей, имеющих средний достаток и выше и желающих учиться ездить верхом или пользоваться другими услугами организации. За последние шесть лет количество людей, занимающихся конным спортом, увеличилось в четыре раза. Популярность конного спорта с каждым годом возрастает, но, несмотря на это, данная часть рынка услуг все еще остается относительно пустующей. Основной причиной такого состояния является неуверенность большинства предпринимателей в доходности этого вида бизнеса и количестве вложений для его основания. Поэтому открытие конного клуба представляет собой актуальную идею: при невысокой конкуренции, (что присутствует в центре) и предоставлении разнообразных высококачественных услуг он будет всегда востребован.



ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ МЫ РЕШАЕМ:

1

В Санкт-Петербурге очень мало КСК, которые специализируются на конном спорте евро уровня. Открывая данный КСК мы увеличиваем уровень и значимость КСК, как минимум в СПб

2

Помимо указанной выше информации про небольшое количество профессиональных КСК, есть момент с их местоположением. Все находятся далеко за городом. Мы же открываем КСК в самом сердце Санкт-Петербурга - в центре города. Что будет удобно, как для спортсменов, которые будут у нас тренироваться, так и для коневладельцев, которые будут ставить своих любимцев в наш конный клуб

3

повыситься занятость детей, увлекающихся лошадьми вне учебное время

4

возможность посещаемости людей разной возрастной категории в целях спортивного развития

5

возможность оказания помощи детей и взрослых инвалидов (если есть иппотерапия)

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

В нынешнее время очень много конно-спортивных клубов, которые занимаются прокатом. Но по специализации на профессиональный спорт высокого уровня можно найти единицы. Также, что касается местоположения. Фактически все клубы находятся либо на границе, либо за чертой города, что является неудобным, как для спортсменов, которые посещают данные клубы, которые тратят очень много времени на дорогу, так и для коневладельцев, которые хотели бы, чтобы их любимцы помимо того, что находились бы рядом с ними, так и качество обслуживания и условия для их лошадей является одним из важнейших факторов выбора конюшни, в которую они отдают своих питомцев. Открывая данный КСК мы решаем сразу 3 проблемы для людей, так и соответственно в последующем, после раскрутки КСК, наши выручки должны превышать на несколько миллионов выручки наших конкурентов

The background image shows a multi-level modern building interior. The ceiling is a prominent feature, composed of a complex, curved structure with a grid of thin, parallel ribs. To the right, a glass-walled staircase or walkway is visible, with several people walking on it. The overall lighting is warm and golden, creating a sophisticated and architectural atmosphere.

АНАЛИЗ РЫНКА

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ:

1. ОБЩИЙ ОБЗОР СИТУАЦИИ ПО КОННО-СПОРТИВНЫМ КЛУБАМ В ГОРОДЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

СТАРЕЙШИЕ КОННЫЕ ШКОЛЫ ПЕТЕРБУРГА

ЛЕНИНГРАДСКИЙ МАНЕЖ

ЕГО РОЖДЕНИЕ БЫЛО ПРИУРОЧЕНО К ПЕРИОДУ ПЕРЕУСТРОЙСТВА КОННОГО СПОРТА В СССР (1952-56 г. г.) С ЦЕЛЬЮ ПРИБЛИЗИТЬ ПРАВИЛА И УСЛОВИЯ СОРЕВНОВАНИЙ К МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ. В 1955 ГОДУ БЫЛО ОТКРЫТО КОННОСПОРТИВНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ШКОЛЫ МОЛОДЕЖИ ПРИ ЛЕНИНГРАДСКОМ СПОРТКОМИТЕТЕ. ПОМИМО ЛЕНИНГРАДСКОГО МАНЕЖА И ВИФКА (СКА) РАБОТАЛА СЕКЦИЯ УЧЕБНОГО ХОЗЯЙСТВА ПРИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ИНСТИТУТЕ, ГДЕ ЗАНЯТИЯ ВЕЛ ТРЕНЕР Х. И. РУБЦОВ, А ЕЗДИЛИ Э. В. ВИЛЛЬ, ПОПЛАВСКИЙ, Б. В. КИРИЛЛОВ. МАНЕЖЕ НА ЛЕРМОНТОВСКОМ ПРОСПЕКТЕ РЕГУЛЯРНО ПРОВОДИЛИСЬ СОРЕВНОВАНИЯ. СОТРУДНИКИ ШКОЛЫ ПЛАНИРУЮТ РЕКОНСТРУКЦИЮ ПОМЕЩЕНИЙ НА УГЛУ УЛИЦ МАРАТА И ЗВЕНИГОРОДСКОЙ, ВКЛЮЧАЮЩУЮ В СЕБЯ СТРОИТЕЛЬСТВО СТАНДАРТНОГО МАНЕЖА С ТРИБУНАМИ И ДВУХЭТАЖНОЙ СОВРЕМЕННОЙ КОНЮШНИ. И ТОГДА ПЕТЕРБУРГСКАЯ ПУБЛИКА ВНОВЬ СМОЖЕТ ЛЮБОВАТЬСЯ ЗНАМЕНИТЫМИ ЛЕНМАНЕЖЕВСКИМИ ПРАЗДНИКАМИ. А ДЛЯ ЖЕЛАЮЩИХ СЕСТЬ В СЕДЛО БУДУТ СОЗДАНЫ АБОНЕМЕНТНЫЕ ГРУППЫ.



- ГОРОД ПУШКИН

В 1969 году Яков Израйлиевич Найшулер принял участие в организации платной школы верховой езды при дирекции дворцов-музеев и парков города Пушкина. Вначале были приобретены пять чистокровных лошадей: Гомель, Программа, Интонация, Галана и Исфана. Позже, из учебного хозяйства при сельскохозяйственном институте, пришли Колокольчик, Лафет, Чайка, Ракета и Кагор. Официальным и идейным лидером школы был Юрий Леонидович Петров. Нам часто не хватает учителя, который бы объяснил, что всадник это не всякий, севший на лошадь, и даже не всякий, умеющий ездить верхом. Всадник - это стремление понять другого. Впрочем, все, наверное, читали бестселлер 70-х/80-х Б. Алмазова, и вряд ли кто сможет лучше этого автора рассказать о Ю. Л. Петрове.



- ГОРОД СЕСТРОРЕЦК

3 ноября 1970 года в Сестрорецком парке "Дубки" появилась шестерка лошадей: Консул, Непутевая, Вербовщик, Чернобур, Инстинкт и Плодосбор. В "Дубках" стало традицией регулярно проводить яркие конноспортивные праздники, школьные соревнования. Однажды в состязаниях принимал участие Московский Кавалерийский полк, приехавший в Ленинград на киносъемки.



АНАЛИЗ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОТРАСЛИ

Официальная статистика не поддается никакой критике. Так в Программе развития коневодства Российской Федерации на период до 2015 года данные отличаются от фактических в 10 раз.

Статистические данные, которыми мы располагаем, говорят о следующем:

Несложно подсчитать, что в России на 100 человек приходится 1 лошадь, а в развитых странах Западной Европы и США на 10 человек - 1 лошадь. Таким образом, удельное поголовье лошадей на душу население в развитых странах в 10 раз больше чем в России.

	Количество конно-спортивных организаций в СПб и ЛО	Поголовье спортивных лошадей	Количество индивидуальных владельцев	Количество членов федерации
По данным Минсельхоза РФ	13	304	35	22
По данным федерации конного спорта СПб	120	Около 3000	Около 3000	270
	Россия	США	Западная Европа	
Население	150 млн.	280 млн.	470 млн.	
Поголовье лошадей	1,5 млн.	26 млн.	44 млн.	

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ

Занятия верховой ездой, конные прогулки полезны для здоровья и психоэмоционального состояния человека. Главная отличительная особенность конного спорта состоит в том, что в нем участвует животное, мощь которого превосходит силу человека, а результат соревнований в равной степени зависит от лошади и наездника, спортивной подготовки обоих, природных способностей и выносливости.

Конный спорт представляет собой соревнования, где всадник демонстрирует свое искусство в верховой езде. Происходит взаимодействие человека с лошадью, чутко реагирующей на изменение положения тела всадника, натяжение и ослабление поводьев, голосовые команды, сжатие бедер.

Основа технической подготовки всадника – овладение правильной посадкой, достижение контакта с лошадью и умение воздействовать на нее. Приобретение правильной посадки преследует следующие цели: безопасность всадника, способность всадника не противопоставлять себя лошади и не раздражать ее, единство всадника и лошади в движении, возможность для всадника эффективно и действенно использовать средства управления. Чтобы достигнуть этого, всадник должен иметь правильное представление о положении в седле, правильном распределении веса, о равновесии лошади, ритме, прыжке (эластичности шагов) и расслабленности. Чем лучше равновесие всадника, тем меньше усилий приходится ему затрачивать, чтобы воздействовать на лошадь. Таким образом, такие качества, как: координационные способности, очень важны на начальном этапе обучения. Предпосылками формирования правильной посадки всадника на ранних этапах подготовки служат: вольтижировка, специальные гимнастические упражнения в зале, гимнастические упражнения на лошади, езда без стремян, конноспортивные игры. На занятиях групп начального обучения и спортсменов младших разрядов рекомендуется широко применять метод практического показа тренером или хорошо подготовленными спортсменами, а на занятиях со спортсменами старших разрядов видеозаписи с последующим разбором техники выполнения упражнений. С первых занятий спортсмен должен внимательно и заботливо относиться к лошади, изучить правила содержания и ухода за ней, основы техники верховой езды.

Подготовка всадника от новичка до мастера спорта – сложный многолетний комплексный процесс. Анатомо-физические и психологические особенности детского организма обеспечивают эффективное освоение приобретаемых навыков овладения элементами техники верховой езды. Пластичность нервной системы детей и подростков позволяет более успешно воспитывать у них координационные способности, чувство равновесия, ловкость, быстроту и точность двигательных реакций. При этом наиболее эффективной является игровая форма занятий, проведение различных эстафет, подвижных и спортивных игр по максимально упрощенным правилам (прыжки кувурки, кульбиты, переворот, элементы вольтижировки). Вместе с тем на ранних этапах подготовки нельзя перегружать юных всадников спортивными техническими элементами и навыками. Практически верховая езда на первом этапе подготовки должна применяться ограниченно и главным образом с целью удовлетворения естественного интереса к лошади. Нужно избегать форсирования подготовки юных всадников, применения чрезмерных соревновательных нагрузок.

Вначале обучения следует очень осторожно применять соревновательный момент, так как в данном случае сознание и мышечная деятельность будут направлены не на способ освоения техники, а на его быстрее выполнение, что может привести к проявлению ошибок, а исправить всегда труднее, чем предупредить.

Практика показывает, наиболее стабильные результаты имеют всадники, обладающие разносторонней физической подготовкой и отличающиеся большим трудолюбием и любовью к лошадям.

Все эти особенности нужно учитывать при планировании средств физической и технической подготовки в многолетнем тренировочном процессе.

Программа охватывает комплекс параметров подготовки юных спортсменов на весь многолетний период тренировки – от начального обучения до совершенствования спортивного мастерства. Предусматривается последовательность и непрерывность многолетнего процесса обучения, преемственность в решении задач укрепления здоровья, создания предпосылок для достижения высоких спортивных результатов.

Настоящая программа включает нормативную и методическую часть, охватывает все стороны учебно-тренировочного процесса, определяет этапы многолетней подготовки спортсменов-конников, примерное содержание занятий по группам и годам подготовки, а также соответствующие контрольные нормативы по всем разделам подготовки.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

№	Наименование\месяц	Май 2017	Июнь 2017	Июль 2017	Август 2017	Сентябрь 2017	Октябрь 2017	Ноябрь 2017	Декабрь 2017	Январь 2018	Февраль 2018	Март 2018	Апрель 2018	Май 2018	Июнь 2018	Июль 2018	Август 2018
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16

доходы																	
1	Выручка	1 155 000	1 485 000	1 650 000	1 650 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000	1 485 000	2 475 000	1 650 000	1 650 000	1 650 000	1 815 000	1 815 000	1 815 000	1 815 000

расходы																	
1	Единовременные расходы	3 770 000															
2	Аренда площади под салон + коммунальные услуги, 100 кв. м		600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000	600 000
3	Заработная плата персонала	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000	310 000
4	Отчисления во внебюджетные фонды	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000	93 000
5	Закупка шлемов на продажу		100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
6	Оплат Интернет, мобильной связи	3 000	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
7	Маркетинг		100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000
8	Оплата бухгалтерских услуг	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000
9	Банковские расходы	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
10	Прочие расходы	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
	Итого расходы	4 196 000	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500	1 224 500

	Фин. результат месяца до налогообложения	-3 041 000	260 500	425 500	425 500	260 500	260 500	260 500	260 500	1 250 500	425 500	425 500	425 500	590 500	590 500	590 500	590 500
	Налог на прибыль, 20%								0								
	Фин. результат месяца после налогообложения	-3 041 000	260 500	425 500	425 500	260 500	260 500	260 500	260 500	1 250 500	425 500	425 500	425 500	590 500	590 500	590 500	590 500
	Фин. результат нарастающим итогом		-2 780 500	-2 355 000	-1 929 500	-1 669 000	-1 408 500	-1 148 000	-887 500	363 000	788 500	1 214 000	1 639 500	2 230 000	2 820 500	3 411 000	4 001 500
	Доход инвестора (доля 40%)		104 200	170 200	170 200	104 200	104 200	104 200	104 200	500 200	170 200	170 200	170 200	236 200	236 200	236 200	236 200
	Возврат инвестиций инвестору		-3 665 800	-3 495 600	-3 325 400	-3 221 200	-3 117 000	-3 012 800	-2 908 600	-2 408 400	-2 238 200	-2 068 000	-1 897 800	-1 661 600	-1 425 400	-1 189 200	-953 000

СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА СОСТАВИТ 9 МЕСЯЦЕВ

СРОК ВОЗВРАТА ИНВЕСТИЦИЙ ИНВЕСТОРУ (ДОЛЯ 40%) СОСТАВИТ 24 МЕСЯЦА

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

- КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КЛУБА
- АМУНИЦИЯ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА
- УДОБНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ КОННОГО КЛУБА
- ДОСТУПНОСТЬ ВЫБОРА ЛОШАДЕЙ ДЛЯ СПОРТСМЕНОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ
- БОЛЬШОЕ КОЛ-ВО ДЕННИКОВ ДЛЯ ПОСТОЯ
- ДОСТУПНОСТЬ В СРЕДНЕЙ ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ
- КОМФОРТНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ КОНЮШНИ, КАК ДЛЯ ЛОШАДЕЙ, ТАК И ДЛЯ ЛЮДЕЙ



Движущие силы, вызывающие изменения в отрасли

По мере развития человеческого общества, в связи с механизацией основных сельскохозяйственных и транспортных работ возрастает роль лошади как животного для целей развития конного спорта, расширения возможностей организации активного отдыха человека (конный туризм, бега, скачки, народные игры), организации лечебной верховой езды (ЛВЕ) и т. п.

В современном мире интенсивной эксплуатации лошади благодаря широкому распространению конного спорта, со своими четкими рамками, сжатыми сроками подготовки и заездки молодняка, бесконечными тренировками, соревнованиями, делающими из лошади успешный бизнес, все меньше внимания стало уделяться физиологичности и природности животных, что, в свою очередь, повлекло за собой массу случаев «срыва» лошадиной психики (и не только), породило множество проблем, которые принято считать недостатками самой лошади. Поэтому именно сейчас все большее распространение начали приобретать нестандартные методы работы с этими животными, стало появляться все больше людей (а зачастую самих спортсменов), видящих всю нелепость и тупиковость происходящего, прекрасно понимающих, что это путь «в никуда». В конце XX - начале XXI веков началось образование множества школ и различных методик, посвященных поиску взаимопонимания и доверия лошади, появились отдельные люди, работающие с лошадьми «мягкими методами» и добивающиеся потрясающих результатов, ведь в отличие от спорта здесь нет предела совершенству.

К сожалению, у нас в России пока нет школ, работающих в этом направлении, поэтому развитие происходит только на любительском уровне методом проб и ошибок. Тайна взаимоотношений человека и лошади, в освобождении подопечных конного клуба от любого болевого воздействия, устранении «железа» и построении взаимоотношений на доверии и интересе к происходящему, как у лошади, так и у человека.

Организация предоставления услуг конного клуба определяет ориентиры компании на настоящие и будущие нужды покупателей с созданием приемлемого предложения для удовлетворения существующей потребности и получения прибыли.



ИССЛЕДОВАНИЕ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ

- ДЕТИ ОТ 3х ДО 7 ЛЕТ

- ПОДРОСТКИ ОТ 8 ДО 18 ЛЕТ

- ВЗРОСЛЫЕ ОТ 19 ДО 70 ЛЕТ

- ДЕТИ И ВЗРОСЛЫЕ С ОГРАНИЧЕННЫМИ
СПОСОБНОСТЯМИ ЛЮБОГО ВОЗРАСТА





ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

На данном скриншоте экрана, мы можем увидеть 3 конных клуба и отмеченной синей окружностью примерное местоположение нашего КСК. В данном округе есть 4 территории, которые подойдут под нужные нам параметры для постройки Конно - спортивного клуба.

ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

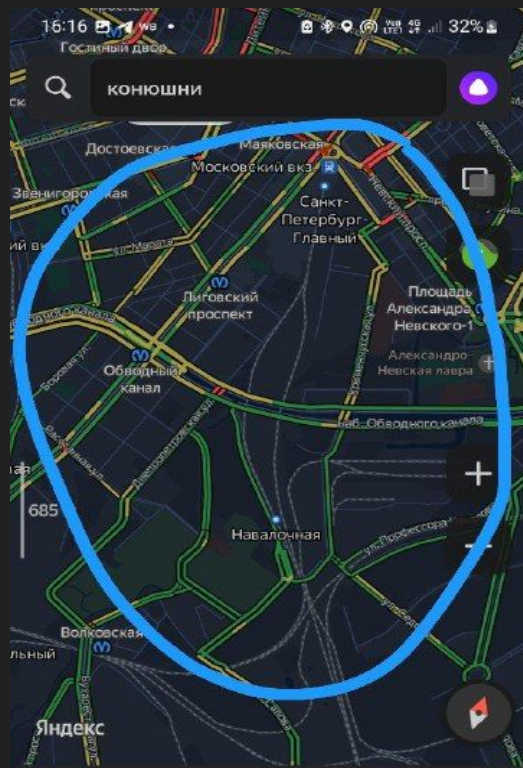


ТЕПЕРЬ РАССМОТРИМ ПО- ПОДРОБНЕЕ КАЖДЫЙ КОННЫЙ КЛУБ.

-КК МАРЕНГО НЕ СУЩЕСТВУЕТ. В ЦЕНТРЕ ГОРОДА ЕСТЬ ТОЛЬКО ГОРОДСКИЕ КОНЮШНИ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ПОКАТУШНЕЧЕСТВОМ ЛЮДЕЙ ПО УЛИЦАМ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. А СООТВЕТСТВЕННО ОНИ НАМ НЕ КОНКУРЕНТЫ!

-“КК” РАХ. НЕ ПРОСТО ТАК Я ОБОЗНАЧИЛА АБРИВИАТУРУ “КК” В КАВЫЧКИ. Т.К ЭТО НЕ КОНЮШНЯ, НЕ КОННЫЙ КЛУБ, А УЖЕ ТЕМ БОЛЕЕ НЕ КОННО-СПОРТИВНЫЙ КЛУБ. ЭТО ХУДОЖЕСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ, КОТОРАЯ ДЕРЖИТ 2Х ЛОШАДЕЙ И 1 ПОНИ, ДЛЯ ОТРАБОТКИ РИСУНКОВ.

-КК HORSEBACK RIDING - КОННЫЙ КЛУБ, КОТОРЫЙ ЗАНИМАЕТСЯ В ОСНОВНОМ НАЧИНАЮЩИМИ.



ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

НА ДАННОМ УЧАСТКЕ УКАЗАНО ПРИМЕРНОЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ НАШЕГО Конно-спортивного клуба. Как мы выяснили из информации указанной ранее как таковых конкурентов именно в данной области местонахождения - Нет.

ИЗУЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

КСК, КОТОРЫЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МОГУТ СОСТАВИТЬ НАМ
КОНКУРЕНЦИЮ, НО ТОЛЬКО ПО ИХ УРОВНЮ

- ПО СОДЕРЖАНИЮ ЛОШАДЕЙ
- КВАЛИФИКАЦИИ ТРЕНЕРОВ
- ЛОШАДИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ

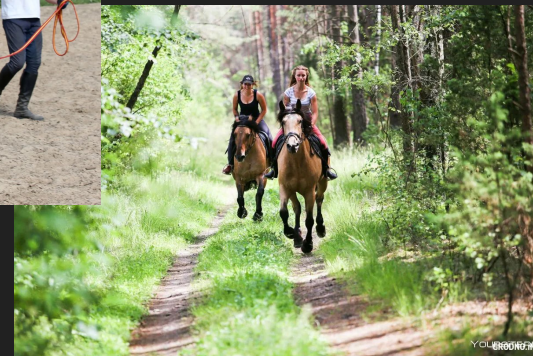
- КОННЫЙ КЛУБ «ФОРСАЙД» - МЕЖДУНАРОДНЫЙ КСК ЕВРО УРОВНЯ, С ВЫЕЗДОМ СПОРТСМЕНОВ НА ЧЕМПИОНАТЫ МИРА И ОЛИМПИАДЫ
- КОННО-СПОРТИВНЫЙ КЛУБ DERBY - КСК В КОТОРОМ ПРОХОДЯТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ, ИППОСФЕРА И МНОГОЕ ДРУГОЕ
- ВЕНТА АРЕНА - КСК, ПРОВОДЯЩИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ
- КСК WINNER - КСК, В КОТОРОМ ПРОХОДЯТ МЕЖГОРОДСКИЕ СОРЕВНОВАНИЯ
- КСК "Конная Лахта" - ЭТО СОВРЕМЕННЫЙ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СПОРТИВНЫЙ КОМПЛЕКС ДЛЯ ЗАНЯТИЙ КОННЫМ СПОРТОМ, ВСЕГО В 20 МИНУТАХ ОТ ЦЕНТРА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. НАХОДИТСЯ НА БЕРЕГУ ФИНСКОГО ЗАЛИВА.

АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

- ТРЕНИРОВКИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ РАЗНЫХ ВОЗРАСТОВ И УРОВНЯ, НАЧИНАЯ С НУЛЯ

- ОБУЧЕНИЕ КОННОМУ СПОРТУ ЭТО САМАЯ ВАЖНАЯ ЧАСТЬ ДЛЯ ЛЮБОГО КСК. ДЛЯ ЭТОГО НУЖНЫ КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ТРЕНЕРА, С ЛИЧНЫМ ПОДХОДОМ ДЛЯ КАЖДОГО, А ТАКЖЕ ХОРОШО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ЛОШАДИ, ДЛЯ СПОРТСМЕНОВ РАЗНОГО УРОВНЯ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УРОКИ ВКЛЮЧАЮЩИЕ В СЕБЯ ЧИСТКУ И СЕДЛОВКУ, ПО МИМО ЗАНЯТИЯ
- ГРУППОВЫЕ ТРЕНИРОВКИ ДЛЯ СПОРТСМЕНОВ УРОВНЯ СРЕДНИЙ +
- ЗАНЯТИЯ С ДЕТИШКАМИ ОТ 3х ЛЕТ НА ПОНИ

- ПРОГУЛКИ ВЕРХОМ С ИНСТРУКТОРОМ; А ТАКЖЕ АКТИВНЫЕ ПРОГУЛКИ ПО ПАРКАМ И ЦЕНТРУ ГОРОДА

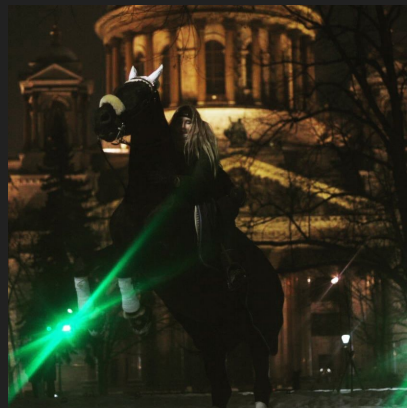


АНАЛИЗ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

-ФОТОСЕССИИ НА ТЕРРИТОРИИ КЛУБА, ТАК И В ЖИВОПИСНЫХ МЕСТАХ, ЦЕНТРЕ ГОРОДА

-ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ДЕННИКОВ В АРЕНДУ ВЛАДЕЛЬЦАМ ЛОШАДЕЙ

КЛУБ ОСНАЩЕН ВСЕМИ ТРЕБУЮЩИМИСЯ ДЛЯ СОДЕРЖАНИЯ И УХОДА ЗА ЛОШАДЬМИ СРЕДСТВАМИ, ПОЭТОМУ МОЖЕТ ЗАКЛЮЧАТЬ ДОГОВОРЫ С ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ВЛАДЕЛЬЦАМИ НА ПРЕДМЕТ РАЗМЕЩЕНИЯ ИХ ЖИВОТНЫХ И ПОЛУЧАТЬ ОТ ЭТОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДОХОД



ПРОВЕДЕНИЕ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ

Соревнования в конном клубе проводятся при участии профессионалов, знакомых с особенностями их организации. Такие мероприятия наполнены красивыми и впечатляющими моментами, поэтому кроме участников они привлекут внимание многих зрителей. Соревнования можно проводить между детьми и взрослыми, проходящими курс иппотерапии, притом делать это как внутри клуба, так и с привлечением других подобных заведений, что будет отличным коммерческим подходом. Также допускается организация соревнований между людьми, регулярно занимающимися в клубе или сделавшими разовое посещение с целью отдыха.

-коневоз для перевозки клубных и частных лошадей (к примеру на старты)

помимо вышеперечисленного, можно рассмотреть контактный зоопарк, для проведения экскурсий, а также участия в фотосессиях и иппотерапию



Иппотерапия представляет собой метод лечения различных заболеваний, основанный на общении с лошадью. Спрос на эту услугу высокий из-за ее эффективности.

Конный клуб предоставляет услуги такого типа как детям, так и взрослым. Занятия с детьми проводятся в присутствии одного или обоих родителей, инструктора (иппотерапевта) и коновода.

Взрослые больные смогут заниматься верховой ездой и общаться с лошадьми путем ухода за ними, что будет способствовать быстрой реабилитации после всевозможных травм, заболеваний и перенесенных операций.



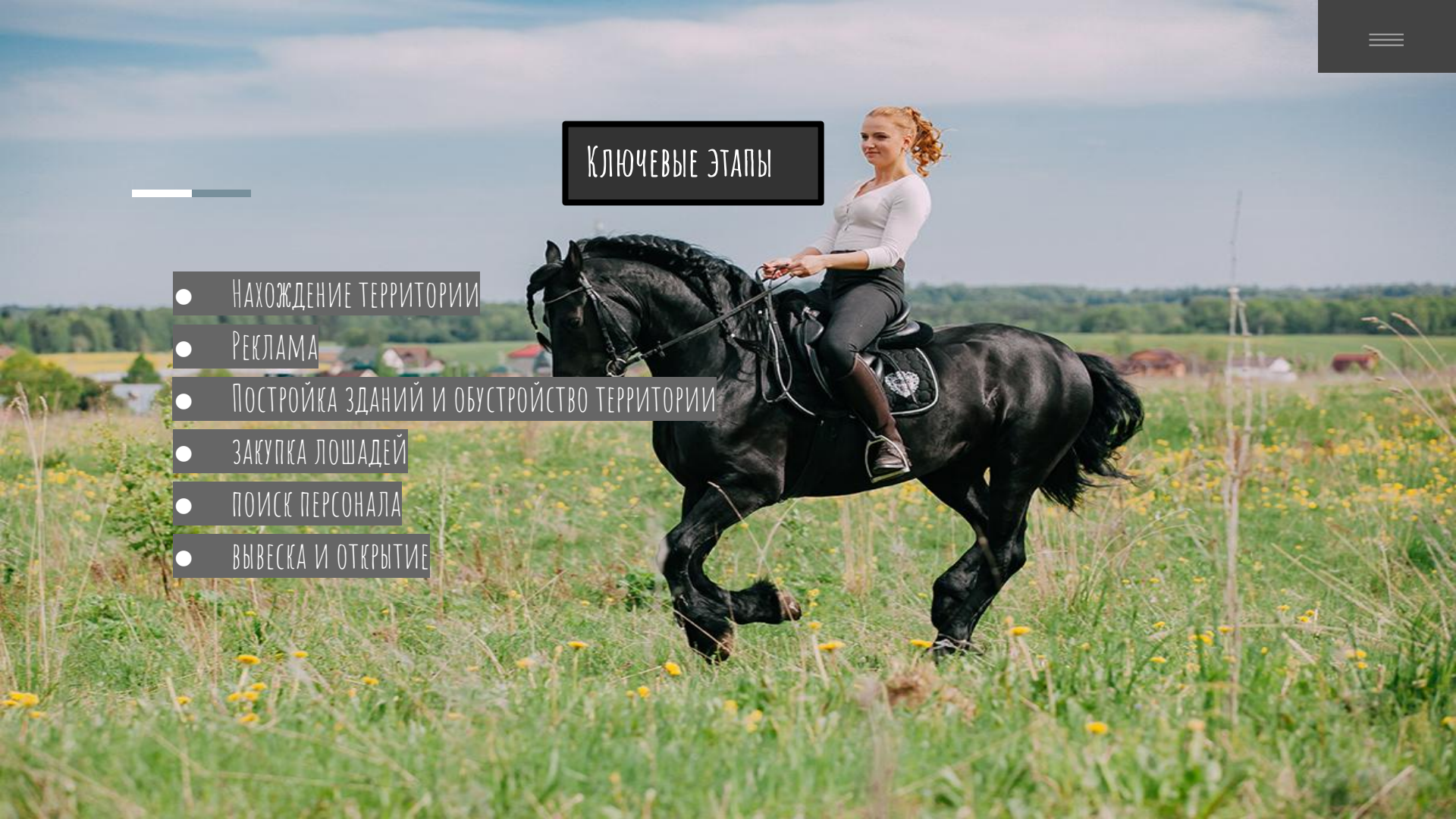
АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ.

Открытие конного клуба и ведение такого рода бизнеса связано с некоторыми рисками, основными из которых являются следующие:

- Длительный период окупаемости. Для того чтобы ускорить этот процесс, необходимо строго придерживаться бизнес-плана, содержащего точные расчеты расходов и доходов, а также вести активную рекламную деятельность во всем регионе.
- Болезни лошадей. С целью их предотвращения требуется иметь в заведении штатного ветеринара, который будет систематически осматривать животных.
- Сезонность бизнеса. Чтобы иметь постоянную доходность, нужно продвигать те виды услуг, которые не теряют своей актуальности в любое время года. Так, будут пользоваться спросом организации фотосессий с лошадьми на зимнем фоне, поездки в санях и т. п.
- Кража животных. Во избежание этого потребуются включение в штат охранников, обустройство системы видеонаблюдения и тревожной кнопки.

Ключевые этапы

- Нахождение территории
- Реклама
- Постройка зданий и обустройство территории
- Закупка лошадей
- Поиск персонала
- Вывеска и открытие



Закупка оборудования и материалов

Организационные и производственные вопросы

Открытие конного бизнеса включает в себя несколько этапов:

- поиск подходящего места;
- возведение необходимых сооружений;
- закупка животных (не менее 20, для того чтобы клуб смог выжить на рынке таких услуг);
- регистрация заведения в государственных органах;
- подбор персонала; организация рекламной кампании.



Чтобы заниматься какой-либо из форм предпринимательской деятельности, потребуется осуществить регистрацию конного клуба в налоговых органах. Для этого случая рекомендуется остановить свой выбор на оформлении ООО, в качестве системы налогообложения выбрать УСН со ставкой 15% от разницы между доходами и расходами.

Из основных документов понадобится заключение от пожарной и ветеринарной инспекции о соответствии организации их требованиям.

На документах для регистрации указывается код ОКВЭД 93.19 – «Прочая деятельность в области спорта».

Из оборудования приобретаются составляющие манежа, борона для рыхления грунта, приборы для борьбы с насекомыми, препятствия для лошадей, щетки для чистки лошадей, амуниция различного стойловое оснащение, тачки и т. п.

СТРОИТЕЛЬСТВО ПОМЕЩЕНИЯ И ОБУСТРОЙСТВО ТЕРРИТОРИИ

Выбирая место под организацию конного клуба, нужно учитывать, что размер территории для хорошего КСК, который может претендовать на евро уровень должен быть не менее 2 га

Строительство клуба включает в себя множество построек, конюшню, крытый и открытый манеж, хорошо огороженные левады, бочка и шагалка. Из хозяйственных строений потребуются блоки для хранения сена, кормов, душевая, солярий, амуничник, помещения для ветеринарных принадлежностей и ковки, комнаты для персонала и раздевалки для спортсменов и владельцев лошадей. Для дополнительного дохода рекомендуется обустроить зону для отдыха, сауну и ресторан.

Персонал конного клуба

Одбор кадров будет одной из сложных задач при открытии заведения.

Уход за лошадьми относится к сложным процессам, поэтому сотрудники конного клуба должны иметь соответствующие знания и навыки.

Для работы потребуются:

4 ветеринара, которые будут посменно находиться на территории КСК, для поддержания здоровья лошадей, а также для оказания ежеминутной помощи при случае каких-либо проблем;

4 тренера по специализациям

- ДЕТИ
- НАЧИНАЮЩИЕ
- КОНКУР
- ВЫЕЗДКА

инструктор для проведения прогулок, фотосессий и экскурсий;

2 конюха;

коваль, он приезжает по вызову;

4 охранника, которые будут работать посменно

бухгалтер;

2 администратора.

Количество работников будет зависеть от масштаба клуба, в среднем штат будет состоять из 20 человек.

РЕКЛАМА: ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Для продвижения конного бизнеса необходима реклама, для ее размещения подойдут баннеры по городу, организованный сайт конного клуба, печатные издания. Отличным решением станет разработка логотипа клуба, это будет способствовать его узнаваемости на различных мероприятиях.



ПОЧЕМУ МЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ДЕНЬГИ БУДУТ ПЛАТИТЬ ИМЕННО НАМ.

ПО РАЗРАБОТКАМ ПРИМЕРНОГО ПРОЕКТА ТОГО, ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ НА ТЕРРИТОРИИ КЛУБА, А ТАКЖЕ ОБОРУДОВАНИЕ, КОТОРОЕ БУДЕТ ПОЗВОЛЯТЬ НАШЕМУ КСК НОСИТЬ НАЗВАНИЕ ЕВРО УРОВНЯ, КОНЮШНЯ И ЕЕ ТЕРРИТОРИЯ БУДЕТ ЯВЛЯТЬСЯ МАКСИМАЛЬНО КОМФОРТНОЙ ДЛЯ ЛЮДЕЙ И ЛОШАДЕЙ, ПОСЕЩАЮЩИХ ЕЕ. РАЗБЕРЕМ ПО ПУНКТАМ

ВЫШЕ УЖЕ УПОМИНАЛИСЬ НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ

1. МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА
2. ПРИЯТНЫЕ ЦЕНЫ
3. КОМФОРТНЫЕ УСЛОВИЯ, А ИМЕННО:

ДЛЯ ЛЮДЕЙ ПОСЕЩАЮЩИХ НАШ КСК

- ЗОНА ОТДЫХА, В КОТОРОЙ БУДЕТ УЮТНО СИДЕТЬ, КАК ЛЕТОМ, ТАК И ЗИМОЙ,
- КАФЕ С ВИДОМ НА ПЛАЦ И ЗАКРЫТЫЙ МАНЕЖ,
- КОНТАКТНЫЙ ЗООПАРК,
- МИНИ ПАРК
- ЛЕТОМ, ОТКРЫТЫЙ БАССЕЙН С ЗОНОЙ ОТДЫХА

ДЛЯ СПОРТСМЕНОВ

- ТЕПЛЫЕ РАЗДЕВАЛКИ
- ХОРОШО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ СПОРТИВНЫЕ ЛОШАДИ С РАЗНЫМ ТЕМПЕРАМЕНТОМ, РАЗНЫХ ПОРОД И РАЗНЫХ РАЗМЕРОВ
- ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ ТРЕНЕРА ПОД РАЗНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ДЛЯ ЧАСТНЫХ КОНЕВЛАДЕЛЬЦЕВ

- УЮТНАЯ ТЕПЛАЯ КОНЮШНЯ, 20 СВОБОДНЫХ ДЕННИКОВ 3*3
- 15 ДЕННИКОВ НА УЛИЦЕ
- СОЛЯРИЙ ДЛЯ ЛОШАДЕЙ
- 2 МОЙКИ
- 2 АМУНИЧНИКА
- РАЗДЕВАЛКИ СО ШКАФЧИКАМИ ПОД ЗАМКИ
- КРЫТЫЙ И ОТКРЫТЫЕ МАНЕЖИ
- ШАГАЛКА
- КРЫТАЯ БОЧКА
- БАССЕЙН ДЛЯ ЛОШАДЕЙ
- 30 ЛЕВАД, ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫГУЛА В 12 ЧАСОВ, КАК В ТАБУНЕ, ТАК И ПО ОТДЕЛЬНОСТИ
- КОРМА НА ВАШ ВЫБОР, 5 РАЗОВОЕ КОРМЛЕНИЕ
- 3х РАЗОВАЯ УБОРКА ДЕННИКОВ, СЛОЙ ОПИЛОК В 10 СМ
- РАБОТА БЕРЕЙТОРА ЗА ДОП. СТОИМОСТЬ

ПЛАН КСК ЛУНА



1. КРЫТЫЙ МАНЕЖ

2. ОСНОВНОЕ ЗДАНИЕ КРЫТОЙ КОНЮШНИ

3. 30 ЛЕВАД

4. ПЛАЦ (ОТКРЫТЫЙ МАНЕЖ)

5. ФОНТАН

6. ШАГАЛКА ДЛЯ ЛОШАДЕЙ НА 10 ГОЛОВ

7. ДОМИК ОТДЫХА

8. ДОМ ДЛЯ КОНЮХОВ

9. АДМИНИСТРАЦИЯ

10. ЗОНА ОТДЫХА ДЛЯ ПРИЕЗЖАЮЩИХ , КРУГЛОГОДИЧНАЯ\ МЕСТО ДЛЯ ФОТОСЕССИЙ

11. КОНТАКТНЫЙ ЗООПАРК

12. БОЧКА

13. КРЫТЫЙ БАССЕЙН ДЛЯ ЛОШАДЕЙ НА 4 ГОЛОВЫ

14. ЗОНА ОТДЫХА, БАССЕЙН, БЕЗАЛКАГОЛЬНЫЙ БАР НА ЛЕТО

15. ПРУД С РЫБКАМИ

16. ПАРКОВКА ДЛЯ ПОСЕТИТЕЛЕЙ КЛУБА И КОНЕВОЗОВ

17. ЛЕТНИЕ ДЕННИКИ

ФИНАНСОВЫЕ РАСЧЕТЫ

Общая сумма требуемых инвестиций составляет 30 млн. рублей под 15 % годовых.

Срок возврата - 8 лет

Срок освоения инвестируемых денег - 3 месяца

В расчет включено:

- аренду территории - 2 400 000

- коммунальные услуги (вода, свет, тепло) - 750 000

- закупку строительных материалов, - 9 500 000

- строительство сооружений - 4 800 000

- ландшафтные работы 1 500 000

- покупка лошадей, амуниции, перевозка, регистрация - 8 000 000

- зп персонала + налоги с заработной платы 2 500 000

- покупка сена, кормов, опилок - 300 000

- реклама - 130 000

- расходные материалы 120 000

Итого: 30 000 000 рублей

Первые месяцы работы конного клуба будут убыточными, но за счет привлечения новых клиентов доход заведения будет расти. С 3-4 месяца предполагаемая выручка будет составлять приблизительно 3 265 000 рублей.

Ежемесячные расходы - 2 040 000 (аренда, коммунальные услуги, корма, опилки, реклама, заработная плата с налогами.)

Прибыль составит : $3\,265\,000 - 2\,040\,000 = 1\,225\,000$ рублей.

Налог по ставке 7% составит: $1\,225\,000 \times 7\% = 85\,750$ рублей

Чистая прибыль конного клуба: 1 139 250 рублей.

Рентабельность: $1\,139\,250 : 3\,265\,000 \times 100 = 350\%$

Возврат процентов по инвестициям и сам заем начнется с 6 месяца с момента получения капитала. Процент начисляется с остатка полученных средств.

Предварительный расчет без разбивки по месяцам

Срок	Возврат процентов, тыс.руб.	Возврат займа, тыс.руб.	Сумма
1 год	4 500,0	3 750,0	8 250,0
2 год	3 937,5	3 750,0	7 687,5
3 год	3 375,0	3 750,0	7 125,0
4 год	2 812,5	3 750,0	6 562,5
5 год	2 250,0	3 750,0	6 000,0
6 год	1 687,5	3 750,0	5 437,5
7 год	1 125,0	3 750,0	4 875,0
8 год	562,5	3 750,0	4 312,5
Итого	15 750,0	30 000,0	45 750,0





СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!