

Демо-версия

Бизнес-план

Сауны

(с финансовой моделью)



В

Бизнес-план сауны

- Является обоснованием экономической эффективности открытия сауны
- Подходит для всех регионов России
- Необходим для привлечения финансирования (получения кредита)

Почему выбирают нас

- Мы предлагаем Вам несколько сразу несколько готовых **Сценариев** реализации.
- Доходная модель бизнес-плана основана на профессионально подготовленных **маркетинговых исследованиях** – выручка не берется «с потолка», все цифры обоснованы. Сейчас в базе IndexBox около 900 готовых исследований.
- Бизнес-модель разработана совместно с **экспертами** рынка – владельцами досуговых заведений, ритейлерами, поставщиками оборудования, агентствами недвижимости.
- Финансовый план составляется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).
- Финансовая модель полностью **автоматизирована** – Вы сможете сделать собственный бизнес-план просто и быстро.
- Уникальный **клиентский сервис**
 - Личный кабинет на сайте и персональный менеджер
 - Отслеживание статуса заказа online
 - Предпродажная консультация специалиста и ответы на вопросы после покупки.
- Актуализация бизнес-плана бесплатно! Вы получаете заказной бизнес-план по цене готового.

В

- Мы готовы оказать полный **комплекс услуг** по сопровождению бизнес плана открытия бизнеса, включая
 - переговоры с банком,
 - поиск и привлечение финансирования
 - юридическое сопровождение сделки
 - консультирование по вопросам финансирования и рефинансирования.

Полностью автоматизированная финансовая модель

Вместе с бизнес-планом мы передаем Вам полностью автоматизированную финансовую модель в формате MS Office. Модель – интеллектуальный продукт компании IndexBox. Это результат многолетней успешной практики наших специалистов, она полностью соответствует российским и международным стандартам финансовой отчетности.

Финансовая модель состоит из следующих разделов (по листам MS Excel)

- Показатели эффективности проекта
- Предпосылки/ входные параметры
- Модель доходов и расходов по годам
- Модель доходов и расходов по месяцам
- Расчет платежей на обслуживание долга
- Расходная часть
 - Капитальные затраты
 - Операционные расходы
 - Штатное расписание и ФОТ
- Доходная часть
 - Выручка
 - Сауна
 - Бар и сопутствующие товары

Параметры, которые Вы можете задать самостоятельно, корректируя концепцию бизнеса

- Площадь сауны
- Класс торговой недвижимости, стоимость аренды
- Посещаемость сауны в будние дни и выходные
- Объем и состав закупок
- Цены на предоставляемые услуги
- Штатное расписание и размер ФОТ

В

- Соотношение собственных и заемных средств
- Условия и график выплат по кредиту
- Политика ценообразования и размер скидок
- Оснащение оборудованием
- Рекламные расходы

+ еще более 200 параметров

Экономическая эффективность проекта оценивается по всем ключевым параметрам

- Чистая приведенная стоимость проекта (NPV)
- Внутренняя норма доходности проекта (IRR)
- Терминальная стоимость проекта (TV)
- Срок окупаемости, простой и дисконтированный (PBP и DPBP)
- Индекс доходности инвестиций (PI)

В результате Вы сможете оценить

- Необходимый объем инвестиций, объем кредита, график получения и погашения кредита
- Срок окупаемости проекта, его рентабельность
- Критические параметры по объемам продаж, уровню расходов
- Риски реализации проекта
- Преимущества и недостатки различных сценариев проекта

Теперь у Вас есть полная свобода выбора – экспериментируйте, пробуйте различные варианты организации бизнеса, учитывайте особенности Вашего региона или района – найдите наиболее прибыльное решение!

В

Как работает финансовая модель

Концепция сауны

Общая площадь сауны, кв.м.

Система налогообложения

Ставка дисконтирования

Учитывать инфляцию:

Задать параметры сауны и занимаемые площади

Зонирование площади сауны

	Площадь, кв.м.
Парилка	XXXX
Комната отдыха	XXXX
Общественная зона	XXXX
Подсобные помещения	XXXX
Итого	XXXX

Схема финансирования

Соотношение собственных и заемных средств

доля собственных средств

доля заемных средств

Задать схему финансирования проекта

Кредитные условия

Объем кредита, тыс.руб.

Число траншей

Транш №1, тыс. руб. XXX месяц

Транш №2, тыс. руб. XXX месяц

Транш №3, тыс. руб. XXX месяц

Процентная ставка по кредиту годовых

Срок возврата заемных средств лет, возврат равными частями ежемесячно

Льготный период по уплате процентов

Льготный период по возврату основной части долга

В

Доходная часть**Сауна**

	Будний день	Выходной день
Заполняемость, %	XXXX	XXXX
Средняя стоимость часа аренды сауны день, руб.	XXXX	XXXX
Итого	XXXX	XXXX

Бар

Посадочных мест, шт.	XXXX
Средний чек, руб.	XXXX
Коэффициент обслуживания посетителей	XXXX

Задайте средний чек и количество посетителей

Расходная часть

Годовая ставка аренды, тыс.руб./кв.м.	XXXX
---------------------------------------	------

Налоговое окружение

Предельная величина базы по страховым взносам, руб.	XXXX
Ставка страховых начислений, %	XXXX%
Ставка свех базы, %	XXXX%
Ставка ОСС от НС и ПЗ, %	XXXX%
Ставка НДС	XXXX%
Ставка налога на имущество, %	XXXX%
Ставка налога на прибыль, %	XXXX%

Все налоги и взносы соответствуют действующему законодательству

Для предприятий по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта

В

Персонал

Должность	Человек в смену	Кол-во смен в день	Оклад в месяц, руб.
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Капитальные затраты

Оборудование и мебель Сауна	Кол-во	Стоимость ед., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Оборудование и мебель Бар	Кол-во	Стоимость ед., руб.	Срок службы, лет
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
XXXX	XXXX	XXXX	XXXX



Автоматически формируется **План доходов и расходов**. Вы можете оценить эффективность выбранной концепции бизнеса и выбрать наиболее прибыльный Сценарий.

		0 год	1 год	2 год	3 год
ДОХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Уровень загрузки Сауны	%	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Выручка Сауна	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Выручка Бар	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
РАСХОДЫ		XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Закупки для бара	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Аренда помещения	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Уборка помещений	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Расходы на посуду, хоз.инвентарь, МБП	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Вывоз мусора	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Энергозатраты	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Водоснабжение	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Теплоснабжение	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Зарплата + начисления	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на имущество	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Общехозяйственные затраты	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Административные затраты	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сбытовые затраты	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Прочие накладные расходы	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
EBITDA	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВИТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Проценты по кредитам	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ЕВТ	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Налог на прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Чистая прибыль	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Капитальные вложения	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Изменения оборотного капитала	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Амортизация	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Свободный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированный денежный поток	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Стоимость компании	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Терминальная стоимость	тыс. рублей	XXXX			
NPV	тыс. рублей	XXXX			
IRR	%	XXXX%			
Срок окупаемости простой	лет	XXXX			
Срок окупаемости дисконтированный	лет	XXXX			
Индекс доходности инвестиций	-	XXXX			
Точка безубыточности	%	XXXX%			



Автоматически формируется **График финансирования проекта**. Он показывает, когда и в каком объеме требуются кредиты, и когда они возвращаются.

Наименования показателя		0 год	1 год	2 год	3 год
Получение кредитов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Выплата процентов	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Очередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Внеочередной возврат основного долга	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Справочно: основной долг	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по инвестиционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по финансовой и операционной деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Дисконтированное сальдо по всем видам деятельности	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
То же нарастающим итогом	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
NPV участия в проекте	тыс. рублей	XXXX			
Использование собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Накопленное сальдо с учетом собственных средств	тыс. рублей	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Коэффициент погашения ссудной задолженности		-	XXXX	XXXX	XXXX
Минимум накопленного сальдо =	тыс. рублей	XXXX			



Краткая презентация
бизнес-плана
САУНЫ

Оглавление

1.КРАТКИЙ ОБЗОР (РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА).....	6
1.1.Цели проекта.....	6
1.2.Финансирование проекта.....	6
1.3.Показатели экономической эффективности проекта	7
2.СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА.....	8
2.1.Концепция сауны	8
2.2.Услуги сауны и схема работы.....	10
2.3.Разрешительная документация для открытия сауны	12
3.АНАЛИЗ РЫНКА	16
3.1. Описание и классификация саун и бань	16
3.2. Объем и динамика российского рынка саун и бань.....	16
3.3. Структура саун и бань по федеральным округам.....	17
3.4. Основные игроки рынка саун и бань	18
3.5. Прогноз развития рынка саун и бань.....	19
3.6. Конкурентный анализ основных игроков рынка саун и бань	21
4.МАРКЕТИНГОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ И СТРАТЕГИЯ САУНЫ.....	24
4.1.Целевая аудитория	24
4.2. Ценовая политика и средний чек	24
4.3. План продаж – Sales Mix.....	25
4.4. Реклама и продвижение сауны.....	26
5.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.....	27
5.1.Организационно-правовая форма реализации проекта	27
5.2.Основные партнеры	27
5.3.График реализации проекта	27
6.ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	28
6.1.Выбор помещения и аренда	28
6.2.Необходимое оборудование	28
6.3.Штатное расписание и численность персонала	30
6.4.Закупки бар.....	31
6.5.Расходные материалы	32
6.6.Коммунальные расходы	32
6.7.Расходы на маркетинг и рекламу	32
7.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	33
7.1.Условия и допущения, принятые для расчета.....	33
7.2.Исходные данные	34
7.3.Налоговое окружение.....	34
7.4.Расчет ставки дисконтирования	36
7.5.Номенклатура услуг и цены	36
7.6.Капитальные затраты	36
7.7.План доходов	36
7.8.План расходов	37

7.9. Амортизация/износ	38
7.10. Потребность в первоначальных оборотных средствах	40
7.11. Инвестиционные издержки	40
7.12. Отчет о прибылях и убытках	41
7.13. Отчет о движении денежных средств	42
7.14. Источники, формы и условия финансирования	43
8. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	44
8.1. Чистая приведенная стоимость (NPV)	44
8.2. Внутренняя норма доходности (IRR)	44
8.3. Терминальная стоимость (TV)	44
8.4. Индекс доходности инвестиций (PI)	45
8.5. Срок окупаемости (PBP)	45
8.6. Дисконтированный срок окупаемости (DPBP)	45
8.7. Стоимость компании	45
8.8. Срок возврата заемных средств (RP)	45
9. ОЦЕНКА РИСКОВ	46
9.1. Анализ чувствительности	46
9.2. Уровень безубыточности	46
9.3. Оценка проектных рисков	46
Приложение 1. Должностные инструкции сотрудников сауны	49
Приложение 2. Рекомендации по набору и обучению персонала	52

Список таблиц

Таблица 1. Динамика оборота рынка платных услуг населению в России	8
Таблица 2. Число жителей крупнейших городов РФ, приходящееся на одно заведение, чел	10
Таблица 3. Крупнейшие сети саун и бань по количеству точек в РФ по состоянию на октябрь 2011 года	12
Таблица 4. Динамика рынка саун и бань в 2007-2010 гг.	14
Таблица 5. Структура рынка саун и бань по видам	15
Таблица 6. Ценовая сегментация на рынке саун и бань	16
Таблица 7. Прогноз развития рынка саун и бань	17
Таблица 8. Средний чек и среднее количество покупателей в день	24
Таблица 9. План продаж сауны при выходе на проектную мощность	25
Таблица 10. Организационный план проекта	27
Таблица 11. Характеристика помещения сауны	28
Таблица 12. Перечень необходимого оборудования	28
Таблица 13. Штатное расписание и численность персонала	30
Таблица 14. Налоговое окружение	31
Таблица 15. Цены	32
Таблица 16. Расчет закупки напитков и полуфабрикатов для бара	33
Таблица 17. Коммунальные расходы	34

В

Таблица 18. Расходы на рекламу и маркетинг	35
Таблица 19. Расчет капитальных затрат	36
Таблица 20. Допущения модели	37
Таблица 21. План доходов	38
Таблица 22. План расходов	39
Таблица 23. Амортизация капитальных расходов	40
Таблица 24. Инвестиционные издержки	40
Таблица 25. Расчет дисконтированного денежного потока	42
Таблица 26. Отчет о движении денежных средств	43
Таблица 27. Финансирование проекта	43
Таблица 28. Стоимость бизнеса по годам	45
Таблица 29. Критические изменения параметров оценки рисков	46
Таблица 30. Вероятность возникновения эксплуатационных рисков	46
Таблица 31. Вероятность возникновения рисков капитальных вложений	47
Таблица 32. Изменение среднего чека и количества посетителей	58
Таблица 33. Изменение ставки дисконтирования и срока окупаемости проекта	59

Список рисунков

Рисунок 1. Динамика рынка саун и бань в 2007-2010 гг.	16
Рисунок 2. Прогноз развития рынка саун и бань в 2011-2016 гг.	17
Рисунок 3. Структура рынка саун и бань по видам в 2007-2010 гг.	18
Рисунок 4. Объем оказанных услуг по федеральным округам в 2007-2010 гг.	19
Рисунок 5. Ценовая сегментация на рынке саун и бань	20
Рисунок 6. Динамика рынка саун и бань в РФ в 2009-2016 гг.	21
Рисунок 7. Структура операционных расходов	25
Рисунок 8. Динамика чистой прибыли саун	30
Рисунок 9. Движение денежных потоков сауны	37

В

О компании IndexBox

IndexBox – ведущая компания в области маркетингового консультирования. Мы проводим маркетинговые исследования, разрабатываем бизнес-планы, консультируем по вопросам стратегического маркетинга и девелопмента.

- Стаж совместной работы команды IndexBox – более **7** лет.
- Опыт работы специалистов компании в сфере маркетинга в среднем **9** лет.
- Численность аналитического отдела – **10** человек.
- Сбор информации для исследований контролируют **8** сотрудников, имеющих большой опыт организации «полевых» работ. Ежемесячно в «полевых» работах принимают участие более **150** опытных интервьюеров.
- За 8 лет нами выполнено более **1000** проектов на большинстве промышленных и потребительских рынков. География исследований охватывает не только территорию России, но и зарубежные рынки.
- За всю историю работы, в исследованиях в качестве респондентов приняли участие около **80 000** человек.
- По результатам исследовательской работы специалистами IndexBox выпущено более **100** аналитических статей для крупнейших отраслевых изданий.
- Широкая партнерская сеть в регионах РФ, СНГ и странах Балтии
- Иностранные партнеры – крупнейшие исследовательские компании в США, Великобритании, Франции, Индии и Китае.

Наши клиенты – крупные российские и иностранные компании:



В**Маркетинговые исследования**

Наша специализация - исследования потребительских и промышленных рынков, в сегментах B2C и B2B. В числе используемых методик: кабинетные исследования, опросы потребителей, экспертные опросы, конкурентный анализ, торговый аудит, широкий спектр качественных исследований рынка товаров и услуг. Нашим конкурентным преимуществом является формирование специальных методик исследования под задачи каждого отдельного проекта. Система планирования и оперативного отраслевого мониторинга, созданная в компании, позволяет специалистам IndexBox оперировать в своей работе актуальной и достоверной информацией.

Бизнес-планирование

Мы профессионально занимаемся разработкой бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, проводим анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий и подготавливаем аналитику для сделок M&A. Бизнес-планы, разработанные компанией IndexBox, содержат полноценную финансовую модель для дальнейшей реализации проекта, все расчеты основаны на маркетинговой информации, которая на постоянной основе собирается и анализируется на протяжении более 7 лет. Документы соответствуют стандартам российских и зарубежных банков, проекты имеют рыночную обоснованность и реалистичность прогнозов, а также мы осуществляем помощь в поиске инвестора и организации финансирования, юридическое сопровождение.

Стратегический маркетинг

Мы разрабатываем программы стратегического развития для брендов, продуктов, отдельных бизнес-единиц и промышленных предприятий. Как правило, программы включают в себя продуктовую, ценовую, сбытовую и коммуникационную стратегию. Проекты в области стратегического маркетинга актуальны как для крупных предприятий и финансово-инвестиционных компаний, которые планируют расширить сферу своих интересов, так и небольшим компаниям, которые задумываются о развитии бизнеса.

Девелопмент

Консалтинг в области девелопмента - это разработка лучших вариантов использования территории. Для этого наше маркетинговое агентство проводит исследования рынка недвижимости, анализирует возможные варианты строительства, оценивает рыночную целесообразность и экономический эффект от инвестирования в недвижимость. Маркетинговое агентство IndexBox предлагает комплекс профессиональных услуг по исследованию рынка недвижимости и разработке индивидуальной маркетинговой концепции строительства объекта.