



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН ШКОЛЫ ТАНЦЕВ



МОСКВА 2012

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана школы танцев проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка танцевальных услуг в последующие годы.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия школы танцев;
- обоснование экономической эффективности открытия школы танцев;
- разработка поэтапного плана создания и развития школы танцев.

Описание проекта:

- месторасположение - Москва;
- аренда помещения под создание 2-х танцевальных залов;
- удобная шаговая и транспортная доступность центра;
- график работы: ежедневно с 12.00 до 23.00;
- общая площадь – *** кв.м.

Средняя стоимость услуг:

- разовое занятие (1 урок, 90 минут) – *** рублей;
- месячный абонемент (8 уроков) – *** рублей;
- месячный абонемент на 2 вида танцев – *** рублей;
- аренда танцевальных залов – *** рублей /час.

Статьи дохода:

- разовое занятие (1 урок, 90 минут);
- месячный абонемент (8 уроков);
- месячный абонемент на 2 вида танцев;
- аренда танцевальных залов.

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - **1,885 млн руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **2,16 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

В 2011 году *** танцевальных школ было зарегистрировано в *** районе Москвы. На *** и Таганский районы пришлось по *** заведений данного профиля.

В Москве из *** танцплощадок, дискотек, школ танцев существующих на 1 октября 2011 года, *** компаний было зарегистрировано в 2010-2011гг.

Как правило, в каждом городе есть своя устоявшаяся система ценообразования в танцевальном бизнесе. Другими словами, большинство школ танцев удерживают стоимость абонементов примерно на одинаковом уровне с разбегом около ***%. Например, в Москве это *** – *** рублей за стандартный абонемент (на месяц занятий по 2 раза в неделю). В регионах эти цифры в *** раза ниже.

В *** заведениях зарегистрированных на сайте *** в России представлено направление стрип-дэнс (стрип-пластика, strip), на втором месте по распространенности танцевальное направление *** (предлагает *** студия), замыкают тройку лидеров современные танцы go-go (***).

В структуре фонда ***% приходится на оплату труда генерального директора, ***% - на оплату труда главного бухгалтера, ***% составляет доля администраторов, доля уборщицы – также ***%.

В структуре выручки школы танцев ***% приходится на месячные абонементы. ***% занимают поступления от месячных абонементов на 2 вида танцев, ***% приносят поступления от разовых занятий.

При увеличении уровня цен до ***% NCF проекта возрастает до *** тыс. руб. При уровне цен 90% он равен *** тыс. руб.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция проекта
- 3.2. Спектр услуг
- 3.3. Схема работы
- 3.4. Разрешительная документация

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Общая информация

Характеристика рынка

Сезонность спроса

Целевая аудитория

С чего начать при открытии танцевальной школы

Оборудование

Преподавательский состав

Размер группы

Стили и направления

- 4.2. Основные игроки

По объему выручки в России

По объему выручки в Москве

Школы танцев Москвы

- 4.3. Ценообразование

- 4.4. Потребительские предпочтения

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Ценовая политика

6.2. Рекламная стратегия

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

7.1. Расположение компании

7.2. Аренда помещений

7.3. Структура использования площадей

7.4. Необходимое оборудование

7.5. Объемы предоставляемых услуг

7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

8.2. Доходы компании

8.3. Расходы компании

8.4. Система налогообложения

8.5. Отчет о прибылях и убытках

8.6. Отчет о движении денежных средств

8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

9.1. Методика оценки эффективности проекта

9.2. Чистый доход (NCF)

9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

9.4. Срок окупаемости (PB)

9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

9.6. Индекс прибыльности (PI)

9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10.1. Качественный анализ рисков

10.2. Анализ чувствительности проекта

10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Представленность молодежных направлений в танцевальных школах России, январь 2012 г.

График 2. Представленность латиноамериканских, бальных направлений в танцевальных школах России, январь 2012 г.

График 3. Представленность танцев народов мира по направлениям в танцевальных школах России, январь 2012 г.

График 4. Динамика загрузки школы танцев, %

График 5. Динамика количества сделок школы танцев по видам, ед.

График 6. Динамика инвестиционных вложений в проект, тыс. руб.

График 7. Динамика выручки школы танцев, тыс. руб.

График 8. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения школы танцев, тыс. руб.

График 9. Динамика чистой прибыли школы танцев, тыс. руб.

График 10. Движение денежных потоков школы танцев, тыс. руб.

График 11. Остаток денежных средств на счету школы танцев, тыс. руб.

График 12. Чистый доход (NCF) школы танцев, тыс. руб.

График 13. Чистый дисконтированный доход (NPV) школы танцев, тыс. руб.

График 14. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 15. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 16. Влияние уровня цен на PB, % от уровня цен

График 17. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен

График 18. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 19. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 20. Точка безубыточности школы танцев, тыс. руб.

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура распределения танцевальных школ по районам Москвы в 2011 году, %

Диаграмма 2. Структура ФОТ персонала школы танцев, %

Диаграмма 3. Структура использования площадей танцевальной школы, %

Диаграмма 4. Структура затрат на оборудование школы танцев, %

Диаграмма 5. Структура инвестиционных вложений в проект, %

Диаграмма 6. Структура выручки школы танцев, %

Диаграмма 7. Структура налоговых выплат школы танцев, %

Список таблиц:

Таблица 1. Крупнейшие компании по объемам выручки, основной вид деятельности которых по ОКВЭД «деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев», 2006-2010 гг., тыс. руб

Таблица 2. Компании, зарегистрированные в 2010-2011гг. по ОКВЭД с основным видом деятельности «деятельность танцплощадок, дискотек, школ танцев»

Таблица 3. Стоимость обучения в школе танцев, январь 2012 г.

Таблица 4. Стоимость обучения в школе танцев, январь 2012 г.

Таблица 5. Персонал проекта, чел.

Таблица 6. Средние цены на различные виды рекламы в Москве, чел.

Таблица 7. Площади помещений танцевальной школы, кв. м.

Таблица 8. Оборудование для школы танцев

Таблица 9. Инвестиционные затраты по проекту школы танцев, тыс. руб.

Таблица 10. Динамика поступлений школы танцев, тыс. руб.

Таблица 11. Стоимость аренды помещения для школы танцев, тыс. руб.

Таблица 12. Параметры текущих затрат школы танцев

Таблица 13. Налоговые выплаты школы танцев, тыс. руб.

Таблица 14. Отчет о прибылях и убытках школы танцев, тыс. руб.

Таблица 15. Отчет о движении денежных средств школы танцев, тыс. руб.

Таблица 16. Бухгалтерский баланс школы танцев, тыс. руб.

Таблица 17. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 18. Показатели эффективности проекта школы танцев

Таблица 19. Расчет точки безубыточности школы танцев, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозирований.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**