



**Intesco  
Research  
Group**

# БИЗНЕС-ПЛАН САУНЫ (с финансовой моделью)



МОСКВА 2011

## ОПИСАНИЕ

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

**К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel.**

Для того чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно изменить базовые показатели в финансовой модели.

**Сервис, используемый в модели, настолько прост и удобен, что позволяет любому человеку без финансового образования успешно провести расчеты под собственный проект.**

Финансовая модель построена таким образом, что позволяет моментально наблюдать изменение показателей эффективности проекта.

**Благодаря гибкости финансовой модели, возможна адаптация данного бизнес-плана под новый проект в любом регионе России.**

**Привлекательность реализации данного проекта** обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российского рынка саун в последующие годы.

### **Цели проекта:**

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

### **Описание проекта:**

- месторасположение - тихий район Москвы;
- приемлемое соотношение цены аренды, места и транспортной доступности;
- отличная транспортная доступность (здание должно находиться возле дороги);
- возможность парковки во дворе;
- максимальная вместимость – \*\*\* человек;
- бассейн – \*\*\* м х \*\*\* м х \*\*\* м;

принцип работы: ежедневно с 14.00 до 8.00 в обычном режиме, с 8.00 до 14.00 – технический перерыв (уборка помещения, стирка и глажка, закупка товаров, чистка бассейна);

общая площадь - \*\*\* кв.м.

**Статьи дохода:**

аренда сауны;

массаж;

бар;

продажа сопутствующих товаров.

**Средний чек:**

аренда сауны – \*\*\* тыс. руб.;

массаж – \*\*\* тыс. руб.;

бар – \*\*\* тыс. руб.;

продажа сопутствующих товаров – \*\*\* тыс. руб.

**Финансовые показатели проекта:**

Объем первоначальных вложений - \*\*\* млн руб.

Чистый доход (NCF) - \*\*\* млн руб.

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

Простой срок окупаемости (PB) - \*\*\* кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - \*\*\* кварталов

Индекс прибыльности (PI) - \*\*\* ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - \*\*\* %

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

**Выдержки из исследования:**

Цены на услуги саун колеблются от \*\*\* до \*\*\* рублей за час аренды сауны. Сюда, как правило, не входят услуги банщиков и массажистов, а так же потребляемые в сауне напитки и закуски.

В России под сауной очень часто подразумевается небольшое заведение вместимостью \*\*\*-\*\*\* человек. Гарантированно, без присутствия посторонних людей, с аккуратными чистыми помещениями, небольшим бассейном, хорошей парилкой и что немаловажно, с удобной парковкой.

Заведения с такими характеристиками в Москве сконцентрированы преимущественно в \*\*\* федеральном округе, \*\*\*% в структуре распределения саун по автономным округам г. Москвы.

В сентябре 2011 года больше всего заведений данного сегмента было сконцентрировано в районе станции метро \*\*\* (\*\*\* сауна), около станций \*\*\*, \*\*\*, \*\*\* и \*\*\* функционировало в этот период по 16 саун.

Практически в \*\*\* московских саун, наравне с прочими парными, посетителям предлагается \*\*\*. В \*\*\*% заведений данного сегмента в Москве размещена \*\*\* парная. И это без учета специализированных русских бань, таких как Сандуновские, Воронцовские, Коптевские, Донские и т.д., которые отличаются от сауны не только названием, но, и, как правило, вместимостью.

Японские бани в Москве представлены, в основном, вариантом \*\*\*. Суть ее заключается в том, что ...

Основную долю в структуре площадей занимают зал бассейн с душевыми и банкетный зал – по \*\*\*% от общей площади. На бильярдную и комнаты отдыха приходится по \*\*\*% площади, \*\*\* % на бар.

Большая часть выручки приходится на аренду сауны – \*\*\*% от общего объема выручки. На доли бара и массажа приходится по \*\*\*% выручки и \*\*\*% выручки дают продажи сопутствующих товаров.

## 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 сауны
- 3.2. Спектр услуг сауны
- 3.3. Схема работы сауны
- 3.4. Разрешительная документация для открытия сауны

### 4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Общая информация

*Температура*

*Влажность воздуха*

*Вентиляция*

*Вентиляционные отверстия в парной*

*Внутренний дизайн и эстетика*

*Светильники*

*Звукоизоляция*

*Органолептические ощущения*

*Запахи в сауне*

- 4.2. Ценовая политика
- 4.3. География расположения саун в Москве
- 4.4. Сравнительный анализ саун Москвы
- 4.5. Сегментация саун Москвы по типу парной

4.6. Места проведения досуга молодых россиян

## **5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН**

5.1. Состав персонала

5.2. Должностные обязанности сотрудников

## **6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА**

6.1. Ценовая политика

6.2. Стратегия маркетинга

## **7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**

7.1. Расположение сауны

7.2. Аренда помещения

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 сауны

8.3. Расходы сауны

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. Точка безубыточности проекта

## **11. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ САУНЫ**

### **ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP**

## СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

### Список графиков:

- График 1. Крупнейшие станции метро Москвы по количеству саун в 2011 году, ед.
- График 2. Места проведения досуга молодежи в возрасте 16-17, 24-26 лет в России в 2009 г.
- График 3. Динамика загрузки сауны, %
- График 4. Динамика количества клиентов по видам поступлений сауны, чел.
- График 5. Динамика инвестиционных вложений в проект сауны, тыс. руб.
- График 6. Динамика выручки сауны, тыс. руб.
- График 7. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения сауны, тыс. руб.
- График 8. Динамика чистой прибыли сауны, тыс. руб.
- График 9. Движение денежных потоков сауны, тыс. руб.
- График 10. Остаток денежных средств на счету сауны, тыс. руб.
- График 11. Чистый доход (NCF) сауны, тыс. руб.
- График 12. Чистый дисконтированный доход (NPV) сауны, тыс. руб.
- График 13. Точка безубыточности сауны, %

### Список диаграмм:

- Диаграмма 1. Структура распределения саун по автономным округам Москвы в 2011 году, %
- Диаграмма 2. Структура саун Москвы по типу парной в 2011 году, %
- Диаграмма 3. Структура ФОТ персонала сауны, %
- Диаграмма 4. Структура использования площадей сауны, %
- Диаграмма 5. Структура инвестиционных затрат сауны, %
- Диаграмма 6. Структура выручки по видам услуг сауны, %
- Диаграмма 7. Структура текущих расходов сауны, %
- Диаграмма 8. Структура себестоимости услуг сауны, %
- Диаграмма 9. Структура налоговых выплат сауны, %

### Список схем:

- Схема 1. География расположения саун в Москве в 2011 году

### Список таблиц:

- Таблица 1. География расположения саун по станциям метро в Москве в 2011 году, ед.
- Таблица 2. Основные характеристики саун Москвы в 2011 г.
- Таблица 3. Персонал сауны, чел.
- Таблица 4. Площади помещения сауны, кв.м.

- Таблица 5. Категории оборудования для сауны
- Таблица 6. Оборудование для раздевалок сауны
- Таблица 7. Оборудование для банкетного зала сауны
- Таблица 8. Оборудование для парной сауны
- Таблица 9. Оборудование для бара сауны
- Таблица 10. Оборудование для массажного кабинета сауны
- Таблица 11. Оборудование для комнат отдыха сауны
- Таблица 12. Оборудование для административного помещения сауны
- Таблица 13. Оборудование для технической комнаты сауны
- Таблица 14. Оборудование для бильярдной сауны
- Таблица 15. Оборудование для бассейна с душевыми сауны
- Таблица 16. Оборудование для санузла сауны
- Таблица 17. Параметры поступлений сауны
- Таблица 18. Средние цены на категории услуг сауны
- Таблица 19. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.
- Таблица 20. Динамика доходов от продаж, тыс. руб.
- Таблица 21. Стоимость аренды помещения сауны, тыс. руб.
- Таблица 22. Параметры текущих затрат сауны
- Таблица 23. Налоговые выплаты сауны, тыс. руб.
- Таблица 24. Отчет о прибылях и убытках сауны, тыс. руб.
- Таблица 25. Отчет о движении денежных средств сауны, тыс. руб.
- Таблица 26. Бухгалтерский баланс сауны, тыс. руб.
- Таблица 27. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.
- Таблица 28. Показатели эффективности проекта
- Таблица 29. Расчет точки безубыточности сауны, %

## 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-прогнозировании.

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**