# Бизнес-план скейт-парка

## Актуальность идеи

Начинающие скейтбордисты сетуют, что им приходится отрабатывать трюки не в специально отведённых местах, а на городских площадях. В качестве рампы они используют бордюры и лестничные перила. Это происходит по одной причине – в городах нет специализированных парков для катания на скейте, роликах и трюковых самокатах, хотя спрос на них растёт. Открытие оборудованной площадки позволит собрать целевую аудиторию в одном месте и заработать на этом большие деньги.

## Виды скейт-площадок, их достоинства и недостатки

Площадки для катания на скейтборде бывают открытые и закрытые. Первые обычно расположены в городских парках культуры и отдыха под открытым небом. Они представляют собой ограниченное пространство, оборудованное рампами, фигурами и другими препятствиями для отработки трюков.

На открытие такого скейт-парка понадобится около 0,6-1 млн рублей. Недостаток такого проекта – на него влияет фактор сезонности. Однако предприимчивые бизнесмены нашли выход – зимой они превращают площадку в ледовый каток и продолжают зарабатывать деньги.

На строительство закрытого парка понадобится больше денег – от 1,5 до 2 млн рублей, но он может работать круглый год. В крупных городах такой проект окупится за 6–9 месяцев, в зависимости от популярности объекта и уровня конкуренции.

Скейт-парки отличаются и типом покрытия. Оно бывает бетонированное или деревянное. Первый вариант долговечнее, а второй – дешевле. Катание на скейте и выполнение трюков подразумевает постоянную нагрузку на конструкцию, в этом смысле бетон предпочтительнее. Другие преимущества цементного покрытия:

* возможность создавать разные формы и фигуры;
* целостность конструкции;
* хорошее сцепление с колёсами;
* низкий уровень шума во время езды.

## Краткое резюме проекта

Цель инвестора – открыть скейт-парк в городе с численностью населения 500 000 человек. Бизнес-план предполагает взятие в аренду нежилого помещения площадью 600 м2, которое будет разделено на зоны:

* боул или многоуровневая фигура;
* трамплин;
* поролоновая яма;
* батуты – используются для разминки и тренировки новичков.

Источник финансирования – собственные средства инвестора в размере 1,7 млн рублей. Организационная форма – ИП. Выбранная система налогообложения – УСН со ставкой 6% от дохода.

Цели проекта – организация досуга молодёжи, приобщение к спорту, популяризация скейтбординга.

## Перечень услуг

Скейт-парк предоставляет возможность всем желающим покататься на скейтбордах, самокатах и роликовых коньках. В программе предусмотрено обучение с инструктором в группах и индивидуально. Полный перечень услуг:

* свободное катание – 250 руб. за 2 часа в будние дни и 400 руб. в выходные;
* прокат инвентаря и экипировки – 100 руб.;
* продажа абонементов на месяц (болл-трамплин, 8 занятий) – 1500;
* абонемент на 8 посещений на весь комплекс, включая батуты – 4 000;
* индивидуальная тренировка с инструктором продолжительностью 1,5 часа – 1000 руб.;
* групповое занятие с тренером – 600 руб.

Дополнительные способы заработка – сдача в аренду рекламных мест, продажа напитков в баре.

## Организационный план

Организация бизнеса включает несколько этапов работы. Первый – легализация деятельности. После оформления документов можно приступать к поиску помещения, его перепроектировке и обустройству. Далее придётся заняться подбором персонала для обслуживания скейт-парка.

## Регистрация бизнеса

Создание бизнес-проекта начинается с открытия ИП. Для этого нужно подать документы в ФНС по месту прописки:

* паспорт;
* ИНН;
* заявление по образцу Р21001;
* корешок квитанции об оплате госпошлины.

Код ОКВЭД для скейт-парка – 93.11 «Деятельность спортивных объектов». Эта группировка разрешает организовывать спортивные мероприятия для любителей и профессионалов под открытым небом или в помещениях. Если планируется продавать безалкогольные напитки – соки, коктейли, дополнительно указывают код 52.25.

## Помещение и требования к расположению

Важно выбрать удачное место для скейт-парка. Подходящий вариант – в густонаселённом районе города, где сосредоточено больше всего молодёжи, желательно ближе к центру. Хорошая транспортная развязка станет дополнительным плюсом. Клиентам должно быть удобно добираться домой после катания, даже если оно затянулось до позднего вечера.

Требования к помещению:

* площадь –600 м2;
* высота потолка от 4 м;
* наличие исправной вентиляционной системы;
* подключение к линиям электроснабжения, водопроводу и системе отопления;
* возможность перепланировки и переоборудования;
* наличие санузла.

|  |
| --- |
| **Внимание!** Предпочтение лучше отдать объекту, собственник которого предоставляет долгосрочную аренду с последующим правом выкупа помещения. |

## Разработка проекта и строительство

При проектировании стоит заручиться поддержкой скейтбордиста-профессионала. Он подскажет, какие фигуры, трамплины и препятствия лучше разместить на объекте. Чем больше и разнообразнее будут элементы, тем больший доход принесёт площадка. Нельзя экономить на рампах, разгонках, фанбоксах, пирамидах, перилах, ступеньках и других элементах для выполнения трюков.

Нужно учесть, что парк будут посещать и новички. Важно продумать всё до мелочей, так, чтобы катающиеся не мешали друг другу. Для начинающих скейтбордистов следует отделить безопасную зону с простыми препятствиями и невысокими трамплинами. По периметру она должна быть защищена мягким покрытием.

## Покупка оборудования

Основная часть инвестиций будет потрачена на проектирование и перепланировку помещения, а также на его обустройство – укладку бетонного покрытия, установку элементов. Когда скейт-парк будет готов, нужно закупить оборудование для сдачи в аренду:

* скейтборды – 20;
* экипировку – 20;
* трюковые самокаты – 5;
* роликовые коньки – 10;
* оборудование для бара – соковыжималку, кофемашину, кулер;
* барную стойку, стулья;
* аудиосистему;
* климат-контроль;
* шкафчики и вешалки для одежды в гардеробную;
* кассовый аппарат;
* стол и стулья.

## Персонал

На начальном этапе в скейт-парке будут работать:

* 2 администратора;
* 2 инструктора;
* 2 уборщицы.

Обязанности административных работников – составление графика для инструкторов, приём звонков, консультирование, запись на тренировки, расчёт с клиентами. Инструкторы будут проводить индивидуальные и групповые занятия с новичками.

Руководящую должность займёт организатор бизнеса. Ведение и сдачу отчётности можно передать на аутсорсинг.

## Маркетинговый план

Важно рассказать о новой площадке для катания на скейтборде как можно большему числу людей. Рекламную кампанию лучше начать заранее, чтобы к моменту открытия получить первых клиентов. Способы продвижения:

* распространение визиток в спортивных магазинах;
* раздача листовок около ВУЗов, техникумов и школ;
* раскрутка группы ВК, Инстаграм;
* создание сайта;
* организация спортивных состязаний.

## Финансовые показатели проекта

Важно оценить экономические показатели проекта ещё на стадии разработки бизнес-плана. Инвестиции в бизнес, текущие траты и ожидаемые доходы отражаются в его финансовом разделе. Сопоставив цифры, можно определить рентабельность проекта, примерный объём прибыли и срок окупаемости.

Сколько денег понадобится на открытие?

На запуск проекта выделено 1,7 млн рублей. Сюда включены расходы на:

* регистрацию ИП – 1000;
* разработку проекта скейт-парка – 150 000;
* перепланировку помещения – 200 000;
* строительство элементов и ремонт помещения – 1 099 000;
* создание сайта – 50 000;
* рекламу и торжественное открытие – 200 000.

Итого: 1 700 000 рублей.

**Текущие расходы**

Ежемесячные траты на поддержание проекта:

* оплата аренды – 100 000;
* коммунальные платежи – 18 000;
* заработная плата с отчислениями – 200 000;
* реклама – 10 000;
* налог.

Итого: 328 000 плюс налог.

**Доходы и расчёт ожидаемой прибыли**

Среднее число посетителей скейт-парка за 1 день – 50 человек. Некоторые занимаются с инструктором, кто-то приходит просто покататься. Средний чек за 1 час пребывания на площадке составляет 400 рублей. Возьмём эти цифры для расчёта месячной выручки – 50 х 400 х 30 дней = 600 000. Теперь определим прибыль, отняв от полученной суммы налоги и текущие траты:

* 600 000 х 0,06 = 36 000 – это налог;
* 600 000 – 36 000 – 328 000 = 236 000 – прибыль.

**Расчёты показывают – если скейт-парк станет популярным местом в городе, он будет приносить чистыми 236 000 рублей ежемесячно**. Срок окупаемости составит 10–12 месяцев при условии выхода на плановый уровень продаж к концу первого квартала.

Представленный бизнес-план содержит примерные расчёты. Он подойдёт для реализации в большом городе, где живёт много молодых людей с активной жизненной позицией. Предприниматель выйдет на точку безубыточности на 8 месяц работы, если разработает эффективную маркетинговую стратегию. Важно постоянно рекламировать скейт-парк, постепенно расширять перечень услуг, улучшать качество обслуживания посетителей, тогда дела пойдут в гору.