# Бизнес план проката велосипедов

## 1. Краткий инвестиционный меморандум

Жители мегаполисов страдают от переизбытка машин. Они тратят время в пробках, испытывают стресс в часы-пик и загрязняют окружающую атмосферу.

Многие европейцы осознанно отказываются от использования автомобилей и пересаживаются на велосипеды — они мобильнее, экологичнее и поддерживают тонусе.

В России рынок услуг в виде проката только развивается:

* в городах развивается инфраструктура для активного отдыха — парки, велодорожки и точки проката.
* рынок растет в среднем на 15-20% в год, что говорит об актуальности бизнеса в крупных городах, несмотря на сезонные ограничения.
* маржинальность бизнеса по прокату велосипедов может достигать до 300%, что позволяет даже небольшой прокатной точке окупить вложения за несколько месяцев.

Срок окупаемости — 4-5 месяцев.

Первоначальные вложения — 1 465 000рублей.

Точка безубыточности — на 2месяц работы.

Средняя ежемесячная прибыль — 400 000 рублей.

## 2. Описание бизнеса, продукта или услуги

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта:** | **Слабые стороны проекта:** |
| * растущий спрос на аренду велосипедов;
* большой выбор каналов продаж и поставок услуг;
* быстрая адаптация к меняющемуся рынку;
* индивидуальный подход к запросам клиентов по ассортименту и объему услуг.
 | * конкуренция со стороны локальных бизнесов, сетевых компаний;
* некачественная работа персонала, нарушения технологического регламента обслуживания техники;
* риски повреждения и выхода из строя велосипедов;
 |
| **Возможности проекта:** | **Угрозы проекта:** |
| * расширение бизнеса за счет увеличения линейки сдаваемого в аренду парка велосипедов и другой мототехники;
* работа с корпоративными клиентами и муниципальными организациями;
* создание сопутствующих видов бизнеса, например, экскурсионные веломаршруты с гидами.
 | * конкуренция;
* повышение цен на обслуживание велосипедов и оборудования;
* повышение арендной платы или расторжение договора аренды участка;
* снижение покупательной способности.
 |

**Прокатные услуги:**

1. Прокат взрослых велосипедов — 140 рублей в час.
2. Прокат детских велосипедов — 100 рублей в час.
3. Прокат электро-велосипедов и электро-мопедов — 200 рублей в час.
4. Прокат самокатов, сигвеев и гироскутеров — 200 рублей в час.

Для клиентов предусмотрена система лояльности: при прокате на 7 часов и более предоставляется скидка 15%, на сутки — 30%.

## 3. Описание рынка сбыта

Рынок велопроката — относительно молодой.

Первый полноценный бизнес по прокату велосипедов для всех желающих появился в Копенгагене в 1995 году. Сегодня в столице проложено 390 км велодорожек, а 37% жителей ездят на работу на велосипеде.

Многие европейские столицы уже позаимствовали опыт. В начале 2000-х в Париже, Барселоне, Амстердаме стали появляться пункты проката. Парк велосипедов для проката составлял 17 000.

Сегодня европейский рынок велопроката оценивается экспертами в 3,5 млрд долларов. Обладая среднегодовыми темпами роста — 15-20%, к 2020 году рынок может достигнуть капитализации в 5-6 млрд долларов.

В России первые пункты велопроката появились в 2013 году, а в 2017 году власти столицы выделили на развитие велопрокатной инфраструктуры порядка 450 млн рублей.

В 2015 году порядка 64 тыс. человек воспользовалось первым сервисом по прокату велосипедов с современными моделями и системой траффика клиента. В 2018 году число клиентов выросло в 8-10 раз.

По статистике средне число пользователей велосипедов и пунктов проката составляет не более 2% от общего числа городских жителей.

## 4. Продажи и маркетинг

**Целевая аудитория**

Активные молодые люди от 18 до 40 лет со средним доходом от 20 тыс. рублей, которые ведут здоровый образ жизни.

Туристы. Если в городе есть парки, пляжи, природные или исторические достопримечательности, то доля клиентов-туристов может составлять до 50% от всего объема.

**Маркетинг**

1. Директ, таргет, продвижение в соц. сетях.
2. Дизайн пунктов прокатов с рекламными щитами подсветкой.
3. Участие компании в городских мероприятиях, выставках, аттракционах.
4. Создание сайта с основной информацией о стоимости и точках проката, на котором можно сделать заказ и оставить отзыв.

Рекламный бюджет — 30 000 руб. в месяц.

## 5. План производства

**Юридическая регистрация бизнеса**

Наиболее оптимальный вариант регистрации — ИП.

Преимущества: минимальная ставка налогообложения — 6% и упрощенная схема отчетности.

Срок регистрации — 3 рабочих дня.

Сумма регистрации и оформления документов — до 10 000 рублей.

Код: ОКВЭД 77.21 Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров

77 — Класс «Аренда и лизинг»

77.2 — Подкласс «Прокат и аренда предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения»

77.21 — Группа «Прокат и аренда товаров для отдыха и спортивных товаров»

Для ведения бизнеса по сдаче велосипедов в аренду не требуется специальных лицензий.

Но рекомендуется заключить отдельный договор страхования для случаев, когда клиент получил травму из-за технической неисправности.

Общий бюджет на подготовку и оформление документов — 50 000 рублей.

**Помещение**

1. Офис и мобильные точки проката, складское помещение и транспорт для перевозки оборудования.

Мобильные точки проката можно размещать местах города с наибольшим спрос.

Главный недостаток — постоянная перевозка и хранение оборудования.

2. Постройка или аренда павильона для размещения локального офиса проката и оборудования. Выбор места зависит от траффика потенциальных клиентов, например, вокзалы, спальные районы, парки отдыха.

Преимущество — размещение всех функциональных зон бизнеса в одном месте.

Главный недостаток — отсутствие мобильности.

**Оборудование**

Оборудование рассчитано на обслуживание 100-120 клиентов:

* велосипеды взрослые;
* велосипеды детские и подростковые;
* электровелосипеды и скутеры;
* гироскутеры;
* валидаторы и платежный терминал;
* охранная сигнализация;
* офисное оборудование (комплект);
* противопожарное оборудование (комплект);
* хозяйственное и бытовое оборудование (комплект).

В качестве дополнительного оборудования можно рассмотреть мобильную мастерскую для оперативного ремонта техники.

Для организации стоянки, хранения и обслуживания потребуется снять гараж.

## 6. Организационная структура

Схема штатной численности персонала и график работы имеет упрощенный вид.

Директор и управляющий работают ненормированный рабочий день, остальные сотрудники — 6-дневную рабочую неделю.

| **Персонал** | **Количество сотрудников** | **Расходы на зарплату на 1 человека, руб.** | **Расходы на зарплату, руб.** |
| --- | --- | --- | --- |
| Директор компании | 1 | 35 000 | 35 000 |
| Ведущий менеджер проката | 1 | 30 000 | 30 000 |
| Администратор точки проката | 2 | 25 000 | 50 000 |
| Механик — водитель | 1 | 26 000 | 26 000 |
| Бухгалтер (аутсорсинг) | 1 | 20 000 | 20 000 |
| **Общий фонд ЗП руб.** | **161 000** |

Полный расчет ФОТ на 24 месяца с учетом премиальной части и страховых взносов представлен в финансовой модели.

Остальные сотрудники будут получать оклад и премию, начисляемую на 3, 6 и 12 месяц работы в компании.

Для финансового и налогового сопровождения в штате будет работать бухгалтер на аутсорсе.

## 7. Финансовый план

Начальные инвестиции для открытия бизнеса, включая регистрацию и оформление аренды офисных и складских помещений, выглядят следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов (стартовые инвестиции)** | **Сумма, руб.** |
| Регистрация компании, включая получение всех разрешений | 50 000 |
| Подготовка офисного помещения пункта проката | 200 000 |
| Страхование | 30 000 |
| Создание сайта плюс реклама на первый месяц | 50 000 |
| Закупка велосипедов, оборудования, предварительное ТО | 1 085 000 |
| Прочие расходы | 50 000 |
| **Итого** | **1** **465** **000** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов (ежемесячные затраты)** | **Сумма, руб.** |
| ФОТ (включая отчисления) | 182 034 |
| Аренда офиса (20 кв. м.) | 10 000 |
| Амортизация | 9 722 |
| Коммунальные услуги | 5 000 |
| Реклама | 30 000 |
| Сервисное техническое обслуживание парка велосипедов | 50 000 |
| Закупка ЗИП расходных материалов | 269 170 |
| Расходы на охраняемый склад техники | 50 000 |
| **Итого** | **605** **926** |

Основные экономические, финансовые параметры реализации бизнес-плана:

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |
| Дисконтированный срок окупаемости, мес. | 5 |
| Чистый дисконтированный доход, руб. | 6 195 719 |
| Индекс прибыльности | 5,23 |
| Внутренняя норма рентабельности, % | 2 686,38 |
| Рентабельность продаж, % | 70 |

План продаж на 24 месяца с учетом сезонности, прогноз эффективности инвестиций и расчет экономических показателей бизнеса представлен в финансовой модели.

## 8. Факторы риска

1. **Сезонность**. Зимний период исключает пользование велосипедов для большей части страны. Чтобы снизить ущерб можно предоставлять прокат зимней мототехники — снегоходов, саней, скутеров.
2. **Риск снижения спроса**. Любая экономическая нестабильность, ведущая к снижению покупательской способности, вызовет отрицательные показатели бизнеса.