

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа с.Никульевка

Бизнес-план

«футбольный клуб»

Выполнила

обуч-ся 9 класса

Бабкова Анастасия

Руководитель: Копылов А.В.

Никульевка 2019

Резюме проекта:

Проводимая в последнее время активная пропаганда здорового образа жизни и политика, направленная на развитие спортивных соревнований у нас в стране, вызывает у населения все больший интерес к спорту. Спорт занимает все большее место в жизни людей. При этом наибольшей популярностью у наших граждан пользуется футбол. Данный бизнес-план составлен с целью открытия любительской футбольной команды. Учитывая высокую популярность данного спорта окупаемость проекта составляет 22 месяца, а безубыточность проекта наступает уже на 6 месяц, когда будет подписан договор со спонсором.

Чтобы начать создавать футбольный клуб потребуется арендовать спортивную базу, на которой игроки смогут тренироваться. Средняя площадь базы, включая административные постройки на ней, составляет около 3 500 м². Помимо базы необходимо будет оформить в штат 43 человека.

Описание продукта и услуги

Футбол является одним из самых популярных видов спорта в нашей стране. Учитывая последние реформы, в ближайшее время российский футбол увеличил свою популярность, благодаря проведению Чемпионата мира по футболу в 2018 г. Таким образом, при правильном управлении клубом и наличии хороших игроков, собственник сможет извлекать существенные прибыли.

Основной целью данного бизнес-плана является создание любительского футбольного клуба с целью его развития и получения прибыли.

Для начала необходимо определить начальное положение клуба в футбольной системе России. Общая структура футбола в России следующая:

- Любительская футбольная лига
- Профессиональная футбольная лига
- Футбольная национальная лига
- Российская футбольная лига

Таким образом, на этапе открытия клуб будет находиться на первом уровне системы. При этом стоит отметить, что при достаточно хорошем финансировании и быстром росте клуб может попасть в высшую лигу уже через 4 — 5 лет.

Клуб будет отвечать за следующие процессы:

- Организовывать процесс тренировок и игр (выезды и прием соперников)
- Заниматься арендными вопросами
- Искать футбольных игроков
- Проводить мониторинг состояния здоровья игроков
- Заниматься подбором спонсоров и рекламодателей
- Взаимодействовать с Российским футбольным союзом

Производственный план.

Чтобы успешно начать развивать футбольный клуб нужно сделать следующее:

1. Зарегистрировать юридическое лицо
2. Найти спортивную базу
3. Сделать косметический ремонт в административных помещениях
4. Нанять административный персонал
5. Подобрать игроков
6. Начать тренировки и подготовку к сезону
7. Зарегистрироваться в РФС
8. Начать чемпионат

Время, которое потребуется на открытия, составляет 11 недель. Сперва потребуется зарегистрировать ИП. Далее можно открывать счет в банке. Как только клуб сможет привлечь инвестиции, то организационно-правовую форму потребуется поменять на ООО.

По результатам следует приступить к аренде спортивной базы. Лучше всего её арендовать в черте города, так как это позволит увеличить базу потенциальных арендаторов. Следующим этапом необходимо провести небольшой ремонт. Далее можно приступить к поиску административного персонала. Потом с помощью специалиста по подбору игроков можно начать просматривать игроков и заключать с ними контракты.

По результатам набора можно начинать тренировки и подготовку к сезону. Параллельно руководство клуба должно подать заявку на вступление в Российский Футбольный Союз.

Необходимые материалы

Для полноценной деятельности потребуется закупить следующее оборудование:

- Спортивную форму
- Компьютеры
- Принтер
- Офисную мебель
- Массажный стол
- Спортивный инвентарь
- Футбольные мячи
- Автобус

На первых этапах это позволит полностью обеспечить функционирование клуба и перевозку игроков на игры. Также клубу потребуется ежемесячно закупать продукты для питания игроков.

Помимо организационных моментов, клубу потребуется зарегистрироваться в качестве любительского футбольного клуба для того, чтобы принимать участие в чемпионате. Чтобы получить статус профессионального клуба вам потребуется выиграть чемпионат, а также получить финансирование в объеме более 100 000 000 рублей.

Стоимость услуг

Основные доходы клуб будет получать за счет трех источников: сдача в субаренду футбольного поля, продажа билетов на матчи и спонсорская поддержка. Стоимость аренды будет составлять 6 000 рублей за 1 час, билета — 300 рублей. К 6 месяцу работы клуба планируется привлечь ключевого спонсора. Необходимая спонсорская поддержка в месяц составляет 9 000 000 рублей.

Персонал и заработная плата

Постоянные расходы	Оклад	Количество сотрудников	Сумма	Средняя зп в месяц на сотрудника
Управляющий	70 000	1	70 000	70 000
Главный тренер	50 000	1	50 000	50 000
Тренер	40 000	1	40 000	40 000
Тренер вратарей	40 000	1	40 000	40 000
Массажист	35 000	4	140 000	35 000
Врач	30 000	2	60 000	30 000
Специалист по подбору игроков	35 000	2	70 000	35 000
Персонал по уходу за полем	35 000	5	175 000	35 000
Игроки	50 000	23	1 150 000	50 000
Уборщица	20 000	3	60 000	20 000
Страховые взносы			556 500	
Итого			2 411 500	

Численность персонала, включая игроков, составит 43 человека. Управляющий отвечает за взаимодействие с государственными органами, СМИ и привлечение спонсоров в клуб. Тренерский штаб отвечает за подготовку игроков. Массажисты и врачи следят за физическим состоянием футболистов. Специалист по подбору игроков отвечает за поиск и подписание новых игроков и продажу действующих. Персонал по уходу за полем отвечает за нормальное состояние поля и технического оборудования внутри административных помещений. Уборщицы следят за чистотой административного помещения.

План маркетинга

Для того, чтобы быстро развивать собственный спортивный клуб, потребуется хорошая рекламная поддержка. Чтобы создать качественный информационный шум вокруг клуба необходимо обратиться к маркетологу, специализирующемуся на спорте.

Основными способами продвижения клуба будут следующие каналы:

- Реклама в спортивных журналах

- Реклама на телевидении

Данные каналы охватывают широкую публику и позволят рассказать всем местным жителям о новом клубе в городе.

К основным каналам для продвижения услуг по аренде можно отнести следующие:

- Реклама в социальных сетях
- Реклама на спортивных форумах и журналах
- Контекстная реклама

Финансовый план

Оборудование и инвентарь занимает не самую большую часть расходов при открытии — гораздо больше и в начале, и в целом в месяц затрат на аренду футбольного поля.

Затраты на покупку оборудования для футбольного клуба, руб.

Наименование	Количество	Цена за 1 шт.	Общая сумма
Спортивная форма	40	20 000	800 000
Компьютер	6	20 000	120 000
Принтер	2	8 000	16 000
Офисная мебель	10	5 000	50 000
Массажный стол	4	4 000	16 000
Спортивный инвентарь	1	100 000	100 000
Футбольные мячи	50	3 000	150 000
Автобус	1	1 000 000	1 000 000
Итого:			2 252 000

Общие затраты на покупку оборудования составляют 2 252 000 рублей. Крупнейшей покупкой является автобус — 1 000 000 рублей. Также 800 000 рублей необходимо потратить на спортивную форму для клуба.

Инвестиции на открытие, руб.

Первоначальный капитал	
Регистрация, включая получение всех разрешений	30 000
Ремонт	2 800 000
Вывеска	30 000
Аренда на время ремонта	4 200 000
Закупка оборудования	2 252 000
Прочее	40 000
Итого	9 352 000

Ежемесячные затраты, руб.

Ежемесячные затраты	
ФОТ (включая отчисления)	2 411 500
Аренда (6000 кв.м.)	4 200 000
Коммунальные услуги	20 000
Реклама	30 000
Бухгалтерия (удаленная)	20 000
Расходы на питание	300 000
Непредвиденные расходы	40 000
Итого	7 021 500

Факторы риска

К ключевым рискам можно отнести:

- Долгое привлечение спонсора

Данный риск может привести к банкротству клуба. Поэтому, как только управленческая команда будет собрана необходимо приступить к переговорам с потенциальными спонсорами.

- Низкие результаты в чемпионате

Для достижения потребуется нанять опытный тренерский состав а также приобрести несколько хороших игроков, которые будут показывать хорошую результативность.