



## Бизнес-план футбольной школы FC Stuttgart

FC Stuttgart – это футбольная школа для детей в возрасте от 4 до 16 лет, использующая немецкий методики занятий, взятые из Футбольного Союза Германии.

Футбольная школа для детей относится к рынку образовательных услуг, который демонстрировал активное развитие в России за последние 15 лет. Общий объём рынка образовательных услуг составил в 2014 году 27,6 млрд. рублей.

Потенциальное количество потребителей услуг футбольной школы определяется числом детей, проживающих в городе, в возрасте от 3 до 16 лет. Общее количество детей указанного возраста в России составляет 16,5 млн. человек, из них 11% проживают в Москве, 20% - в городах-миллионниках.

Потенциал открытия бизнеса футбольной школы определяется востребованностью занятий футбольных школ «FC Stuttgart», функционирующих в Москве.

Конкурентными преимуществами «FC Stuttgart» являются:

- Методика занятий.
- Методика обучения тренеров.
- Перспектива устройства детей в Германии.

Целевой аудиторией являются женщины от 27 до 45 лет, имеющие детей возрастом от 4 до 16 лет. Доход на семью целевой группы составляет для Москвы – 140 000 рублей, для регионов – 80 000 рублей. Услуги футбольной школы рассчитаны на массовую аудиторию, поэтому цена за одно занятие определена для Москвы в размере 850-1100 рублей, а для регионов – 600-750 рублей. Существуют абонементы сроком на 4, 8, 12 недель, которые реализуются со скидками в пределах 5-10%.

Для начала оказания услуг потребуется минимальное количество сотрудников – менеджер по работе с клиентами и тренера.

Главные каналы дистрибуции услуг футбольной школы «FC Stuttgart»:

- Центр FC Stuttgart
- Спортивные залы
- Детские сады

Первоначальные инвестиции зависят от канала дистрибуции.

<b>Канал дистрибуции</b>	<b>Первоначальные инвестиции, руб.</b>
Центр FC Stuttgart	703 830
Спортивные залы	569 830
Детские сады и клубы	108 170

В среднем, Центр FC Stuttgart окупается в течение 5 месяцев, футбольные клубы в спортивных залах – в течение 6 месяцев, а в детские сады – в течение 3 месяцев.

## **2. Бизнес-идея: футбольная школа**

FC Stuttgart - это первый в России детский футбольный клуб который дает подготовки и шанс Российским детям попасть в профессиональные клубы Европы. FC Stuttgart включает в себя уникальную немецкую методику. Компания активно сотрудничает с различными клубами Германии: VfB Stuttgart, Stuttgarter Kickers и т.д.

Упражнения FC Stuttgart составлены на основе европейской методике. Занятия «FC Stuttgart» направлены не только на развитие игровых качеств игрока, но и на знакомство с основами игры в футбол, на формирование характера, умение работать в команде и помогать друг другу - подходит как для мальчиков, так и девочек.

### **Свойства/характеристики:**

- Немецкая методика
- Действует в России с 2015 года
- Более 1000 детей уже обучены
- Сотрудничество с немецкими клубами

### **Выгоды:**

- Ребенок покажет динамику в спортивных показателях (здоровье)
- Ребенку понравится – он будет доволен (счастье)
- Ребенок приобретет здоровую привычку (успешность)
- Талантливые дети будут играть в Европе (деньги)

### **3. Рынок услуг дополнительного образования детей**

- В общем смысле FC Stuttgart работает на рынке образовательных услуг, который активно начал развиваться в России приблизительно 15 лет назад.
- Однако совсем недавно на этом рынке появилась особая ниша - спортивные мероприятия. Эта ниша достаточно крупная, чтобы выделять её как отдельную отрасль. Именно в ней компания активно развивается. На данный момент в России насчитывается порядка 16 миллионов детей в возрасте от 4 до 16 лет, и большая часть из них является потенциальными клиентами компании.
- Объем рынка детских образовательных услуг в России составляет 27,5 миллиардов рублей в 2014 году и неуклонно растет с течением времени. В 2017 году по прогнозам аналитиков он составит 42,7 миллиарда рублей. Отрасль активно развивается, поэтому даже кризис не оказывает большого влияния на деятельность компании.

Если говорить об услугах, которые могут быть найдены на рынке, то самой основной из них оказывается проведение занятий для детей по различным видам спорта, наиболее популярным из которых является футбол. Обоснованием этому служит тот факт, что футбол сам по себе представляет игру, то есть в него можно легко добавить другие игровые элементы, понятные и интересные детям. Еще одной причиной является низкая востребованность игры к инвентарю: мяч, форма, ворота и зал. Все это можно найти в любое время, в любом месте, в любое время года по доступной цене, что дает несомненное преимущество по сравнению с другими видами спорта (хоккеем, теннисом, фигурным катанием и другими).

Конкуренцию футболу могут составить боевые искусства, однако в последнее время родители предпочитают отдавать детей в футбольные секции, так как полагают, что этот вид спорта менее травмоопасен, а также учит командной работе, а не жесткости и индивидуализму.

Потенциальное количество потребителей услуги (количество детей, живущих в городах России, возрастом от 4 до 16 лет) – 16,5 млн. чел. При этом 11% живут в Москве и еще 20% в городах-миллиониках.

#### **Актуальность проекта**

Несмотря на востребованность занятий, этот сегмент в России практически пустой, потому что на Российском рынке отсутствуют качественная методика которая дает возможность воспитать профессиональных игроков и детей которые будут любить и играть в футбол всегда.

Поэтому для продвижения продукта на рынке – основным ключевым моментом является – методика занятий и методика обучения тренеров.

## **4. Маркетинговая стратегия**

### **Целевая аудитория**

Несмотря на то, что «FC Stuttgart» - это занятия для детей, целевой аудиторией являются родители. Фокус – мамы от 27 до 45 лет. Доход в семье – средний и выше среднего (Москва – 140 000 руб. на семью, регионы – 70 000 руб.). Родители нацелены на развитие и долгосрочные успехи детей. Мама скорее всего вышла из декрета и опять работает, поэтому для нее очень важно время, которого не хватает. При этом она хочет дать своему ребенку лучшее среди возможного и доступного ей. Главные цели: здоровый и счастливый ребенок, успешная семья, уверенность в себе.

### **Каналы дистрибуции**

Точкой дистрибуции называется место, где потребитель может получить услугу (платное спортивное занятие). Канал дистрибуции – это группа точек, объединенных общим признаком, который помогает формулировать верную торговую политику по отношению к каналу.

На текущий момент выделены следующие каналы:

- Государственные и частные детские сады (занятия проводятся на территории детских садов, которым выплачивается комиссия за занятия),
- Отдельно стоящие спортивные залы (занятия проводятся на территории спортивных площадок, которым выплачивается почасовая аренда),
- Детские центры FC Stuttgart (занятия проводятся на территории собственного центра, взятого в постоянную аренду).

### **Ценообразование**

FC Stuttgart предлагает устанавливать цену за занятия выше среднего значения по рынку. Услуги компании – высококачественные, объединенные одной идеей, предлагающей уникальные знания и опыт. FC Stuttgart не нацелена на элитарность и эксклюзивность, наоборот ожидаем широчайшего распространения. На текущий момент рекомендованная цена в Москве 850-1100 рублей, а для регионов – 500-650. Ежегодно проводится мониторинг цен для обновления рекомендованной цены за занятие. Для мотивации долгосрочных отношений, предлагается продавать абонементы на 4, 8, 12 недель, в которых можно включить небольшую скидку (5-10%), но ограничить их сроком действия.

## **Каналы привлечения**

Основным каналом продаж является офлайн акции в Торговых центрах и парках. Промоутеры берут контакты у заинтересованных людей на бесплатный праздник футбола. Далее call center связывается с клиентом и согласовывает дату и время прихода.

Дополнительный канал привлечения является сайт и настроенный на него контекстная реклама.

Также можно рассматривать канал привлечения такие как социальные сети Instagram, FB, Vk.

## **5. План производства**

В производственном плане открытия футбольного клуба есть отличия в зависимости от каналов дистрибуции:

- A. Центр FC Stuttgart
- B. Спортивные залы
- C. Детские сады

### **План открытия детского футбольного клуба по франшизе FC Stuttgart:**

1. Заключение договора франчайзинга с компанией франчайзером
2. Получение всех необходимых инструкций для ведения бизнеса
3. Прохождение обучения бизнесу в УК FC Stuttgart
4. Подбор тренеров
5. Обучение тренеров в Москве в академии FC Stuttgart (недельная программа - для франчайзи бесплатно)
6. Поиск точек по каналам дистрибуции и/или:
  - A. поиск помещения под центр
  - B. поиск спортивных залов
  - C. поиск детских садов и центров
7. Закупка инвентаря и ПОС-материалов
8. Заключение договоров
9. Ремонт помещения.
10. Привлечение клиентов.
11. Проведение первых пробных занятий
12. Старт Продажи абонементов.

## **6. Организационная структура**

Чтобы начать работу футбольной школы потребуется минимальное количество сотрудников – менеджер и тренера. Однако этот бизнес предполагает быстрое развитие благодаря открытию футбольных клубов в

разных точках города. Исходя из этого, организационная структура будет выглядеть следующим образом:

<i>Наименование должности</i>	<i>Планируемое количество</i>	<i>Оклад</i>	<i>Сумма по позиции</i>
Менеджер	1	20 000 руб.	20 000 руб.
Тренер	2-4	20 000 руб.	40 000-80 000 руб.

## **7. Финансовый план**

Главными позициями первоначальных затрат будут являться инвентарь, POS-материалы, прочие текущие расходы, а также паушальный взнос по франшизе «FC Stuttgart».

В финансовом плане есть отличия в зависимости от каналов дистрибуции:

1. Центр FC Stuttgart
2. Спортивные залы
3. Детские сады

### **Центр FC Stuttgart**

<b>Основные параметры проекта (для регионов)</b>		
<b>Параметр</b>	<b>Ед.изм.</b>	<b>Значение</b>
Количество занимающихся в группе	чел.	16
Количество тренировок в месяц	занятие	8
Стоимость абонемента	руб.	5 600
Планируемая выручка с одной группы	руб.	89 600

Основные расчетные показатели		
Расходы на создание бизнеса	руб.	703 830
Средний размер выручки в месяц	руб.	725 760
Средний размер ежемесячных расходов (без учета единовременных расходов)	руб.	140 429
Средний размер прибыли в месяц (по первым 10 месяцам)	руб.	236 217
Срок окупаемости	мес	5

Расходы на организацию бизнеса		(руб.)
1	Организационные расходы, всего <i>в т.ч.:</i>	2 800
	Регистрация ИП	2 500
	Изготовление печати ФА Stuttgart	300
2	Паушальный взнос	300 000
3	Инвентарь для открытия	68 030
4	Обучение тренеров (2 человека), всего <i>в т.ч.:</i>	40 000
	оплата проезда	10 000
	проживание в Москве	30 000
4	Маркетинговые расходы на организацию бизнеса, всего <i>в т.ч.:</i>	223 000
	Аренда двух Торговых центров	70 000
	Услуги типографии	17 000
	Услуги промоутеров (из расчета 280 часов) 200 руб час	56 000
	Реклама в интернете (Яндекс, Google)	10 000
5	Оборудовать офис	70 000
<b>Итого</b>		<b>703 830</b>
<i>Ежемесячное списание Затрат на организацию бизнеса (из расчета 10 месяцев)</i>		70 383

<b>Ежемесячные условно-постоянные расходы</b>		(руб.)
1	Услуги связи (мобильную связь и СМС-оповещения)	2 000
2	Банковское обслуживание	1 500
3	Использование CRM-системы	1 000
4	Аренда офиса	12 000
5	Call centr (2 челоека)	40 000
6	Промо	71 500
7	Канцелярские расходы и прочие расходы по содержанию офиса	500
8	Фиксированный пенсионный платеж ИП (1/12 часть от годовой суммы)	1 929
9	Роялти (начиная с четвертого месяца)	10 000
<b>Итого</b>		<b>140 429</b>

<b>Ежемесячные переменные расходы</b>		
1	Аренда поля (5 месяцев), руб.	1 500
2	Аренда зала (5 месяцев), руб.	1 500
3	Количество групп, ед.	6
		7
		8
4	Продолжительность тренировки, час	1,0
5	Количество занятий	8
6	Зарботная плата тренера, руб.	750
7	Зарботная плата ассистента, руб.	550

<b>Прочие единовременные расходы</b>		(руб.)
1	Представительские расходы (подарки менеджерам, дни рождения, праздники)	2 500
2	Ремонт оборудования/расходные материалы	6 000
<b>Итого</b>		<b>8 500</b>
<i>Ежемесячное списание Прочих единовременных расходов (из расчета 10 месяцев)</i>		<i>850</i>



## Спортивные залы и манежи

Основные параметры проекта		
(для регионов)		
Параметр	Ед.изм.	Значение
Количество занимающихся в группе	чел.	16
Количество тренировок в месяц	занятие	8
Стоимость абонемента	руб.	4 900
Планируемая выручка с одной группы	руб.	78 400
Основные расчетные показатели		
Расходы на создание бизнеса	руб.	569 830
Средний размер выручки в месяц	руб.	483 840
Средний размер ежемесячных расходов (без учета единовременных расходов)	руб.	101 429
Средний размер прибыли в месяц (по первым 10 месяцам)	руб.	134 562
Срок окупаемости	мес	6

Расходы на организацию бизнеса		
		(руб.)
1	Организационные расходы, всего	2 800
	<i>в т.ч.:</i>	
	Регистрация ИП	2 500
	Изготовление печати ФА Stuttgart	300
2	Паушальный взнос	200 000
3	Инвентарь для открытия	68 030
4	Обучение тренеров (2 человека), всего	40 000
	<i>в т.ч.:</i>	
	оплата проезда	10 000
	проживание в Москве	30 000
4	Маркетинговые расходы на организацию бизнеса, всего	189 000
	<i>в т.ч.:</i>	
	Аренда двух Торговых центров	50 000
	Услуги типографии	17 000
	Услуги промоутеров (из расчета 280 часов) 150 руб час	42 000
	Реклама в интернете (Яндекс, Google)	10 000
5	Оборудовать офис	70 000
<b>Итого</b>		<b>569 830</b>
<i>Ежемесячное списание Затрат на организацию бизнеса (из расчета 10 месяцев)</i>		56 983
Ежемесячные условно-постоянные расходы		
		(руб.)
1	Услуги связи (мобильную связь и СМС-оповещения)	2 000
2	Банковское обслуживание	1 500
3	Использование CRM-системы	1 000
4	Аренда офиса	8 000
5	Call centr (2 челоека)	22 000
6	Промо	54 500
7	Канцелярские расходы и прочие расходы по содержанию офиса	500
8	Фиксированный пенсионный платеж ИП (1/12 часть от годовой суммы)	1 929
9	Роялти (начиная с четвертого месяца)	10 000
<b>Итого</b>		<b>101 429</b>
Ежемесячные переменные расходы		
1	Аренда поля (5 месяцев), руб.	1 000
2	Аренда зала (5 месяцев), руб.	1 000

3	Количество групп, ед.	6
		7
		8
4	Продолжительность тренировки, час	1,0
5	Количество занятий	8
6	Зарботная плата тренера, руб.	700
7	Зарботная плата ассистента, руб.	500

<b>Прочие единоразовые расходы</b>		(руб.)
1	Представительские расходы (подарки менеджерам, дни рождения, праздники)	2 500
2	Ремонт оборудования/расходные материалы	6 000
<b>Итого</b>		<b>8 500</b>
<i>Ежемесячное списание Прочих единовременных расходов (из расчета 10 месяцев)</i>		850

## Детские сады

<b>Основные параметры проекта</b>		
<b>(для регионов)</b>		
Параметр	Ед.изм.	Значение
Количество занимающихся в группе	чел.	10
Количество тренировок в месяц	занятие	8
Стоимость абонемента	руб.	4 500
Планируемая выручка с одной группы	руб.	45 000

Основные расчетные показатели		
Расходы на создание бизнеса	руб.	108 170
Средний размер выручки в месяц	руб.	121 500
Средний размер ежемесячных расходов (без учета единовременных расходов)	руб.	8 429
Средний размер прибыли в месяц (по первым 10 месяцам)	руб.	65 905
Срок окупаемости	мес	3

Расходы на организацию бизнеса		(руб.)
1	Организационные расходы, всего <i>в т.ч.:</i>	2 800
	Регистрация ИП	2 500
	Изготовление печати ФА Stuttgart	300
2	Паушальный взнос	50 000
3	Обучение тренеров (1 человека), всего <i>в т.ч.:</i>	15 000
	оплата проезда	5 000
	проживание в Москве	10 000
4	Инвентарь для открытия	35 370
5	Маркетинговые расходы на организацию бизнеса, всего <i>в т.ч.:</i>	5 000
	Услуги типографии	5 000
<b>Итого</b>		<b>108 170</b>
<i>Ежемесячное списание Затрат на организацию бизнеса (из расчета 10 месяцев)</i>		<i>10 817</i>
Ежемесячные условно-постоянные расходы		(руб.)
2	Банковское обслуживание	1 500
8	Фиксированный пенсионный платеж ИП (1/12 часть от годовой суммы)	1 929

9	Роялти (начиная с четвертого месяца)	5 000
<b>Итого</b>		<b>8 429</b>

### Ежемесячные переменные расходы

3	Количество групп, ед.	2
		3
		4
4	Продолжительность тренировки, час	1,0
5	Количество занятий	8
6	Зарботная плата тренера, руб.	600

### Окупаемость

Окупаемость проекта также зависит от выбранного формата дистрибуции.

В среднем, Центр FC Stuttgart окупается в течение 6 месяцев, футбольные клубы для дошкольников в спортивных залах – в течение 5 месяцев, а в детских садах – в течение 4 месяцев. Детальный план окупаемости рассчитывается индивидуально по региону.

## 8. Факторы риска

Среди основных факторов риска и барьеров, которые могут помешать успешному старту бизнеса футбольного клуба можно выделить:

- Сложность в поиске качественных тренеров в нужном объеме (проблема найти хорошие кадры, обучить их и мотивировать работать с дошкольниками)
- В отдельных конкретных случаях слабый спрос на услугу
- Сложность в месте для аренды

Однако, по данным компании «FC Stuttgart» этот бизнес в ближайшие три года ждёт бурный рост благодаря следующим факторам:

- Большой потенциальный рынок (16,5 млн. потребителей)
- Наличие спроса со стороны родителей в Москве и регионах (спрос на спортивную услуги для по нашей цене)
- Потенциальное расширение сферы услуг (не только футбол)

- Наличие спроса со стороны партнёров (детских садов) на организацию развития дошкольников и на дополнительные источники заработка
- Отработанная немецкая методика обучения детей
- Команда, готовая развивать франчайзинг-партнеров вместе с программой поддержки (сайт, процессы, методика)
- Чемпионат мира 2018 в России