

# ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ ПАРКА АТТРАКЦИОНОВ СРЕДНЕГО ФОРМАТА

**ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ**

Данное исследование подготовлено MA Step by Step исключительно в информационных целях. Информация, представленная в исследовании, получена из открытых источников или собрана с помощью маркетинговых инструментов. MA Step by Step не дает гарантии точности и полноты информации для любых целей. Информация, содержащаяся в исследовании, не должна быть прямо или косвенно истолкована покупателем, как рекомендательная к вложению инвестиций. MA Step by Step не несет ответственности за убытки или ущерб, причиненный вследствие использования информации исследования третьими лицами, а так же за последствия, вызванные неполнотой представленной информации. Данные материалы не могут распространяться без разрешения MA Step by Step.

**Дата выпуска отчета:  
Июнь 2010 г.**

**г. Москва**



## Содержание

<b>Аннотация.....</b>	<b>4</b>
<i>Суть проекта .....</i>	<i>4</i>
<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта .....</i>	<i>4</i>
<i>Расчетные сроки проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции .....</i>	<i>5</i>
<i>Стоимость проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Источники финансирования проекта .....</i>	<i>5</i>
<i>Выгоды и риски проекта.....</i>	<i>5</i>
<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта .....</i>	<i>6</i>
<b>Полное содержание исследования .....</b>	<b>7</b>
<i>Список диаграмм .....</i>	<i>10</i>
<i>Список таблиц.....</i>	<i>10</i>
<i>Список схем .....</i>	<i>11</i>
<i>Список приложений .....</i>	<i>11</i>
<b>Выдержки из исследования .....</b>	<b>12</b>
<i>Анализ положения дел в отрасли .....</i>	<i>12</i>
<i>Текущая ситуация в отрасли .....</i>	<i>12</i>
<i>Факторы, влияющие на отрасль.....</i>	<i>12</i>
<i>Общие данные о рынке.....</i>	<i>12</i>
<i>Объемы рынка .....</i>	<i>12</i>
<i>Сегментация рынка.....</i>	<i>12</i>
<i>Конкурентный анализ.....</i>	<i>13</i>
<i>Количественная и качественная характеристика.....</i>	<i>13</i>
<i>Анализ потребителей .....</i>	<i>15</i>
<i>Описание потребителей.....</i>	<i>15</i>
<i>Выбор и обоснование целевого сегмента .....</i>	<i>15</i>
<b>5. План продаж .....</b>	<b>16</b>
<i>Цены на конкретные виды услуги.....</i>	<i>16</i>

---

<i>План продаж на весь расчетный период</i> .....	16
<b>6. Производственная часть</b> .....	<b>18</b>
<i>Требования к поставщикам</i> .....	18
<i>Состав и стоимость оборудования</i> .....	18
<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i> .....	19
<i>Оценка доходов</i> .....	19
<b>8. Финансовый план</b> .....	<b>21</b>
<i>Основные параметры расчетов</i> .....	21
<i>Объем финансирования</i> .....	21
<i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i> .....	22
<i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i> .....	24
<i>Анализ чувствительности</i> .....	26
<i>Показатели эффективности проекта</i> .....	26
<i>Основные параметры бизнес-плана:</i> .....	26

## АННОТАЦИЯ

Цель БП: открытие парка аттракционов

***К готовому Бизнес-плану прилагается заполненная Финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).***

Бизнес - план содержит следующие основные блоки:

1. Описание рассматриваемого рынка
2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса
3. План сбыта
4. Производственная часть
5. Организационная структура предприятия
6. Финансовый план
7. Нормативная база

Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта. К бизнес-плану прилагается финансовая модель в формате xls (Microsoft Excel).

## СУТЬ ПРОЕКТА

Создание открытого парка аттракционов.

Площадь парка – 2 га.

Количество аттракционов – ...: ... детских, ... семейных и ... экстремальных, а также порядка .... прочих аттракционов, относящихся к категории семейных (таких как тир или игровые автоматы).

В парке будут находиться различные кафе и рестораны, а также киоски с сопутствующими товарами, например игрушками и сувенирами.

Часы работы парка: с ... до ....

Часы работы аттракционов: с ... до .....

## ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ ПРОЕКТА

Краткосрочная цель: выход на рынок индустрии развлечения, создание узнаваемого имени, качественное оказание услуг, получение прибыли.

Долгосрочная цель: расширение номенклатуры оказываемых услуг.

## **РАСЧЕТНЫЕ СРОКИ ПРОЕКТА**

Расчетный срок проекта – 3 года (36 месяцев).

## **РЕЗЮМЕ КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА (4Р) ПРОДУКЦИИ**

Продукт: услуги развлечений для детей и взрослых.

Продвижение: основные каналы продвижения – наружная реклама, реклама на транспорте, реклама на радио, в печатных изданиях, промо-акции.

Цена на услуги определяется на основе рыночной стоимости развлекательных услуг аналогичных сегментов.

Сбыт услуг будет производиться их непосредственным потребителям – частным лицам. Гарантии сбыта: разнообразие и высокое качество услуг, современное развлекательное оборудование парка, удобное расположение, невысокие цены.

## **СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА**

Объем необходимых инвестиций - .... руб.

## **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТА**

Собственные средства.

## **ВЫГОДЫ И РИСКИ ПРОЕКТА**

Выгоды: коммерческие и социальные (Предоставление возможности всестороннего отдыха детей и взрослых).

Риски: открытие нового парка аттракционов, т. е. увеличение конкуренции на рынке.

---

**КЛЮЧЕВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ПРОЕКТА**

Ставка дисконтирования – ...%.

Срок окупаемости проекта - ... месяца

Срок окупаемости проекта дисконтированный – ... месяцев

Планируемый объем продаж – ... USD/год

Внутренняя норма рентабельности IRR, год. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

Внутренняя норма рентабельности IRR, мес. – ...% для срока жизни проекта ... месяцев

**Кол-во страниц:** 70 стр.

**Язык отчета:** русский

**Отчет содержит:** 1 диаграмма, 21 таблица, 1 схема, 4 приложения

## ПОЛНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

1	<b>Введение</b>		<b>6</b>
2	<b>1. Резюме проекта</b>		<b>7</b>
	2.1	<i>Суть проекта</i>	7
	2.2	<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	7
	2.3	<i>Расчетные сроки проекта</i>	7
	2.4	<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	7
	2.5	<i>Стоимость проекта</i>	8
	2.6	<i>Источники финансирования проекта</i>	8
	2.7	<i>Выгоды и риски проекта</i>	8
	2.8	<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i>	8
3	<b>2. Описание товара/услуги</b>		<b>9</b>
	3.1	<i>Определение товара/услуги</i>	9
	3.2	<i>Сегментация товара/услуги</i>	9
	3.3	<i>Стоимость товара/услуги. Принятая концепция ценообразования</i>	10
	3.4	<i>Перспективы развития товара/услуги</i>	10
	3.5	<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка</i>	10
4	<b>3. Анализ рынка</b>		<b>12</b>
	4.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	12
		4.1.1 <i>Текущая ситуация в отрасли</i>	12
		4.1.2 <i>Факторы, влияющие на отрасль</i>	12
		4.1.3 <i>Общие данные о рынке</i>	13
		4.1.4 <i>Объемы рынка</i>	13
	4.2	<i>Сегментация рынка</i>	13
	4.3	<i>Ценообразование на рынке</i>	16
		4.3.1 <i>Ценовая политика</i>	16
		4.3.2 <i>Основные принципы ценообразования</i>	17
	4.4	<i>Конкурентный анализ</i>	17
		4.4.1 <i>Количественная и качественная характеристика</i>	17
	4.5	<i>Анализ потребителей</i>	21
		4.5.1 <i>Описание потребителей</i>	21
		4.5.2 <i>Сегментация потребителей</i>	21
	4.6	<i>Выбор и обоснование целевого сегмента</i>	22
5	<b>4. Маркетинговый план</b>		<b>24</b>
	5.1	<i>Уникальные достоинства, позиционирование</i>	24
	5.2	<i>Ценовая политика</i>	24

	5.3	<i>Порядок оказания услуг</i>	24
	5.4	<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>	25
	5.4.1	Этап 1 – «До запуска объекта»	25
	5.4.2	Этап 2 – «Запуск объекта»	25
	5.4.3	Этап 3 – «Сопровождение объекта»	26
6	<b>5. План продаж</b>		<b>27</b>
	6.1	<i>Цены на конкретные виды услуги</i>	27
	6.2	<i>Организация сбыта. Каналы сбыта</i>	27
	6.3	<i>План продаж на весь расчетный период</i>	28
7	<b>6. Производственная часть</b>		<b>30</b>
	7.1	<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема организации услуги</i>	30
	7.2	<i>Требования к поставщикам</i>	30
	7.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>	32
	7.3.1	Амортизация основных средств	33
	7.4	<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>	33
	7.5	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>	33
	7.6	<i>Оценка доходов</i>	34
	7.7	<i>6.1. Функциональное решение</i>	36
	7.7.1	Выбор и обоснование типа предприятия	36
8	<b>7. Организационно-управленческая структура</b>		<b>37</b>
	8.1	<i>Организационная структура</i>	37
	8.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	37
	8.3	<i>Затраты на оплату труда</i>	38
9	<b>8. Финансовый план</b>		<b>39</b>
	9.1	<i>Основные параметры расчетов</i>	39
	9.2	<i>Объем финансирования</i>	39
	9.3	<i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i>	40
	9.4	<i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i>	43
	9.5	<i>Анализ чувствительности</i>	45
	9.5.1	Показатели эффективности проекта	45
	9.5.2	Основные параметры бизнес-плана:	45
10	<b>9. Организационный план осуществления проекта</b>		<b>47</b>
	10.1.1	<i>План-график реализации проекта</i>	47
11	<b>10. Нормативная информация</b>		<b>48</b>
12	<b>Список приложений</b>		<b>49</b>
	12.1	<i>Приложение 1. Отраслевые ассоциации и инфраструктурные организации Рынка</i>	49
	12.2	<i>Приложение 2. Должностные инструкции</i>	51

	12.2.1	Должностная инструкция директора парка культуры и отдыха	51
	12.2.2	Должностная инструкция заведующего аттракционом	52
12.3		<i>Приложение 3. Упрощенная система налогообложения</i>	53
12.4		<i>Приложение 4. Технический регламент о безопасности аттракционов</i>	55
	12.4.1	Цели настоящего Федерального закона	55
	12.4.2	Сфера применения настоящего Федерального закона	55
	12.4.3	Основные понятия, используемые в настоящем техническом регламенте	56
	12.4.4	Объекты технического регулирования	59
	12.4.5	Идентификация аттракционов	60
	12.4.6	Размещение аттракциона на рынке	60
	12.4.7	Подтверждение соответствия	60
	12.4.8	Декларирование соответствия аттракционов	60
	12.4.9	Проведение обязательной сертификации аттракционов	61
	12.4.10	Подтверждение соответствия аттракционов, подвергшихся ремонту или перемещению	62
	12.4.11	Требования безопасности аттракционов при проектировании и изготовлении.	63
	12.4.12	Специальные требования безопасности к отдельным видам аттракционов	63
	12.4.13	Обеспечение безопасной перевозки и хранения аттракционов. Оценка соответствия процессов перевозки и хранения аттракционов требованиям эксплуатационных документов	63
	12.4.14	Обеспечение безопасного монтажа, установки и наладки аттракционов. Оценка соответствия процессов монтажа (установки) и наладки аттракционов требованиям эксплуатационных документов	63
	12.4.15	Общие требования к аттракционам до начала эксплуатации с пассажирами. Ввод аттракциона в эксплуатацию.	64
	12.4.16	Обеспечение безопасной эксплуатации аттракционов с пассажирами. Оценка соответствия процессов эксплуатации требованиям эксплуатационных документов	65
	12.4.17	Эвакуация пассажиров при нештатной остановке аттракциона	66
	12.4.18	Техническое обслуживание и ремонт	67
	12.4.19	Мероприятия после аварии или отказа аттракциона, вызвавших причинение тяжкого или средней тяжести вреда здоровью людей	67
	12.4.20	Мероприятия для аттракционов с истекшим сроком службы или использованным назначенным ресурсом	68
	12.4.21	Утилизация аттракционов	68
	12.4.22	Государственный контроль (надзор) за соблюдением требований настоящего технического регламента	68
	12.4.23	Ответственность эксплуатанта	69
	12.4.24	Ответственность продавца	70

	12.4.25	Переходные положения	70
	12.4.26	Вступление в силу настоящего Федерального закона	70

## СПИСОК ДИАГРАММ

Диаграмма 1. Распределение основных типов открытых парков аттракционов, % от общего кол-ва

## СПИСОК ТАБЛИЦ

Таблица 1. Факторы, влияющие на отрасль

Таблица 2. Классификация объектов развлекательной инфраструктуры (парков)

Таблица 3. Классификация парков по типам

Таблица 4. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам

Таблица 5. Целевая аудитория тематических парков аттракционов и ее характеристика

Таблица 6. Цены на услуги, руб.

Таблица 7. План продаж на расчетный период, чел.

Таблица 8. Список поставщиков аттракционов

Таблица 9. Состав и стоимость основного оборудования

Таблица 10. Постоянные затраты в месяц, руб.

Таблица 11. Переменные затраты в месяц, руб.

Таблица 12. План по доходам, тыс. руб.

Таблица 13. Штатное расписание

Таблица 14. Затраты на открытие

Таблица 15. График окупаемости проекта, руб.

Таблица 16. План движения денежных средств (Cash Flow), часть I

Таблица 17. План движения денежных средств (Cash Flow), часть II

Таблица 18. Отчет о прибылях и убытках, часть I

Таблица 19. Отчет о прибылях и убытках, часть II

Таблица 20. График реализации проекта

Таблица 21. Описание деятельности отраслевых организаций и инфраструктурных организаций

## СПИСОК СХЕМ

Схема 1. Организационная структура

## СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ

Приложение 1. Отраслевые ассоциации и инфраструктурные организации  
Рынка

Приложение 2. Должностные инструкции

Приложение 3. Упрощенная система налогообложения

Приложение 4. Технический регламент о безопасности аттракционов

## ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИССЛЕДОВАНИЯ

### АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

#### ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

По данным САПИР, рынок парков аттракционов еще только формируется.

....

### ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

Таблица 1. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОТРАСЛЬ

Благоприятные факторы	Негативные факторы

## ОБЩИЕ ДАННЫЕ О РЫНКЕ

### ОБЪЕМЫ РЫНКА

В России на данный момент насчитывается около ... **парков культуры и отдыха** (из них около ... **крупных**) нуждающихся в модернизации, разработке новых концепций, переоснащении, инвестициях.

...

### СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

В работе специфику деятельности развлекательных объектов можно определять их специализацией, профилем, способом расположения и доступностью для посещения.

Таблица 2. Классификация объектов развлекательной инфраструктуры (парков)

Классификационный критерий	Признаки объектов

Классификационный критерий	Признаки объектов

*Источник: ...*

По типу парки аттракционов можно разделить следующим образом.

**ТАБЛИЦА 3. КЛАССИФИКАЦИЯ ПАРКОВ ПО ТИПАМ**

Тип аттракциона	Описание сегмента

*Источник: ...*

...

## **КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ**

### **КОЛИЧЕСТВЕННАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА**

По данным Российской ассоциации парков и производителей аттракционов, в стране насчитывается около ... **парков развлечений**, в том числе .... крупных. В другом объединении — Союзе ассоциаций и партнеров индустрии развлечений (САПИР) — считают, что их еще больше — ....

Стоимость посещения в парках примерно одинакова.



**Таблица 4. Сравнительная характеристика игроков рынка по основным параметрам**

Название парка	Город	Дата открытия	Площадь	Описание парка	Посещаемость	Выручка парка <sup>1</sup> (дневная / годовая), тыс.руб.	Кол-во аттракционов	Стоимость билетов	Дополнительные услуги

Источник: МА Step by Step

<sup>1</sup>....

## АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

### ОПИСАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

По данным МА Step by Step среди москвичей ...% предпочитают всем остальным развлечениям именно парки аттракционов, а ...% посещает их чаще раза в месяц.

При выборе парка потребители обращают внимание на следующие критерии (в порядке убывания значимости):

- месторасположение парка
- стоимость посещения
- инфраструктура парка
- репутация парка

....

## ВЫБОР И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО СЕГМЕНТА

Потенциальная целевая аудитория парков весьма обширна: это семейные пары с детьми, дети школьного и дошкольного возраста, молодежь, взрослые. Можно выделить следующие сегменты:

**ТАБЛИЦА 5. ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПАРКОВ АТТРАКЦИОНОВ И ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Сегмент	Возраст, лет	Частота посещений	Количество катаний	Примечания

*Источник: МА Step by Step, forumpark.info*

....

## 5. План ПРОДАЖ

### ЦЕНЫ НА КОНКРЕТНЫЕ ВИДЫ УСЛУГИ

Цены на услуги будут осуществляться, исходя из конкурентных.

ТАБЛИЦА 6. Цены на услуги, руб.

	Аттракцион	Цена, руб.
<b>Семейные аттракционы</b>		
1		
2		
3		
4		
<b>Детские аттракционы</b>		
1		
2		
3		
4		
<b>Экстремальные аттракционы</b>		
1		
2		

....

### План ПРОДАЖ НА ВЕСЬ РАСЧЕТНЫЙ ПЕРИОД

План реализации услуг рассчитывался, исходя из ....

....

Рассмотрим план продаж услуг.



Таблица 7. План продаж на расчетный период, чел.

Ценовая категория	1 год				2 год				3 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Семейные аттракционы												
Детские аттракционы												
Экстремальные аттракционы												
Ресторанная зона												
Сопутствующие товары												
<b>Итого</b>												

## 6. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЧАСТЬ

.....

### ТРЕБОВАНИЯ К ПОСТАВЩИКАМ

Основное требование к поставщикам аттракционов – это наличие лицензии и сертификатов на производство оборудования (аттракционов). Все развлекательные машины должны соответствовать ГОСТу.

Приведем пример нескольких поставщиков и производителей аттракционов.

**ТАБЛИЦА 8. СПИСОК ПОСТАВЩИКОВ АТТРАКЦИОНОВ**

Компания	Ассортимент аттракционов			Описание услуг
	Детские	Семейные	Экстремальные	

### СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ

.....

Стоимость основного оборудования составляет ..... тыс. рублей.

**ТАБЛИЦА 9. СОСТАВ И СТОИМОСТЬ ОСНОВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

№	Наименование	Кол-во	Цена руб.	Сумма руб.
	<b>Семейные аттракционы</b>			<b>0</b>
1				
2				
3				
4				
	<b>Детские аттракционы</b>			<b>0</b>
1				
2				
3				
4				
	<b>Экстремальные аттракционы</b>			<b>0</b>
1				
2				
	<b>Прочие аттракционы и модули</b>			
	<b>Итого</b>			

## ОЦЕНКА ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ

Накладные (постоянные) и переменные расходы в месяц при выходе на проектную мощность составят .... руб.

ТАБЛИЦА 10. ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ, РУБ.

№	Статья затрат	Сумма, у.е.
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
<b>Итого постоянных затрат</b>		

ТАБЛИЦА 11. ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ В МЕСЯЦ, РУБ.

	Наименование расходного материала	Цена ед. в мес., руб.
1		
2		
3		
4		
5		
<b>Итого переменных затрат</b>		

## ОЦЕНКА ДОХОДОВ

Доходы оцениваются исходя, из средней проходимости и стоимости билета на аттракцион.



Таблица 12. План по доходам, тыс. руб.

Ценовая категория	1 год				2 год				3 год			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Семейные аттракционы												
Детские аттракционы												
Экстремальные аттракционы												
Ресторанная зона												
Сопутствующие товары												
<b>Итого</b>												

## 8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ РАСЧЕТОВ

- Ставка налога на прибыль – ...%
- Ставка ЕСН – ...%
- Норма дисконтирования (годовая) – ...%
- Цена установки аттракциона, % от стоимости оборудования – ...%

### ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Для создания парка аттракционов необходимы средства на аренду земли, ее облагораживания, установки аттракционов, а также на покрытие убытков от операционной деятельности в первый год реализации проекта.

....

ТАБЛИЦА 13. ЗАТРАТЫ НА ОТКРЫТИЕ

№	Статья затрат	Сумма, руб.
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
<b>Итого затрат на открытие</b>		

**ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСОВЫХ РАСЧЕТОВ (USD)**

По плану проект окупит себя после 27 месяцев работы. Доходы будут превышать расходы.

**ТАБЛИЦА 14. ГРАФИК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА, РУБ.**

Месяц	Расходы, руб.	Доходы, руб.	Налог на прибыль, руб.	Итого, руб.	Прибыль до налогов, руб.
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					







## АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ

### ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- Период окупаемости – .... мес.
- Дисконтированный период окупаемости (ставка дисконтирования – ...% годовых) – ... мес.

Чистая текущая стоимость (NPV) для срока жизни проекта 36 месяцев (ставка дисконтирования – ...% годовых) .... руб.

- Внутренняя норма рентабельности для срока жизни проекта 36 месяцев IRR (год) – ...%, IRR (месяц) – ...%.

### ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ БИЗНЕС-ПЛАНА:

1. Арендная плата – ... руб. в месяц;
2. ФОТ служащих – .... руб. в месяц;
3. Стоимость услуг семейных аттракционов – .... руб. в месяц

**При увеличении стоимости аренды на ... % (до .... руб. в месяц) основные показатели эффективности проекта изменятся:**

- период окупаемости ...
- дисконтированный период окупаемости ....
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. – ....
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес) ....
- месячная внутренняя норма рентабельности .....

**При увеличении ФОТ персонала на ....% (до .... руб. в месяц) основные показатели эффективности проекта изменятся:**

- период окупаемости ...
- дисконтированный период окупаемости ....
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. – ....
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес) ....
- месячная внутренняя норма рентабельности .....

При уменьшении стоимости услуги семейных аттракционов на .... %

(до ..... руб. в месяц) основные показатели эффективности проекта:

- период окупаемости ...
- дисконтированный период окупаемости ....
- чистый дисконтированный доход (NPV) для срока жизни проекта 36 мес. – ....
- годовая внутренняя норма рентабельности (для срока жизни проекта 36 мес) ....
- месячная внутренняя норма рентабельности .....

Таким образом, **проект более чувствителен к изменению стоимости услуг.**

По поводу приобретения готовых аналитических отчетов МА Step by Step обращайтесь к менеджерам отдела развития (e-mail: [info@step-by-step.ru](mailto:info@step-by-step.ru)) или по телефонам (495) 760-50-73, 8 (903) 240-00-88