

БИЗНЕС ПЛАН ОТКРЫТИЯ ТЕННИСНОГО КЛУБА

Оглавление

1. Клуб настольного тенниса как бизнес приносящий прибыль
2. Выбор места для клуба.
3. Целевая аудитория.
4. Ценовая политика теннисного клуба, сегментация по возрасту/уровню доходов.
5. Дополнительные статьи доходов.
6. Выбор оборудования теннисного клуба.
7. Расчет прибыльности.
8. Помещение, площадь, оформление.
9. Юридические аспекты, разрешительная документация.

Сегодня, в некотором смысле, кризис в стране еще продолжается, но уже почти год, как отмечается определенная стабильность. И многие предприниматели начинают исследовать рынок: в какой бизнес можно безопасно вложить имеющуюся сумму денег (желательно небольшую), для получения гарантированной прибыли. С приемлемой рентабельностью, и возможностью (при желании) вернуть вложенные инвестиции.

Такие бизнесы, конечно есть. Мы, как эксперты (спортивная оптовая компания) познакомим вас сегодня с одним из них.

Это – настольный теннис. Точнее – прокат теннисных столов, ракеток, мячей и т.п. Еще точнее – открытие клуба / зала / открытой площадки для игры в настольный теннис (пинг-понг).

Как и в любом бизнесе, здесь существуют определенные моменты, которые следует предварительно рассчитать – для того, чтобы понимать перспективность такой деятельности. Эти моменты мы и раскроем в данном обзоре – учитывая экономические, практические и юридические стороны бизнеса настольного тенниса.

Начнем.

Перед нами стоит задача: зарабатывать деньги (получать регулярную прибыль; при этом: приобрести популярность, полезные знакомства, повысить свой статус, подчеркнуть ориентированность на здоровье и спорт, и т.п.). Рассматриваемый сегодня способ решения этой задачи: открытие клуба / зала / площадки для настольного тенниса (пинг-понга).

Для начала, взвесим: насколько настольный теннис – это то, чем следует заниматься? В пользу этого бизнеса нам свидетельствует статистика: только в одном Киеве на начало весны 2010 года открыто **всего лишь** около 35 мест (см. [подробный список](#)), в которых можно с разным уровнем комфорта поиграть в настольный теннис. Включая: 1) закрытые спортивные заведения клубного типа; 2) специализированные теннисные клубы с ограниченным доступом; 3) малоприспособленные спортзалы средних школ; 4) помещения с 1–2 столами при домах культу-

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "[Юнион Спорт](#)" обязательна

ры, либо ведомственных спорткомплексах; 5) площадки под открытым небом с 1–2–3 теннисными столами сомнительного качества и изношенным инвентарем (в лучшем случае).

Задумайтесь: на ~3 миллиона человек (реальная цифра – в 1.5 раза выше) постоянно и временно проживающих/ находящихся в городе – это ничто. Капля в море. Учитывая, что настольный теннис – это не только спорт, но и прекрасное проведение времени для любого человека в возрасте от 8 до 80 лет (именно так), существующее количество игровых теннисных мест выглядит подобно тому – как если бы летом в жаркий день можно будет купить мороженное только в 35 магазинчиках в городе. А вкусное и качественное мороженное – в пяти из них. На 5 миллионов. Всем не хватит, будут очереди и недовольные. Именно так и выглядит сейчас ситуация с местами для игры в настольный теннис: постоянный поиск «где бы сыграть», очереди и недовольные.

Первое условие успешного инвестирования выполнено: мы видим, что рынок требует услуги* игры в настольный теннис, и при этом ненасыщен ею.

**(продажа настольного тенниса в виде сдачи теннисных столов в аренду – это именно услуга)*

Далее: детально изучим рынок этой услуги. Проведем маркетинговый анализ, и рассмотрим факторы, которые важны нам для принятия положительного решения об инвестициях в настольный теннис.

Выбор места для открытия клуба/зала/площадки. Расположение на карте города. Оценка привлекательности: "человеко-поток", удобные транспортные развязки, близость к остановкам общественного транспорта, наличие в ближайшем радиусе образовательных заведений (ВУЗов, школ), оценочное количество жителей в микрорайоне, наличие вблизи аналогичных теннисных заведений.

Существует несколько вариантов грамотного выбора месторасположения для открытия зала настольного тенниса: парки и пляжи; «спальные» районы; рядом с ВУЗами; зоны сосредоточения торговых центров; центральная и деловая части города.

Следует рассмотреть места естественной концентрации людей: парковые зоны, зоны массового отдыха, пляжные зоны. Весной, летом и осенью эти места практически всегда будут полны отдыхающих, для которых площадка настольного тенниса станет доступным и востребованным развлечением.

Также, рекомендуем обратить внимание на окрестности ВУЗов, техникумов, а также находящихся при них общежитий – известно, что настольный теннис пользуется большой популярностью у студентов. Таким образом, у нас будет решен вопрос с прокатом теннисных столов. Следует учесть, что в подобных зонах рекомендуется устанавливать более низкие игровые тарифы. Это компенсируется постоянной «загрузкой» теннисных столов.

Отдельно выделяется **вариант расположения** площадки для игры в настольный теннис в **Торгово-развлекательных центрах и загородных центрах отдыха.**

Основное достоинство заключается в том, что торгово-развлекательный центр является «якорем» для привлечения платежеспособных покупателей; таким образом, организовывается

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

загруженность теннисных столов игроками, и в большой степени решается вопрос рекламы площадки настольно тенниса. Кроме этого, учитываем, что теннисная площадка может быть организована в кратчайшие сроки – обычно помещения сдаваемые в аренду уже имеют финишную отделку и не требуют ремонта. Также, возможно использование площадей, сложно-сдаваемых в торговую аренду, на которые устанавливается существенно более низкая арендная плата.

Что же касается загородных центров отдыха – здесь, по определению, настольный теннис удачно вписывается в ассортимент развлечений для отдыхающих.

В целом, арендная плата на подобные теннисные площадки обычно ниже, чем на коммерческие площади – из-за того, что сама по себе, теннисная площадка интересна торговому центру своей развлекательной составляющей (привлекает дополнительных посетителей в торговый центр). Может понадобиться аргументировано разъяснить представителям арендного отдела преимущества наличия подобной площадки в ТРЦ.

Предполагаемая целевая аудитория. Любители: школьники, студенты, жители из близлежащих домов/микрорайона. Продвинутые любители. Профессиональные спортсмены.

Для удачного старта и прибыльного существования клуба/площадки настольного тенниса, необходимо хорошо продумать следующий вопрос: кто именно будет приносить нам прибыль, на какого посетителя/игрока рассчитывает наш теннисный зал? Самый лучший вариант – когда все категории игроков могут прийти к нам и комфортно провести время, учитывая свой класс теннисной игры. Для этого необходимо предусмотреть соответствующие условия – теннисные столы разных классов, аналогично – теннисные ракетки.

Если теннисный зал расположен в жилом районе, то группы посетителей будут выглядеть примерно так: с 8:00 до 12:00 – профессиональные игроки; с 12:00 до 16:00 – школьники, студенты, и профессиональные игроки; с 16:00 до 22:00 – любители, жители микрорайона.

Сегментация по возрасту/уровню доходов. Ценовая политика. Тарификация (30 или 60 минут). Стоимость проката теннисного стола. Стоимость проката теннисных ракеток и мячей. Различия стоимости проката: утро-день-вечер.

Приемлемым для широкого круга игроков ценовым уровнем является цифра 40 грн./час (за новый, качественный теннисный стол). Эта цифра, разумеется, может колебаться в обе стороны, учитывая: месторасположение клуба (например: центр/спальный район), престижность заведения, игровую категорию теннисного стола, условия игровой площадки (например: наличие раздевалки/душа), качество игрового инвентаря, и другие факторы.

Выбор единицы тарификации зависит от местонахождения теннисной площадки: например для торгового центра уместнее устанавливать игровой интервал в 30 минут (т.к. проходимость велика; не все готовы задерживаться на длительное время и т.п.). Для теннисного клуба или пинг-понг зала – 60 минут – это стандартный вариант.

Стоимость проката теннисного инвентаря (ракетки, мячи) может, как входить в стоимость проката стола, так и тарифицироваться отдельно. Теннисные ракетки начального уровня, умест-

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна

нее включать в стоимость проката; за ракетки более высокого класса - устанавливать дополнительную наценку.

Утренние, и часть дневных часов (при обычных условиях) – обычно наименее посещаемые (методы стимулирования посещений рассмотрим ниже). Соответственно, стоимость единицы игрового времени следует установить в $\sim 1/2$ от обычной (например, 20 грн./час вместо 40). В дневные часы, стоимость проката теннисного времени может составлять $\sim 3/4$ от обычной (30 грн./час вместо 40). Вечерние часы обычно наиболее востребованы игроками, поэтому в этот период берется полная стоимость проката теннисного времени. Примерная временная сетка может выглядеть следующим образом: УТРО 8:00 – 13:00, ДЕНЬ 13:00 – 17:00, ВЕЧЕР 17:00 – 22:00.

Время дня:	Коэффициент стоимости проката:
8:00 – 13:00	0,5
13:00 – 17:00	0,75
17:00 – 22:00	1

На практике может потребоваться экспериментальная корректировка указанных границ времени.

Создание нескольких игровых зон: начальная/любительская, тренировочная и профессиональная, с различной стоимостью проката в каждой зоне.

Например, для теннисного зала с 10 столами, можно организовать три зоны: 7 любительских теннисных столов, 2 клубных, 1 профессиональный. Каждая зона имеет свою тарифную политику, в зависимости от класса стола, например:

Класс стола	Коэффициент стоимости проката:
Любительский	1
Клубный / тренировочный	1,3
Профессиональный	1,5

Преимущества наличия нескольких профессиональных теннисных столов в зале настольного тенниса: привлекает более состоятельных, а также продвинутых игроков, профессиональных теннисистов, мастеров спорта. Добавляет статусность. Предполагает возможность проведения теннисных соревнований.*

* (для организации официальных теннисных турниров - может потребоваться лицензия).

Торговля теннисным инвентарем – обязательно следует предусмотреть пространство для торговли инвентарем для настольного тенниса: ракетками, мячами, чехлами, профессиональными комплектующими (основания ракеток, накладки), очищающими средствами, сопутствующими аксессуарами. Здесь же возможно принимать заказы на товар с помощью каталога по настольному теннису. Посетитель клуба вносит частичную либо полную предоплату, и на следующий день получает заказанный товар прямо в теннисном клубе.

Теннисные клубы приобретают у нас товар по оптовым ценам, а продают – по рекомендованным розничным. При этом, **рентабельность достигает 50%**. Ежемесячная продажа всего

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

20–25 теннисных ракеток класса 3*-4*-5*, **приносит прибыль в размере 2760 – 3450 грн.** К этой сумме следует добавить прибыль от продажи аксессуаров (средств для очистки, чехлов для ракеток, теннисных мячей).

Также, коммерчески-привлекательным будет мини-бар для продажи соков, воды, легких закусок. (Вариант: автоматы для продажи воды, кофе, фруктов, шоколадок, батончиков и т.п.).

Создания детских и юношеских групп, с возможностью привлечения профессиональных теннисных спортсменов в качестве тренерского состава – для формирования групп обучения игре в настольный теннис. Таким образом, достигается несколько важных целей:

- 1) **Коммерческая:** Обеспечивается занятость теннисных столов игроками в слабо-загруженные дневные часы. Кроме этого, в долгосрочной перспективе, повзрослевшие ученики становятся постоянными клиентами теннисного клуба, обеспечивая его «костяк».
- 2) **Социальная:** Дети, посещающие детско-юношеские группы, получают незаменимый опыт духовного единства, обучаются сплоченности и командному духу. Родители, в свою очередь, спокойны за своих детей и их времяпрепровождение.

При организации подобных групп, возможны варианты, когда услуги тренера оплачиваются как клубом, так и обучающимися.

Абонементы, как и клубные карточки – являются эффективным инструментом формирования постоянных посетителей, а также планирования посещаемости теннисного клуба. Абонементы могут быть как бессрочными, на определенное количество часов игры, так и с фиксированными конечными датами (ежемесячными, квартальными, годовыми). Вторым вариантом является более предпочтительным, т.к. позволяет точно планировать загруженность теннисных столов.

Проведение соревнований и турниров – позволяет решить несколько полезных задач:

- 1) объединяет единомышленников вокруг теннисного клуба (это могут быть как постоянные члены клуба, так и разовые и случайные игроки).
- 2) приносит дополнительный заработок клубу, как организатору. Создание призового фонда, который формируется из членских взносов участников соревнований, кроме прибыли, обеспечивает дополнительный стимул участникам и добавит спортивный азарт мероприятию. Возможно награждение призеров специально подготовленными клубными грамотами, теннисками с логотипом клуба, абонементами.

Выбор оборудования для оснащения клуба/площадки настольного тенниса зависит от нескольких факторов: бюджета на оборудование (теннисные столы) и оформление помещения; свободной площади; целевой аудитории (класс игроков и их предполагаемый уровень дохода).

Для примера рассмотрим реальную ситуацию с помещением площадью ~900 кв.м. (включая раздевалку, душевые и зону питания) в отдельно стоящем здании. В данном случае, при на-

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна

личии необходимого бюджета, сбалансировано будет выглядеть следующий вариант, с **12 теннисными столами**:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол Stiga Optimum 30 ITTF	1	\$1 026	1026
2	Теннисный стол складной STIGA Expert Roller CSS	1	\$765	765
3	Теннисный стол складной STIGA Privat Roller CSS	1	\$563	563
4	Теннисный стол складной STIGA Mega CS	2	\$342	684
5	Теннисный стол складной STIGA Winner Indoor	7	\$287	2009
6	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	45	\$20	900
7	Теннисные сетки (для столов Expert, Privat)	3	\$30	90
8	Теннисные ракетки класса 1*	15	\$11	165
9	Теннисные ракетки класса 2*	10	\$21	210
10	Теннисные ракетки класса 3*	10	\$30	300
11	Теннисные мячи класса 1*-2*-3* (упаковки по 3-6 шт.)	20	\$1,75	35

Итого: \$6 747

Таким образом, мы получаем полноценный зал для настольного тенниса, укомплектованный теннисными столами классов «А», «В», «D» – для любителей настольного тенниса и для профессиональных спортсменов, удовлетворяющий техническим требованиям для проведения соревнований по настольному теннису.

Рассмотрим еще один реальный пример: действующей теннисной площадки на **10 столов**, площадью ~300 кв.м. в составе Торгово-развлекательного центра. В данном случае, с коммерческой точки зрения будет интересна следующая комплектация теннисной игровой зоны:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол складной STIGA Winner Indoor	10	\$287	2870
2	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	40	\$20	800
3	Теннисные ракетки класса 1*	20	\$11	220
4	Теннисные ракетки класса 2*	10	\$21	210
5	Теннисные мячи класса 1*-2*-3* (упаковки по 3-6 шт.)	15	\$1,75	26,25

Итого: \$4 126

В данном примере используются 16 мм теннисные столы класса «D» начального уровня, рассчитанные на любителей настольного тенниса.

Открывая площадку для настольного тенниса на открытом воздухе, следует использовать те же соотношения, как и для закрытых теннисных залов (1 стол x 25 кв.м., либо больше), но

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна

при этом, необходимо использовать **всепогодные теннисные столы**, например модель STIGA Thunder Roller («Тандер Роллер») с сеткой.

Вот вариант теннисной площадки **на 6 столов**, для игры на открытом воздухе (в парке, прибрежной зоне отдыха), площадью ~180 кв.м.:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол всепогодный STIGA Thunder Roller с сеткой	6	\$401	2406
2	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	25	\$20	500
3	Теннисные ракетки класса 1*	15	\$11	165
4	Теннисные мячи для улицы (упаковки по 3 шт.)	12	\$2,28	27,36

Итого: \$3 098

Здесь мы устанавливаем всепогодные теннисные столы, специально рассчитанные на использование под открытым небом при любых погодных условиях (солнце, дождь) и повышенной влажности. Столешница в данных теннисных столах изготовлена из застывшего меламина.

Оценочный расчет прибыльности. Исходя из нашего опыта оснащения теннисных клубов соответствующим теннисным оборудованием, ежедневная посещаемость среднего теннисного клуба, расположенного в приемлемом месте и оснащенного 10 теннисными столами, составляет около 100 – 130 игроков, таким образом, ежедневная прибыль составляет 1200 – 1400 грн.:

Время дня	Примечание	Занято столов	Стоимость проката, грн/стол/час	Прибыль, грн. (день)	Прибыль, грн. (месяц)
12:00 – 13:00	группы	8	15	120	3600
13:00 – 14:00	группы	8	15	120	3600
14:00 – 15:00	группы	8	15	120	3600
15:00 – 16:00	группы	8	15	120	3600
16:00 – 17:00	разовые + школьн.	4	20	80	2400
17:00 – 18:00	разовые + школьн.	6	20	120	3600
18:00 – 19:00	клубные	5	30	150	4500
19:00 – 20:00	клубные	10	30	300	9000
21:00 – 22:00	клубные	4	30	120	3600
Итого				1 250,00	37 500,00

Стоимость аренды помещения. Может колебаться в широком диапазоне, в основном, в зависимости от места расположения теннисного клуба. Ориентировочная стоимость аренды в Торгово-развлекательных центрах, а также в помещениях с отдельным входом в здание составляет ~ 35–70 грн./кв.м (данные весны 2010 г.). В большинстве случаев, арендодатели нередко готовы снизить арендную плату; особенно это касается Торгово-развлекательных центров (поскольку зал для игры в настольный теннис – уже является развлечением, привлекающих посетителей, создающим определенный положительный имидж).

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

Площадь помещения.

Желательно обеспечить прямоугольную форму помещения, для гармоничного размещения теннисных столов. Формула расчета минимальной площади комфортной игровой зоны выглядит следующим образом: 1 стол x 25 кв.м. Например, для удобного размещения 10 теннисных столов необходимо минимум 250 кв.м.

Следует обратить внимание на возможность организации раздевалки для игроков, санузла, в идеале – душевой. При отсутствии душа, или санузла – желательно предусмотреть бумажные полотенца, которыми игроки смогут воспользоваться (промокнуть руки, лицо) во время, или после игры.

Оформление теннисного помещения:

Классическое цветовое оформление интерьера теннисного зала предполагает цветовые гаммы, выдержанные в темных тонах. Наиболее предпочтительным является темно-зеленый цвет. Пол необходимо окрашивать в другой цвет (например, коричневый), но выбирать следует также из темных цветов. Освещение, как дневное, так и искусственное, следует организовать таким образом, чтобы свет падал на стол под прямым углом. Если же окна расположены достаточно низко, придется затемнять окна шторами. В противном случае, солнечные блики, отражаясь от стола, будут слепить игроков во время игры. Искусственное освещение должно быть достаточно ярким, чтобы игроки комфортно ощущали себя за теннисным столом.

Юридические аспекты. Для осуществления любой (подобной) предпринимательской деятельности, необходимо зарегистрироваться как СПД ФЛП (ФОП). Организация клуба настольного тенниса – не исключение.

Если в клубе планируется проведение соревнований, турниров, чемпионатов по настольному теннису, в таком случае, «відповідно до п. 51 ст. 9 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III (зі змінами та доповненнями) фізкультурно-оздоровча та спортивна діяльність з організації та проведення спортивних занять професіоналів та любителів спорту, а також діяльність з підготовки спортсменів до змагань з різних видів спорту, визнаних в Україні, підлягає ліцензуванню.

Тобто якщо тенісний стіл використовується для **спортивних змагань**, суб'єкт підприємницької діяльності **тільки тоді** повинен мати ліцензію.»

В дополнение к вышесказанному, есть разъяснение, в котором говорится следующее: «Якщо суб'єкт господарювання проваджує теніс не як вид спорту, а з метою надання послуг споживачам, у тому числі **надання тенісних столів в оренду** фізичним чи юридичним особам, то у цьому разі діяльність не ліцензується».

Мы воспользуемся этим правом. Это означает, что теннисный клуб предоставляет в аренду столы и теннисный инвентарь всем желающим. Формально – спортивные занятия не проводятся, тренера в штате отсутствуют, все желающие – тренируются самостоятельно.

Обязательно следует позаботиться об оформлении «**Куточка споживача**»: в нем должны находиться все необходимые документы (свидетельство о регистрации СПД, свидетельство об

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна

уплате единого налога за текущий год, договор аренды, лицензии и т.п.). Также, необходимо написать и вывесить в уголке потребителя «Инструкцию по мерам безопасности», в которой, помимо самой инструкции будет указано ФИО лица, отвечающего за безопасность. Это может быть, например, администратор теннисного зала, или тот, кто постоянно присутствует в теннисном клубе.

Аналогичным образом, следует назначить ответственного за пожарную безопасность.

Отдельно следует упомянуть о том, что оборудование и аксессуары для настольного тенниса не подлежат обязательной сертификации, соответственно отдельных разрешительных документов для розничной торговли не потребуется.

Для торговли теннисным инвентарем в клубе – будет достаточно уже имеющегося свидетельства о регистрации СПД.

Вы ознакомились с вопросами, с которыми наиболее часто сталкиваются предприниматели, планируя открытие зала или площадки для настольного тенниса.

Надеемся, что данный материал окажется полезным, и в ближайшее время мы окажем содействие в открытии еще одному клубу настольного тенниса, а жители города узнают о новой действующей теннисной площадке, на которой с комфортом и азартом можно сыграть несколько партий в настольный теннис.

Руководитель отдела развития «Юнион Спорт»,

Денис Долгов.

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна