

РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПРОЕКТА

«Спортивные комплексы».

1. Опишите ваш продукт/ услугу.

– Наши футбольные центры являются одними из лидеров в своей отрасли в Северо-Западном регионе и оказывают следующие услуги:

Сдача в аренду футбольных полей во всесезонных отапливаемых помещениях, оказания услуги по организации детских и взрослых футбольных школ, корпоративов, турниров, соревнований, лагерей и прочего спортивного досуга.

Планируем расширение возможностей наших спортивных комплексов, а именно создание новых локаций для досуга и занятий спортом и дальнейшего продвижения спорта в массы.

Строительство зоны отдыха с бассейном (как для общего пользования гостей, так и проведения спортивных детских тренировок).

Создание дополнительной локации оздоровительного центра, с услугами банных комплексов

Обновление имеющейся спортивной инфраструктуры. Обновление полей, инвентаря, воздухоопорных куполов.

В перспективе 2х лет мы планируем строительство не менее 5 спортивных центров с футбольным уклоном.

На сегодня мы занимаем лидирующие позиции в Санкт-Петербурге, и сейчас планируем начать активно расти и выходить на российский рынок.

2. Кто ваш покупатель/ заказчик?

– Корпоративные команды, частные футбольные школы, государственные школы, физические лица, все жители близлежащих районов, а также все посетители центра.

3. Почему они будут покупать (покупают) именно у вас? (Существенные конкурентные преимущества)

– Наши два комплекса занимают лидирующие позиции на рынке мини-футбольных комплексов Санкт-Петербурга.

На рынке мы уже практически 10 лет

Конкуренция в каждом комплексе не очень высокая, опять же связано с тем, что мы оказываем более высокий сервис, у нас более высокое качество услуги.

Среди наших клиентов есть несколько групп. Первая — это детские школы. При этом в наших центрах представлено большинство школ Санкт-Петербурга, как частных, так и государственных.

Следующая группа — это корпоративные команды, в которой представлены клиенты с банковского, строительного сектора, авто сектора лидеров своих отраслей. Следующая группа клиентов — это частные клиенты. Последняя группа клиентов — это организаторы турниров и мероприятий.

4. Объём привлекаемых инвестиций (кредит, займ):