

Школа Верховой Езды

Цели и задачи:

Завоевание лидирующего места на рынке услуг;
Экономическая эффективность проекта, получение прибыли;
Социальная ответственность, пропаганда ЗОЖ;
Развитие рынка услуг, введение инноваций;
Оптимальное использование ресурсов, экономия;
Формирование резервных фондов (для дальнейшего развития клуба);
Проведение эффективной рекламной кампании.
Основная деятельность предприятия направлена на организацию досуга и отдыха, участие в общественных и спортивных мероприятиях, обучение навыкам верховой езды.

Целевой сегмент

Дети (от 8 до 18 лет);

Взрослые (от 18 до 50 лет);

Семьи (со средним доходом или выше среднего);

Юридические лица;

Муниципальные организации (школы, детские дома и сады)



Технология оказания услуг:

Прокат лошадей, он делится на несколько типов:

- организация конных прогулок за пределами клуба.
- прокат лошадей на территории конно-спортивного клуба.
- прокат лошадей на праздничных мероприятиях.
- обучение навыкам верховой езды.
- спортивная секция верховой езды.
- костюмированные выступления и шоу-программы.
- организация конного туризма.
- программы реабилитации с использованием лошади.



Долгосрочные активы:

Земельный участок.

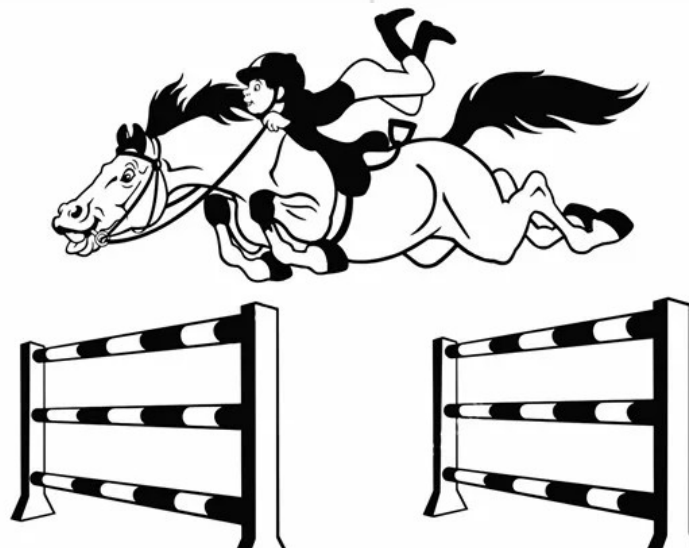
Адм. здание.

Конюшня.

Лошади.

Амуниция(седло, потник, вальтрап, уздечка).

Тренировочные снаряды.



Оборотные средства:

Коммунальные услуги.

Хозяйственный инвентарь.

Корма (сено, овес).

Медикаменты.

Непредвиденные расходы.

Список сотрудников необходимых для обслуживания конного клуба:

Директор. Бухгалтер. Администратор. Конюх/сторож.

Вет.специалист. Коваль.

РИСКИ

Неустойчивость спроса. Падение спроса с ростом цен. Снижение цен. Рост налогов. Уменьшение чистой прибыли. Снижение платежеспособности потребителей. Падение продаж. Рост цен на корма, перевозки. Увеличение издержек, снижение производства (услуг). Риск заболевания, гибели животных, кража лошадей. Снижение производства, большие финансовые потери. Форс-мажорные обстоятельства.	
---	--

Действия по снижению рисков

Диверсификация рисков благодаря широкому ассортименту услуг, а также распределение рисков во времени.

Ориентация на среднюю норму прибыли, продуманное распределение доходов, привлечение инвестиций. Создание системы резервов и регулярное их пополнение (ежемесячные отчисления).

Осуществление контроля на всех стадиях оказания услуги.

Страхование лошадей, имущества и производства.

Тщательный подбор кадров.

Сдача объектов недвижимости под сигнализацию.

В целях предотвращения неустойчивости спроса или негативного влияния конкурентов, ежегодно проводится социально-экономический мониторинг рынка и целенаправленный маркетинг.

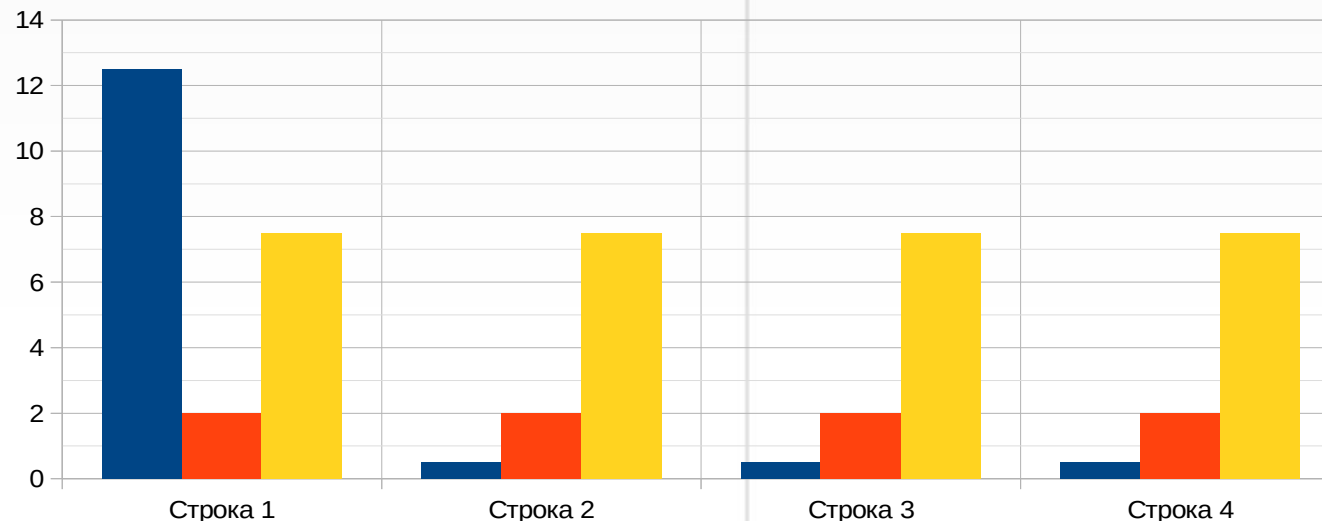
Движение денежных потоков

Синий - долгосрочные активы.

Красный — оборотные средства.

Желтый — поступление денежных ср-в.

Строка 1,2,3,4 — календарный год



Современная Россия — страна
широких возможностей. Конные
клубы выходят на новый уровень по
организации, по восприятию его
обществом.