

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕМОРАНДУМ

Спорт и здоровый образ жизни (направление бизнеса)

I. Описание проекта	
1. Название проекта	Фитнесс-Центр бизнес класса с бассейном
2. Описание проекта	Окончание строительства фитнес-центра в г. Ярославле и запуск его в эксплуатацию
3. Наличие зарегистрированного юридического лица	Предполагается создание нового юридического лица в форме АО или ООО с участием инвестора в уставном капитале и управлении
4. На какой стадии развития находится проект, предполагаемые временные рамки проекта	<ul style="list-style-type: none">• Сформировано ТЭО проекта• Выделен земельный участок под строительство и утвержден кадастровый план• Сформирована и утверждена проектная документация• Получено разрешение на выделение необходимых энергетических мощностей• Построено здание фитнес-центра (3 этажа)
5. Цели и задачи проекта	<p>Цель проекта – удовлетворение потребности жителей Кировского и Ленинского районов г. Ярославля с населением ок.116 тыс. чел. в занятиях фитнесом в крытом спортивном комплексе современного уровня с бассейном.</p> <p>Задачи, которые необходимо реализовать для достижения поставленной цели:</p> <ol style="list-style-type: none">1. <i>достроить здание Центра</i>2. <i>подключить коммуникации</i>3. <i>выполнить работы по внутренней отделке здания Центра</i>4. <i>закупить и установить необходимое оборудование</i>5. <i>запустить объект в эксплуатацию</i>
6. Социальная значимость	Забота о Здоровье Человека, культивирование здорового образа жизни
7. Наличие поддержки со стороны местных органов власти	Возможно при получении финансирования на окончание проекта и запуск в эксплуатацию
8. Планируемые результаты, окупаемость проекта	Создание предприятия по предоставлению платных спортивно-оздоровительных услуг населению с годовой выручкой 60 млн. руб. Окупаемость проекта – 54 месяца с даты открытия финансирования.
9. Описание бизнес-модели	Доходная часть проекта формируется за счет доходов от следующих услуг: 1.продажа абонементов на посещение Центра 2.продажа услуг корпоративным клиентам 3.предоставление услуг персональных тренеров 4.доходы от работы массажного салона и салона красоты 5.доходы кафе И дополнительные доходы от сопутствующих услуг (размещение рекламы и пр.)
10. Конкуренты	1. Sport Line , спортивно-оздоровительный комплекс, г. Ярославль, ул. Свердлова 49 а (Кировский район) www.yarfitness.ru

	<ol style="list-style-type: none"> 2. Loft Fitness, фитнес клуб, г. Ярославль, пр-кт Машиностроителей 9 (Заволжский р-н) yar.loftfitness.ru 3. «Панацея», Центр красоты и здоровья, г. Ярославль. ул. Б. Октябрьская 85 (Кировский р-н) панацея-центр.рф 4. «Легион», фитнес клуб, г. Ярославль, ул. А. Невского 2 В (Дзержинский р-н) legionlife.ru 5. Vip Sport, фитнес клуб, г. Ярославль, ул. Свободы 91 (Кировский р-н) vip-sport.info 6. Alter Ego, спортивно-оздоровительный комплекс, г. Ярославль. пр-кт Фрунзе 39 а (Фрунзенский р-н) www.alterego-fitness.ru
11. Потенциальные конкурентные преимущества	<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание современного спортивного комплекса с бассейном и оборудованием премиум-класса 2. Ориентация на средний целевой сегмент – наиболее перспективный в г. Ярославле 3. Наличие в команде инициаторов профессиональных спортсменов, знающих специфику работы фитнес-центров 4. Направления деятельности - оздоровительные мероприятия и индивидуальные программы занятий
12. Каковы показатели рынка данного вида услуги, краткое описание потенциального рынка.	<p>По данным исследования Агентства маркетинговых коммуникаций за 2017 год:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 11% жителей ЦФО РФ являются постоянными потребителями услуг, связанных со спортом - частота потребления спортивных услуг составляет 6-8 раз в месяц (2-е место после посещения продуктовых магазинов – 20 раз в мес.) - важность спортивных услуг в своей жизни указали 9% опрошенных <p>Основные проблемы, отмеченные целевой аудиторией это:</p> <ul style="list-style-type: none"> - низкое качество услуг – 32% - завышенная цена – 20% - отсутствие предложения в районе проживания – 10% <p>При необходимости развернутый маркетинговый анализ рынка будет представлен дополнительно.</p>
13. На какие целевые группы рассчитан проект?	<p>Целевые сегменты потребителей:</p> <ul style="list-style-type: none"> - жители Ленинского и Кировского районов г. Ярославля - корпоративные клиенты <p>Подробное описание сегмента будет предоставлено в Маркетинговом анализе проекта.</p>
II. Команда проекта	
14. Ф.И.О. членов команды	<p><u>Инициаторы проекта:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ПОНОМАРЕВ Игорь Юрьевич – инженер строитель, Генеральный директор ПАО «ОМЕГА», г. Ярославль - БАБИН Вячеслав Владимирович – инженер экономист, Коммерческий директор ПАО «ОМЕГА», г. Ярославль - НИКУЛИН Юрий Владимирович – кандидат в мастера спорта РФ, профессиональный тренер и один из основателей первого в Ярославле элитного фитнес-клуба «Оптимист», г. Ярославль <p><u>Консультант проекта:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ШАРОВ Евгений Валерьянович – инвестиционный консультант проекта (МВА)
III. Финансовые вопросы	
15. Необходимый	

объем финансирования	
16. Формат запрашиваемого финансирования	- Проектное финансирование с приобретением доли в бизнесе - Продажа проекта
17. Предполагаемая к использованию система налогообложения (?)	Комбинированная, УСН 15% (доход минус расход), ЕНВД
18. Планируемые штатные сотрудники и их средняя зарплата	Ком. Директор - 1 Управляющий - 1 Бухгалтер - 1 Менеджер отдела продаж - 2 Администратор - 2 Менеджер по приему гостей (ресепшн) - 4 Уборщик - 4 Мастер - 1 Воспитатель детской игровой комнаты - 2 Врач/ спасатель - 2 Электрик - 1 Слесарь-сантехник - 1 Парковщик - 1 Дворник - 1
IV. Общая информация	
19. Адрес компании инициатора	Акционерное Общество «ОМЕГА» 150044, г. Ярославль, Ленинградский пр-кт 33 Тел.(4852) 55 08 63, 37 04 59
20. Контактное лицо	ШАРОВ Евгений Валерьянович Адрес электронной почты vashevgeny@yandex.ru Тел. + 7 930 121 37 72

Полноту и достоверность представленной информации гарантирую.

Представитель инициаторов Проекта _____ /ШАРОВ Е.В./

«__» ноября 2018 года.