

UNIVERZITET U NOVOM SADU
PRIRODNO – MATEMATIČKI FAKULTET
DEPARTMAN ZA GEOGRAFIJU, TURIZAM I HOTELIJERSTVO

BIZNIS PLAN
OSNIVANJE PLESNOG KLUBA „STEP UP“

Januar 2011, Novi Sad

Naziv preduzeća : Plesni klub „Step up“

Kontakt osoba:

Godina osnivanja: 23.12.2010.

Broj zaposlenih: 5 (4 zaposlena sa licencom Vise trenerkse škole, 1 zaposlen duži niz godina igra u B kategoriji)

Pravni status: Ortačko društvo

Kontakt telefon:

E – mail:

Web adresa:

Uvod

Sala od 100 m² koja u svom sklopu poseduje deo za treninge, svlačionicu i kancelariju, u vlasništvu je _____. Ranije je korišćena za izdavanje, a sada smo videli mogućnost za pokretanje sopstvenog biznisa i na ovaj način možemo izbeći troškove najma tj. iznajmljivanja prostora.

Potrebna su nam sredstva za renoviranje sale, nov parket, ogledala, kompijuterska oprema i ozvučenje. Za realizaciju ove ideje potrebna su nam novčana sredstva u iznosu od 5000 evra, od čega bi novac iskoristili 1500 evra za nov parket, ogledala koja prekrivaju zidove 1000 evra, kompijuterska oprema i ozvučenje 1000 evra, 1000 evra za usavršavanje trenera i dobijanje licence.

Preduzeće je registrovano kao ortačko društvo, poverljivost informacija imaju osnivači društva.

Sažetak biznis plana

Osnovni cilj biznis plana je da pokaže opravdanost poslovne ideje osnivača plesnog kluba „Step up“. Plesni klub će se baviti podučavanjem osoba zainteresovanih za rekreativno bavljenje plesom, kao i onih koji su zainteresovani za ples takmičarskog tipa.

Osnivači ulažu prostor za treninge, materijalna i finansijska sredstva, kao i svoje znanje koje poseduju u oblasti plesa.

Analiza delatnosti

Budući da današnja omladina mahom sve više vremena provodi uz računare i globalne mreže, što često dovodi i do problema vezanih za višak kilograma, želimo da ponudimo jedan vid sporta i rekreacije na zabavan način.

ZAŠTO PLES ?

1. Zato što je savršen spoj sporta i umetnosti.
2. Zato što je dostupan svima bez obzira na uzrast i sposobnosti.
3. Zato što za 1 h vežbanja potrošite između 250 i 300 kalorija, duplo više od tenisa, plivanja ili hodanja.
4. Zato što poboljšava koordinaciju, balans, držanje, fleksibilnost tela.
5. Zato što za razliku od nekih drugih aktivnosti angažuje kompletnu muskulaturu tela.
6. Zato što popravlja raspoloženje i učvršćuje samopouzdanje.
7. Zato što omogućava stvaranje novih prijateljstava.

Naš klub u ponudi ima 5 programa: hip – hop, aerobik, kursevi plesa za rekreativce, latino i standardni plesovi za takmičare, i formacije.

Konkurenciju nam predstavljaju plesni klubovi: “Alegro”, “Bolero”, “Fiesta”, “Lala”, “Neo dance”, “Top dance” i “Vojvodina dance”. Prednost našeg kluba u odnosu na konkurenciju ogleda se kroz raznovrsniju ponudu, konkurentne cene, savremena sala za treninge.

Bazirale bismo se na privlačenje svih segmentnih grupa, počevši od dece preko penzionera, jer imamo mogućnosti za zadovoljavanje potreba svih starosnih grupa.

Opis poduhvata

Pored svih standardnih i latino plesova, u klubu se mogu naučiti i zabavni plesovi koji ne spadaju u takmičarski program sportskog plesa, kao što su polka, sirtaki, tvist, meksički valcer, argentinski tango, disko, salsa, merenge i mambo. Takođe organizujemo i tečajeve hip-. Klub ima u planu da i nekoliko puta godišnje organizuje "Ples pod maskama".

Obim poslovanja

Treneri (osnivači) su specijalizovani za različite vrste programa (hip – hop, aerobik, kursevi plesa za rekreativce, latino i standardni plesovi za takmičare, i formacije) i saka nedeljno vodi 3 grupe 3 puta sedmično. Treninzi traju od 1,5 sati do 2 sata u zavisnosti od programa. Iskorišćenost sale je oko 75 sati nedeljno pa je moguće u njoj održavati i privatne časove koji mogu da daju veće prihode u odnosu na mesečne članarine. Mesečne članarine bi bile osnovni prihod našeg kluba.

U okviru sale postoji i kancelarija, u kojoj se vodi evidencija o članarinama, troškovima održavanja i režijskim troškovima.

Osnivači su kvalifikovani za obavljanje ove vrste posla, davanja treninga i podučavanja, s tim da _____ dugogodišnji takmičar B kategorije u latino i standardnim plesovima, dok ostali suosnivači će polagati za licence Više trenetske škole iz Beograda.

Plan proizvodnje

Salu koju smo ranije izdavali neohodno je renovirati. Za oblaganje poda korišćićemo visoko kvalitetan hrastov parket koji ćemo nabaviti od privatnika _____. Ogladala kojima treba prekriti zidove nabavićemo od stakloresca Artplast iz Novog Sada, koji će iste postaviti.

Kompjutersku i audio opremu ćemo nabaviti u Metro cash and Carry u Novom Sadu, zbog povoljnosti za preduzetnike.

Nameštaj za opremanje kancelarije i svlačionice uradiće Forma Ideale po narudžbini.

Operativni plan

Opis funkcionisanja preduzeća: kao što je već predhodno napomenuto u kviru kluba biće realizovano 5 vrsta programa različitih vrsta plesova:

- hip hop (3 grupe po tri puta sedmično, članarina za ovu vrstu plesa na mesečnom nivou iznosi 1500 dinara)
- aerobik (3 grupe po tri puta sedmično, članarina za ovu vrstu plesa na mesečnom nivou iznosi 1500 dinara)
- kursevi, rekreativci (3 grupe po tri puta sedmično, članarina za ovu vrstu plesa na mesečnom nivou iznosi 1000 dinara)
- formacije (3 grupe po tri puta sedmično, članarina za ovu vrstu plesa na mesečnom nivou iznosi 1500 dinara)
- takmičari (3 grupe po tri puta sedmično, članarina za ovu vrstu plesa na mesečnom nivou iznosi 1500 dinara)

Trajanje jednog treninga osim za grupu takmičara jeste 1,5 h, odnosno 2h za grupu takmičara.

Za licence potrebne za držanje treninga koje dodeljuje Viša trenerska skola u Beogradu polagaće četiri osnivača, a peti osnivač je već poseduje.

Što se korišćenja tehnologije tiče koristićemo kompjutere za registrovanje članova kao i vođenje evidencije o uplaćenim članarinama. Takođe ćemo se služiti i Internetom kao sredstvom oglašavanja i promocije ali i naš klub će imati i web stranicu na kojoj će biti istaknuti osnovni podaci o klubu i postojeća oglasna tabla na kojoj ćemo istaći važnija obaveštenja za postojeće članove.

Marketing plan

Cene smo već istakli u Operativnom planu, tako da ih sada nećemo ponavljati.

Što se tiče sredstava propagande koristićemo se letcima, posterima kao i oglašavanjem putem interneta (baneri i veb stranica kluba). Radi osvajanja većeg sloja potencijalnih potrošača koristićemo i razne promocije akcije, u vidu specijalnih popusta za studente ali i za seniore. Za propagandna sredstva bismo izdvojili 750 evra, koje smo na početku stvaranja biznisa doprineli kao osnivački ulog.

Kontrolu bismo vršili na osnovu broja odštampanih i distribuiranih flajera i broja potrošača koji su se odazvali.

Organizacioni plan

| | |
|-------------|-----------------|
| Tip svojine | Ortačko društvo |
| Partneri | - |
| Akcionari | - |

Biografija menadžment tima

| | |
|--|---|
| | PMF Novi Sad, prosek 8,9; ima iskustvo |
| | PMF Novi Sad, prosek 8,9; nema iskustvo |
| | PMF Novi Sad, prosek 9,1; ima iskustvo |
| | PMF Novi Sad, prosek 9,1; nema iskustvo |
| | PMF Novi Sad, prosek 9,1; ima iskustvo |

Uloga i odgovornost članova organizacije

| | |
|--|---------------------------------|
| | trener, vodi grupu takmičara |
| | trener, vodi grupu rekreativaca |
| | trener, vodi grupu formacije |
| | trener, vodi grupu aerobika |
| | trener, vodi grupu hip hopa |

Ocenjivanje rizika

Swot analiza

SNAGA

- prethodno iskustvo trenera u vođenju grupa različitih uzrasta
- dobri uslovi rada
- dobra lokacija (blizina studentskih domova)
- raznovrstan izbor plesnih programa

SLABOSTI

- novi smo na tržištu, trebamo tek da osvojimo tržišne segmente
- lokacija, bez obzira na blizinu domova i nekolicinu stambenih zgrada, prednost ipak imaju oni plesni klubovi koji su u uzoj zoni centra grada

PRILIKE

- mogućnost uvođenja novih programa
- mogućnost promocije kluba kroz učešće na takmičenjima Vojvođanskog i Saveznog ranga

PRETNJE

- postojanje većeg broja plesnih klubova u Novom Sadu
- preveliki uticaj mass medija, koji je prouzrokovao manju pokretljivost i nezainteresovanost za bavljenje rekreacijom

Finansijski tok

Početno stanje na računu će biti 2.000 evra za obezbeđivanje solventnosti kluba. Naravno da ćemo očekivati tokom perioda poslovanja da se pojavi veći broj korisnika naših usluga pa će se samim tim i prihodi povećavati. Finansijski tok za narednih 5 godina ćemo prikazati na sledeći način (sa svetlim pogledima na budućnost):

$$C_0 = 5\,000\ \text{€} = 500\,000\ \text{RSD}$$

$$n = 5$$

$$k = 0,07$$

| PRIHODI | I | II | III | IV | V |
|-----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Prihodi od članarine | 2.700 000 | 2.802 000 | 2.887 000 | 2.925 000 | 3.000 000 |
| UKUPNI PRIHODI | 2.700 000 | 2.802 000 | 2.887 000 | 2.925 000 | 3.000 000 |

| RASHODI | I | II | III | IV | V |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Režije (struja, infostan) | 228 000 | 240 000 | 253 000 | 258 000 | 263 000 |
| Internet i telefon | 36 000 | 39 000 | 41 000 | 40 000 | 42 000 |
| Marketing | 75 000 | 70 000 | 65 000 | 60 000 | 65 000 |
| Plate | 1.800 000 | 1.809 000 | 1.813 000 | 1.820 000 | 1.827 000 |
| UKUPNI RASHODI | 2.139 000 | 2.158 000 | 2.172 000 | 2.178 000 | 2.197 000 |

FINANSIJSKI REZULTAT (PRIHODI - RASHODI)

| I | II | III | IV | V |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 561 000 | 644 000 | 715 000 | 747 000 | 803 000 |

$$\begin{aligned} \Sigma &= (561\,000/1,07 - 500\,000) + (644\,000/1,15 - 500\,000) + (715\,000/1,23 - 500\,000) \\ &+ (747\,000/1,31 - 500\,000) + (803\,000/1,40 - 500\,000) = \\ &17\,757 + 60\,000 + 81\,300 + 70\,229 + 73\,571 = 302\,857 > 0 \end{aligned}$$