

Отчёт по проекту

Всем равнодушным к высоте посвящается.

Climbing Wall VR

Леонова Аня
Толокняник Вика
Маслова Настя

ФМк. 3 курс. ДМВ

Кто мы.

Скалодром с возможностями Virtual Reality.

Зачем.

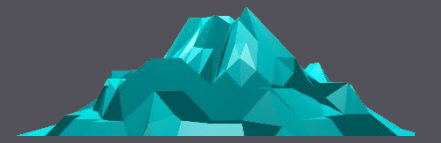
Совместить в одном проекте спорт и технологии. Поднять площадки для скалолазания на новый уровень — максимально близко к реальным условиям.

Кому мы полезны.

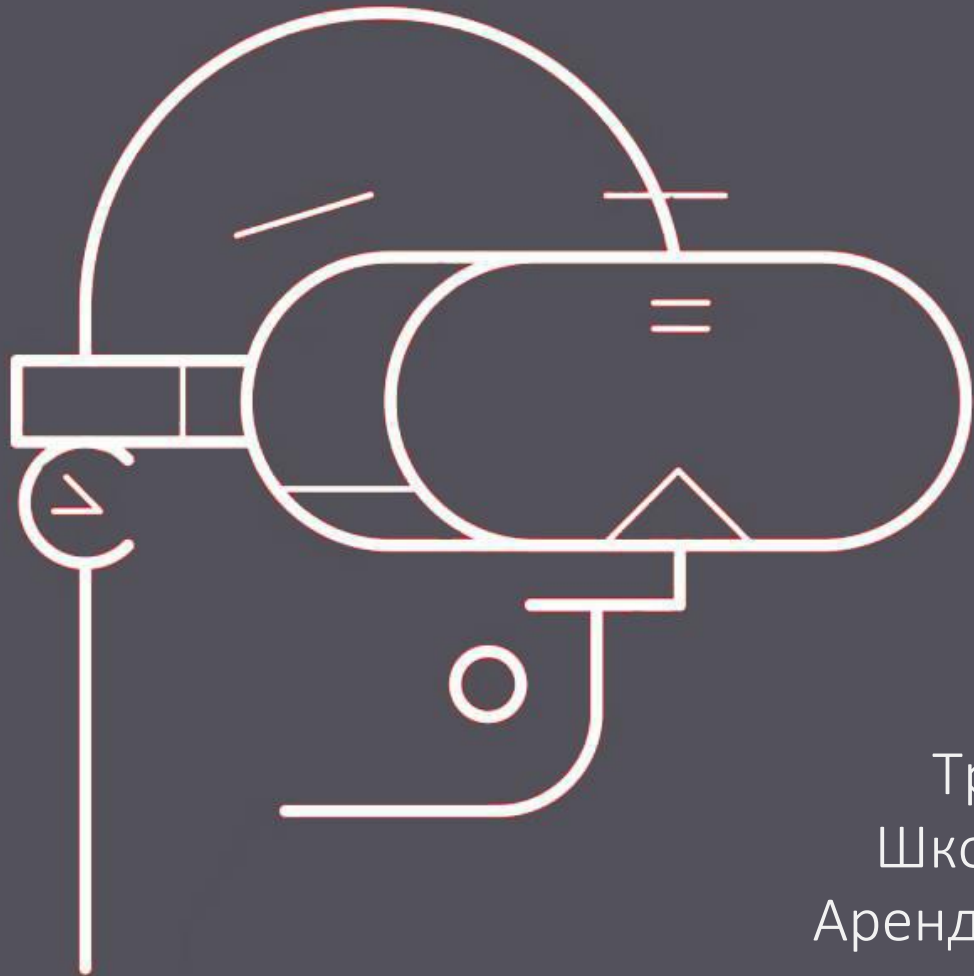
- Школам туризма, университетским группам.
- Как доступная площадка для тренировок.
- Любителям скалолазания и спорта.
- Как повод для эффективно проведённого времени.
- Всем, кто ищет новые ощущения и эмоции.
- Как уникальный в мире проект.



Идея проекта.



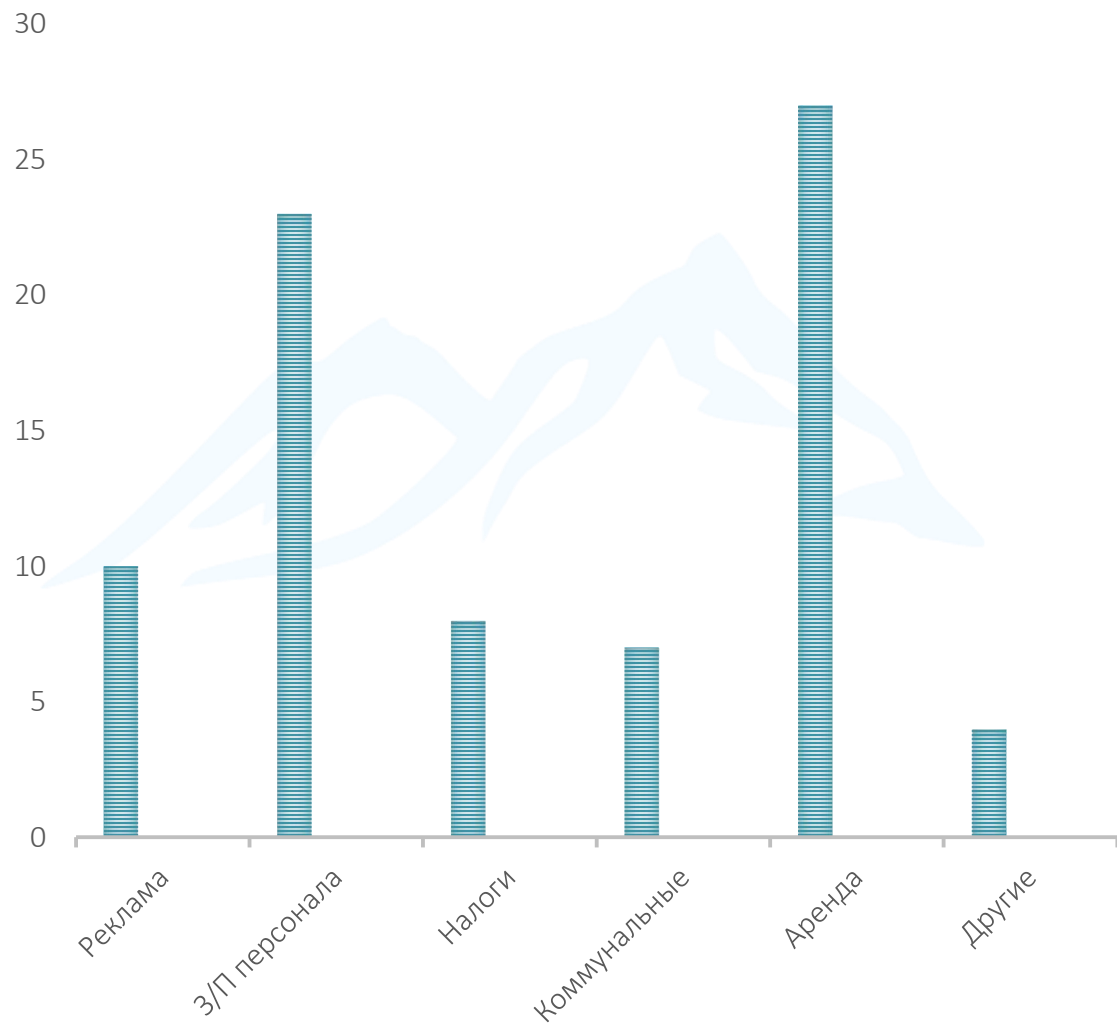
Climbing Wall VR



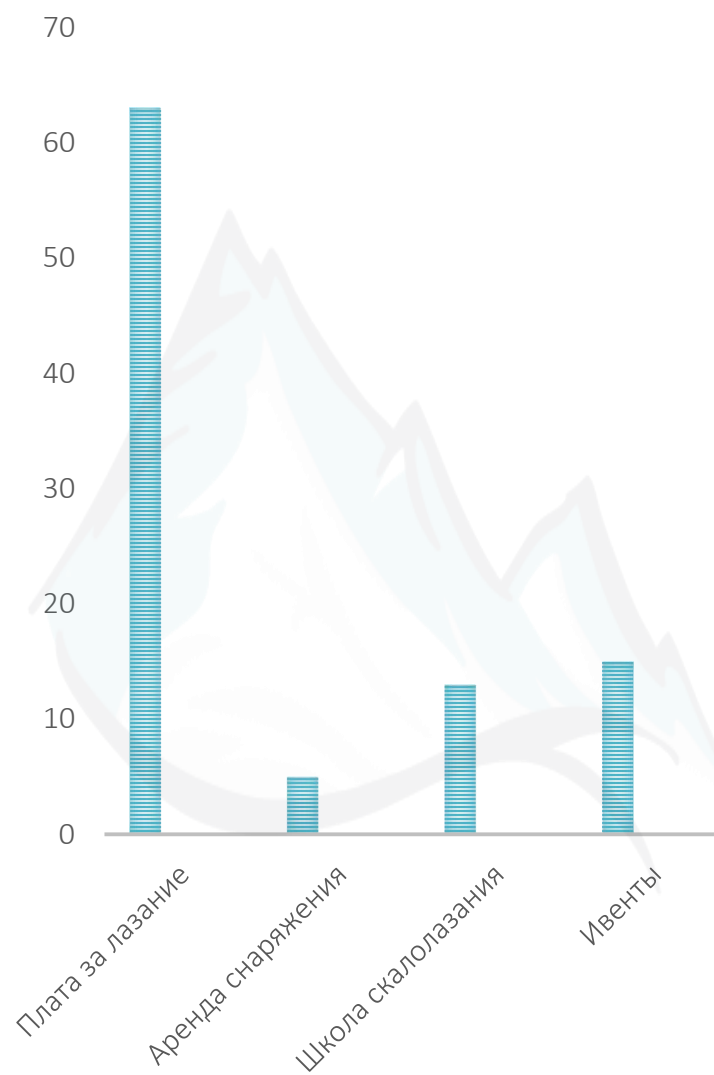
Ключевая деятельность

Разовые посещения и абонементы на подъёмы
Тренировки с визуализацией Virtual Reality
Школа скалолазания для новичков и детей
Аренда снаряжения

Структура издержек



Доходы



СЕКМЕНТЫ



В 2 В



Тенденция к поддержанию активного отдыха в коллективе для разнообразия будней.

Юр.лица

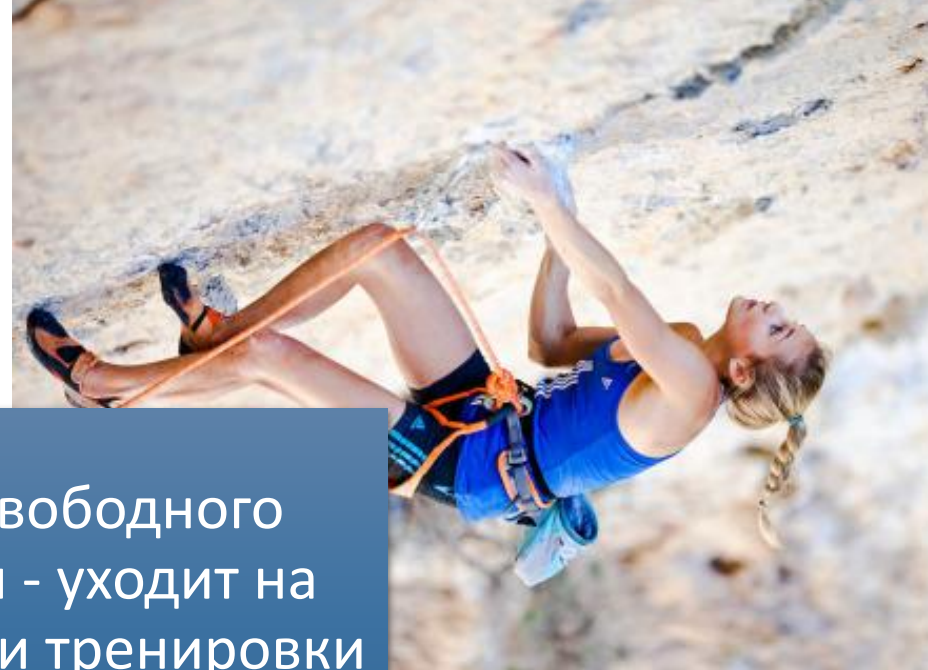
сплочение коллектива

поощрение персонала

Полный спектр необходимых услуг для проведения team-building events

выявление и раскрытие индивидуальных качеств каждого участника команды

Мало свободного времени - уходит на разъезды и тренировки в реальных условиях.



Спортсмены

подготовка к подъёму в горы

проведение спортивных соревнований

Скидка 10 % при предоставлении членского билета или иного подобного документа

поддержание формы

расслабление и отдых



Беззаботный
стиль жизни,
максимум развлечений,
примитивные интересы,
подвержены влиянию со
стороны родителей

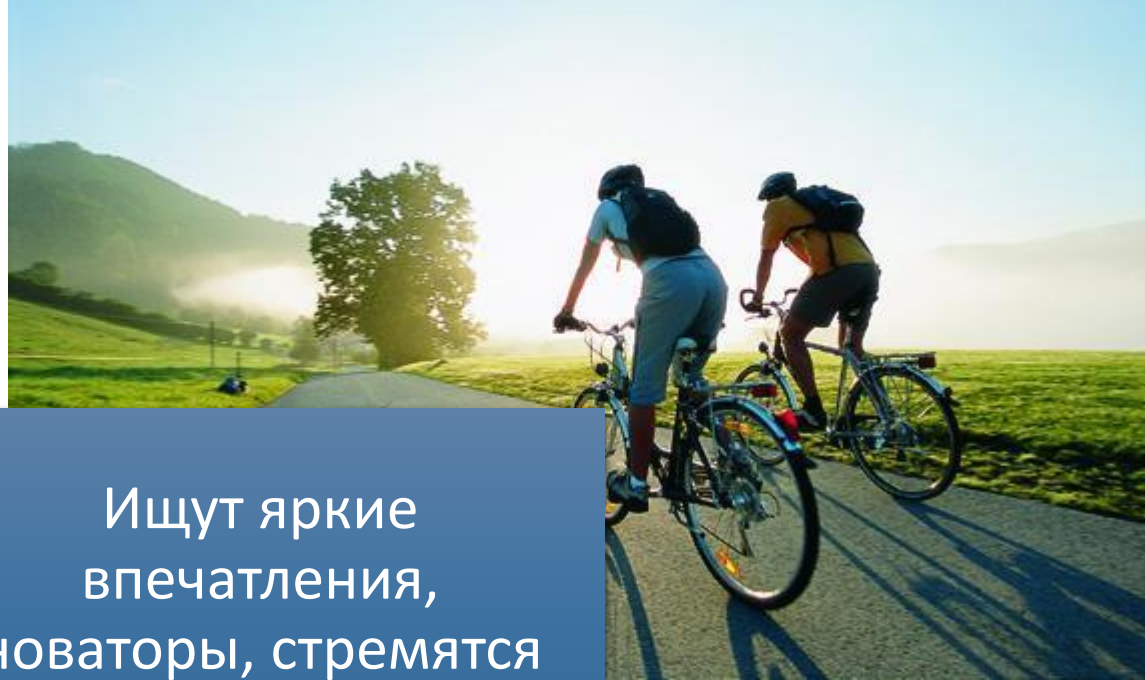
Дети

отдых с
родителями

ориентир на
спортивную
деятельность в
будущем

Предоставляется скидка
20% для детей в
возрасте 4-16 лет.

проведение
День рождения



Ищут яркие
впечатления,
новаторы, стремятся
быть первыми

Активисты

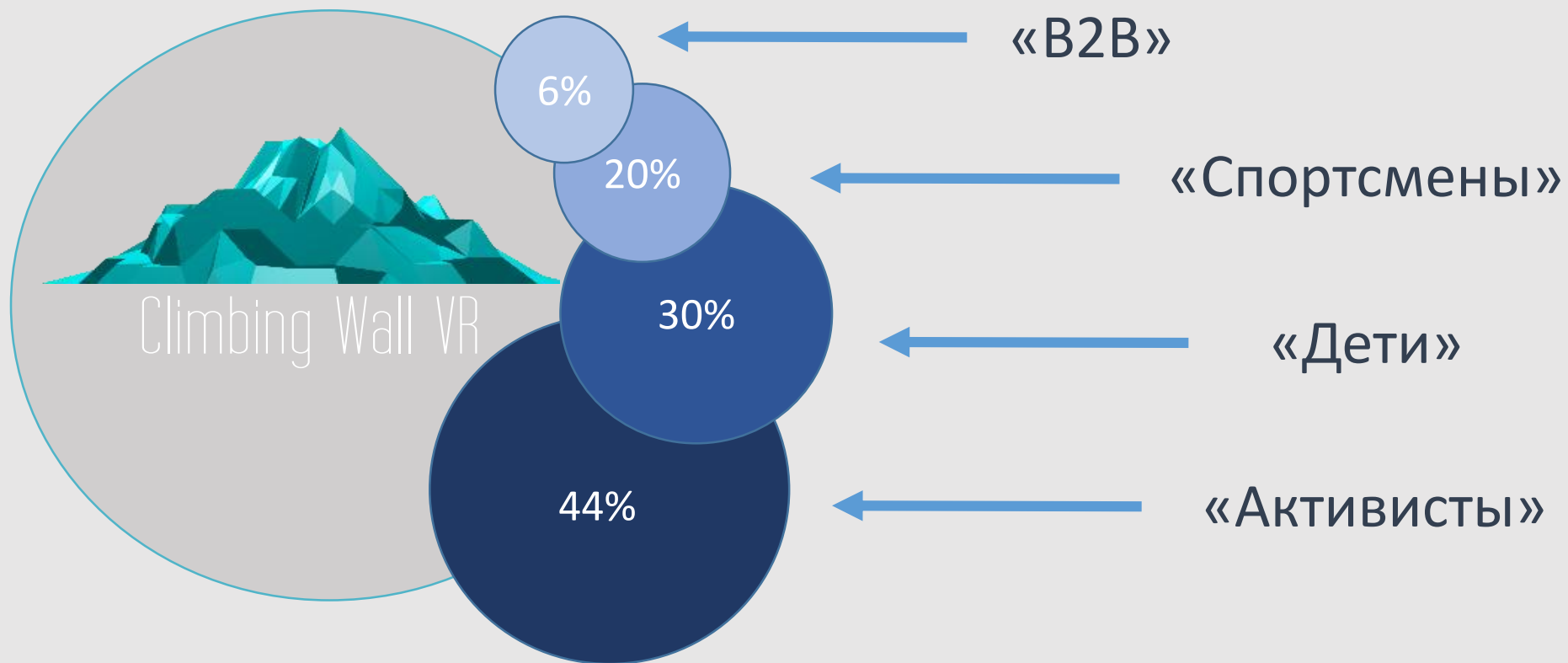
разнообразие
активного
отдыха

поддержание
физической
формы

Предусмотрела полная
стоимость.
Возможность
участвовать во всех
наших соревнованиях.

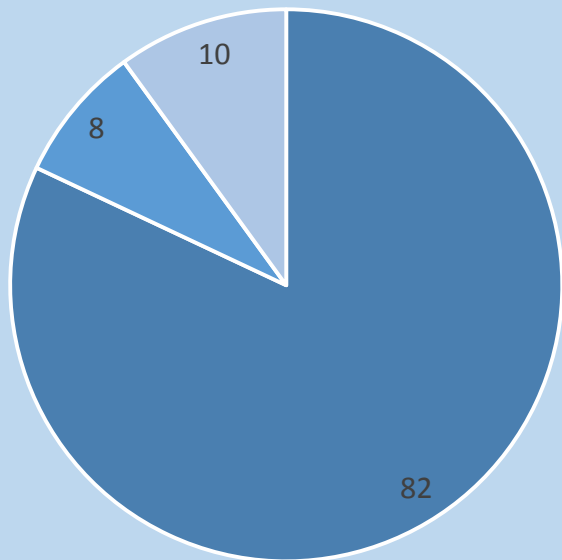
подготовка к
покорению
вершин

Распределение доли сегментов в общем объёме получения прибыли

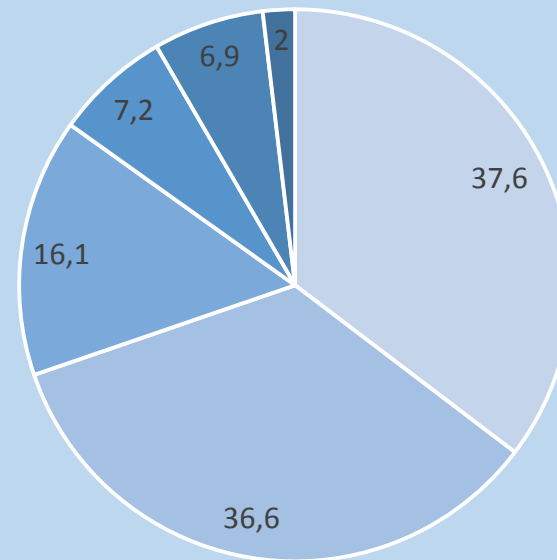


Результаты опроса потребителей

Посетили бы Вы скалодром виртуальной реальности?



Какую цену Вы готовы заплатить за вход в скалодром виртуальной реальности?



■ Да, отличная идея!

■ Нет, не заинтересовало

□ Не знаю

□ До 11

□ от 11 до 15

□ от 16 до 20

□ от 20 до 25

■ от 26 до 30

■ от 30 и выше

Позиционирование. Бренд.



Climbing Wall VR

Логотип: изображение скалистых гор
тонкий шрифт

Цвета: синий - ассоциации с небом, стремлением ввысь
серый - горы

Ассоциации: экстремальный, активный, энергичный,
трендовый, целеустремлённый, уникальный,
спортивный, инновационный.

«Climbing Wall VR» - место, куда захочется возвращаться снова.

Цель коммуникации - развивать скалолазание не только как спорт, но и как средство общения между людьми.

Площадка для спорта и развлечений с максимально реальными условиями для тренировок

Финансы

Привлечение инвестиций

Рост прибыли

Минимизация издержек

Клиенты

Увеличение повторных обращений

Повышение удовлетворенности потребителей

Повышение известности и репутации

Расширение клиентской базы

Бизнес-процессы

Уменьшение времени разработки новых услуг

Продвижение компании

Расширение ассортимента услуг

Совершенствование культуры обслуживания

Снижение рисков

Персонал и развитие

Удержание ценных сотрудников

Привлечение квалифицированного персонала

Увеличение удовлетворенности персонала

Мероприятия к запуску проекта

1. Организация помещения	23023
2. Подготовка технического оборудования	21400
3. Размещение сайта на хостинге (в год)	133,056
4. Продвижение	5799,9
5. Другие расходы	14570
1. Регистрация компании	200
2. Подбор персонала	120
3. Приобретение оснащения для аренды	13750
4. Коммунальные платежи	500
<i>Итого необходимых инвестиций</i>	<i>64325,956 (32 800\$)</i>

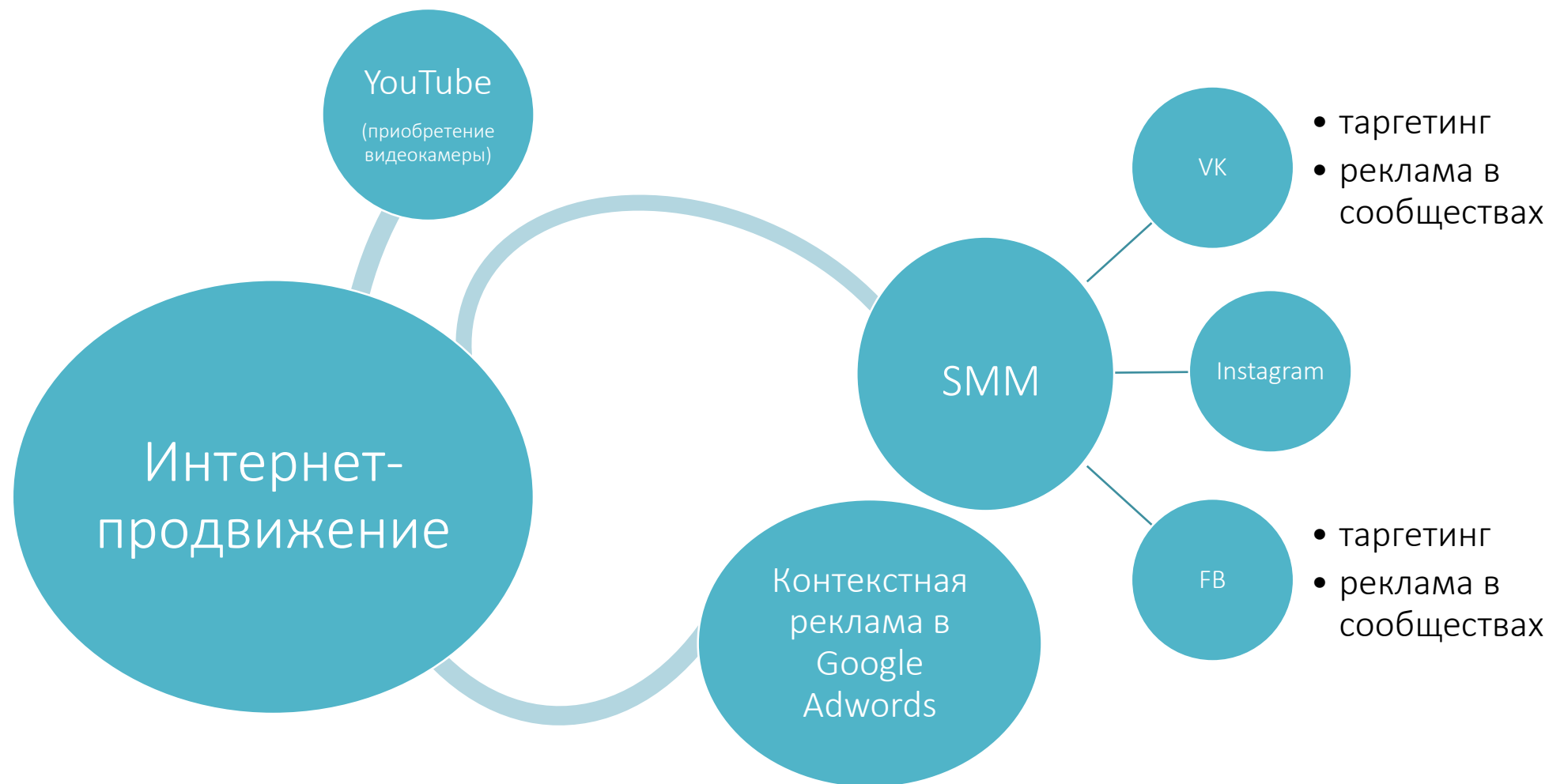
Маркетинговые мероприятия по достижению целей. Месяц 1

1. Бренд-бук. Оформление элементов бренда	870
2. Работа с сегментированием	-
3. Стратегия ценообразования	-
4. Мероприятия по продвижению	5717
Интернет-продвижение	657
Оф-лайн мероприятия	5150
<i>Итого необходимых инвестиций</i>	<i>7827</i>

Последующие месяцы: 2257 BYN



Climbing Wall VR



Точка безубыточности

Необходимое количество посещений

С учётом аренды
оснащения

2700,1 за 4
месяца 2017

7971,3 2018

7971,3 2019

Фактические:

2461 за 4
месяца 2017

7998 2018

9041 2019

Точка окупаемости
(BYN)

достигается
в первый месяц

13500 1 месяц

54002 4 месяца

159426 2018 год

Прогнозные показатели



Прибыль за три года 88705,95 BYN

Средний чек со снаряжением 20,218 BYN

NPV 5246,89 BYN

PI 1,0816



Climbing Wall VR



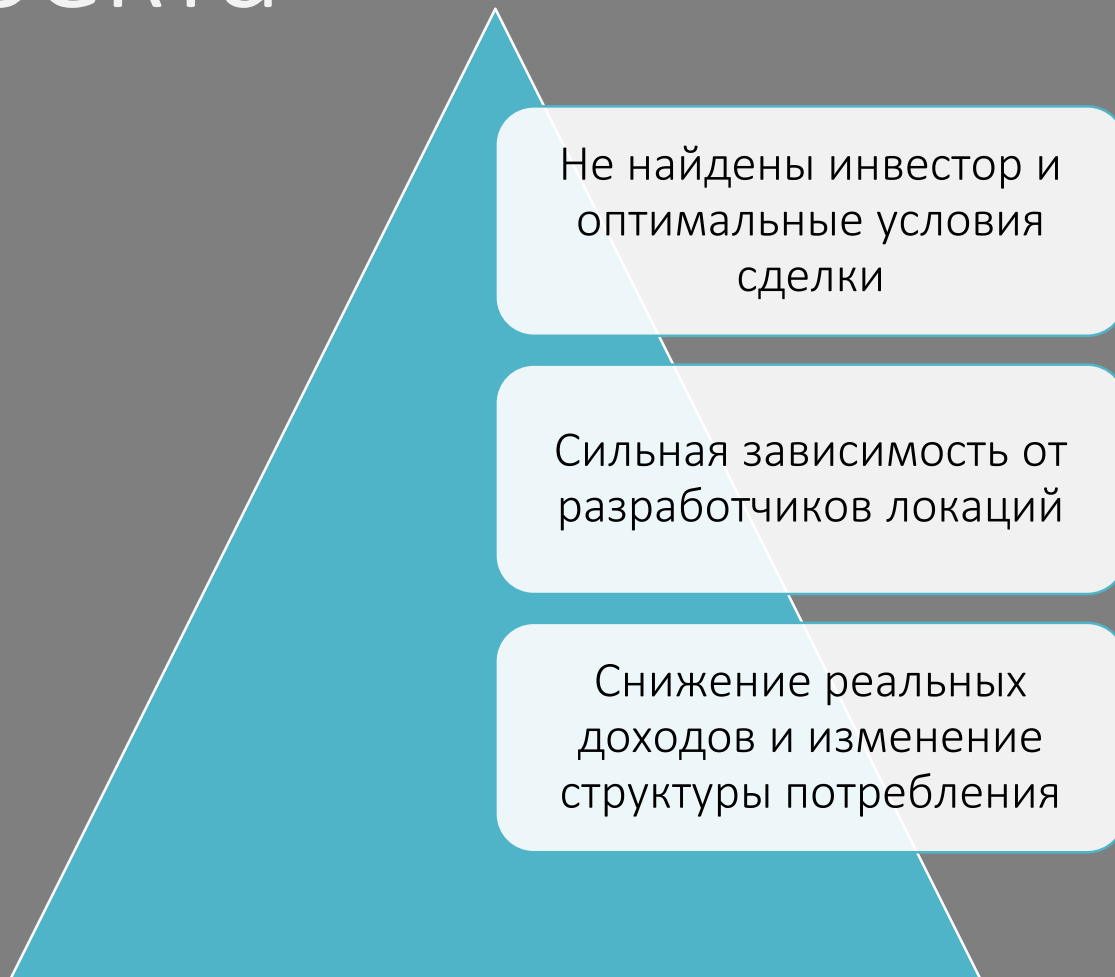
Требуемые инвестиции

64685 BYN

Срок окупаемости

1.6 лет

Риски проекта





Climbing Wall VR

Нереальное реально.