

## БИЗНЕС ПЛАН ОТКРЫТИЯ ТЕННИСНОГО КЛУБА

### Оглавление

1. Клуб настольного тенниса как бизнес приносящий прибыль
2. Выбор места для клуба.
3. Целевая аудитория.
4. Ценовая политика теннисного клуба, сегментация по возрасту/уровню доходов.
5. Дополнительные статьи доходов.
6. Выбор оборудования теннисного клуба.
7. Расчет прибыльности.
8. Помещение, площадь, оформление.
9. Юридические аспекты, разрешительная документация.

Сегодня, в некотором смысле, кризис в стране еще продолжается, но уже почти год, как отмечается определенная стабильность. И многие предприниматели начинают исследовать рынок: в какой бизнес можно безопасно вложить имеющуюся сумму денег (желательно небольшую), для получения гарантированной прибыли. С приемлемой рентабельностью, и возможностью (при желании) вернуть вложенные инвестиции.

Такие бизнесы, конечно есть. Мы, как эксперты (спортивная оптовая компания) познакомим вас сегодня с одним из них.

Это – настольный теннис. Точнее – прокат теннисных столов, ракеток, мячей и т.п. Еще точнее – открытие клуба / зала / открытой площадки для игры в настольный теннис (пинг-понг).

Как и в любом бизнесе, здесь существуют определенные моменты, которые следует предварительно рассчитать – для того, чтобы понимать перспективность такой деятельности. Эти моменты мы и раскроем в данном обзоре – учитывая экономические, практические и юридические стороны бизнеса настольного тенниса.

Начнем.

Перед нами стоит задача: зарабатывать деньги (получать регулярную прибыль; при этом: приобрести популярность, полезные знакомства, повысить свой статус, подчеркнуть ориентированность на здоровье и спорт, и т.п.). Рассматриваемый сегодня способ решения этой задачи: открытие клуба / зала / площадки для настольного тенниса (пинг-понга).

Для начала, взвесим: насколько настольный теннис – это то, чем следует заниматься? В пользу этого бизнеса нам свидетельствует статистика: только в одном Киеве на начало весны 2010 года открыто **всего лишь** около 35 мест (см. [подробный список](#)), в которых можно с разным уровнем комфорта поиграть в настольный теннис. Включая: 1) закрытые спортивные заведения клубного типа; 2) специализированные теннисные клубы с ограниченным доступом; 3) малоприспособленные спортзалы средних школ; 4) помещения с 1–2 столами при домах культу-

---

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "[Юнион Спорт](#)" обязательна

ры, либо ведомственных спорткомплексах; 5) площадки под открытым небом с 1–2–3 теннисными столами сомнительного качества и изношенным инвентарем (в лучшем случае).

Задумайтесь: на ~3 миллиона человек (реальная цифра – в 1.5 раза выше) постоянно и временно проживающих/ находящихся в городе – это ничто. Капля в море. Учитывая, что настольный теннис – это не только спорт, но и прекрасное проведение времени для любого человека в возрасте от 8 до 80 лет (именно так), существующее количество игровых теннисных мест выглядит подобно тому – как если бы летом в жаркий день можно будет купить мороженное только в 35 магазинчиках в городе. А вкусное и качественное мороженное – в пяти из них. На 5 миллионов. Всем не хватит, будут очереди и недовольные. Именно так и выглядит сейчас ситуация с местами для игры в настольный теннис: постоянный поиск «где бы сыграть», очереди и недовольные.

Первое условие успешного инвестирования выполнено: мы видим, что рынок требует услуги\* игры в настольный теннис, и при этом ненасыщен ею.

*\*(продажа настольного тенниса в виде сдачи теннисных столов в аренду – это именно услуга)*

Далее: детально изучим рынок этой услуги. Проведем маркетинговый анализ, и рассмотрим факторы, которые важны нам для принятия положительного решения об инвестициях в настольный теннис.

**Выбор места для открытия клуба/зала/площадки.** Расположение на карте города. Оценка привлекательности: "человеко-поток", удобные транспортные развязки, близость к остановкам общественного транспорта, наличие в ближайшем радиусе образовательных заведений (ВУЗов, школ), оценочное количество жителей в микрорайоне, наличие вблизи аналогичных теннисных заведений.

Существует несколько вариантов грамотного выбора месторасположения для открытия зала настольного тенниса: парки и пляжи; «спальные» районы; рядом с ВУЗами; зоны сосредоточения торговых центров; центральная и деловая части города.

Следует рассмотреть места естественной концентрации людей: парковые зоны, зоны массового отдыха, пляжные зоны. Весной, летом и осенью эти места практически всегда будут полны отдыхающих, для которых площадка настольного тенниса станет доступным и востребованным развлечением.

Также, рекомендуем обратить внимание на окрестности ВУЗов, техникумов, а также находящихся при них общежитий – известно, что настольный теннис пользуется большой популярностью у студентов. Таким образом, у нас будет решен вопрос с прокатом теннисных столов. Следует учесть, что в подобных зонах рекомендуется устанавливать более низкие игровые тарифы. Это компенсируется постоянной «загрузкой» теннисных столов.

Отдельно выделяется **вариант расположения** площадки для игры в настольный теннис в **Торгово-развлекательных центрах и загородных центрах отдыха.**

Основное достоинство заключается в том, что торгово-развлекательный центр является «якорем» для привлечения платежеспособных покупателей; таким образом, организовывается

---

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

загруженность теннисных столов игроками, и в большой степени решается вопрос рекламы площадки настольно тенниса. Кроме этого, учитываем, что теннисная площадка может быть организована в кратчайшие сроки – обычно помещения сдаваемые в аренду уже имеют финишную отделку и не требуют ремонта. Также, возможно использование площадей, сложно-сдаваемых в торговую аренду, на которые устанавливается существенно более низкая арендная плата.

Что же касается загородных центров отдыха – здесь, по определению, настольный теннис удачно вписывается в ассортимент развлечений для отдыхающих.

В целом, арендная плата на подобные теннисные площадки обычно ниже, чем на коммерческие площади – из-за того, что сама по себе, теннисная площадка интересна торговому центру своей развлекательной составляющей (привлекает дополнительных посетителей в торговый центр). Может понадобиться аргументировано разъяснить представителям арендного отдела преимущества наличия подобной площадки в ТРЦ.

**Предполагаемая целевая аудитория.** Любители: школьники, студенты, жители из близлежащих домов/микрорайона. Продвинутые любители. Профессиональные спортсмены.

Для удачного старта и прибыльного существования клуба/площадки настольного тенниса, необходимо хорошо продумать следующий вопрос: кто именно будет приносить нам прибыль, на какого посетителя/игрока рассчитывает наш теннисный зал? Самый лучший вариант – когда все категории игроков могут прийти к нам и комфортно провести время, учитывая свой класс теннисной игры. Для этого необходимо предусмотреть соответствующие условия – теннисные столы разных классов, аналогично – теннисные ракетки.

Если теннисный зал расположен в жилом районе, то группы посетителей будут выглядеть примерно так: с 8:00 до 12:00 – профессиональные игроки; с 12:00 до 16:00 – школьники, студенты, и профессиональные игроки; с 16:00 до 22:00 – любители, жители микрорайона.

**Сегментация по возрасту/уровню доходов. Ценовая политика.** Тарификация (30 или 60 минут). Стоимость проката теннисного стола. Стоимость проката теннисных ракеток и мячей. Различия стоимости проката: утро-день-вечер.

Приемлемым для широкого круга игроков ценовым уровнем является цифра 40 грн./час (за новый, качественный теннисный стол). Эта цифра, разумеется, может колебаться в обе стороны, учитывая: месторасположение клуба (например: центр/спальный район), престижность заведения, игровую категорию теннисного стола, условия игровой площадки (например: наличие раздевалки/душа), качество игрового инвентаря, и другие факторы.

Выбор единицы тарификации зависит от местонахождения теннисной площадки: например для торгового центра уместнее устанавливать игровой интервал в 30 минут (т.к. проходимость велика; не все готовы задерживаться на длительное время и т.п.). Для теннисного клуба или пинг-понг зала – 60 минут – это стандартный вариант.

Стоимость проката теннисного инвентаря (ракетки, мячи) может, как входить в стоимость проката стола, так и тарифицироваться отдельно. Теннисные ракетки начального уровня, умест-

---

**При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна**

нее включать в стоимость проката; за ракетки более высокого класса - устанавливать дополнительную наценку.

Утренние, и часть дневных часов (при обычных условиях) – обычно наименее посещаемые (методы стимулирования посещений рассмотрим ниже). Соответственно, стоимость единицы игрового времени следует установить в ~1/2 от обычной (например, 20 грн./час вместо 40). В дневные часы, стоимость проката теннисного времени может составлять ~3/4 от обычной (30 грн./час вместо 40). Вечерние часы обычно наиболее востребованы игроками, поэтому в этот период берется полная стоимость проката теннисного времени. Примерная временная сетка может выглядеть следующим образом: УТРО 8:00 – 13:00, ДЕНЬ 13:00 – 17:00, ВЕЧЕР 17:00 – 22:00.

Время дня:	Коэффициент стоимости проката:
8:00 – 13:00	0,5
13:00 – 17:00	0,75
17:00 – 22:00	1

На практике может потребоваться экспериментальная корректировка указанных границ времени.

**Создание нескольких игровых зон:** начальная/любительская, тренировочная и профессиональная, с различной стоимостью проката в каждой зоне.

Например, для теннисного зала с 10 столами, можно организовать три зоны: 7 любительских теннисных столов, 2 клубных, 1 профессиональный. Каждая зона имеет свою тарифную политику, в зависимости от класса стола, например:

Класс стола	Коэффициент стоимости проката:
Любительский	1
Клубный / тренировочный	1,3
Профессиональный	1,5

Преимущества наличия нескольких профессиональных теннисных столов в зале настольного тенниса: привлекает более состоятельных, а также продвинутых игроков, профессиональных теннисистов, мастеров спорта. Добавляет статусность. Предполагает возможность проведения теннисных соревнований.\*

\* (для организации официальных теннисных турниров - может потребоваться лицензия).

**Торговля теннисным инвентарем** – обязательно следует предусмотреть пространство для торговли инвентарем для настольного тенниса: ракетками, мячами, чехлами, профессиональными комплектующими (основания ракеток, накладки), очищающими средствами, сопутствующими аксессуарами. Здесь же возможно принимать заказы на товар с помощью каталога по настольному теннису. Посетитель клуба вносит частичную либо полную предоплату, и на следующий день получает заказанный товар прямо в теннисном клубе.

Теннисные клубы приобретают у нас товар по оптовым ценам, а продают – по рекомендованным розничным. При этом, **рентабельность достигает 50%**. Ежемесячная продажа всего

---

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

20–25 теннисных ракеток класса 3\*-4\*-5\*, **приносит прибыль в размере 2760 – 3450 грн.** К этой сумме следует добавить прибыль от продажи аксессуаров (средств для очистки, чехлов для ракеток, теннисных мячей).

Также, коммерчески-привлекательным будет мини-бар для продажи соков, воды, легких закусок. (Вариант: автоматы для продажи воды, кофе, фруктов, шоколадок, батончиков и т.п.).

**Создания детских и юношеских групп, с возможностью привлечения профессиональных теннисных спортсменов** в качестве тренерского состава – для формирования групп обучения игре в настольный теннис. Таким образом, достигается несколько важных целей:

- 1) **Коммерческая:** Обеспечивается занятость теннисных столов игроками в слабо-загруженные дневные часы. Кроме этого, в долгосрочной перспективе, повзрослевшие ученики становятся постоянными клиентами теннисного клуба, обеспечивая его «костяк».
- 2) **Социальная:** Дети, посещающие детско-юношеские группы, получают незаменимый опыт духовного единства, обучаются сплоченности и командному духу. Родители, в свою очередь, спокойны за своих детей и их времяпрепровождение.

При организации подобных групп, возможны варианты, когда услуги тренера оплачиваются как клубом, так и обучающимися.

**Абонементы**, как и клубные карточки – являются эффективным инструментом формирования постоянных посетителей, а также планирования посещаемости теннисного клуба. Абонементы могут быть как бессрочными, на определенное количество часов игры, так и с фиксированными конечными датами (ежемесячными, квартальными, годовыми). Вторым вариантом является более предпочтительным, т.к. позволяет точно планировать загруженность теннисных столов.

**Проведение соревнований и турниров** – позволяет решить несколько полезных задач:

- 1) объединяет единомышленников вокруг теннисного клуба (это могут быть как постоянные члены клуба, так и разовые и случайные игроки).
- 2) приносит дополнительный заработок клубу, как организатору. Создание призового фонда, который формируется из членских взносов участников соревнований, кроме прибыли, обеспечивает дополнительный стимул участникам и добавит спортивный азарт мероприятию. Возможно награждение призеров специально подготовленными клубными грамотами, теннисками с логотипом клуба, абонементами.

**Выбор оборудования** для оснащения клуба/площадки настольного тенниса зависит от нескольких факторов: бюджета на оборудование (теннисные столы) и оформление помещения; свободной площади; целевой аудитории (класс игроков и их предполагаемый уровень дохода).

Для примера рассмотрим реальную ситуацию с помещением площадью ~900 кв.м. (включая раздевалку, душевые и зону питания) в отдельно стоящем здании. В данном случае, при на-

---

**При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна**

личии необходимого бюджета, сбалансировано будет выглядеть следующий вариант, с **12 теннисными столами**:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол Stiga Optimum 30 ITTF	1	\$1 026	1026
2	Теннисный стол складной STIGA Expert Roller CSS	1	\$765	765
3	Теннисный стол складной STIGA Privat Roller CSS	1	\$563	563
4	Теннисный стол складной STIGA Mega CS	2	\$342	684
5	Теннисный стол складной STIGA Winner Indoor	7	\$287	2009
6	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	45	\$20	900
7	Теннисные сетки (для столов Expert, Privat)	3	\$30	90
8	Теннисные ракетки класса 1*	15	\$11	165
9	Теннисные ракетки класса 2*	10	\$21	210
10	Теннисные ракетки класса 3*	10	\$30	300
11	Теннисные мячи класса 1*-2*-3* (упаковки по 3-6 шт.)	20	\$1,75	35

**Итого: \$6 747**

Таким образом, мы получаем полноценный зал для настольного тенниса, укомплектованный теннисными столами классов «А», «В», «D» – для любителей настольного тенниса и для профессиональных спортсменов, удовлетворяющий техническим требованиям для проведения соревнований по настольному теннису.

Рассмотрим еще один реальный пример: действующей теннисной площадки на **10 столов**, площадью ~300 кв.м. в составе Торгово-развлекательного центра. В данном случае, с коммерческой точки зрения будет интересна следующая комплектация теннисной игровой зоны:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол складной STIGA Winner Indoor	10	\$287	2870
2	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	40	\$20	800
3	Теннисные ракетки класса 1*	20	\$11	220
4	Теннисные ракетки класса 2*	10	\$21	210
5	Теннисные мячи класса 1*-2*-3* (упаковки по 3-6 шт.)	15	\$1,75	26,25

**Итого: \$4 126**

В данном примере используются 16 мм теннисные столы класса «D» начального уровня, рассчитанные на любителей настольного тенниса.

Открывая площадку для настольного тенниса на открытом воздухе, следует использовать те же соотношения, как и для закрытых теннисных залов (1 стол x 25 кв.м., либо больше), но

**При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна**

при этом, необходимо использовать **всепогодные теннисные столы**, например модель STIGA Thunder Roller («Тандер Роллер») с сеткой.

Вот вариант теннисной площадки **на 6 столов**, для игры на открытом воздухе (в парке, прибрежной зоне отдыха), площадью ~180 кв.м.:

№	Наименование	Кол-во	Цена	Сумма
1	Теннисный стол всепогодный STIGA Thunder Roller с сеткой	6	\$401	2406
2	Теннисные бортики STIGA Board (предохраняют мяч от вылета за игровую зону)	25	\$20	500
3	Теннисные ракетки класса 1*	15	\$11	165
4	Теннисные мячи для улицы (упаковки по 3 шт.)	12	\$2,28	27,36

**Итого: \$3 098**

Здесь мы устанавливаем всепогодные теннисные столы, специально рассчитанные на использование под открытым небом при любых погодных условиях (солнце, дождь) и повышенной влажности. Столешница в данных теннисных столах изготовлена из застывшего меламина.

**Оценочный расчет прибыльности.** Исходя из нашего опыта оснащения теннисных клубов соответствующим теннисным оборудованием, ежедневная посещаемость среднего теннисного клуба, расположенного в приемлемом месте и оснащенного 10 теннисными столами, составляет около 100 – 130 игроков, таким образом, ежедневная прибыль составляет 1200 – 1400 грн.:

Время дня	Примечание	Занято столов	Стоимость проката, грн/стол/час	Прибыль, грн. (день)	Прибыль, грн. (месяц)
12:00 – 13:00	группы	8	15	120	3600
13:00 – 14:00	группы	8	15	120	3600
14:00 – 15:00	группы	8	15	120	3600
15:00 – 16:00	группы	8	15	120	3600
16:00 – 17:00	разовые + школьн.	4	20	80	2400
17:00 – 18:00	разовые + школьн.	6	20	120	3600
18:00 – 19:00	клубные	5	30	150	4500
19:00 – 20:00	клубные	10	30	300	9000
21:00 – 22:00	клубные	4	30	120	3600
<b>Итого</b>				<b>1 250,00</b>	<b>37 500,00</b>

**Стоимость аренды помещения.** Может колебаться в широком диапазоне, в основном, в зависимости от места расположения теннисного клуба. Ориентировочная стоимость аренды в Торгово-развлекательных центрах, а также в помещениях с отдельным входом в здание составляет ~ 35–70 грн./кв.м (данные весны 2010 г.). В большинстве случаев, арендодатели нередко готовы снизить арендную плату; особенно это касается Торгово-развлекательных центров (поскольку зал для игры в настольный теннис – уже является развлечением, привлекающих посетителей, создающим определенный положительный имидж).

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

### **Площадь помещения.**

Желательно обеспечить прямоугольную форму помещения, для гармоничного размещения теннисных столов. Формула расчета минимальной площади комфортной игровой зоны выглядит следующим образом: 1 стол x 25 кв.м. Например, для удобного размещения 10 теннисных столов необходимо минимум 250 кв.м.

Следует обратить внимание на возможность организации раздевалки для игроков, санузла, в идеале – душевой. При отсутствии душа, или санузла – желательно предусмотреть бумажные полотенца, которыми игроки смогут воспользоваться (промокнуть руки, лицо) во время, или после игры.

### **Оформление теннисного помещения:**

Классическое цветовое оформление интерьера теннисного зала предполагает цветовые гаммы, выдержанные в темных тонах. Наиболее предпочтительным является темно-зеленый цвет. Пол необходимо окрашивать в другой цвет (например, коричневый), но выбирать следует также из темных цветов. Освещение, как дневное, так и искусственное, следует организовать таким образом, чтобы свет падал на стол под прямым углом. Если же окна расположены достаточно низко, придется затемнять окна шторами. В противном случае, солнечные блики, отражаясь от стола, будут слепить игроков во время игры. Искусственное освещение должно быть достаточно ярким, чтобы игроки комфортно ощущали себя за теннисным столом.

**Юридические аспекты.** Для осуществления любой (подобной) предпринимательской деятельности, необходимо зарегистрироваться как СПД ФЛП (ФОП). Организация клуба настольного тенниса – не исключение.

Если в клубе планируется проведение соревнований, турниров, чемпионатов по настольному теннису, в таком случае, «відповідно до п. 51 ст. 9 Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III (зі змінами та доповненнями) фізкультурно-оздоровча та спортивна діяльність з організації та проведення спортивних занять професіоналів та любителів спорту, а також діяльність з підготовки спортсменів до змагань з різних видів спорту, визнаних в Україні, підлягає ліцензуванню.

Тобто якщо тенісний стіл використовується для **спортивних змагань**, суб'єкт підприємницької діяльності **тільки тоді** повинен мати ліцензію.»

В дополнение к вышесказанному, есть разъяснение, в котором говорится следующее: «Якщо суб'єкт господарювання проваджує теніс не як вид спорту, а з метою надання послуг споживачам, у тому числі **надання тенісних столів в оренду** фізичним чи юридичним особам, то у цьому разі діяльність не ліцензується».

Мы воспользуемся этим правом. Это означает, что теннисный клуб предоставляет в аренду столы и теннисный инвентарь всем желающим. Формально – спортивные занятия не проводятся, тренера в штате отсутствуют, все желающие – тренируются самостоятельно.

Обязательно следует позаботиться об оформлении «**Куточка споживача**»: в нем должны находиться все необходимые документы (свидетельство о регистрации СПД, свидетельство об

---

При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "**Юнион Спорт**" обязательна

уплате единого налога за текущий год, договор аренды, лицензии и т.п.). Также, необходимо написать и вывесить в уголке потребителя «Инструкцию по мерам безопасности», в которой, помимо самой инструкции будет указано ФИО лица, отвечающего за безопасность. Это может быть, например, администратор теннисного зала, или тот, кто постоянно присутствует в теннисном клубе.

Аналогичным образом, следует назначить ответственного за пожарную безопасность.

Отдельно следует упомянуть о том, что оборудование и аксессуары для настольного тенниса не подлежат обязательной сертификации, соответственно отдельных разрешительных документов для розничной торговли не потребуется.

Для торговли теннисным инвентарем в клубе – будет достаточно уже имеющегося свидетельства о регистрации СПД.

---

Вы ознакомились с вопросами, с которыми наиболее часто сталкиваются предприниматели, планируя открытие зала или площадки для настольного тенниса.

Надеемся, что данный материал окажется полезным, и в ближайшее время мы окажем содействие в открытии еще одному клубу настольного тенниса, а жители города узнают о новой действующей теннисной площадке, на которой с комфортом и азартом можно сыграть несколько партий в настольный теннис.

*Руководитель отдела развития «Юнион Спорт»,*

*Денис Долгов.*

---

**При полной или частичной перепечатке материала "Бизнес план теннисного клуба" ссылка на сайт Оптовой спортивной компании "Юнион Спорт" обязательна**