ЭКЦ
ИНВЕСТПРОЕКТ
Экспертно-консультационный центр

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОТКРЫТИЯ БАТУТНОГО ЦЕНТРА
+ маркетинговое исследование
+ финансовая модель

МОСКВА - 2026

«УТВЕРЖДАЮ»
Генеральный директор
ООО ЭКЦ «ИнвестПроект»

_____ А.А. Лумпов
« 24 » ноября 2026 г.
м.п.

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН

ОТКРЫТИЯ БАТУТНОГО ЦЕНТРА

+ маркетинговое исследование
+ финансовая модель

ДЕМО-ВЕРСИЯ

Объем инвестиций: **46 145 000** руб.
Прогнозный период: **5** лет.
Срок окупаемости: **2,8** года.
Чистая прибыль: *** млн руб.

Содержание демо-версии

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 4
2. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА: КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ 7
3. КОНЦЕПЦИЯ БАТУТНОГО ЦЕНТРА 7
4. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ 9
5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА 10
6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ 10
7. СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА 10
8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА 10
9. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ 10
10. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ 11
11. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ 11
12. РИСКИ 11
13. ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ТАБЛИЦ 13
14. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА 20
15. СПИСОК РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА 22
16. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ И РИСУНКОВ 24
17. МОДИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА 26
18. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА 27

1. РЕЗЮМЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Наименование проекта	«Открытие батутного центра семейно-развлекательного формата».
Дата разработки бизнес-плана	24.11.2026.
Валюта расчетов	росс. руб.
Место реализации проекта	Россия, город с населением > 1 млн чел.
Площадь центра	Планируется долгосрочная аренда помещения **1 000** м2 по ставке **5 000** руб. / м2 / год в торговом центре.
Прогнозный период	**5** лет – 60 месяцев (с янв. 2027 г. по дек. 2031 г.).
Цель бизнес-плана	Расчет экономических, производственных и маркетинговых параметров проекта открытия батутного центра для подтверждения его экономической эффективности и привлечения финансирования. Бизнес-план содержит укрупненные данные по проекту, отражает концепцию предприятия и является техническим заданием для разработки проектной документации и дальнейшей проработки с учетом требований инвестора, арендатора, органов власти, партнеров и поставщиков.
Тип проекта	Создание семейного спортивно-развлекательного батутного центра.
Отрасль экономики	Спортивно-развлекательные услуги.
Проектная мощность центра	**6 060** услуг в месяц: • разовые входные билеты – *** ед. / месяц, • дни рождения – *** ед. / месяц, • школьные и групповые мероприятия – *** ед. / месяц, • тренировки и секции – *** ед. / месяц, • кафе и доп. продажи – *** ед. / месяц.
Каналы рекламы	• VK Реклама, • Реклама внутри ТЦ и наружная вывеска, • Яндекс Карты, 2ГИС, • Местные блогеры, • Родительские и районные сообщества, • Партнёрства со школами и садами, • Telegram-каналы города.
Ключевые преимущества для инвестора	1. Несколько бизнес-единиц в одном проекте, 2. Потенциал повторных продаж 3. Синергия с торговым центром 4. Эффективный операционный рычаг при росте трафика, 5. Управляемая загрузка центра по времени, 6. Возможность увеличивать средний чек, 7. Пакетные решения для увеличения загрузки или среднего чека.
Стратегия возврата инвестиций	1. При достаточной прибыльности возможны дивиденды, 2. постепенный возврат вложенного капитала из денежного потока,

3. продажа доли оператору
4. или дальнейшее развитие сети.

Готовые бизнес-планы ЭКЦ «ИнвестПроект» позволяют принять обоснованное решение о создании бизнеса, оценить реальные перспективы достижения желаемой цели, получить ответы на конкретные производственные и управленческие вопросы еще до привлечения заемных средств, повысить вероятность успеха, добиться более высокой прибыли при меньших инвестиционных затратах.

Покупка такого продукта – это оптимальное решение, когда бизнес-план нужен срочно и при минимальных затратах.

Наименование проекта: Готовый бизнес-план «Открытие батутного центра семейно-развлекательного формата».

Дата публикации: 24.11.2026 г.

Готовый бизнес-план батутного центра содержит: **107** страниц, **49** таблиц, **30** графиков, **10** диаграмм и **1** рисунок, а также финансово-экономическую модель **25** вкладок.

Автор: ЭКЦ «ИнвестПроект».

Язык: русский.

Преимущества готового бизнес-плана (с фин. расчетами):

1. на основе данного бизнес-плана **успешно разработано** несколько заказных бизнес-планов развлекательных и спортивных центров;
2. в бизнес-плане отдельно проведен **финансово-экономический анализ** чувствительности NPV проекта по 5 ключевым параметрам (ноу-хау ЭКЦ «ИнвестПроект») для выработки мер минимизации рисков;
3. опция **самостоятельной модификации** готового бизнес-плана под конкретное помещение и параметры;
4. правильно просчитана **реальная стоимость** привлекаемых средств (кредита, инвестиций);
5. рекомендуемая в бизнес-плане **схема привлечения финансирования** позволяет оптимально выстроить отношения с банком и государством и получить финансирование.

По вопросам приобретения готового бизнес-плана или планирования Вашего производства свяжитесь с нами.

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/biznes-plan-batutnogo-tsentra/

БАТУТНЫЙ ЦЕНТР

ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН • МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ • ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ

Горизонт прогноза: 5 лет помесячно

ПЛОЩАДЬ
1 000 м²

ЛОКАЦИЯ
ТЦ

Услуги	План в месяц	Стоимость, руб. / чел.
Разовые входные билеты	3 167	1 100 ₽
Дни рождения	24	30 000 ₽
Школьные группы, мероприятия	24	25 000 ₽
Тренировки и секции	792	2 500 ₽
Кафе, доп. продажи	792	1 000 ₽

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

1. Проектирование	1 000 000 ₽
2. Ремонт	15 000 000 ₽
3. Оборудование	13 300 000 ₽
4. Оснащение	4 400 000 ₽
5. Склад	1 000 000 ₽
6. Прочее	1 000 000 ₽
7. Непредвиденные расходы	500 000 ₽
8. Нормируемые оборотные средства	9 945 000 ₽
Итого требуется инвестировать:	**46 145 000 ₽**

ПЕРСОНАЛ
26 чел.

ОКУПАЕМОСТЬ
2,8 года

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ
26,2%

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ: 25 986 728 ₽ / год

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА: КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Российский рынок батутных центров находится на этапе трансформации: от специализированных залов для прыжков к многофункциональным центрам активного семейного отдыха, объединяющим батуты, скалодромы, полосы препятствий, спортивные занятия и организацию праздников.

Смежный рынок парков развлечений РФ, 2025: **46** млрд руб. (оценка INRESEARCH, включает не только батутные центры).

Прогноз роста батутного сегмента: +**5**–**13**% (в год в рублях, сценарная модель 2027–2030 гг.).

Детское население России: **29,75** млн (до 18 лет, на начало 2025 года).

Доля детского досуга в площадях развлечений ТЦ: **31**% (в 2025 г., против 21% в 2021 г.).

По данным Nikoliers, доля детских развлекательных центров в развлекательных площадях ТЦ выросла с **21**% в 2021 году до **31**% в 2025 году.

В январе–апреле 2026 года посещаемость развлекательных зон российских ТЦ увеличилась на **3**% год к году, по данным Focus Technologies.

По информации Forbes, в июне 2026 года число покупок в категории семейных мест отдыха и детских развлекательных центров выросло на **2**%, а расходы — на **9**% год к году.

Основные выводы:

1. **2020–2021:** пандемийный спад посещаемости офлайн-развлечений и последующее восстановление.
2. **2022–2024:** адаптация бизнеса, рост значимости локального семейного досуга, увеличение стоимости услуг и операционных расходов.
3. **2025–2026:** активное развитие гибридных форматов, в которых батуты являются частью большого развлекательного комплекса.
4. **2027–2030:** наиболее перспективны семейные спортивно-развлекательные центры с несколькими источниками выручки, а не классические батутные залы с оплатой только за время прыжков.

3. КОНЦЕПЦИЯ БАТУТНОГО ЦЕНТРА

По проекту планируется аренда **1000** м2 в торговом центре города-миллионника и создание современного батутно-развлекательного центра.

Концепция объединяет батутную арену, ниндзя-парк, детские игровые пространства и инфраструктуру для проведения праздников и мероприятий.

Бизнес-модель основана на нескольких источниках выручки, повторных посещениях и активном использовании площадки в течение недели.

Стратегическая цель — построить прибыльный, управляемый и потенциально масштабируемый бизнес в сегменте семейных развлечений.

Таблица 1. Пропускная способность батутного центра.

Услуги	Max услуг в месяц	План услуг в месяц
Разовые входные билеты		
Дни рождения		
Школьные группы, мероприятия		
Тренировки и секции		
Кафе, доп. продажи		
Итого план услуг		

Таким образом, целевая загрузка составляет *** услуг (посещений) в месяц с возможностью увеличения в пиковые месяцы.

Таблица 2. Прайс-лист на услуги батутного центра.

Наименование	Стоимость, руб. / чел.
Разовые входные билеты	
Дни рождения	
Школьные группы, мероприятия	
Тренировки и секции	
Кафе, доп. продажи	

При изменении тарифов финансовая модель должна быть пересчитана.

Таблица 3. Плановые параметры проекта.

Показатели	Значение
План оказания услуг, ед. / месяц	
План оказания услуг, ед. / сутки	
Целевая загрузка центра, % от max	
Полная себестоимость, руб. / услуга	
Средний чек, руб. / чел.	
Маржа, %	
Плановая выручка, руб. / месяц	
Плановая выручка, руб. / год	

Таким образом, планируется выручка в среднем *** млн руб. в год с учетом сезонности. При этом целевая маржа составляет **41,0**%.

4. ПОТРЕБНОСТЬ ПРОЕКТА В ИНВЕСТИЦИЯХ

Стоимость создания материально-технической базы составляет **36 200 000** руб. и **9 945 000** руб. нормируемых оборотных средств, необходимых для частичной оплаты налогов, зарплат и операционных затрат до выхода на самоокупаемость.

Таблица 4. Структура инвестиционных затрат.

Направление инвестиций	Итого, руб.	Стоимость, руб. / ед.	Ед. изм.	Кол-во	Ед. изм.
1. Проектирование					
Архитектурная планировка, рабочие решения, координация проектов					
Технические обследования, необходимые согласования, документация					
2. Ремонт					
Ремонт и подготовка помещения (напольные покрытия, перегородки, отделка, покраска, навигация, декор, вывески)				1 000	м2
Вентиляция, электрика, пожарная и охранная системы					
3. Оборудование					
Батутная арена с модулями, сетками, ограждениями				300	м2
Ниндзя-парк, полоса препятствий				150	м2
Детский игровой комплекс				130	м2
Дополнительные защитные маты, ограждения, инвентарь					
Интерактивная система					
Доставка и разгрузка					
Монтаж, настройка и первичная проверка					
4. Оснащение					
Ресепшн и оборудование POS-продаж					
Шкафчики и мебель для раздевалок					
Столы, диваны, стулья для ожидания и праздников					
Кассовое оборудование, терминалы оплаты					
Камеры видеонаблюдения и запись					
Компьютеры, сеть, Wi-Fi, первоначальная настройка ПО					
Униформа сотрудников, хозяйственный инвентарь					
5. Склад					
Первоначальные расходные материалы и товары					
6. Прочее					
Подбор персонала, первоначальное обучение					
Реклама открытия, онлайн-продвижение, полиграфия					
Инструктажи, подготовка эксплуатационных процедур					
7. Непредвиденные расходы					

Непредвиденные расходы					
8. Нормируемые оборотные средства					
Итого требуется инвестировать:	**46 145 000**				

Таким образом, для реализации проекта требуется инвестировать **46 145 000** руб.

Существенный объем оборотных средств требуется на первые **5** месяцев до запуска производства и **3** месяца от открытия до выхода на самоокупаемость.

5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Начало проекта: **январь 2027** г.,

Подготовительный этап: **** г. – **** г.,

Открытие батутного центра: **** г. (30% от плановой загрузки),

Выход на самоокупаемость: с **** **г.**,

Возврат вложенных средств: **** г. – **** г.

6. ПРИВЛЕЧЕНИЕ И ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ

Для реализации проекта требуется инвестировать **46 145 000** руб. за счет средств инвестора по следующей схеме:

1. *** руб. (**% инвестиций), инвестируются за счет средств инвестора с **1**-го по **-й месяц от начала проекта, возврат транша равными частями с **-го по ***-й месяц;
2. *** руб. (**% инвестиций), инвестируются за счет средств инвестора с **-го по **-й месяц от начала проекта, возврат транша равными частями с **-го по ***-й месяц.

7. СРОК ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТА

Итого срок окупаемости проекта (использования инвестиций) – **2,8** года.

8. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРОЕКТА

Планируется ООО на Упрощенной системе налогообложения (УСНО):

- УСНО «Доходы» по ставке **6**% от выручки,
- страховые взносы – **30,2**% от ФОТ,
- НДС с продаж – **5**% от выручки.

Итого налоговая нагрузка: *** млн руб. / месяц после выхода на проектную мощность.

Доля налогов в выручке: **% (при доле <20% оптимизация не планируется).

9. ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для обеспечения эффективной деятельности центра планируется создать *** новых рабочих мест с фондом оплаты труда *** млн руб. / месяц (без учета НДФЛ и отчислений в страховые фонды).

Средняя з/п: *** тыс. руб. / чел. / месяц (без НДФЛ).

Доля ФОТ в выручке при выходе на плановую загрузку: **% от выручки.

10. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Безубыточный объем продаж наступает при достижении ***% от плановой выручки. Превышение точки безубыточности дает рост прибыли ***% на каждый 1% превышения.

По объему: *** услуг (посещений) / месяц.

По выручке: ***руб. / месяц.

11. ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Чистый денежный поток за прогнозный период после возврата вложенных средств составит *** руб., что соответствует в среднем по *** руб. в год.

Рентабельность по чистой прибыли: ***%.

12. РИСКИ

Батутный центр — потенциально доходный, но капиталоёмкий бизнес с высокой долей постоянных расходов, повышенными требованиями к безопасности и зависимостью от качества локации.

Главный риск для инвестора — вложить значительные средства в оборудование и ремонт помещения, не достигнув посещаемости, достаточной для покрытия аренды, затрат на персонал и другие постоянные расходы.

Таблица 5. Топ-10 рисков батутного центра и способы их минимизации.

Риск	Потенциальные последствия	Способы минимизации
1. Высокая арендная нагрузка	Убытки при снижении посещаемости	Арендные каникулы, долгосрочный договор, ограничение индексации
2. Недостаточный спрос	Недостижение плановой выручки и окупаемости	Исследование локации, тестирование спроса, консервативная финансовая модель
3. Травматизм посетителей	Компенсации, судебные разбирательства, репутационные потери	Подготовленные инструкторы, контроль загрузки, регламенты безопасности, страхование ответственности
4. Пожарная и техническая безопасность	Запрет эксплуатации, расходы на переделку или устранение нарушений	Экспертиза помещения и проектных решений до подписания аренды
5. Зависимость от торгового центра	Потеря трафика, ограничение работы, изменение условий аренды	Анализ устойчивости ТЦ, договорные гарантии, собственные каналы привлечения
6. Сезонность и неравномерная загрузка	Кассовые разрывы в слабые месяцы и будни	Групповые продажи, праздники, абонементы, резерв ликвидности
7. Износ оборудования	Непредвиденные расходы и простой зон	Плановое обслуживание, технические проверки, резерв на замену
8. Усиление конкуренции	Снижение посещаемости и среднего чека	Мультиформатность, качество сервиса, обновление программ
9. Ошибки персонала	Травмы, жалобы, ухудшение клиентского опыта	Обучение, аттестация, контроль смен, стандарты работы
10. Низкая операционная эффективность	Непрозрачные расходы, потери выручки, низкая маржинальность	CRM, автоматизированный учёт, KPI и регулярная управленческая отчётность

Сам по себе высокий трафик торгового центра не гарантирует спроса на батуты. Имеет значение доля семей с детьми, доступность этажа, видимость входа и удобство посещения.

Таким образом, уровень рисков по проекту оценивается как «**высокий**» и относится к следующим рискам:

- к риску превышения бюджета на подготовку и открытие батутного центра,
- к риску увеличения стоимости аренды помещения в ТЦ с целевым трафиком,
- к риску недостаточного количества гостей центра (услуг в месяц),
- к невыполнению плана по себестоимости услуг (увеличение фонда оплаты труда, увеличение рекламного бюджета, увеличение стоимости коммунальных услуг и

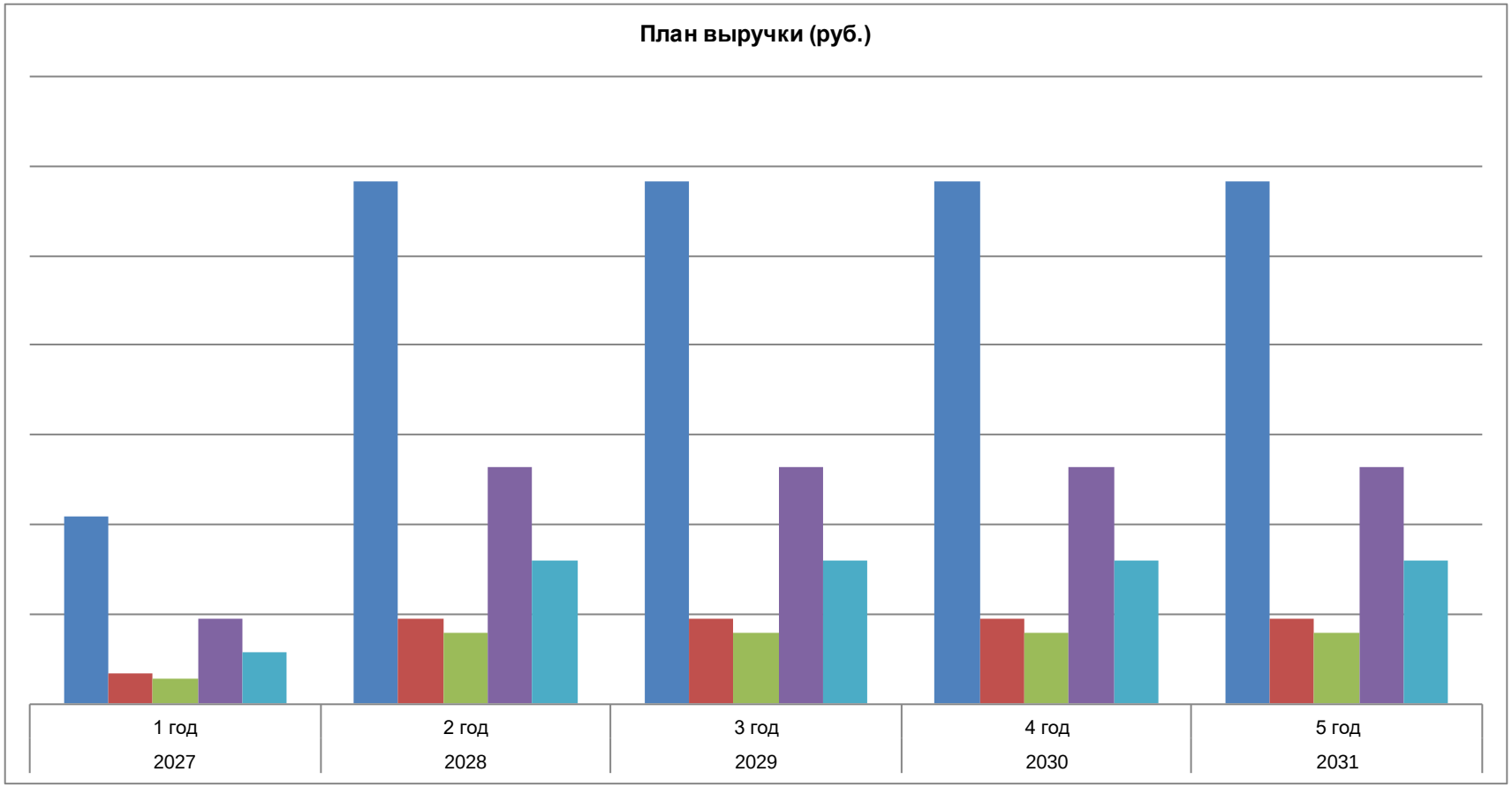
стоимости текущего ремонта оборудования);

- к невыполнению плана по объему продаж по установленным тарифам (вынужденное снижение цен акциями и прямыми скидками).

Вывод: проект необходимо проверять не только в базовом сценарии, но и при снижении спроса на 20–35%. При этом должен быть предусмотрен резерв ликвидности на период низкой загрузки.

13. ГРАФИЧЕСКОЕ ОТОБРАЖЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ТАБЛИЦ

График 1. План выручки (руб.).



Наряду с выручкой, у предприятия возникают текущие затраты, не зависящие от объема услуг и приведенные на графике далее.

График 2. Сезонность загрузки батутного центра (%).

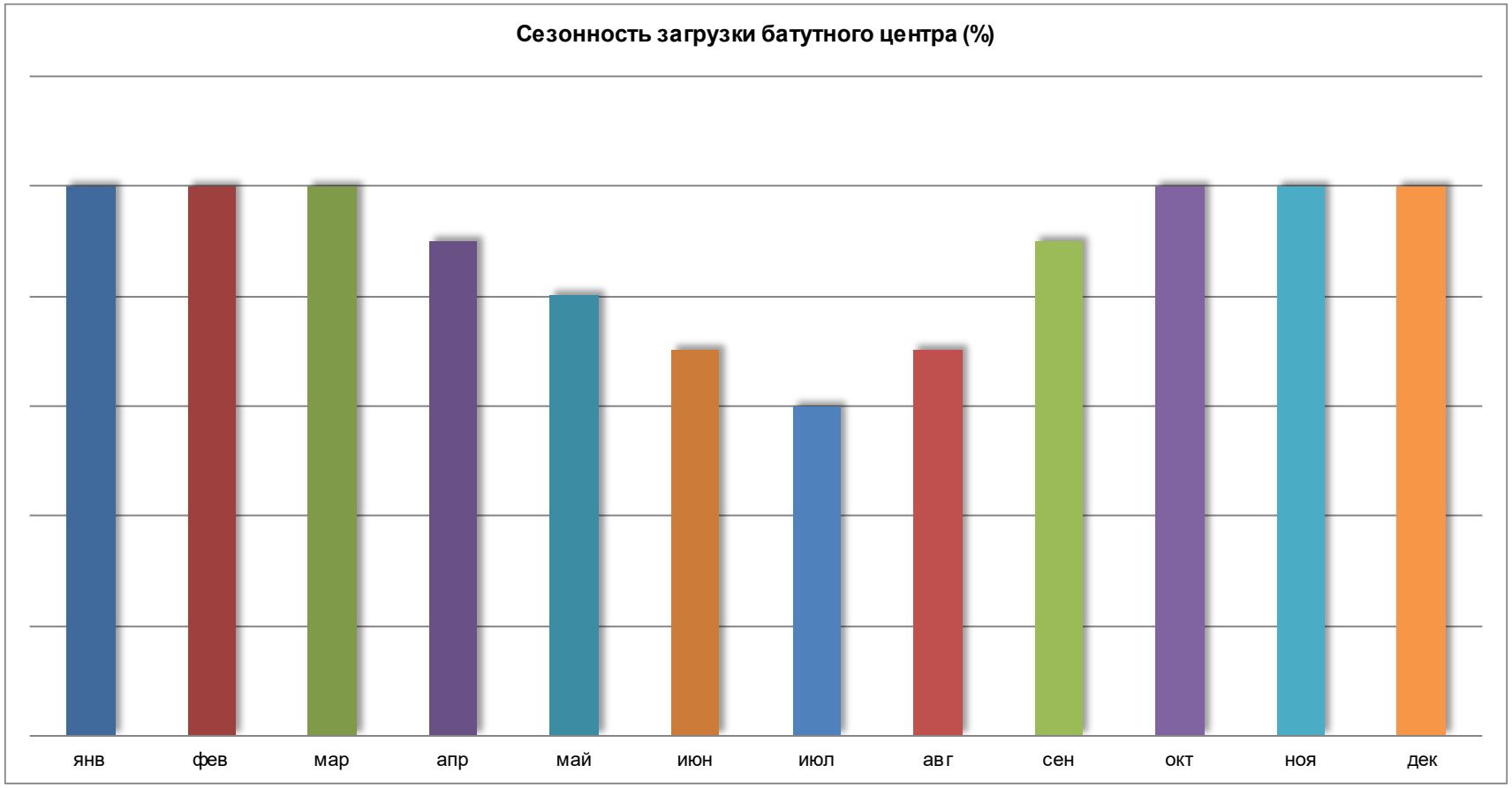
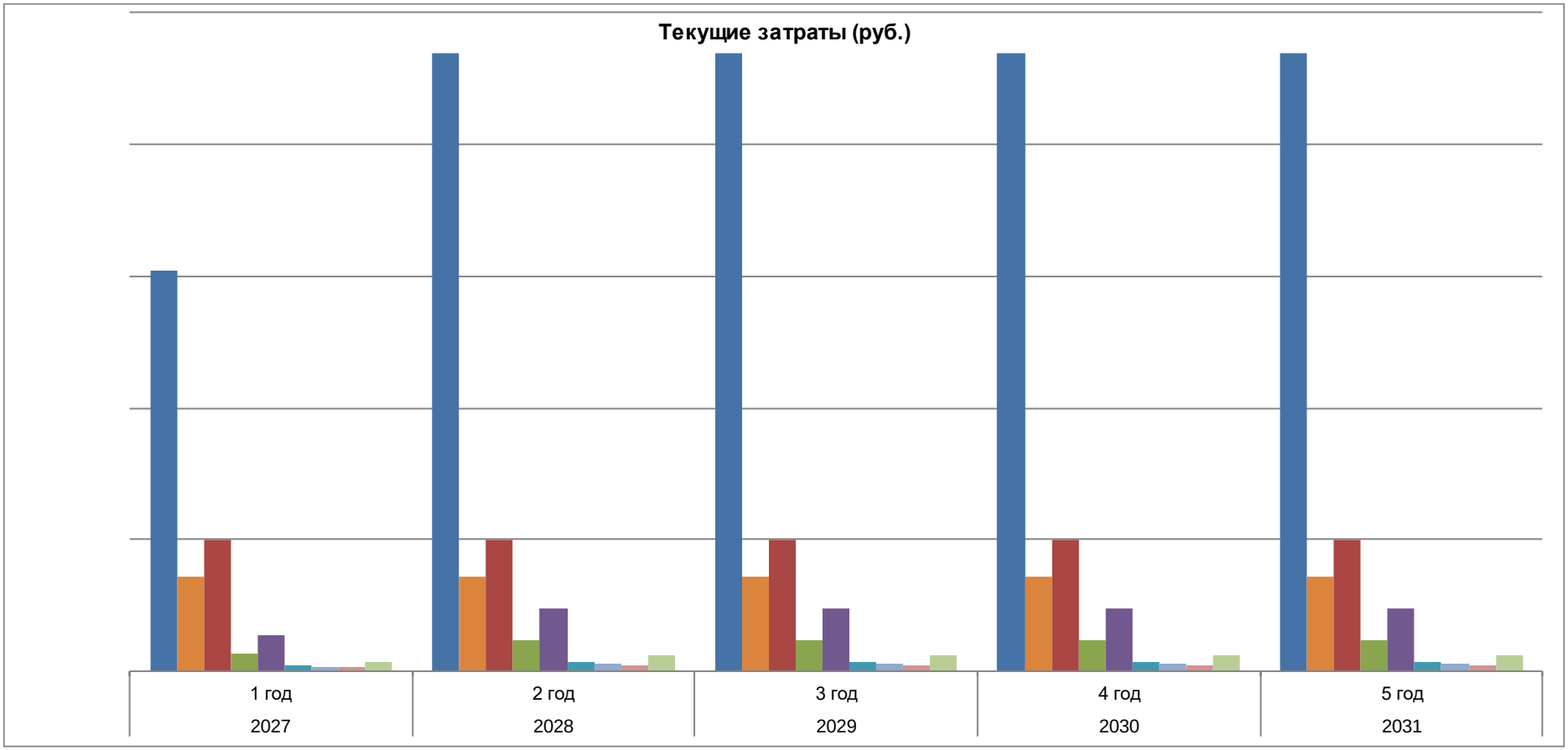


График 3. План текущих затрат (руб.).



Наряду с текущими, у предприятия возникают прямые затраты, непосредственно зависящие от объема услуг и приведенные на графике далее.

График 4. План прямых затрат (руб.).

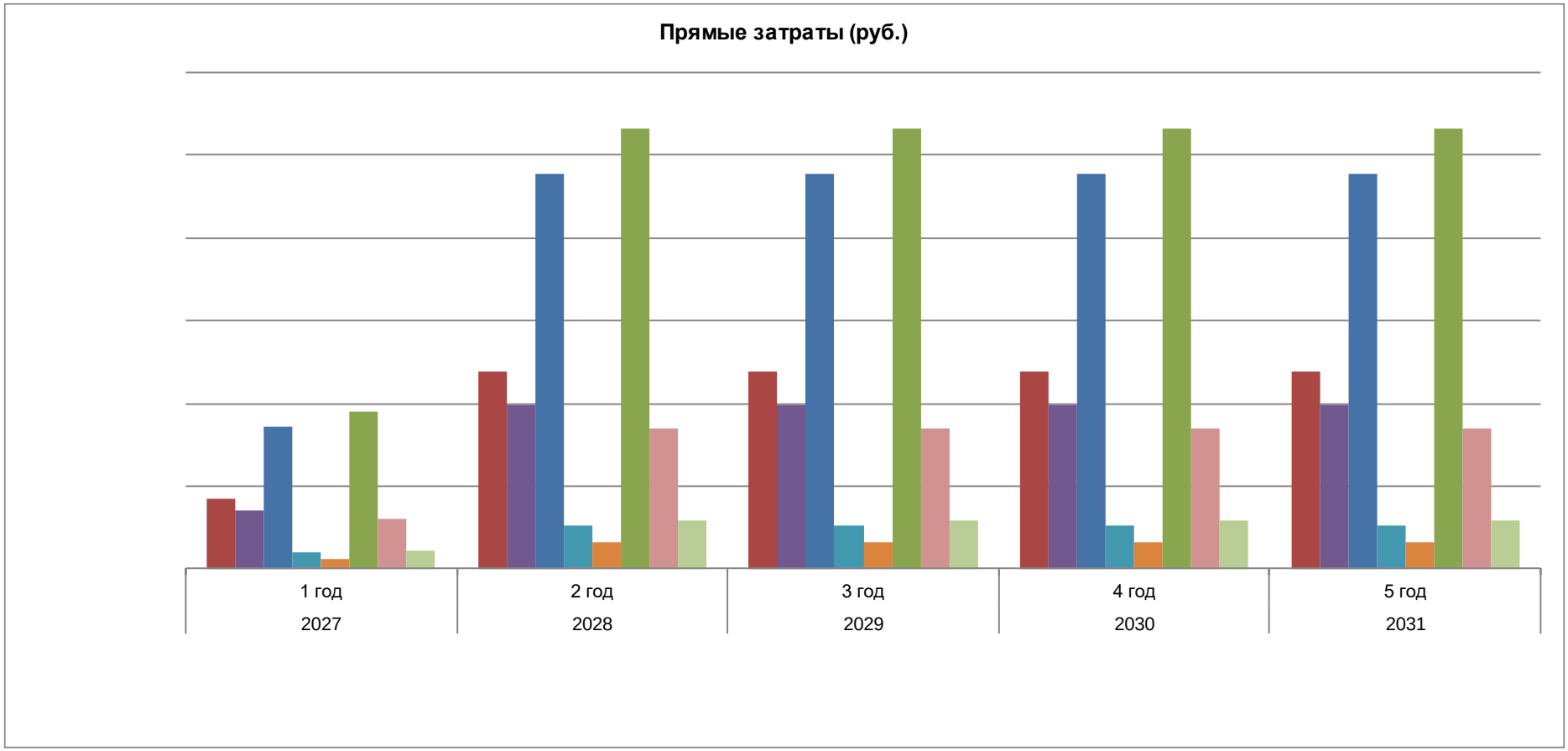


График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).

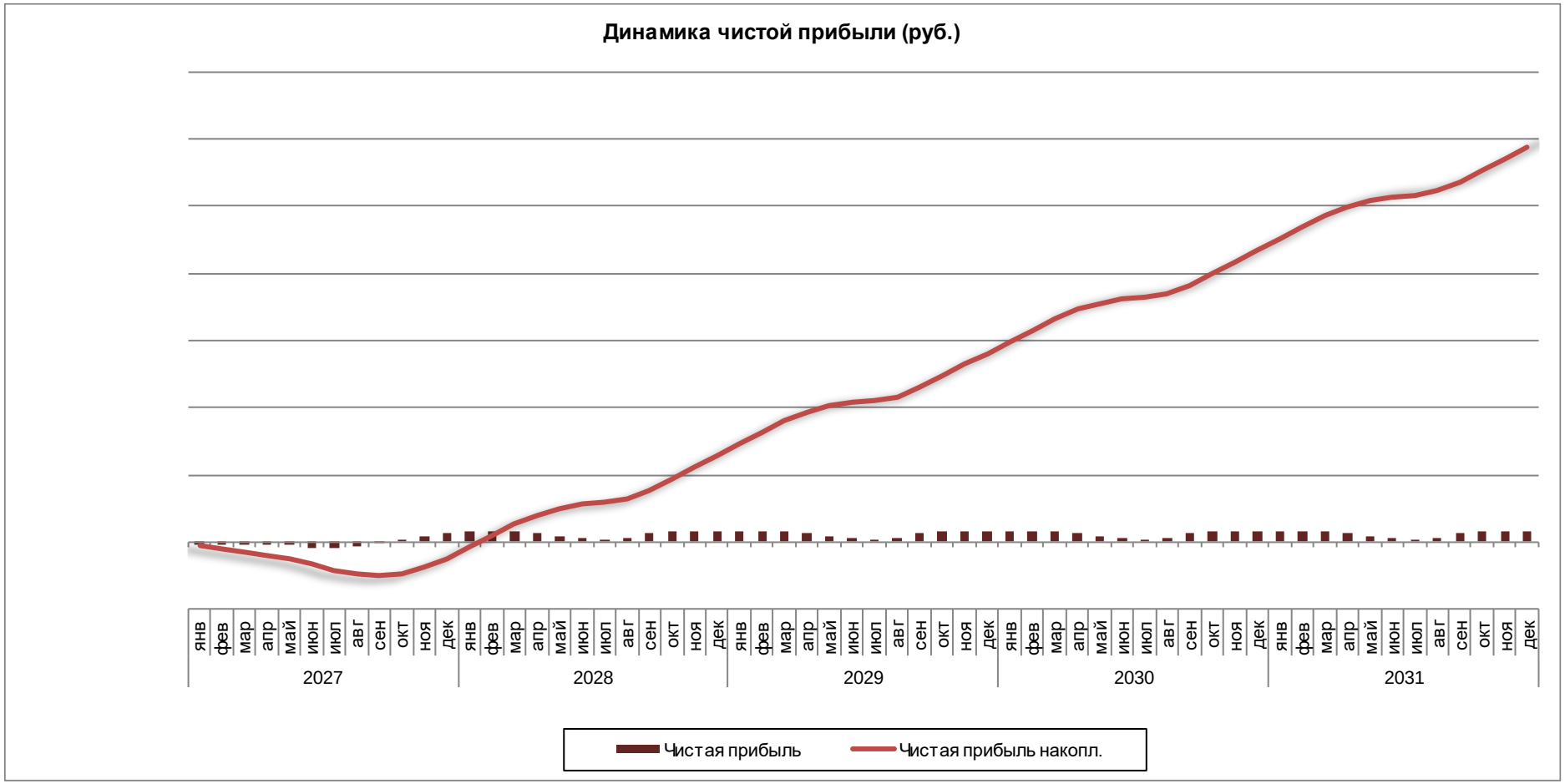


График 6. Получение и погашение долга (руб.).

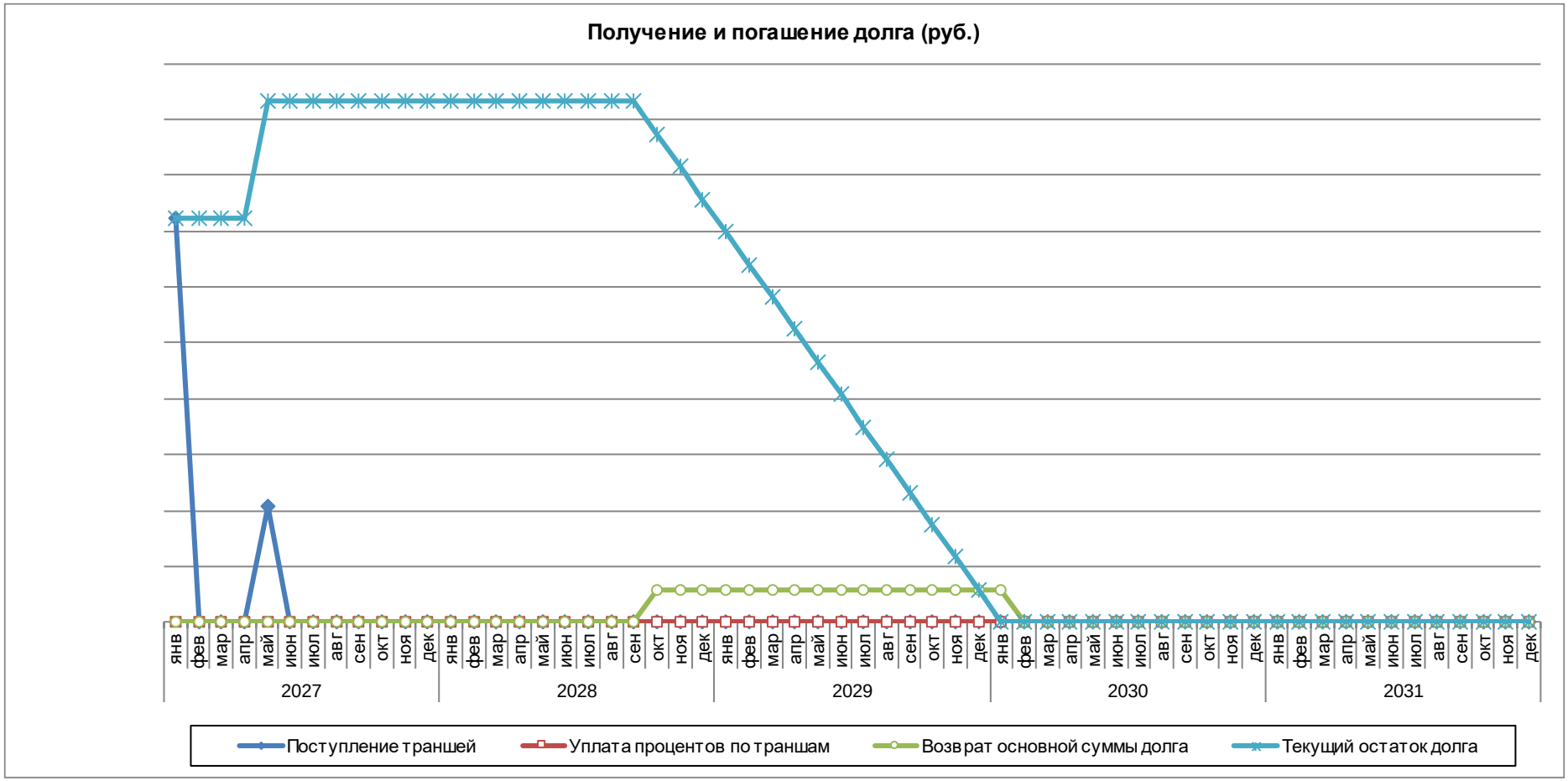
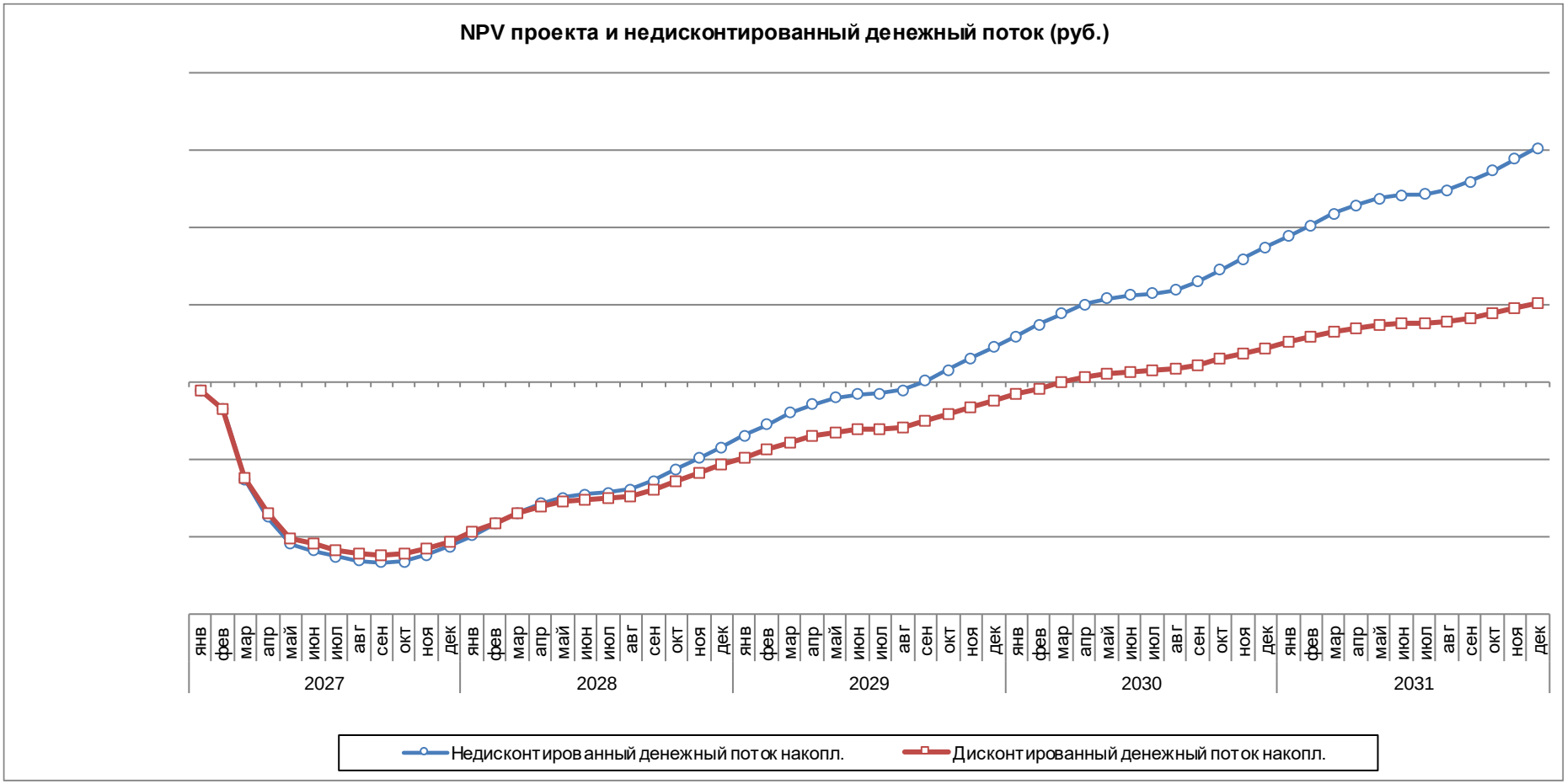


График 7. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).



14. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

При выполнении параметров бизнес-плана по проекту будут достигнуты следующие финансово-экономические показатели эффективности, представленные в таблице далее.

Таблица 6. Показатели эффективности проекта.

Наименование показателя	Значения	Размерность
Общие показатели проекта		
Суммарная выручка за прогнозный период	***	руб.
Выбытия на текущую деятельность	***	руб.
Сальдо от основной деятельности	***	руб.
Рентабельность по чистой прибыли	***	%
Продажи в конце прогнозного периода	***	руб. / месяц
Чистая прибыль в месяц в конце прогнозного периода	***	руб. / месяц
Показатели для кредитора/займодателя		
Сумма средств инвестора	***	руб.
Сумма кредитов	***	руб.
Общий размер финансирования	***	руб.
Ставка кредита	***	%
Начисленная сумма процентов по кредиту	***	руб.
Период использования инвестиций	***	интервал, лет
Инвестиционные показатели проекта		
Ставка дисконтирования, годовая	***	%
NPV проекта на момент его начала	***	руб.
PI проекта	***	раз
IRR проекта	***	%
Срок окупаемости (дисконтированный)	***	интервал, лет
Чистая прибыль (за прогнозный период)	***	руб.

Чистый дисконтированный доход (Net Present Value, NPV) проекта за прогнозный период оценивается в *** млн руб. при ставке дисконтирования **20**% годовых. При оценке значения NPV важно учитывать, что проект реализуется за пределами горизонта планирования. Минимум принятия решения по данному показателю > 0.

Индекс рентабельности проекта (Payback Investments, PI) = ***. Это означает, что на каждый инвестированный рубль проект сгенерирует за прогнозный период *** руб. (с учетом дисконтирования). Для традиционных отраслей (сельское хозяйство, промышленное производство, транспорт) этот показатель, как правило, не превышает 2 единиц. Для инновационных и высокотехнологичных проектов (IT, телеком, media), а также торговли показатель может достигать >3-5 единиц. Минимум принятия решения по данному показателю >1,1.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return, IRR) – ***%. Данный показатель отражает устойчивость проекта в отношении возможного роста стоимости СМР, роста себестоимости услуг и риска снижения количества посетителей по запланированным ценам. Такое значение внутренней доходности обусловлено значительным объемом инвестиций при высокой маржинальности услуг и высоких рисках загрузки. Минимум принятия решения по данному показателю > ставки дисконтирования.

Срок окупаемости (срок возврата инвестированных средств) – **2,8** года, включая инвестиционную стадию (5 месяцев).

Чистый денежный поток (после уплаты налогов и возврата вложенных средств) – **25 986 728** руб. в среднем в год, реинвестируется в дальнейшее развитие или распределяется между командой проекта и займодателем в соответствующих долях. Если чистая прибыль за 2-3 года сопоставима со стоимостью создания проекта, это характеризует проект как привлекательный для инвестирования с существенным запасом финансовой прочности.

Кроме того, **анализ чувствительности NPV проекта** показал, что средний чек влияет на прибыль значительно больше, чем объем оказания услуг, а отрицательное влияние на прибыль оказывают, прежде всего, Фонд оплаты труда и, в меньшей степени, себестоимость услуг.

Прочее: инфляция

Бизнес-планирование проводится в условно постоянных ценах.

Уровень инфляции в России по итогам 2026 г. ожидается на уровне **6-7**%, что необходимо учитывать при анализе экономических показателей проекта, приводимых в **условно постоянных ценах** (очищенных от инфляции).

Это означает, что вследствие инфляционных процессов эффективность проекта для владельца бизнеса будет несколько выше запланированных значений.

Основной вывод

При достижении запланированных параметров проект демонстрирует экономическую эффективность, является привлекательным для инвестирования и направлен на расширение возможностей досуга и спортивных развлечений для профессионалов, любителей и семейного посещения.

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/biznes-plan-batutnogo-tsentra/

15. СПИСОК РАЗДЕЛОВ БИЗНЕС-ПЛАНА

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА 5
1.1. Маркетинговый анализ рынка: выводы 6
1.2. Концепция спортивно-развлекательного центра 8
1.3. Потребность в инвестициях 10
1.4. Условия привлечения и возврата инвестиций 11
1.5. Срок окупаемости проекта 11
1.6. Сроки реализации проекта 11
1.7. Налоговый режим проекта 11
1.8. Персонал 11
1.9. Точка безубыточности проекта 12
1.10. Чистая прибыль 12
1.11. Риски 12
1.12. Ключевые показатели проекта 20

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ОБЗОР РЫНКА БАТУТНЫХ ЦЕНТРОВ РОССИИ 22
2.1. Макроэкономические показатели 22
2.2. Определение рынка и его структура 22
2.3. Рынок парков развлечений и тематических парков России 23
2.4. Топ-5 крупнейших операторов батутных центров в России 24
2.4.1. Развлекательный центр НЕБО 24
2.4.2. JUST UP! 25
2.4.3. FlipFly 25
2.4.4. Высота 25
2.4.5. Атмосфера 25
2.5. Сезонность загрузки батутных центров 26
2.6. Ключевые целевые аудитории батутного центра 26
2.7. Цены и позиционирование 27
2.8. SWOT-анализ отрасли 27
2.9. Регуляторные риски 28
2.10. Прогноз развития рынка на 2027–2030 гг. 28
2.11. Ключевые тенденции на 2027–2030 гг. 29

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН 30
3.1. Площади батутного центра 30
3.2. Оборудование батутного центра 30
3.3. Пропускная способность батутного центра 31
3.4. План оказания услуг 33
3.5. План выручки батутного центра 38
3.6. Параметры текущих затрат по проекту 43
3.7. План текущих затрат 44
3.8. Параметры прямых затрат по проекту 48
3.9. План прямых затрат 49

4. ПЕРСОНАЛ ПРОЕКТА **53**
4.1. Потребность в персонале и фонд оплаты труда 53

5. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН **58**
5.1. Структура и объем необходимых инвестиций 58
5.2. Календарный план финансирования и реализации проекта 60
5.3. Рекомендуемые условия привлечения и возврата инвестиций 62

6. ОЦЕНКА РИСКОВ И ПУТЕЙ ИХ СОКРАЩЕНИЯ **63**
6.1. Качественный анализ рисков 63
6.2. Точка безубыточности 64
6.3. Анализ чувствительности NPV 67

7. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН ПРОЕКТА **70**
7.1. Основные предположения к расчетам 70
7.2. План движения денежных средств (cashflow) 72
7.3. План прибылей и убытков (ОПУ) 80
7.4. Налогообложение 90
7.5. Прогноз расчетов с инвестором 95
7.6. Прогноз доходов владельца проекта 101
7.7. Финансовый анализ проекта 105

8. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА **107**

Готовый бизнес-план батутного центра содержит: **107** страниц, **49** таблиц, **30** графиков, **10** диаграмм и **1** рисунок, а также финансово-экономическую модель **25** вкладок.

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/biznes-plan-batutnogo-tsentra/

16. СПИСОК ТАБЛИЦ, ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ И РИСУНКОВ

Список таблиц

Таблица 1. Пропускная способность батутного центра.
Таблица 2. Прайс-лист на услуги батутного центра.
Таблица 3. Плановые параметры проекта.
Таблица 4. Структура инвестиционных затрат.
Таблица 5. Топ-10 рисков батутного центра и способы их минимизации.
Таблица 6. Показатели эффективности проекта.
Таблица 7. Динамика развития отрасли в 2020–2026 гг.
Таблица 8. Топ-5 крупнейших операторов батутных центров в России, 2025.
Таблица 9. Сравнение тарифов ТОП-5 батутных центров России.
Таблица 10. Конкуренция по бизнес-моделям.
Таблица 11. Сезонность загрузки батутных центров.
Таблица 12. Маркетинговые инструменты и каналы продвижения.
Таблица 13. SWOT-анализ отрасли.
Таблица 14. Прогнозные показатели отрасли, 2025-2030 гг., %.
Таблица 15. Площади батутного центра.
Таблица 16. Перечень и стоимость оборудования батутного центра.
Таблица 17. Перечень и стоимость оснащения батутного центра.
Таблица 18. Пропускная способность батутного центра.
Таблица 19. Прайс-лист на услуги батутного центра.
Таблица 20. Плановые параметры проекта.
Таблица 21. План оказания услуг помесячно, 2027-2031 гг., ед.
Таблица 22. План оказания услуг батутным центром по годам, 2027-2031 гг., ед.
Таблица 23. План выручки батутного центра помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 24. План выручки батутного центра по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 25. Параметры текущих затрат.
Таблица 26. План текущих затрат помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 27. План текущих затрат по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 28. Параметры прямых затрат.
Таблица 29. План прямых затрат помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 30. План прямых затрат по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 31. Персонал батутного центра и ФОТ.
Таблица 32. Динамика привлечения персонала и ФОТ, руб.
Таблица 33. ФОТ по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 34. Структура инвестиционных затрат.
Таблица 35. Календарный план освоения инвестиций и реализации проекта.
Таблица 36. Рекомендуемые условия привлечения и возврата инвестиций.
Таблица 37. Топ-10 рисков батутного центра и способы их минимизации.
Таблица 38. Расчет точки безубыточности.

Таблица 39. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта.
Таблица 40. План движения денежных средств помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 41. План движения денежных средств по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 42. План прибылей и убытков помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 43. План прибылей и убытков по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 44. Ключевые показатели ОПУ.
Таблица 45. Налогообложение помесячно, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 46. Налогообложение по годам, 2027-2031 гг., руб.
Таблица 47. План получения и возврата заемных средств, руб.
Таблица 48. Показатели эффективности инвестиций.
Таблица 49. Финансовый анализ проекта (5-й год).

Список графиков

График 1. План выручки (руб.).
График 2. План оказания услуг (ед.).
График 3. Текущие затраты (руб.).
График 4. Прямые затраты (руб.).
График 5. Динамика чистой прибыли (руб.).
График 6. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).
График 7. Динамика инфляции и ВВП России, 2003-2026П, %.
График 8. Объем рынка парков развлечений и тематических парков России, 2020-2025 гг., млрд руб.
График 9. Прогноз развития отрасли на 2027-2030 гг., %.
График 10. План оказания услуг батутным центром (ед.).
График 11. Сезонность загрузки батутного центра (%).
График 12. План выручки (руб.).
График 13. План текущих затрат (руб.).
График 14. План прямых затрат (руб.).
График 15. Доля ФОТ в выручке, %.
График 16. Календарный план освоения инвестиций (руб.).
График 17. Расчет точки безубыточности (руб.).
График 18. Чувствительность NPV к изменениям ключевых параметров проекта (руб.).
График 19. EBITDA и чистая прибыль (руб.).
График 20. Рентабельность по чистой прибыли, %.
График 21. Выручка, затраты, прибыль (руб.).
График 22. Динамика чистой прибыли (руб.).
График 23. Финансовые результаты (руб.).
График 24. Налогообложение батутного центра (руб.).
График 25. Налоговая нагрузка, %.
График 26. Получение и погашение долга (руб.).

График 27. Обслуживание долга (руб.).

График 28. Чувствительность NPV к ставке дисконтирования.

График 29. NPV проекта и недисконтированный денежный поток (руб.).

График 30. Остатки ДС у предприятия нарастающим итогом (руб.).

Список диаграмм

Диаграмма 1. Структура оказания услуг.

Диаграмма 2. Структура выручки батутного центра.

Диаграмма 3. Структура оказания услуг.

Диаграмма 4. Структура выручки батутного центра.

Диаграмма 5. Структура текущих затрат (%).

Диаграмма 6. Структура прямых затрат (%).

Диаграмма 7. Структура ФОТ батутного центра (%).

Диаграмма 8. Структура первоначальных инвестиций.

Диаграмма 9. Структура налоговых отчислений (%).

Диаграмма 10. Структура затрат в 5-м году реализации проекта.

Список рисунков

Рисунок 1. Инвестиционный тизер.

Готовый бизнес-план батутного центра содержит: **107** страниц, **49** таблиц, **30** графиков, **10** диаграмм и **1** рисунок, а также финансово-экономическую модель **25** вкладок.

17. МОДИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Не подходит готовый сценарий? ЭКЦ «ИнвестПроект» оказывает услугу по глубокой модификации бизнес-плана под Ваш проект:

1. по площади и локации размещения;
2. по номенклатуре услуг;
3. по тарифам на услуги;
4. по структуре и объему инвестиций;
5. по источнику финансирования (банк / собственные средства / инвестор / господдержка).

Купить готовый бизнес-план: https://expertcc.ru/biznes-plany/uslugi/biznes-plan-batutnogo-tsentra/

18. О РАЗРАБОТЧИКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Благодарим Вас за приобретение готового бизнес-плана открытия батутного центра (с маркетингом и фин. расчетами)!

Экспертно-консультационный центр «ИнвестПроект» был образован в 2006 г. для разработки бизнес-планов инвестиционных проектов и технико-экономических обоснований, проведения маркетинговых исследований, консультирования по вопросам повышения эффективности управления бизнесом.

Наша миссия: внедрение новейших методов бизнес-планирования и маркетинга в практику для повышения эффективности экономики России.

С 2006 года ЭКЦ «ИнвестПроект» успешно разработал более **1 500** бизнес-планов и ТЭО на общую сумму более **2,2 трлн. руб.** для таких отраслей, как:

- Красота и Здоровье, Фитнес
- Медицина
- Образование
- Общественное питание
- Полиграфия
- Производство, промышленность
- Развлечения, досуг
- СМИ, Реклама
- Сельское хозяйство
- Строительство, недвижимость
- Сфера обслуживания
- Сырье, Материалы, Упаковка
- Торговля
- Транспорт, логистика
- Финансы, страхование
- IT и телекоммуникации
- другие отрасли.

Кредитные организации, для которых были успешно разработаны бизнес-планы:

«ВЭБ», «Сбербанк», «ВТБ», «Россельхозбанк», «Промсвязьбанк», «Уралсиб», «Московский Индустриальный Банк», «Траст», «РосАгроЛизинг», зарубежные банки (США, Германия, Япония, Китай, Южная Корея).

Бизнес-планы, разрабатываемые ЭКЦ «ИнвестПроект», учитывают ключевые требования заказчиков, банков, инвесторов, органов власти, других заинтересованных сторон, при этом дают существенно больше полезной информации, поэтому принимаются с первого предъявления без поправок или с минимальными уточнениями.

Более 20 лет мы делаем экономику проектов правильной!

ООО ЭКЦ «ИнвестПроект» | expertcc.ru | +7 (495) 617-39-02