



Первая крытая школа по мотокроссу в

Москва
MX WACKO PARK

www.mxwackopark.com

Единственные в

России

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

БИЗНЕС- МОДЕЛЬ

Сегмент: Дети от 4-х

лет/школьники/спортсмены/любители

Продукт: Профессиональное обучение вождению внедорожного мотоцикла на крытой трассе.

Модель монетизации: Платные услуги на тренировки, реклама косвенных конкурентов, партнерство с открытыми школами по мотокроссу и фристайл мотокроссу, аренда боксов, прокат мотоциклов, обслуживание техники.

СТАДИ

Я ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

**Начальная. Привлечение
инвестиций**

Требуемая сумма: 15 000 000

Выгода инвестора: ^{рублей} Окупаемость 13 месяцев,
Далее доход 5 000 000 рублей в год.

РЫНОК И СЕГМЕНТЫ ЦА

школа по мотокроссу

Подобрать

● По словам ○ По регионам ● История запросов

Все Десктопы Мобильные Только телефоны Только планшеты

Список Карта

Всего показов по фразе «школа по мотокроссу»: 1 525



Дети от 4х лет/школьники/
студенты/любители/спортсмены.
Активные, интересно проводят досуг, с
пользой и яркими впечатлениями.

Объём рынка
Популярность по
регионам в процентах

- Москва и МО 218%;
- Санкт-Петербург и ЛО 190%;
- Владимирская область 191%;
- Калужская область 123%;
- Нижегородская область

КЛЮЧЕВЫЕ КОНКУРЕНТЫ

«Адреналин Арена» в Эстонии. С октября по апрель количество клиентов от 1200 до 1500 в месяц, не считая дней перед соревнованиями. Проводит обучение внедорожного вождения на кроссовом мотоцикле спортсменов и любителей разных возрастов на профессиональной трассе в крытом манеже. Большой приток клиентов с разных стран, развитие туризма в стране.





«Red Racing Group»

в Москве (открытая трасса)

Количество клиентов в месяц от 500 до 600.

Преимущества: Доступность, ЗАО.

Возможность сотрудничества на зимнее время года и межсезонье.

«ZRT» деревня Брёхово, Московская область. (открытая трасса)

Количество клиентов в месяц от 600 до 700. Сотрудничают с Red Racing Group.

Хотят сотрудничать в межсезонье с
MX WACKO PARK.



ПРЕИМУЩЕСТВА

Преимущество
«MX WACKO PARK»

Возможность заниматься
мотокроссом всесезонно
«Погода каждый день»,
экономия на обслуживании
трассы, нет необходимости
тратиться на зимнюю резину
(25 000 рублей)

(Фотография «Адреналин Арены» в
Эстонии)



ТЕКУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

 4 283  20  6  0

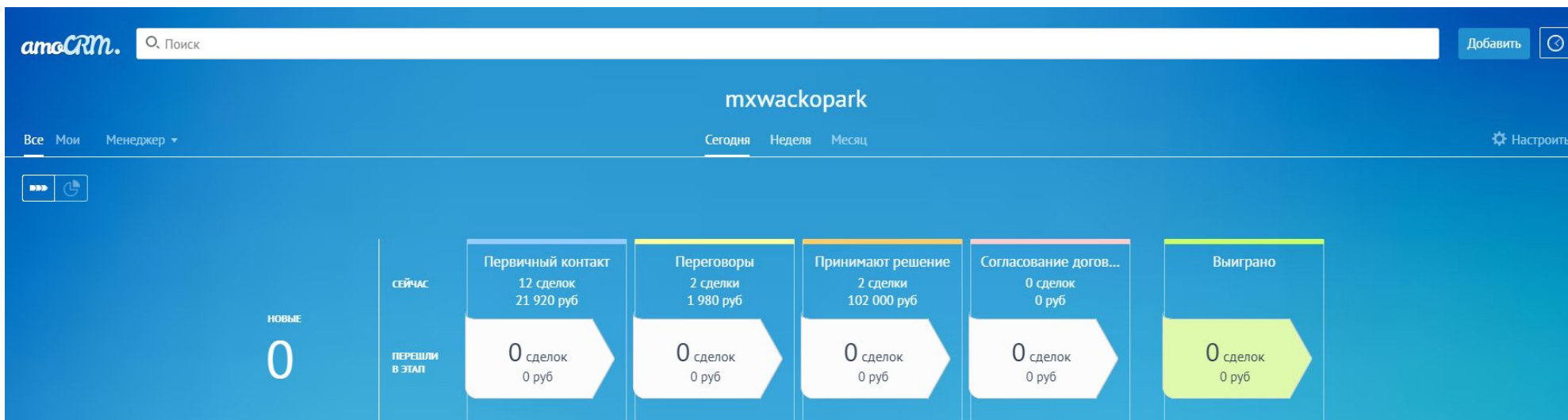
Охват записи, количество «Нравится», репостов и комментариев.

0 переходов по ссылке
140 переходов в группу
52 вступления в группу
5 скрытий
0 жалоб
1 скрытие всех записей

4 156 охват не подписчиков
2 охват подписчиков
125 бесплатный охват

Для проверки гипотезы запустили рекламу с предпродажами тренировок в Москве.

При затрате на рекламу на одной площадке в 1000 рублей, было привлечено 140 человек, 16 лидов, 2 из которых принимают решение на 102 000 рублей.



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

| 7. Ключевые партнеры | 8. Ключевые действия | 1. Ключевые ценности | 4. Взаимоотношения с клиентами | 2. Сегменты клиентов |
|--|---|--|--|---|
| <p>Партнеры: Red Bull, Monster Energy, Adrenaline Rush, ФМС - Федерация мотоциклетного спорта. Поставщики: Мотоэкипировки и защиты, кроссовых мотоциклов</p> | <p>Аренда ангарного помещения, с отоплением, вентиляцией, водой. Завоз грунта, трассу нужно делать такой чтоб она была интересной и подходила по уровню сложности многим.; Поставка техники и экипировки; Решение проблем; Планирование/Установление связей</p> | <p>Крытая школа по мотокроссу в Москве. С Октября по апрель мало где можно покататься в нормальных условиях. Затраты на шипованные шины (25000 два колеса), погодные условия, размытая трасса.</p> <p>ХАРАКТЕРИСТИКИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ничего подобного в городе нет. - Обучение вождения внедорожного мотоцикла от 4х лет. Ограничений по возрасту нет. - Индивидуальные тренировки и групповые. - Доступные цены. - Московская область - Возможность заниматься мотокроссом круглогодично на профессиональной крытой трассе. | <p>1 Осведомленность: По средством сайта и блогах в соц.сетях. Реклама. 2 Оценка: Уклон компании в том, что трасс находится под крытым ангаром/манеж 3 Покупка: На сайте предпродажи тренировок, товары в соц.сетях. 4 Доставка: По средством сайта и блогах в соц.сетях. 5 После продажи: Информирование о жизни школы и команды на сайте, блогах и группах соц.сетях</p> <p>3. Каналы сбыта</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продажи в школе - Продажи по заявкам - Продажи по средством групп/блогов в соц.сетях - Продажи через сайты партнеров - Адаптивный сайт - Поиск клиентов через социальные сети, форумы, доски объявлений, видео-сервисы - партизанский маркетинг. | <p>Дети от 4 лет / Школьники / Студенты / Молодежь / Просто любители/ Спортсмены мирового уровня.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Нишевый рынок - Многоцелевой |
| <p>9. Структура расходов</p> | | <p>5. Источники доходов</p> | | |
| <p>Самое затратное аренда помещения и обслуживание трассы. Свет и отопление.</p> | | <p>Типы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Продажа тренировок/абонементов/клубных карт/эндуро туры/полный фарш - Плата за использование техники - Хранение своей личной техники в боксе школы - Аренда/прокат техники - Так как крытая трасса будет единственная в Москве, то для большей аудитории, будут привлекаться другие школы к сотрудничеству/партнерству на период осень зима, для обучения своих учеников | | |

ЭКОНОМИКА ПРОЕКТА

Юнит-экономика одной тренировки:

Средний чек 4 500 рублей;

Переменные расходы 1 827 рублей;

Маржа 2 673 рублей.

Точка безубыточности 192 клиента в месяц.

Стоимость привлечения 1 лида 75 рублей
Вконтакте.



| AL | AM | AN | AO | AP | AQ | AR | AS | AT |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 3-й год | Итого |
| Февраль 2021 | Март 2021 | Апрель 2021 | Май 2021 | Июнь 2021 | Июль 2021 | Август 2021 | | |
| 5 672 000,0 | 4 606 000,0 | 3 890 000,0 | 2 650 000,0 | 2 630 000,0 | 4 860 000,0 | 2 610 000,0 | 49 250 000,0 | 142 588 000,0 |
| 4 500 000,0 | 3 600 000,0 | 3 150 000,0 | 2 250 000,0 | 2 250 000,0 | 4 500 000,0 | 2 250 000,0 | 40 500 000,0 | 116 550 000,0 |
| 1 000 | 800 | 700 | 500 | 500 | 1 000 | 500 | 9 000 | 25 900 |
| 4 500,0 | 4 500,0 | 4 500,0 | 4 500,0 | 4 500,0 | 4 500,0 | 4 500,0 | 54 000,0 | 162 000,0 |
| 1 172 000,0 | 1 006 000,0 | 740 000,0 | 400 000,0 | 380 000,0 | 360 000,0 | 360 000,0 | 8 750 000,0 | 25 838 000,0 |
| 272 000,0 | 256 000,0 | 160 000,0 | 160 000,0 | 160 000,0 | 160 000,0 | 160 000,0 | 2 320 000,0 | 6 848 000,0 |
| 34 | 32 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 290 | 856 |
| 8 000,0 | 8 000,0 | 8 000,0 | 8 000,0 | 8 000,0 | 8 000,0 | 8 000,0 | 96 000,0 | 288 000,0 |
| 600 000,0 | 450 000,0 | 300 000,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 3 450 000,0 | 10 050 000,0 |
| 4 | 3 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 23 |
| 150 000,0 | 150 000,0 | 150 000,0 | 150 000,0 | 150 000,0 | 150 000,0 | 150 000,0 | 1 800 000,0 | 3 600 000,0 |
| 300 000,0 | 300 000,0 | 280 000,0 | 240 000,0 | 220 000,0 | 200 000,0 | 200 000,0 | 2 980 000,0 | 8 940 000,0 |
| 300,0 | 300,0 | 280,0 | 240,0 | 220,0 | 200,0 | 200,0 | 2 980 | 8 940,0 |
| 1 000,0 | 1 000,0 | 1 000,0 | 1 000,0 | 1 000,0 | 1 000,0 | 1 000,0 | 12 000,0 | 36 000,0 |
| 3 074 672,0 | 2 758 606,0 | 2 495 390,0 | 2 204 150,0 | 2 204 130,0 | 2 993 860,0 | 2 204 110,0 | 31 672 250,0 | 84 969 088,0 |
| 700 000,0 | 700 000,0 | 700 000,0 | 700 000,0 | 700 000,0 | 700 000,0 | 700 000,0 | 8 400 000,0 | 16 800 000,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 1 575 000,0 | 1 260 000,0 | 1 102 500,0 | 787 500,0 | 787 500,0 | 1 575 000,0 | 787 500,0 | 14 175 000,0 | 40 882 500,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| 430 000,0 | 430 000,0 | 430 000,0 | 430 000,0 | 430 000,0 | 430 000,0 | 430 000,0 | 5 160 000,0 | 15 480 000,0 |
| 259 000,0 | 259 000,0 | 154 000,0 | 154 000,0 | 154 000,0 | 154 000,0 | 154 000,0 | 2 478 000,0 | 7 434 000,0 |
| 5 000,0 | 5 000,0 | 5 000,0 | 30 000,0 | 30 000,0 | 30 000,0 | 30 000,0 | 210 000,0 | 630 000,0 |
| 5 672,0 | 4 606,0 | 3 890,0 | 2 650,0 | 2 630,0 | 4 860,0 | 2 610,0 | 49 250,0 | 142 588,0 |
| 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 1 200 000,0 | 3 600 000,0 |
| 2 246 688,7 | 1 597 995,8 | 1 206 337,7 | 385 660,3 | 368 377,6 | 1 614 211,1 | 351 094,9 | 15 204 753,8 | 49 840 358,9 |
| 2 597 328,0 | 1 847 394,0 | 1 394 610,0 | 445 850,0 | 425 870,0 | 1 866 140,0 | 405 890,0 | 17 577 750,0 | 57 618 912,0 |
| 350 639,3 | 249 398,2 | 188 272,4 | 60 189,8 | 57 492,5 | 251 928,9 | 54 795,2 | 2 372 996,3 | 7 778 553,1 |
| 46% | 40% | 36% | 17% | 16% | 38% | 16% | 36% | 40% |
| 5 672 000,0 | 4 606 000,0 | 3 890 000,0 | 2 650 000,0 | 2 630 000,0 | 4 860 000,0 | 2 610 000,0 | 49 250 000,0 | 142 588 000,0 |
| 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| 29 587 981,7 | 31 185 977,5 | 32 392 315,1 | 32 777 975,4 | 33 146 352,9 | 34 760 564,0 | 35 111 658,9 | 35 111 658,9 | 60 883 851,6 |
| 674 006,6 | 479 398,7 | 361 901,3 | 115 698,1 | 110 513,3 | 484 263,3 | 105 328,5 | 4 561 426,1 | 24 170 126,2 |
| 7 784 323,0 | 8 263 721,8 | 8 625 623,1 | 8 741 321,1 | 8 851 834,4 | 9 336 097,7 | 9 441 426,2 | 9 441 426,2 | 14 078 503,0 |

| Финансовые результаты проекта | | | | |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
| Срок окупаемости проекта (PP), мес. | 6 | | | |
| Показатель | 1 год | 2 год | 3 год | Итого |
| Прибыль (ЕБИТДА), руб. | 23 923 662 | 16 117 500 | 17 577 750 | 57 618 912 |
| Рентабельность инвестиций (ROI), % | 41% | -5% | 3% | 238% |
| Маржинальный доход (прибыль), % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Рентабельность продаж (ROS), % | 52% | 34% | 36% | 40% |



ПЕРСПЕКТИВЫ

Выход на мировой рынок
крытых и открытых школ MX WACKO PARK

2022

2021

Масштабирование.
Франчайзинг.

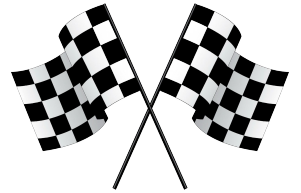
Привлечение инвестиций
и строительство арены 7000 м2

2020

Масштабирование.
Увеличение прибыли.

2019

2018



Открытие MX WACKO PARK в Москве.
Аренда помещения 3500 м2

КОМАНДА

Основатель

Анна

Астафьева

одна из первых предпринимателей в Норильске. Мама по молодости гоняла мотокросс, отец предприниматель, а дочь решила открыть школу по мотокроссу.



Последние 8 лет увлекаюсь мотокроссом, на 5м курсе ВУЗа появилась идея о своей домашней трассе в Янино-2 (Ленинградская область). Разработала бизнес план, нашла команду, место, оставалось только привлечь инвестиции. И случился сдерживающий фактор. Разбился родной брат на мотоцикле в мае 2013.... Поэтому не решалась. Но мысли о свой школе не покидали мою голову.



Сотрудни ки

Ассистен т

Т

Павел

Шеремет

Специалист в области маркетинга и социально-информационных технологий. Занимается разработкой и продвижением сайта, оформлением групп в соц. сетях, рекламой.



Видео оператор

**Валерий
Усков**

Отличнейший по видео съёмке и монтажу, максимально близок к тематике мотокросса. Заканчивает МИТРО, занимается экстремальными видами спорта.

**MX WACKO
PARK**



Эксперт

Влад

Блюхер

эксперт по трассам и тренер по мотокроссу.



Был на всех трассах России и за рубежом, обучает детей внедорожной езде. Огромный опыт в мотоспорте.

Инструктор/Тренер/ Механик

Андрей Светлов

Вывел к 2003 году Сургутскую команду на 1 место в кубке России без привлечения чужих спортсменов. Умеет тренировать спортсменов от самого начального уровня, раньше времени не гоняется за медалями. Опыт в обслуживании техники.

MX WAGON
PARK



Мастер спорта по
мотокроссу/трене
р

Максим Назаров

Практикует обучение вождения
внедорожной техники в Москве. Также
открывает мотошколу в Крылатском.
Возможно сотрудничество / работа.
«Это очень интересно, тем более в
любимой сфере деятельности»



Наставник

Анастасия

Нифонтова

Первая женщина ралли Дакар за всю историю легендарного марафона. Единственная в России девушка входившая в тройку призёров на Международных мотоциклетных соревнованиях уровня Кубка Мира. Единственная девушка в России, которая входила в тройку сильнейших страны в пяти видах мотогонок: мотокросс, эндуро, кросс-кантри ралли, супермото, шоссейно-кольцевые гонки.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Привлечение инвестиций в размере 15 000 000 рублей для запуска крытой школы по мотокроссу в Москве.

Окупаемость инвестиций 13 месяцев,
далее доход инвестора 5 000 000 рублей в год.

Инвестор имеет 30% доли компании, после масштабирования увеличение прибыли в 2 раза.

КОНТАКТЫ

Анна Астафьева
+7(905)999-33-70
mx.wacko@bk.ru



MX WACKO
PARK

www.mxwackopark.com