

Бизнес план

Прокат электропитбайков

Парк из десяти электробайков с сопровождаемыми заездами и отдельным бюджетом аккумуляторов



Россия Готовый арендованный объект и оплаченная команда Прогноз 2027–2031

Word/PDF 40 страниц и Excel 60 месяцев, 13 листов

ТЕОPlan Версия 1.0 30 октября 2026 года

Содержание

Разделы открываются по ссылкам. Финансовые показатели относятся к сохранённой базовой модели и условиям готового объекта.

Раздел	Стр.
01. Резюме проекта	3
02. Формат и границы услуги	4
03. Клиенты и повод для визита	5
04. Проверка локального спроса	6
05. Конкуренты и состав предложения	7
06. Тарифы и единица продажи	8
07. Продажи и источники обращений	9
08. Платный пилот до закупки	10
09. Площадка и инженерная подготовка	11
10. Документы на технику и допуск	12
11. Договор и запись гостя	13
12. Рабочий процесс заезда	14
13. Качество услуги и безопасность	15
14. Состав парка и оснащения	16
15. Закупка и приёмка	17
16. Батареи и расход энергии	18
17. Ограничение мощности	19
18. Сезон и календарь работы	20
19. Штат и распределение работы	21
20. Оплата труда и простой	22
21. Расходники и ремонтный запас	23
22. Продвижение и партнёрства	24
23. От записи до повторной покупки	25
24. Обеспечения и претензии	26
25. Учёт эксплуатации и управленческий контроль	27
26. Стартовые затраты и капитал	28
27. Постоянные и переменные расходы	29
28. Помесячный прогноз первого года	30
29. Пятилетний результат	31
30. Денежный поток и окупаемость	32
31. Оборотные средства и связанные деньги	33
32. Налоги и НДС в цене	34
33. Заём и долговая нагрузка	35
34. Долевой инвестор и распределения	36
35. Стресс и чувствительность	37
36. Основные риски и решения	38
37. План запуска и условия продолжения	39
38. Источники и обновление предпосылок	40

01 Резюме проекта

Проект продаёт сопровождаемые заезды на электропитбайках на существующей закрытой площадке. Восемь машин предназначены клиентам, две — сопровождению. Три тарифа различаются временем езды; экипировка и инструктаж входят в услугу. Владелец управляет проектом за оплаченный труд. Команда работает весь год, поэтому сезонный простой не превращается в бесплатный труд.

Плановый капитал составляет 12 000 000 ₽, фактические стартовые затраты — 7 890 000 ₽. Остаток после старта финансирует зимние месяцы и разгон. При сохранённых вводных выручка первого года без НДС составляет 22 347 300 ₽, результат после всего труда, амортизации и налогов — 6 040 368 ₽. Эти показатели описывают гипотезу площадки со спросом, а не подтверждённый поток клиентов.

Таблица 1 Резюме проекта

Параметр	База
Парк	8 клиентских и 2 сопровождения
Тарифы	2 400 / 3 900 / 5 300 ₽
Экипировка и инструктаж	Включены
Капитал	12 000 000 ₽
Минимум свободных денег	1 595 599 ₽

- Закупку всего парка проводят после проверки документов, площадки и платных тестовых заездов.

02 Формат и границы услуги

Прокат восьми клиентских электропитбайков и двух машин сопровождения на готовой огороженной площадке активного отдыха. Три тарифа включают 30, 60 или 90 минут езды, инструктаж, экипировку и сопровождение; инструктаж и подготовка занимают дополнительное время. Формат рассчитан на взрослых допущенных клиентов и не включает самостоятельный выезд на дороги, лесные маршруты, перевозку людей или детскую спортивную школу. Классификацию конкретной техники, документы, регистрацию, требования к допуску и страховое покрытие подтверждают до закупки. Закрытая территория сама по себе не отменяет требований закона.

Клиент покупает определённую продолжительность езды и согласованные условия сопровождения. Время подбора экипировки, проверки навыков и подготовки машины добавляют к записи, но не называют временем езды. Организатор заранее объясняет возможность остановки заезда из-за погоды, неисправности или поведения участника. Возврат денег зависит от фактически оказанной услуги и применимых правил, а не от произвольного отказа администратора.

В базовом тарифе нет аренды машины на сутки, самостоятельного маршрута или доставки техники к клиенту. Для другого формата пересчитывают сопровождение, пробег, ресурс, транспортировку, страхование и договор. Обещать одинаковую экономику короткого контролируемого заезда и свободной аренды нельзя.

Таблица 2 Формат и границы услуги

Включено	Отдельный проект
Закрытая площадка	Выезд на дороги и лесные маршруты
Взрослые допущенные гости	Детская спортивная школа
Экипировка и сопровождение	Самостоятельная аренда на сутки
Готовая инфраструктура	Строительство трассы с нуля

03 Клиенты и повод для визита

Основной клиент — взрослый посетитель, который хочет попробовать электрический внедорожный мотоцикл в понятной обстановке. Второй сегмент — друзья и небольшие компании, заранее записывающиеся на общий временной интервал. Партнёрские площадки отдыха могут приводить гостей, однако наличие таких договорённостей не считается доказанным спросом.

Для новичка существенны доступность объяснения, подбор экипировки и возможность отказаться от сложного участка. Опытный участник оценивает состояние подвески, тормозов и длительность фактической езды. Для группы важны одновременный старт и правила переноса записи. Эти задачи требуют разных рекламных обещаний и проверки допуска, хотя технический парк общий.

База не рассчитывает отдельную высокую наценку за корпоративный праздник. Крупная группа расходует обычные интервалы и инструкторские часы. Обслужить её сверх занятости парка без отдельного расчёта нельзя.

Таблица 3 Клиенты и повод для визита

Сегмент	Что проверить до продажи
Первый заезд	Допуск и удобство экипировки
Компания друзей	Состав и общий интервал
Опытный гость	Соответствие техники ожиданиям
Партнёрская площадка	Реальную конверсию оплаченной записи

04 Проверка локального спроса

Объём населения города сам по себе не показывает число покупок дорогого досуга. Для выбранной локации строят зону доезда, измеряют поток посетителей существующей площадки и проверяют удобство пути в выходной день. Отдельно изучают соседние развлечения: человек сравнивает заезд с другими расходами на свободное время.

В модели заданы месячные запросы трёх тарифов и сезонные коэффициенты. Сильные месяцы не распространяются на весь год. Для проверки собирают оплаченные бронирования с разбивкой по каналу, составу компании и фактической явке. Вопрос «вам было бы интересно» не заменяет покупку по заявленной цене.

Сначала проводят ограниченные тестовые дни с арендованной или небольшой подтверждённой техникой в законном формате. Если реальная конверсия слабее бюджета, уменьшают закупку и расходы либо отказываются от площадки. Поднимать месячный спрос в таблице до красивой окупаемости без новых оснований нельзя.

Таблица 4 Проверка локального спроса

Наблюдение	Полезный результат
Доезд	Фактическое время пути гостей
Посещение площадки	Число подходящих взрослых гостей
Оплаченная запись	Цена и источник заказа
Повторная покупка	Доля вернувшихся клиентов
Отмена	Причина и фактический возврат

05 Конкуренты и состав предложения

Сравнение начинают с одинаковой услуги. Одна карточка может обещать час посещения, другая — час езды; в одном тарифе включена экипировка, в другом её оплачивают отдельно. Тур по открытому маршруту, обучение на площадке и свободная аренда создают разные затраты и обязательства.

Для каждого доступного конкурента фиксируют конечную цену, фактическое время езды, тип техники, сопровождение, оснащение гостя, размер группы и правила переноса. Сохраняют дату наблюдения и адрес предложения. Разница в названии модели мотоцикла не означает, что клиент согласится платить больше.

Позиционирование проекта строится на контролируемой записи, понятном начале заезда, исправной технике и прозрачном времени езды. Оно становится рабочим преимуществом только после проверки отзывами и повторными оплатами. Проект не заявляет техническое превосходство или гарантированную безопасность по сравнению со всеми конкурентами.

Таблица 5 Конкуренты и состав предложения

Критерий	Способ сопоставления
Длительность	Минуты фактической езды
Цена	Итог с обязательными доплатами
Сопровождение	Группа на одного инструктора
Техника	Комплект и условия эксплуатации
Перенос	Условия погоды и возврата

06 Тарифы и единица продажи

Единица модели — один оплаченный клиентский заезд. Бюджетный тариф 30 минут составляет 2 400 ₽, 60 минут — 3 900 ₽, 90 минут — 5 300 ₽. Снижение цены минуты в длинном варианте ограничено расходом ресурса и занятостью машин. Доход нельзя считать как цену полного часа для каждого посетителя независимо от его тарифа.

Цена включает обычную экипировку, инструктаж и сопровождение в заявленном формате. Время до старта отражается в графике записи и административной нагрузке. Фактический состав уточняют в публичных правилах до оплаты. Произвольные сборы за обязательный шлем или подготовку не должны неожиданно увеличивать чек.

Тарифы являются предпосылками пилота. После возникновения НДС его сумма выделяется внутри той же согласованной цены; чистая выручка уменьшается. Нельзя одновременно сохранить всю цену в чистой выручке и считать налог оплачиваемым клиентом сверх неё.

Таблица 6 Тарифы и единица продажи

Заезд	Цена ₽	Езда ч
Короткий	2 400	0,5
Основной	3 900	1,0
Продлённый	5 300	1,5

- Скидку проверяют вместе с себестоимостью и доступными интервалами, а не только с количеством гостей.