**Космический туризм**

1. Краткий инвестиционный меморандуми

За последние 5 лет тема космического туризма стала развиваться стремительно, разные мировые стартапы начали задумываться о развитии и инвестициях в отрасли космоса, в частности космического туризма. Различные компании предлагают услуги по путешествию в космос и в близкий космос, так называемою стратосферу, однако стоимость запуска таких проектов начисляются миллиардами долларов, соответственно стоимость космического тура с одного человека на сегодняшний день очень дороги и требуют длительной подготовки туриста, и высокие требования к здоровью и личности человека, а также в подготовке персонала работающих в этой сфере, к примеру, отправка туриста в международной космической станции начисляется 50 млн долларов, также компании Virgin Galactic и Blue Origin отправляют туристов и стоимость билета для одного туриста исчисляется от 150 000–300 000 долларов. Предложенная нами альтернатива по достигаемому результату не отличается от вышеуказанных предложенных идей других компаний, однако, стоимость нашего тура в сотни раз дешевле выше предложенных вариантов, и одновременно не представляет опасности для здоровья и жизни туриста и не требует специальной подготовки и не отнимает большого времени у путешественника, такой туризм станет доступным для большого количества желающих. Следует отметить, что в мире желающих посетить и познать мир космоса становится больше и космический туризм в мире стал очень популярен, к примеру у компании Space Perspective туры по цене 150 000 долларов были распроданы до официального запуска космического тура вплоть до 2025 года. Это показывает, что примерный срок окупаемости при должном финансировании не более 12 месяцев.

Для того, чтобы запустить проект стартапа потребуется арендовать помещение в торговом центре или отдельно стоящее здание и купить соответствующее оборудование. Для виртуальной комнаты общая площадь составит 100 м2., также для обслуживания виртуальной комнаты, включая позицию запуска, потребуется нанять 15 человек.

Общая вместимость виртуальной комнаты составит до 10 человек. В среднем ежемесячно посещаемость виртуальной комнаты составит 1200 человек. Стоимость 1 билета составит от 3 000 рублей за одного человека в оффлайн режиме, от 20 000 рублей в режиме онлайн (прямого эфира).

* **Сумма первоначальных инвестиций** -58 318 000 рублей;
* **Ежемесячные затраты** -3 103 000;
* **Ежемесячная прибыль** -2 700 000 рублей оффлайн (режим записи) 6 000 000 онлайн(прямой эфир) ;
* **Общая выручка за первый год**- 104 400 000
* **Общая прибыль за первый год**- 46 082 000
* **Затраты за первый год**- 58 318 000
* **Предварительный срок окупаемости** - 6,7 месяцев.

2. Описание стартапа:

Космическая отрасль сейчас является одной из самых обсуждаемых и материально выгодных отраслей инвестиций в мире. Огромное количество людей следит за новыми стартапами и активно инвестируют в них. Мы стремимся стать первыми в индустрии виртуального космического туризма, и мы уверены, что наш стартап станет успешным при должном финансировании.

Несмотря на то, что на первый взгляд деятельность космического туризма является новой и занимает свободную нишу, данная отрасль может приносить большую прибыль и быстро развиваться.

Для того, чтобы начать реализовывать проект, сперва потребуется арендовать помещение или отдельно стоящее здание. Наиболее перспективным является аренда площади внутри торгово-развлекательного центра (ТРЦ). Помимо этого, залы космического туризма можно организовать внутри небольшого здания и также залы могут быть выездные (на заказ). Самое главное — это хорошая доступность для каждого желающего побывать в космосе виртуально.

Необходимая площадь помещения составляет порядка 100 м2. При этом помещение должно отвечать всем требования пожарной безопасности. Поэтому при ремонте необходимо тщательно соблюсти все требования и нормы (СНиПы).

Также для качественного показа виртуального путешествия потребуется приобрести хорошее оборудование. Исходить необходимо из того, что в зале космического туризма будет 2 помещения (зал ожидания, зал виртуального туризма). В результате потребуется приобрести следующее оборудование:

* Столы и стулья
* Стойки и стеллажи для бара
* Проекторы
* Камеры
* Спутник с камерами
* **Стратосферные Шары с оборудованием**
* Проектные экраны
* Акустические системы
* Освещение
* Стойки для проектора
* Рамы для экрана
* Компьютеры
* Принтеры
* Машины для приготовления попкорна, кофе машины
* Кассы

Это оборудование позволит полностью оборудовать помещения и залы, также передающие камеры с шаров и спутников.

3. Описание рынка сбыта:

Целевая аудитория космического туризма широка. К ней можно отнести детей и взрослых. При этом местоположение в ТРЦ выбрано не случайно, так как здесь находится прямая целевая аудитория. Здесь всегда будет постоянный поток клиентов, особенно в выходные дни. Наибольшая посещаемость будет приходиться именно на выходные дни. Для того, чтобы сгладить данный фактор, необходимо внедрить различные стоимости так как для путешествия в режиме прямого эфира будет другой тариф, также для выездных мероприятий тариф будет обсуждаться индивидуально. Для привлечения внимания проводите акции при премьерах новых путешествий, также можно будет организовать туры для научных целей.

4. Продажи и маркетинг:

Для успешного развития стартапа потребуется составить грамотный маркетинговый план. Он включает в себя рекламную программу, а также план развития стартапа. За составлением маркетингового плана лучше обратиться в рекламное агентство.

Для рекламы необходимо использовать только качественные каналы. К ним относятся:

* Реклама на радио
* Баннерная реклама в городе
* Реклама в социальных сетях, где также можно приобрести билеты.
* Реклама в торговом центре, где располагается залы виртуального космического туризма.
* Раздача рекламных материалов и буклетов на улице.

5. План производства:

Для того, чтобы открыть зал виртуального космического туризма потребуется следующее:

* Зарегистрировать ЮЛ
* Арендовать помещение
* Сделать ремонт
* Получить разрешения
* Закупить оборудование
* Нанять персонал
* Начать работать

Минимально необходимое время на открытие зала виртуального космического туризма составляет 16 недель. Первоначально необходимо зарегистрировать юридическое лицо. Следующим этапом потребуется найти новый торговый центр и заключить договор аренды. Как только вся документация будет подписана, можно закупать материалы и приступать к ремонту. В среднем ремонт составит порядка 4 недель при выборе качественной строительной организации.

По результатам проведения ремонтных работ необходимо пригласить государственные службы для проведения экспертиз и процедур. Когда все разрешения будут получены можно закупить оборудование. К выбору оборудования необходимо подходить серьезно. От этого зависит качество показа, а также срок эксплуатации оборудования. При выборе оборудования низкого качества велика вероятность поломок.

Следующим этапом является найм персонала. За подбором качественного персонала необходимо обратиться к рекрутинговому агентству.

Когда все оборудование будет установлено и персонал устроен, можно провести церемонию открытия и начать полноценную работу.

6. Организационная структура:

Штат стартапа будет включать:

* Генеральный Директор
* Директор
* Финансовый Директор
* Бухгалтер
* Администратора (2 человека)
* Инженера-техника (5 человек)
* Кассира (2 человека)
* Уборщиков (2 человека)

Итого численность персонала в проекте составит 15 человек. Генеральный директор является основателем стартапа. Он отвечает за развитие стартапа и ведением переговоров, бухгалтерией на аутсорсинге и маркетинговым агентством.

Администраторы работают по сменному графику «2 через 2». Они отвечают за операционное управление стартапа: контролируют наличие товара в баре, решают вопросы с посетителями, следят за качеством работы персонала. Кассиры работают по сменному графику 2 через 2. Они принимают заказы от посетителей. Уборщики также работают по сменному графику и отвечают за чистоту залов и вестибюля виртуального космического зала.

Бухгалтерия и рекламное агентство используется на аутсорсинге.

**Фонд оплаты труда, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Оклад** | **Количество сотрудников** | **Сумма** |
| Генеральный Директор | 150 000 | 1 | 150 000 |
| Директор | 100 000 | 1 | 100 000 |
| Финансовый Директор | 80 000 | 1 | 80 000 |
| Бухгалтер | 75 000 | 1 | 75 000 |
| Администратор | 60 000 | 2 | 120 000 |
| Инженер-техник | 100 000 | 5 | 500 000 |
| Кассир | 45 000 | 2 | 90 000 |
| Уборщики | 30 000 | 2 | 60 000 |
| **Итого ФОТ** |  |  | 1 175 000 |

7. Финансовый план:

**Затраты на покупку оборудования, руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Количество** | **Цена за 1 шт.** | **Общая сумма** |
| Кресла | 10 | 2 000 | 20 000 |
| Стойки и стеллажи для бара | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Проекторы | 8 | 400 000 | 3 200 000 |
| Камеры | 12 | 100 000 | 1 200 000 |
| Спутник с камерами | 1 | 10 000 000 | 10 000 000 |
| Стратосферный шар с оборудованием | 2 | 400 000 | 800 000 |
| Проектные экраны | 8 | 600 000 | 4 800 000 |
| Акустическая система | 2 | 100 000 | 200 000 |
| Освещение | 2 | 40 000 | 80 000 |
| Стойка для проектора | 2 | 15 000 | 30 000 |
| Рама для экрана | 2 | 20 000 | 40 000 |
| Компьютеры | 2 | 300 000 | 600 000 |
| Принтер | 1 | 10 000 | 10 000 |
| Машины для приготовления попкорна и кофе машины | 3 | 20 000 | 60 000 |
| Кассы | 4 | 8 000 | 32 000 |
| **Итого:** |  |  | 21 082 000 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Затраты на открытие** | |
| Регистрация, включая получение всех разрешений | 100 000 |
| Ремонт | 900 000 |
| Вывеска | 100 000 |
| Рекламные материалы | 200 000 |
| Аренда на время ремонта | 500 000 |
| Закупка оборудования | 21 082 000 |
| Программы обеспечения | 600 000 |
| **Итого** | 23 482 000 |

Общая цена составляет 23 482 000 рублей. Закупка оборудования составляет 21 082 000 рублей. Ремонт помещений — 900 000 рублей. Аренда составит 500 000 рублей.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ежемесячные затраты** | |
| ФОТ (включая отчисления) | 1 703 000 |
| Аренда (100 кв.м.) | 500 000 |
| Коммунальные услуги | 100 000 |
| Реклама | 200 000 |
| Закупка товаров для бара | 100 000 |
| Расходы на интернет-провайдеров и линии спутниковой связи | 200 000 |
| Расходы по обслуживанию оборудования | 300 000 |
| **Итого** | **3 103 000** |

Ежемесячные затраты составляют 3 103 000 рублей. Годовые затраты составляют 37 236 000 и расходы на первоначальные закупки включая оборудование и ремонт 21 082 000. Ежемесячная выручка составляет 8 700 000 рублей, Ежемесячная прибыль-3 840 166 рублей.

8. Факторы риска:

К ключевым рискам при открытии виртуального космического зала можно отнести:

* Низкую заполняемость зала

Данный риск связан с тем, что локация зала может быть не слишком выгодной, и отсутствует хороший трафик. Для снижения риска необходимо провести анализ посещаемости каждого потенциального помещения и расширить рекламную кампанию.

* Поломка оборудования, потеря шаров и спутников

Для устранения данного риска необходимо иметь дублированное оборудования, во избежание критических ситуации.