

# Инвестиционное предложение

## Инициатор проекта

Впервые летал в аэротрубе в 2008 году и с тех пор пристально наблюдаю за развитием рынка в Столицах и регионах. Регулярно посещаю основные московские аэротрубы, имею более 100 спортивных парашютных прыжков. С весны 2017 года разрабатываю продвижение для одной из аэротруб Москвы. **Фактически, аэротруба выведена на трехсменный режим работы с нуля, за первые полгода после открытия. Все потому, что я 10 лет нахожусь в среде парашютистов-спортсменов, имею большую сеть контактов, знаю их потребности и слежу за всеми новинками индустрии.**

## Описание проекта

Мобильная аэродинамическая труба представляет собой **аттракцион-симулятор свободного падения**. Это конструкция, в которой мощным потоком восходящего воздуха создаются условия свободного падения. В итоге получается абсолютно безопасный аналог прыжка с парашютом. Соответственно, аэротруба может быть использована не только для развлечения, но и в качестве тренажера для парашютистов. Коммерческую популярность аэродинамические трубы обрели всего 15 лет назад, в конце 90-х, как раз, когда наметился тренд роста парашютных прыжков.

В настоящее время спрос на полеты в аэродинамической трубе в Мире устойчив (смотрите количество реконструируемых аэротруб – таблица приведена ниже) и продолжает расти (смотрите анонсированные открытия – в этой же таблице). Россия пока сильно уступает США и Европе по количеству аэротруб на душу населения.

**Предполагаемое место расположения:** ТРЦ в г. Симферополь с возможностью перемещения в курортные города на период высокого сезона и максимального турпотока.

| Регион | Население, млн. чел. | Действующие аэротрубы | На реконструкции | Анонсировано |
|--------|----------------------|-----------------------|------------------|--------------|
| США    | 325,1                | 37                    | 8                | 16           |
| Европа | 692                  | 51                    | 10               | 16           |
| Россия | 147,9                | 16                    | 1                | 1            |



## Запрос в деньгах

Необходимый объем привлечения капитала: 18 млн. руб.

Период привлечения: 14 мес;

График поступления: свободный (по мере потребности) в течение 3 мес;

График возврата: свободный (по мере высвобождения) в течение 11 мес;

Доля инвестора - 49%;

Выкуп доли инвестора через - 30 мес.

## Расчет эффективности

Срок окупаемости проекта с момента запуска 11 мес. при загрузке 45% от двухсменного графика работы;

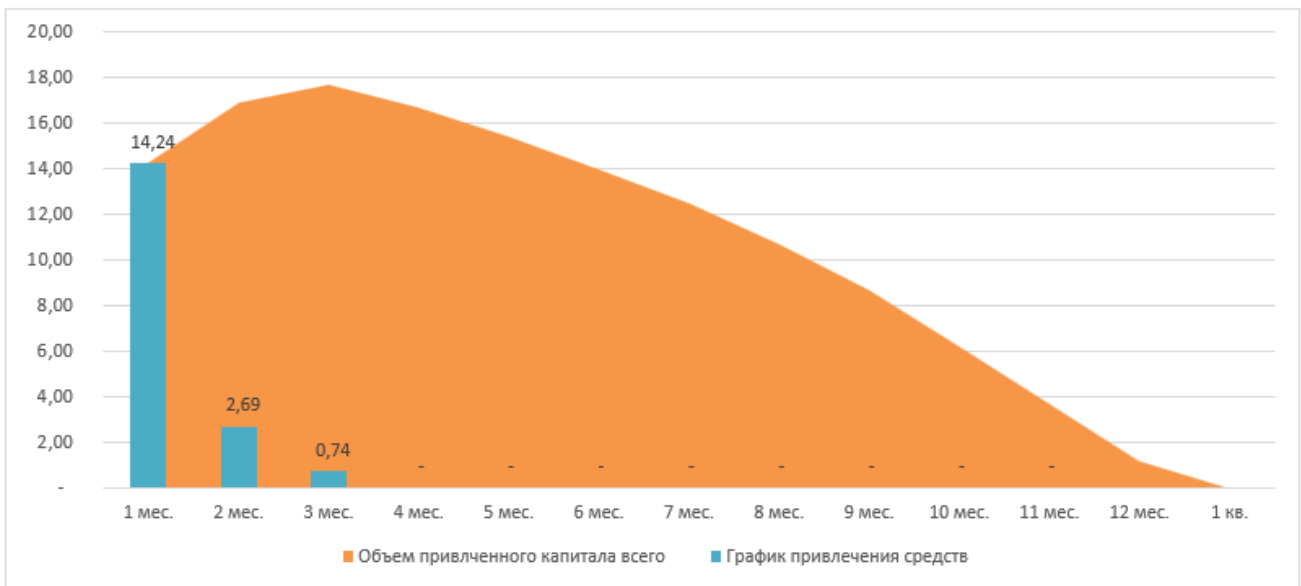
Чистый доход на 36 месяцев проекта 58,7 млн. руб;

Количество новых рабочих мест - 12;

Средний чек—3 000 руб;

Количество посетителей—23 тыс. в год.

## График привлечения денежных средств



При работе загрузке аэротрубы 45% от 2 сменного графика работы

**Текущий охват рынка в РФ составляет менее 20%, а в Крыму и Севастополе—0%.** Вместе с тем, доходность и устойчивость этого бизнеса очень высокая, что показывает финансовая модель.

### Пример аналогичного проекта

#### **Аэротруба Skyfly, г. Красноярск**

Приносит 16 млн. руб. чистой прибыли в год, не смотря на:

- Неудачное расположение на окраине города
- Необоснованно низкие цены весь первый год работы
- Недостаточные вложения в маркетинг и партнерскую сеть
- Доп. расходы на содержание здания, коммунальные услуги и роялти

*Данный документ ни в коем случае, и ни в какой своей части не является офертой и не содержит окончательных или предварительных условий и/или предложения о приобретении долей компании. Финансовые показатели, а также выводы и рекомендации, прямые или косвенные, сделанные на их основе, ни в коей мере не являются окончательными и требуют проведения дополнительных аналитических и аудиторских процедур.*