FREE MAN 自由人体育有限公司

1. 创业团队介绍

FREE MAN 自由人团队是以辽宁理工学院体育学院创新创业团队为主结合辽宁理工学院其他专业院系成员成立的创新创业训练项目团队，团队由汪余岭总体负责，校内指导教师为辽宁理工学院体育学院院长鲁俊华教授，校外指导导师为锦州帝豪斯集团总经理庞生。团队其他成员皆来自辽宁理工学院个专业院系，FREE MAN 自由人团队设立总经理1人、办公室（财务、后勤）1人、赛事策划部2人、培训部2人、市场开拓专职1人，另外以上人员兼任市场开拓并且配备一定的专职人员，并依托学校，培养学生梯队。

1. 创业经历

 FREE MAN 自由人团队创立以学生为主导，联合校外实训基地，依托辽宁理工学院以及锦州帝豪斯集团两大平台开展业务实践，一切运营均以现实市场活动为主，实现具有与正常公司相同的业务与回报。目前锦州从事体育服务的市场潜力大，竞争对手不多，服务类型单一。根据我公司的产品线和市场容量，锦州free man 自由人文化体育有限公司名师教育咨询有限公司是大有作为的。 在前期发展阶段,公司的办公地点可以设置在社区（公司会履行相关的手续，获得所在地业主委员会的同意）,节约成本。公司主要做赛事策划和青少年体育培训，活动场馆都是通过租赁、合作经营取得，这方面固定资产不需要太多的投入。公司本主要为人力成本，而人力成本只有赛事发生后才产生，平时日常空闲公司要维持日常活动的几个工作人员即可。综上所述，目前1-3年公司所需投入较小，资金压力较小。资金来源主要为股东出资构成。

 到后期发展阶段，随着公司业务量的增加，这时就需要大量资金进入，公司投入的主要方向为硬件方面和软件方面。

硬件方面主要包括公司固定资产投入主要为办公环境方面，公司定位为体育类服务性公司，公司形象在客户心中有较重要的作用，简单、大方的办公环境是我们发展过程中必要的环节。软件方面：如人力资源规划所述，free man 自由人文化体育有限公司体育软件方面主要投入在人力资源上，同时公司也会结合高校的资源，来最大化的节约成本。产生的主要费用由裁判培训费用、趣味活动的创新费用、人才储备费用。

1. 主要业务及产品
2. 体育赛事策划组织与体育拓展训练。主要提供趣味运动会，篮球、足球、羽毛球、乒乓球、网球、田径等各类比赛组织策划，体育服装，奖杯奖牌，场地氛围布置，开闭幕式策划等。值得一提的是，我们精心研发出数十种精彩好玩、并且不断更新的趣味运动会项目数据库，既可以在陆上的，也可以是水上的项目。（参看下面“部分趣味项目”展示）从赛事活动的发起，组织方案，赛程编排，场地器材布置，裁判安排，排名颁奖，活动总结甚至包括比赛当天如需用餐，我们完全提供一站式的服务。当然，我们的服务对象也可以只选择其中某项或某几项服务，如裁判工作、编排工作。这种“可加可减”的菜单式服务，以满足不同企业的需求。同时为企业提供体育拓展训练。该产品主要与大足龙水湖大学校友开展的拓展训练公司采用联合经营的模式为企事业单位提供服务。
3. 青少年体育培训。主要为6-22岁的青少年提供游泳、跆拳道、篮球、羽毛球等项目的专业技能培训。这个群体大多数为在校学生，我们以培训对象所在社区的体育设施为依托，就近就便的开展不同项目的培训，针对不同的年龄和学习要求，我们开设大班，一对一培训等服务。该产品既可以满足青少年人群强身健体、发展特长，又能针对性的发展青少年身体素质特长，为体育中高考取得好成绩助一臂之力。

| 羽毛球培训 |  基础班 （4-6人） |  包会班（4-6人） |  提高班 （4-6人） |  私教班 一对一 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 价格 | 500元/人 | 600元/人 |  700元/人 | 1200元/人 |

| 网球培训 |  基础班 （4-6人） |  包会班（4-6人） |  提高班 （4-6人） |  私教班 一对一 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 价格 | 600元/人 | 800元/人 |  1000元/人 | 1500元/人 |

| 乒乓球培训 |  基础班 （4-6人） |  包会班（4-6人） |  提高班 （4-6人） |  私教班 一对一 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 价格 | 400元/人 | 500元/人 |  600元/人 | 1000元/人 |

四 预期计划和目标

据团队成员已经组织过的职工运动会，篮球比赛比赛等赛事的财务状况，公司已经熟悉各项成本、利润以及相关费用的比例关系，公司在实际运营过程中需要实际发生的费用，需要投入的固定资产等情况。结合市场营销策略， 2017年业务量预测（以下均不含举办方根据比赛名次设置奖金、奖品费用）如下。

 (1)篮球比赛：举办15次，预计产值15900元（每次以27场计算，含场地费）

 （2）羽毛球赛：举办15次，预计产值14500元（每次5片场地，比赛时间2天计算）

 （3）乒乓球比赛：举办15次，预计产值18500（以每次八个场地、比赛时间为一天计算，含场地费）

 （4）网球比赛：举办15次，预计产值19000元（以每次13场需两片场地计算，含场地费）

 （5）趣味运动会：举办10次，预计产值30000元（不含场地费，场地需要根据趣味项目内容定）

 （6）青少年体育培训：预计产值100000元（以5个高端社区为free man 自由人文化体育有限公司体育夏令营营分区，每个营分区招募50位营员计算）

 （7）体育拓展训练和企业体育营销公关：预计产值30000元。

 总计：227900

以上的资金来源，除了前面经营过程中的累积未分配利润，公司筹资渠道可以通过股东增资方式筹得，可以通过银行短期借款、长期借款获得。通常银行不要抵押物的信用贷款一般在20万以内。超过20万的贷款银行一般会要求有抵押物，以公司的运营情况和实际的资产规模，通过抵押贷款比较困难，因为公司实物资产像房产和机器设之内的大型固定资产较少，所以公司还是会通过股东自己的实体资产要么通过评估增资进入公司资产，要么通过股东贷款，公司以其他应付款的方式获得借款。如果公司在未来5年内发展顺利，业态不断扩大，公司不排除争取风险投资公司进入。

五 实际存在的问题

 (一）受到疫情影响，政府对于聚集性体育运动采取管控措施，影响业务的开展，同时由于受到疫情影响居民收入水平普遍降低导致在体育消费上占比有所下降。

 （二）体育项目作为人直接参与的活动，最重大的风险是在组织活动过程中，参与者的人身安全问题、项目本身危险性。这是体育培训和体育赛事组织中存在的风险。在竞争者方面。相继企业迅猛发展，将带来严峻的竞争局面。在产品方面。如果不及时优化和调整，也有可能遭受被顾客“喜新厌旧”的一天。公司自身发展方面。团队成员在价值观上难免会有一些不一致的地方，在后期规模扩张阶段，符合企业要求的高素质的体育产业管理人才恐怕难以为继。

六 收获

 通过项目开展，使得参与学生能够将理论知识与市场需求相结合，在企业导师的指导下切实感受到市场竞争，学生的创造性是最强的，在趣味赛事活动的设置方面，依托大学生来设计，来创造，需要做的就是将任务及要求告知，在他们上课或者业余活动中积累灵感，创造出符合实际的趣味赛事活动。

 在实践过程中,赛事的成功举办离不开重要的裁判工作。在裁判上高校体育专业的学生专业课都会涉及裁判培训的课程，我们只需要做的就是在大学课程基础上加上礼仪、以及裁判过程中突发事件处理方法的培训即可。这样一方面节约了我们的人力成本，也给在校大学生带来实践机会以及相应的经济回报。

人员素质在公司发展过程中起着至关重要的作用，所以软件方面主要投入在人力资源上，同时结合高校的资源，最大化节约我们成本。