

EASYTOGOLF

SOCIAL CLUB | LAS TERRENAS

Piano di sviluppo • Versione 3 • 8 settembre 2026



Golf indoor, accademia, corsi introduttivi, putting e ristorazione: un club vivo per residenti, visitatori e gruppi.

Obiettivi del piano	USD / capacità
Budget massimo, edificio incluso	200 000 \$
Abbonati attivi del mese di riferimento	60
IA: ricavo ricorrente per l'accademia	6 \$ / mese / giocatore
Occupazione per box e giorno	7,4 h su 12 h aperte
Ricavi annui con stagionalità	951 393 \$
Eccedenza annua prima di ammortamenti, interessi e imposte sul reddito	456 551 \$

Previsione commerciale ambiziosa a regime. I volumi sono obiettivi basati sul posizionamento e sulle osservazioni del promotore; non rappresentano prenotazioni acquisite. Tutti gli importi sono in USD.
Traduzione italiana dell'originale francese V3. Importi in USD.

01 / Un modello orientato alla crescita

Proposta: praticare golf a Las Terrenas senza organizzare ogni volta una giornata di spostamenti, proseguendo la visita con colazione, cena o gara conviviale. L'assenza di campi vicini e un tragitto di almeno 2 h 30 sono osservazioni del promotore; la durata non è stata verificata per ogni campo.

Il sito ufficiale del turismo descrive Las Terrenas come una destinazione cosmopolita e attiva, con alta stagione da dicembre ad aprile [S1]. Il contesto sostiene il posizionamento ricreativo e gastronomico, senza quantificare la domanda di golf.

Clientela	Offerta e obiettivo
Residenti e golfisti regolari	Abbonamenti, allenamento, lezioni e lega: frequenza ricorrente.
Turisti e accompagnatori	Noleggio orario, bastoni, pacchetti introduttivi e ristorazione.
Principianti	Corso di tre ore, poi lezioni, pratica libera o abbonamento.
Canadesi in autunno	Offerte francese/inglese, formati brevi e calendario sociale da ottobre.
Giocatori dopo il soggiorno	IA remota: 6 \$ ricorrenti al mese all'accademia.

Cambio di scala: 180 ore di noleggio, 80 lezioni, 60 abbonati, 24 partecipanti ai corsi e 240 accessi a pagamento al green per mese di riferimento. Gli eventi hanno fasce dedicate. Totale: **580 ore-box, 22,3 ore giornaliere cumulate e 7,4 ore per box.**

Organizzazione: tre box, 26 giorni/mese, apertura di 12 ore, ad esempio 9-21. Il ristorante conserva **24 posti interni**. La colazione è un servizio aggiuntivo; la terrazza non aumenta la capienza prevista.

02 / Budget totale: massimo 200 000 \$

Impiego dei fondi	Budget
Costruzione edificio	50 000 \$
Allestimento interno	25 000 \$
Esterni / green / bunker	8 000 \$
Simulatori, schermi, tappeti e attrezzature golf	50 000 \$
Cucina e bar	15 000 \$
Arredi e licenze	12 000 \$
Bastoni a noleggio: 8 set completi ¹	6 000 \$
Fondo lavori / imprevisti	8 000 \$
Riserva di liquidità iniziale	26 000 \$
TOTALE DA FINANZIARE	200 000 \$

¹ Ipotesi d'acquisto: 750 \$ per set; assortimento destri/mancini da definire su preventivo. I bastoni introduttivi che rimangono sul posto sono inclusi nei 50 000 \$ di attrezzature golf. I set per escursioni sono riservati separatamente.

I 12 000 \$ restano interamente nella voce «Arredi e licenze». La costruzione da 50 000 \$ rimane separata. La riserva di 26 000 \$ rappresenta circa 1,4 mesi di costi fissi di riferimento e non si confonde con gli arredi.

Regola di gestione: ogni sfioramento deve essere compensato entro i 200 000 \$ prima dell'impegno. Preservare le attrezzature che generano ricavi e scaglionare le opzioni decorative se necessario. Apporti ed eventuale debito non sono ripartiti, mancando importi confermati.

Confrontare i preventivi di edificio e allestimento per evitare duplicazioni. Diritto di costruire, durata della locazione, allacciamenti, trasporto e imposte d'acquisto non recuperabili devono rientrare nei budget. Confermare la fattibilità dei tre box prima dell'acquisto.

03 / Abbonamenti e pratica quotidiana

Abbonamento con supporto IA	Prezzo cliente netto imposte	Soci	Ricavo accademia ¹
Silver: green + 1 h fuori punta + 1 h punta	130 \$ / mese	30	3 180 \$
Gold: green + 3 h fuori punta + 2 h punta	280 \$ / mese	20	5 120 \$
Platinum: green + 4 h fuori punta + 4 h punta	430 \$ / mese	10	4 060 \$

¹ Prezzo aumentato di 30 \$ per il programma IA; solo 6 \$ di questa componente spettano all'accademia. Per 60 soci: prezzo totale cliente 13 800 \$, quota trattenuta dal fornitore 1 440 \$, ricavo economico accademia **12 360 \$** (12 000 \$ club + 360 \$ IA). Commissione esposta al netto, salvo contratto di distribuzione.

Diritti di gioco: 240 ore mensili, conteggiate al 100%: Silver 60 h, Gold 100 h, Platinum 80 h. Ripartizione: 130 h fuori punta e 110 h di punta. Prenotazione obbligatoria, ore non riportabili. Il green incluso richiede prenotazione, con due visite mensili per socio previste per la capacità.

Pratica a consumo	Volume × prezzo netto imposte	Ricavi
Noleggio: 40% a 40 \$, 60% a 65 \$	180 h × 55 \$	9 900 \$
Lezione individuale, 60 minuti	80 × 90 \$	7 200 \$
Green: un'ora senza abbonamento	240 × 12 \$	2 880 \$

Lezioni: 80 lezioni, pari a 3,1 ore per giorno di apertura. Steve le concentra nei giorni senza escursioni. Uscite e corsi sono organizzati separatamente; un collaboratore formato può gestire le attività semplici dei pacchetti.

Noleggio bastoni: 10 \$ sul posto e 5 \$ per giornata di escursione. Riferimento: 80 noleggi sul posto e 32 giornate in uscita = **960 \$/mese**. I bastoni introduttivi sono inclusi in lezioni e pacchetti, senza ulteriori noleggi conteggiati.

Il green punta a circa nove accessi a pagamento al giorno, oltre a soci e attività. Approcci e putting non si svolgono insieme se compromettono la sicurezza. Validare l'ipotesi di sei praticanti simultanei in base alle protezioni installate.

04 / Corsi introduttivi al golf

Corso Scoperta: 120 \$ al netto delle imposte per persona. Tre ore in piccolo gruppo, attrezzatura introduttiva inclusa, per conoscere le basi, provare vari colpi e vivere una prima esperienza di gioco. Obiettivo mensile: **4 corsi da 6 persone, 2 880 \$ di ricavi.**

Formato	Organizzazione	
Pubblico	Principianti residenti, visitatori, coppie e amici; comunicazione francese/inglese.	
Durata e capacità	3 ore; massimo 6 persone su due box.	
Programma indicativo	Sicurezza e utilizzo; gesto e contatto; precisione; mini percorso e valutazione personale.	
Supervisione	Steve dirige; un assistente segue il secondo gruppo. Fondo per rinforzo e consumabili.	
Fasce orarie	Un corso settimanale diurno, separato da escursione e colazione golf.	
Proseguimento cliente	Lezione, green o abbonamento dopo il corso; nessuna conversione aggiuntiva presunta nei ricavi.	
Economia del corso	Per sessione	Al mese
Partecipanti	6	24
Ricavi	720 \$	2 880 \$
Supporto / consumabili: 20%	144 \$	576 \$
Incasso 2% + commissioni 3% (fondi)	36 \$	144 \$
Contribuzione prima dei fissi	540 \$	2 160 \$

Ogni corso usa sei ore-box (due box × tre ore), cioè 24 ore-box nel mese di riferimento e 12 ore di presenza del maestro. Il putting può svolgersi sui tappeti; ogni uso esterno richiede la prenotazione del green. Nessun pasto è incluso nei 120 \$ e nessun acquisto al ristorante è aggiunto automaticamente.

Il calendario stagionale prevede da tre a cinque corsi al mese, sempre con massimo sei partecipanti. Le ore si sommano a lezioni individuali e pacchetti nel controllo della capacità.

05 / Pacchetti, eventi e 24 posti

Prodotto / frequenza di riferimento	Prezzo netto imposte / pers.	Ricavi / mese
Colazione golf: 8 sessioni × 16 persone	35 \$	4 480 \$
Cena putting: 4 serate × 24 persone	49 \$	4 704 \$
Lega: 4 sessioni × 12 giocatori	35 \$	1 680 \$
Totale pacchetti ed eventi		10 864 \$

Colazione golf: introduzione ludica a squadre e colazione. Sedici partecipanti alternano due box e tavola per due ore: quattro ore-box a sessione. Ripartizione per il margine: 23 \$ golf e 12 \$ ristorazione per persona.

Cena putting: cena da 29 \$ e attività da 20 \$. Una serata settimanale con 24 persone, quattro gruppi da sei giocatori per 30 minuti. Gli altri restano a tavola; nessun box richiesto. I premi sono accantonati nel costo dell'attività.

Lega: quattro sessioni di due ore su tre box, 24 ore-box. Le bevande aggiuntive si conteggiano solo se fatturate fuori pacchetto.

Ristorazione di riferimento	Volume / mese	Ricavi
Pasti ordinari, esclusi pacchetti	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar: acquisti separati, fuori pasti e pacchetti	240 × 5 \$	1 200 \$
Coperti pranzo/cena, pacchetti inclusi	350 + 96 = 446	35,7 %
Colazioni incluse nei pacchetti	128	20,5 %

Capacità: 24 × 2 servizi × 26 giorni = 1 248 pranzi/cene; 24 × 26 = 624 colazioni. I coperti dei pacchetti rientrano nei conteggi e il prezzo non viene aggiunto di nuovo ai ricavi del ristorante. Una serata putting usa tutti i 24 posti del servizio.

06 / Escursioni: un'uscita settimanale

Escursione: 450 \$ al netto delle imposte non socio; 425 \$ socio. Giornata accompagnata, campo con cart, trasporto e pasto. Bastoni opzionali a 5 \$. Riferimento: quattro uscite da 12 giocatori. Mix proposto in assenza di indicazioni: 24 soci e 24 non soci al mese, **21 000 \$ di ricavi** (media 437,50 \$). La tariffa socio richiede abbonamento club attivo; la sola IA dopo soggiorno non la concede automaticamente.

Economia uscita da 12 giocatori	Importo
6 soci × 425 \$ + 6 non soci × 450 \$	5 250 \$
Green fee CON cart: 12 × 100 \$ ¹	1 200 \$
Caddie: 12 × 30 \$ ²	360 \$
Pasti / bevande: 12 × 25 \$	300 \$
Trasporto andata/ritorno: preventivo dichiarato ricevuto	400 \$
Costo diretto totale	2 260 \$
Margine dopo costi diretti	2 990 \$
Incasso stimato: 2% vendite	105 \$
Commissioni commerciali: 3% vendite	157,50 \$
Residuo prima dei fissi	2 727,50 \$

Le ultime due trattenute sostituiscono «pagamento/distribuzione del 5%»: sono **accantonamenti per incassi e segnalatori di clienti**, non imposte. Non sono confermati contrattualmente. La contribuzione residua copre i costi fissi e poi forma l'eccedenza.

¹ Il cart è incluso secondo la precisazione fornita, senza supplemento. **100 \$ è un prezzo d'acquisto obiettivo da confermare**, comprese eventuali imposte non recuperabili. La tariffa esatta del campo partner non è stata comunicata.

² Il caddie resta accantonato separatamente finché inclusione o facoltatività non sono confermate. Trasporto massimo 400 \$ andata e ritorno secondo il preventivo dichiarato ricevuto dal promotore, ma non allegato.

Con mix 50/50, quattro uscite generano 11 960 \$ di margine diretto, poi 10 910 \$ dopo i due accantonamenti commerciali. Con otto giocatori 50/50 restano 1 685 \$ per uscita dopo costi diretti e accantonamenti. Se tutti sono soci, i ricavi scendono di 600 \$; se tutti non soci, aumentano di 600 \$.

Si mantengono quattro uscite al mese, 48 all'anno secondo la convenzione richiesta. Il campo deve confermare prezzo e inclusioni. Il green fee pubblico di Playa Dorada è solo un riferimento comparativo [S2], non il preventivo dell'uscita.

07 / Capacità box e organizzazione

Utilizzo - mese di riferimento	Ore-box
Noleggio a consumo	180
Lezioni individuali	80
Abbonamenti: diritti interamente usati	240
Corsi: 4 × 2 box × 3 h	24
Colazioni: 8 × 4 ore-box	32
Lega: 4 × 3 box × 2 h	24
TOTALE OCCUPATO	580
Disponibile: 3 box × 12 h × 26 giorni	936
Occupazione / media per box e giorno	62,0% / 7,4 h

Un'ora-box è un simulatore occupato per un'ora, indipendentemente dai giocatori. Le 22,3 ore giornaliere si ripartiscono su tre box. Abbonamenti, pacchetti, lezioni e corsi non si rivendono come ore di noleggio.

Punta indicativa 16-21: 390 ore-box/mese disponibili. 108 h noleggi punta + 110 h soci punta + 40 h lezioni + 24 h lega = 282 h, 72,3%. Le altre 298 h, corsi e colazioni inclusi, prima delle 16. Controllare quote di punta e disponibilità per box.

Programma: due mattine di colazione/settimana, un corso diurno, lega, cena putting ed escursione. Corsi in fasce diverse da pacchetti e uscite. Green prenotato per una gara non venduto simultaneamente a visitatori liberi.

Steve segue lezioni, corsi e uscite; Luc, operazioni e commercio. Personale locale e assistenti a turni, con rinforzi stagionali. Apertura di 12 ore con orari sfalsati. Capacità subordinata alla validazione del fornitore di dimensioni e altezza dei tre box.

08 / Ricavi del mese di riferimento

Ricavo	Volume	Ricavi netti da imposte
Noleggio simulatori	180 h × 55 \$	9 900 \$
Lezioni individuali	80 × 90 \$	7 200 \$
Abbonamenti	Quota club: 30/20/10 soci	12 000 \$
Corsi introduttivi	24 × 120 \$	2 880 \$
Accesso green	240 × 12 \$	2 880 \$
Noleggio bastoni	80 × 10 \$ + 32 × 5 \$	960 \$
Lega simulatori	48 × 35 \$	1 680 \$
Colazione golf	128 × 35 \$	4 480 \$
Cena + gara putting	96 × 49 \$	4 704 \$
Ristorante fuori pacchetti	350 × 25 \$	8 750 \$
Bar fuori pacchetti	240 × 5 \$	1 200 \$
Negozi accessori	100 × 20 \$	2 000 \$
Escursioni	24 × 450 \$ + 24 × 425 \$	21 000 \$
IA - soci presenti	60 soci × 6 \$	360 \$
TOTALE		79 994 \$

Sintesi mensile	USD
Costi variabili	23 324 \$
Margine dopo variabili	56 670 \$
Costi fissi, imposte locali accantonate incluse	18 000 \$
ECCEDENZIA PRIMA DI AMMORTAMENTI, INTERESSI E IMPOSTE SUL REDDITO	38 670 \$

IA dopo soggiorno aggiunta separatamente al calendario annuo; la riga mensile include solo 60 soci presenti. Mese di riferimento a regime. La previsione annua modula segmenti e partecipanti per uscita. Nessun pasto o ora inclusi si rifattura in altra riga.

09 / Costi variabili e margine per attività

Costo del mese di riferimento	Importo
Golf ordinario (8%)	2 558 \$
Corsi: supervisione e consumabili (20%)	576 \$
Ristorazione e bar (35%)	4 995 \$
Attività / premi (15% quota golf)	982 \$
Bastoni: manutenzione / rinnovo (20%)	192 \$
Negozi: acquisti (50%)	1 000 \$
Uscite: campo con cart, caddie, pasto e trasporto	9 040 \$
Incassi (2% ricavi escluse commissioni IA)	1 593 \$
Commissioni commerciali (3% ricavi esclusa IA)	2 389 \$
TOTALE VARIABILI	23 324 \$

Golf ordinario: consumabili e costi diretti di noleggio, lezioni, quota club abbonamenti e green all'8%. Corsi: accantonamento separato del 20% per supporto e consumabili, senza cumulare l'8%. Stipendi direttori nei fissi.

Pacchetti: materie al 35% della ristorazione; attività e premi al 15% del golf. Ricavi contati una volta anche con costi ripartiti. Lega: 15% attività.

Bastoni: accantonamento 20% per manutenzione e rinnovo. Negozi: acquisti al 50% degli accessori. Ricavi sanitari non accertati del documento iniziale non necessari alla crescita e non reintrodotti.

Commissioni commerciali: 3% dei ricavi totali escluse commissioni IA; ad esempio 30% vendite da partner remunerati al 10%. Voce commerciale separata dalle imposte. Marketing fisso per contenuti e comunicazione locale.

Rapporti gestionali da verificare su fatture. Escursioni: 155 \$ per partecipante (campo con cart 100 \$, caddie 30 \$, pasto 25 \$) e quattro trasporti mensili da 400 \$. Ristorante club esclusi pasti in escursione.

10 / Marketing, imposte e costi fissi separati

Costi fissi del mese di riferimento	USD / mese
Direzione: Steve 4 000 \$ + Luc 4 000 \$	8 000 \$
Personale locale / turni	4 000 \$
Affitto	1 000 \$
Elettricità, climatizzazione e internet	1 600 \$
Contributi sociali: fondo	600 \$
Assicurazioni: fondo	300 \$
Marketing e comunicazione	1 000 \$
Imposte locali / canoni: fondo ¹	300 \$
Software e manutenzione	700 \$
Contabilità e varie	500 \$
TOTALE DI RIFERIMENTO	18 000 \$
Rinforzo alta stagione: gennaio, febbraio, marzo, dicembre	+ 1 300 \$
TOTALE ALTA STAGIONE	19 300 \$

¹ Nuovo accantonamento senza base o tariffario locale validati. Sostituire con importi applicabili. Contributi, assicurazioni e imposte separati dal marketing.

Imposte sulle vendite: ricavi netti da imposte. Quanto riscosso per l'amministrazione non è ricavo. Prezzo finale con imposte e oneri applicabili; nessuna aliquota uniforme su tutti i prodotti.

Imposta sul reddito: non quantificata senza struttura e reddito fiscale definitivi. Esclusi interessi, ammortamenti e rate del debito. Eccedenza operativa, non utile netto distribuibile.

11 / Stagionalità e clientela canadese

Dicembre-aprile alta stagione [S1], residenti più stabili e minimo settembre-ottobre. **Ottobre e novembre restano attivi** grazie a target canadese, abbonamenti ed eventi. Novembre è ripresa prima dell’inverno.

Mese	Indice visitatori ¹	Indice soci ¹	Giocatori / uscita
Gennaio	1.20	1.05	12
Febbraio	1.25	1.10	12
Marzo	1.20	1.05	12
Aprile	1.10	1.00	12
Maggio	0.90	1.00	11
Giugno	0.85	0.95	10
Luglio	1.00	0.95	12
Agosto	1.00	0.95	12
Settembre	0.70	0.90	8
Ottobre	0.85	0.95	10
Novembre	0.95	1.00	11
Dicembre	1.20	1.05	12

¹ Ipotesi commerciali, base 1 = mese di riferimento, non tassi alberghieri osservati. Noleggio, bar e negozio seguono visitatori; lezioni 60% soci/40% visitatori; green 50/50; pasti 40/60. Abbonati secondo indice soci. Volumi arrotondati.

Canadesi: l'osservazione di clienti più giovani, in crescita e interessati al golf orienta il target a Las Terrenas. Banca centrale: 983 719 stranieri non residenti dal Canada in gennaio-novembre 2025, 14,9%, con moderazione dei flussi nordamericani nazionali [S3]. Non misura età o domanda locale citate.

Azione autunnale: corsi, offerte francese/inglese, cene putting e partner ricettivi. Misurare origine, aspettative e acquisti per adeguare volumi. Effetto commerciale ottobre-novembre isolato nella sensibilità.

IA / Ricavi che continuano dopo il soggiorno

Il giocatore riparte, il supporto continua. IA fatturata a 30 \$ mensili; **6 \$ all'accademia** finché attiva e attribuita a EasyToGolf. Altri 24 \$ al fornitore secondo ipotesi. Nessuna ora-box o posto al ristorante.

I 60 soci presenti di riferimento apportano 360 \$/mese IA oltre ai 12 000 \$ club. Dopo la partenza può terminare il club e continuare l'IA da 30 \$. Nessuno contato insieme come socio presente e abbonato IA dopo soggiorno.

Coorte proposta: zero remoti iniziali; dieci nuovi per mese di riferimento secondo visitatori; mantenimento 95% mensile. Ipotesi da misurare, non vendite acquisite. Mesi interi senza pro rata. Clienti distinti già ripartiti, esclusi dai soci presenti.

Mese	Nuovi	Attivi attesi ¹	Commissione accademia
Gennaio	12	12.0	72 \$
Febbraio	13	24.4	146 \$
Marzo	12	35.2	211 \$
Aprile	11	44.4	267 \$
Maggio	9	51.2	307 \$
Giugno	9	57.6	346 \$
Luglio	10	64.8	389 \$
Agosto	10	71.5	429 \$
Settembre	7	74.9	450 \$
Ottobre	9	80.2	481 \$
Novembre	10	86.2	517 \$
Dicembre	12	93.9	563 \$
ANNO	124		4 178 \$

¹ Attivi = precedenti × 95% + nuovi. Decimali come portafoglio atteso, non frazioni fatturate. Totale annuo = somma mensile; dicembre non moltiplicato per dodici.

IA / Potenziale ricorrente e supporto

Abbonati IA attivi, locali o remoti	Ricavo mensile accademia	Su 12 mesi senza disdette
60	360 \$	4 320 \$
100	600 \$	7 200 \$
250	1 500 \$	18 000 \$
500	3 000 \$	36 000 \$

Coorte remota di 93,9 attesi a dicembre, 563 \$ mensili a fine anno. Apporta 4 178 \$ annui oltre ai soci presenti. I livelli precedenti sono potenziale e non si sommano alla previsione.

Percorso commerciale: attivare durante soggiorno, spiegare programma e prezzo, proporre continuità al ritorno. Misurare attivi, attivazioni, partenze, disdette e commissioni effettive ogni mese.

Trattamento economico: commissione netta di 6 \$, non 30 \$. Fornitore fattura IA e versa 6 \$ senza altre trattenute. Nessun 8% golf, 2% incasso o 3% segnalazione. Se EasyToGolf incassa 30 \$ o sostiene altri costi, adeguare flusso e costi.

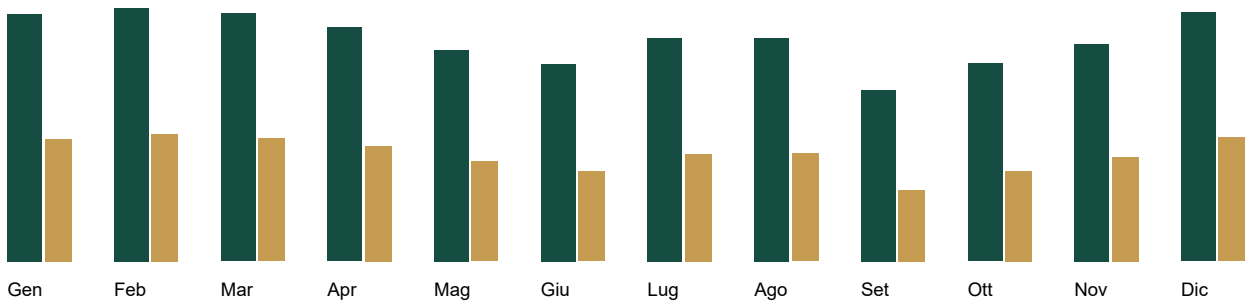
Definire col fornitore: attribuzione dopo ritorno, pagamento e durata commissione, accesso, disdetta e costi. IA sola non include nuove ore umane; supporto personale aggiuntivo richiede tariffa e tempo propri.

IA remota aggiunta mensilmente senza stagionalità sul portafoglio acquisito. Solo nuovi abbonati seguono stagione, riducendo dipendenza dalla presenza turistica.

12 / Previsione annua a regime

Mese	Ricavi netti da imposte	Costi variabili	Fissi	Eccedenza
Gennaio	88 095 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 596 \$
Febbraio	90 180 \$	25 643 \$	19 300 \$	45 237 \$
Marzo	88 234 \$	25 199 \$	19 300 \$	43 735 \$
Aprile	83 150 \$	24 045 \$	18 000 \$	41 104 \$
Maggio	75 250 \$	21 766 \$	18 000 \$	35 484 \$
Giugno	70 301 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 010 \$
Luglio	79 454 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 306 \$
Agosto	79 494 \$	23 148 \$	18 000 \$	38 346 \$
Settembre	60 865 \$	17 449 \$	18 000 \$	25 416 \$
Ottobre	70 436 \$	20 291 \$	18 000 \$	32 145 \$
Novembre	77 348 \$	22 263 \$	18 000 \$	37 085 \$
Dicembre	88 586 \$	25 199 \$	19 300 \$	44 087 \$
ANNO	951 393 \$	273 642 \$	221 200 \$	456 551 \$

Verde: ricavi / Oro: eccedenza operativa semplificata



Volumi annui: 48 uscite, 536 partecipanti escursioni, 294 corsisti, 7047 ore-box, 5317 pranzi/cene e 1600 colazioni. Ricavo medio 79 283 \$/mese; eccedenza media 38 046 \$/mese.

Anno tipo con clientela sviluppata; IA remota inclusa secondo coorte descritta. Avvio separato. Ottobre-novembre 2026 non osservabile alla redazione: nessun futuro presentato come realizzato.

13 / Avvio e resilienza del modello

Ipotesi apertura a gennaio ²	Ricavi annui	Eccedenza annua
Anno tipo a regime	951 393 \$	456 551 \$
Avvio: 50%, 65%, 80%, 90%, poi 100%	849 821 \$	373 602 \$

² Gennaio illustra apertura; data reale ignota. Percentuali su ricavi stagionali, IA inclusa, e variabili senza uscite. Riduzione globale, non ricostruzione coorti iniziali. Quattro uscite con costi diretti interi e tutti i fissi dal mese uno.

Test indipendente sull'anno tipo	Impatto / risultato
Vendite -25%, costi proporzionali; 48 trasporti mantenuti	282 313 \$ di eccedenza
Campo +40 \$ per partecipante	21 440 \$ di margine in meno
Ott.-nov. senza effetto commerciale atteso ³	14 708 \$ di margine in meno
Fissi +2 000 \$ / mese	24 000 \$ di margine in meno

³ Ottobre: visitatori 0,65 invece di 0,85 e otto giocatori/uscita invece di dieci. Novembre: 0,75 invece di 0,95 e nove invece di undici. Soci e IA remota invariati. Test commerciale autunnale, non arrivi canadesi.

Soglia mensile a mix costante: circa 26 907 \$ ricavi, quattro trasporti. Riserva 26 000 \$ copre 1,4 mesi di fissi senza contribuzione commerciale. Deve coprire scorte e ritardi d'incasso non dettagliati.

200 000 \$ / eccedenza mensile media = 5,3 mesi a regime. Riflette obiettivi alti di frequenza, non promette ritorno. Fiscalità, debito, rinnovi e variazioni di cassa da integrare nel finanziamento finale.

14 / Tabella di marcia e gestione

Fase	Obiettivo
Prima dell'apertura	Prevedere 60 abbonamenti; confermare campo con cart e trasporto da 400 \$.
Primo mese	Avviare corsi, pacchetti, lega, cena putting e uscite; misurare occupazione e margine per formula.
Mesi 2-4	Sviluppare partner ricettivi e segnalazioni; raggiungere gradualmente volumi stagionali.
Prima di ottobre	Diffondere offerte francese/inglese e aprire prenotazioni di corsi e cene presso alloggi frequentati dai canadesi.
Alta stagione	Rafforzare turni, proteggere ore di punta e spostare corsi di giorno.

Controllo settimanale: abbonati, rinnovi, ore-box per fascia, lezioni, corsi, noleggio bastoni, green, coperti ordinari e inclusi, partecipanti per uscita, costi acquisizione e contribuzioni. Un cliente può comprare più servizi; ciascuno contato una volta.

Obiettivi: 60 abbonati, 180 h noleggio, 80 lezioni, 24 corsisti, 240 accessi green, otto colazioni gruppo, quattro cene putting, quattro leghe e quattro escursioni. Conversioni corsisti non aggiunte automaticamente ai 60 soci.

Controlli: 24 posti, cucina circa 12,4 m², freddo, sicurezza green, dimensioni/altezza box, presenza maestro e set disponibili. Affitto 1 000 \$ mantenuto nonostante costruzione.

Limite di avvio **200 000 \$**. Obiettivi guidati da prenotazioni e vendite effettive; attrezzature adeguate entro budget.

Allegato A / Capacità stagionali e calcoli

Mese	Abbonati	Ore-box	h / box / giorno	Pasti ¹	Corsi ²
Gennaio	64	656	8.4	495	5
Febbraio	66	676	8.7	513	5
Marzo	64	656	8.4	495	5
Aprile	60	605	7.8	467	4
Maggio	60	555	7.1	417	4
Giugno	58	529	6.8	392	3
Luglio	58	571	7.3	439	4
Agosto	58	571	7.3	439	4
Settembre	54	474	6.1	341	3
Ottobre	58	529	6.8	392	3
Novembre	60	569	7.3	432	4
Dicembre	64	656	8.4	495	5

¹ Pasti ordinari + cene putting. ² Corsi da sei. Massimo mensile 936 ore-box, 1 248 pasti, 624 colazioni; rispettare anche per fascia e servizio.

Calcoli: abbonati = $30/20/10 \times$ indice soci, arrotondati; noleggi = $180 \times$ visitatori; lezioni = $80 \times (0,6 \text{ soci} + 0,4 \text{ visitatori})$; green = $240 \times (0,5 \text{ soci} + 0,5 \text{ visitatori})$. Pasti = $350 \times (0,4 \text{ soci} + 0,6 \text{ visitatori})$.

Colazione: arrotondamento $8 \times$ visitatori sessioni da 16. Corsi: arrotondamento $4 \times$ visitatori sessioni da 6. Putting: quattro serate min(24; arrotondamento $24 \times$ visitatori). Lega: quattro sessioni arrotondamento $12 \times$ soci, sei ore-box/sessione.

Bastoni locali: arrotondamento $80 \times$ visitatori; uscite: quattro volte min(8; arrotondamento due terzi partecipanti/uscita). Bar $240 \times$ visitatori; negozio $100 \times$ visitatori. Volumi arrotondati prima dei calcoli; centesimi conservati.

Green: $240 \text{ ore-persona paganti} + 120 \text{ soci} + 48 \text{ gare} = 408$. Sei giocatori $\times$ sei h/giorno $\times$ 26 giorni = 936 teoriche. Corsi su tappeti/box; prenotare green per esterno. Meteo e sicurezza possono ridurre capacità.

Allegato B / Fonti e ipotesi

Documenti: Business_Plan_tennis.pdf, planimetria quotata e viste EasyToGolf fornite. Immagini d'intenzione, non esecutivi.

Informazioni utente: niente golf entro 2 h 30, domanda locale, profilo canadese autunnale, cart incluso e preventivo trasporto ricevuto max 400 \$ andata/ritorno. Preventivo non allegato; green fee esatto non precisato.

[S1] Ministero del Turismo - Las Terrenas. Presentazione ufficiale, alta stagione dicembre-aprile. Consultato 08/09/2026. godominicanrepublic.com/destinations/las-terrenas

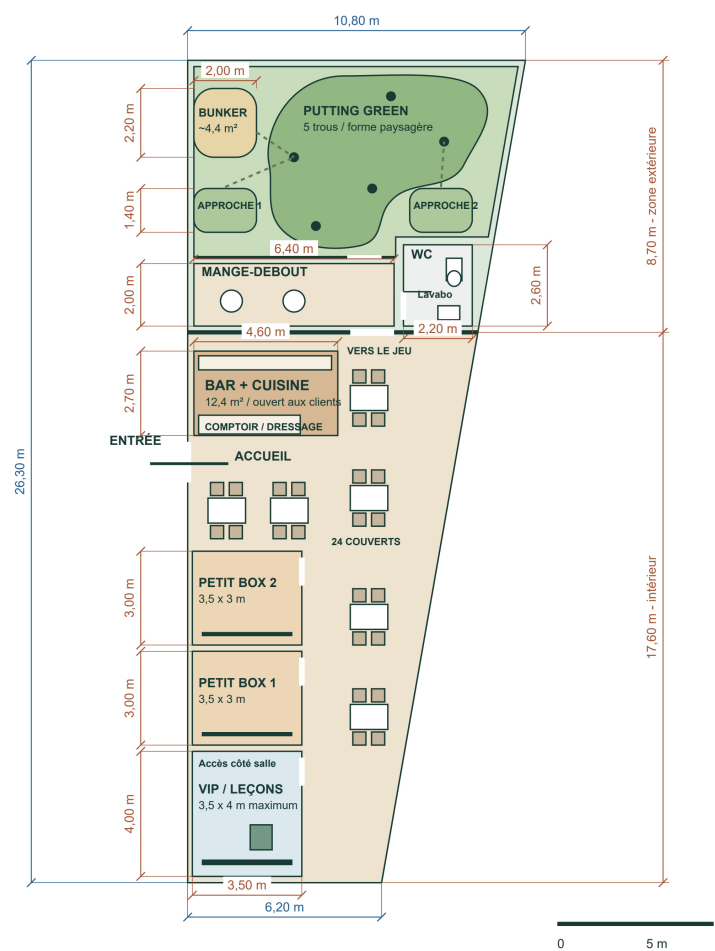
[S2] Playa Dorada Golf Club - Tariffe. Confronto costi, anno non indicato; non preventivo partner EasyToGolf. Consultato 08/09/2026. playadoradagolf.com/tarifas/

[S3] Banca centrale dominicana. Informe del flujo turístico, enero-noviembre de 2025, p. 3. Dati nazionali, non Las Terrenas. Consultato 08/09/2026. Rapporto turistico gennaio-novembre 2025

Ipotesi: volumi, indici stagionali, green fee con cart obiettivo 100 \$, tariffe, personale e accantonamenti. Imposte locali 300 \$ non sono stima normativa validata. Prezzi fornitori con imposte non recuperabili per rispettare budget.

Eccedenza = ricavi netti da imposte - variabili - fissi, incluse imposte locali accantonate. Esclusi imposte reddito, interessi e ammortamenti. Abbonamenti mensili attivi; nessun annuale anticipato, contributo o tennis aggiunto. Arrotondamenti visivi possono differire di un dollaro.

Allegato C / Planimetria fornita



Pianta originale / traduzione
BUNKER Bunker
PUTTING GREEN Putting green
5 trous / forme paysagère 5 buche / forma paesaggistica
APPROCHE 1 / 2 Approccio 1 / 2
MANGE-DEBOUT Tavoli alti
WC / Lavabo WC / lavabo
VERS LE JEU Verso il gioco
BAR + CUISINE Bar + cucina
ouvert aux clients Aperto ai clienti
COMPTOIR / DRESSAGE Banco / impiattamento
ENTRÉE / ACCUEIL Ingresso / accoglienza
24 COUVERTS 24 coperti
PETIT BOX 1 / 2 Box piccolo 1 / 2
Accès côté salle Accesso dalla sala
VIP / LEÇONS VIP / lezioni
maximum massimo
zone extérieure / intérieur zona esterna / interno

24 posti interni, due box piccoli e spazio VIP/lezioni. Validare fattibilità e sicurezza prima dell'esecuzione.