

Бизнес-План

Развития индивидуального предприятия

«Робот-сан»

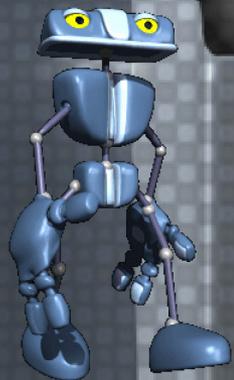
Подготовил студент КАИТ№20

Гильд Владислав



Цели бизнес-плана:

1. Привить профессиональные навыки школьникам по отрасли «Роботостроение»
2. Создать детям психологически комфортную обстановку для раскрытия их творческих способностей
3. Обучить детей правильно организовывать свое время
4. Занять детей после школы
5. Предоставить возможность неформального общения с преподавателем и с учениками.
6. Привитие интереса к здоровому образу жизни.



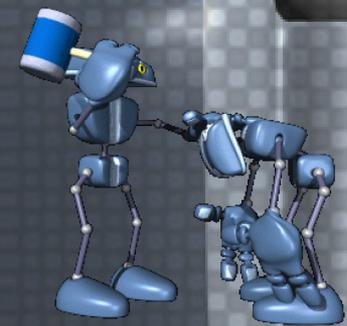
Развитие бизнеса

- В наше время доп. Образование (особенно профессиональное) весьма привлекательно, так как в школьном возрасте закладываются навыки, которые могут пригодиться в будущем, и чем больше ребенок разовьется в детстве, тем ему будет проще в будущем.
- Учитывая сложность работы с современными детьми, часто не желающими учиться чему-либо добровольно, предлагаем методику, подсказанную самой жизнью. Ведущие кружка должны стать среди своих воспитанников неформальными лидерами, которые будут направлять детскую энергию в нужное русло. А также иногда предполагается привлечение родителей ребенка, чтобы они тоже поддерживали его интерес к кружку.
- Программа не ставит никаких особых требований к общей физической подготовке, теоретической или практической подготовке детей ни при приеме в группу ни во время занятий. Однако, естественное стремление к совершенствованию всячески поощряется и стимулируется.



Описание услуг

- Подготовка детей будет осуществляться по программе, которую напишут профессиональные специалисты в этой области. Считаю, что родители окажутся заинтересованными в расширении и дополнении знаний детей по электронике, схемотехнике и другим инженерным направлениям. Формирование жизненной самостоятельности, волевых качеств, умения вести себя в коллективе, развитие координации в соответствии с возрастными и физическими возможностями детей будут способствовать их самоутверждению и адаптации к условиям современной жизни.
- В течение года могут быть сезонные колебания пребывания детей в кружке. Это связано с занятостью учащихся (в конце четверти), с увеличением количества простудных заболеваний в зимний период. Наибольший наплыв учеников ожидается в период школьных каникул. В связи с этим в каникулярное время работа с детьми будет осуществляться чаще, чем в учебное время. По договоренности с детьми и родителями будут составляться различные соревнования, фестивали и выставки.



- Приблизительный уровень цены на услугу формируется исходя из следующих параметров:
 1. Вступительный взнос.
 2. Помесячная плата за обучение.
 3. Стоимость оборудования
 4. Расчет оплаты труда руководителя кружка.
 5. Аптечка для оказания первой медицинской помощи.
 6. Налоги (применяется упрощенная система налогообложения).

На начало каждого месяца сдается вступительный взнос. Родители участвует в управленческой и финансово-хозяйственной деятельности клуба. В связи с инфляционными процессами возможно применение так называемой «плавающей цены», то есть изменение размера вступительного взноса и месячной платы за обучение.

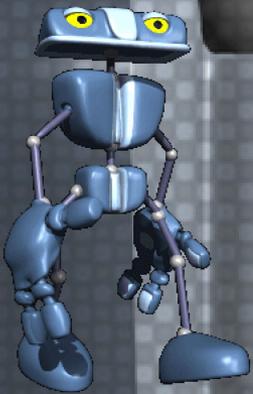
- Изначально цена кружка планируется от 3000 до 4000 тысяч рублей за месяц, если родители готовы оплатить сразу на несколько месяцев вперед, то им предусмотрены скидки (чем сразу больше месяцев оплачивают, тем дешевле будет каждый месяц)



Ценовая политика

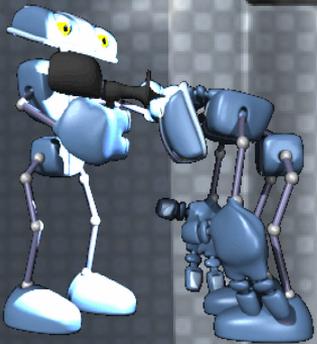


- Услуга рассматривается нами как товар, который имеет видимую часть. Причем это будут расширенные услуги с приданием дополнительных свойств для привлечения потребителя.



Выгоды, которые найдут родители, отправляя своих детей в наш кружок:

- 1. Экономится время родителей и детей.
- 2. Формируется здоровый образ жизни.
- 3. Дети получают знания из различных областей, которые помогут им адаптироваться к различным условиям жизни.
- 4. Эмоции, которые украшают жизнь ребенка и родителей как результат эстетического восприятия окружающего мира и развития качеств личности необходимых для общения с различными людьми.



SWOT – Анализ

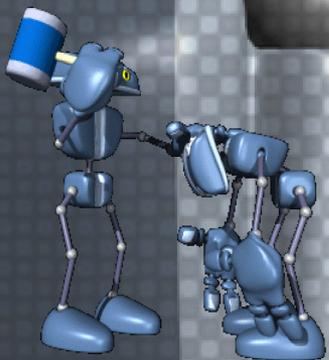
- Для нейтрализации последствий экономических рисков необходимо рассмотреть чувствительность рынка

Внешняя среда	Внутренняя среда							Сумма баллов
	Недостаточный спектр услуг	Недостаточный уровень оснащения	Отсутствие роста прибыли	Сумма баллов	Квалифицированные сотрудники	Высокая стоимость оснащения	Спонсорская помощь	
Угрозы	1	2	3		1	2	3	
1. Сильный конкурент	-3	-3	-2	-8	+2	+1	+1	+4
2. Падение спроса	-2	-2	-2	-6	+1	+1	+1	+3
3. Рост инфляции	0	-1	-2	-3	+2	+1	0	+3
4. Уменьшение покупательной способности населения	-2	-2	-2	-6	0	+1	0	+1
5. Налоговый пресс	-2	-2	-1	-5	+1	+1	0	+2
				-28				+13
Возможности								
1. Дешевая оплата труда	-1	-1	-2	-4	+3	+3	+2	+8
2. Рост цен на услуги	-1	-1	-1	-3	+3	0	+1	+4
3. Экономический рост	0	0	-2	-2	+3	+2	+3	+8
4. Использование инновационных методик воспитания	0	-1	0	-1	+3	+2	+3	+8
Итог				-38				+41



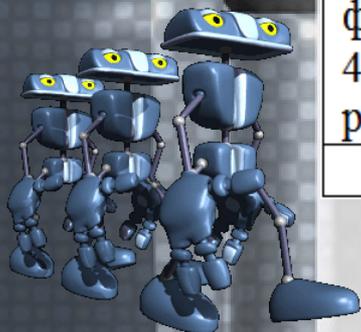
Факторы привлекательности рынка по методике портфельного анализа «General Electric»

Рыночные факторы	Влияние на привлекательность			Вес в %	Сумма оценки
	<u>Сильн.</u> (10-7)	Сред. (6-3)	Слаб. (2-0)		
1. Законы и государственное регулирование	7			30	2,1
2. Типы конкурентов			2	30	0,6
3. Чувствительность в цене		6		30	1,8
4. Чувствительность к уровню обслуживания	10			10	1
Итог					5,5



Ключевые факторы успеха – КФУ

Факторы, влияющие на бизнес	Силы бизнеса			Вес в %	Сумма оценки
	<u>Сильн.</u> (10-7)	Сред. (6-3)	Слаб. (2-0)		
1. Талантливый персонал	10			50	5
2. Способность создавать эффективную рекламу		6		20	1,2
3. Имидж, репутация фирмы	10			20	2
4. Выгодное расположение		5		10	0,5
Итого					8,7

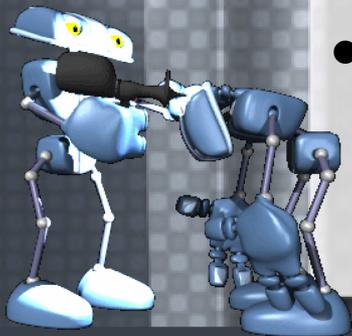


Маркетинг

- Опыт экономического развития смешанной экономики всех индустриально развитых стран показывает, что как только решаются основные задачи в области финансово-кредитной и денежной политики начинается период решительных сдвигов и на первый план в перечне рычагов регулирования рынка выдвигается маркетинг.
- *Маркетинг* — это процесс определения спроса покупателя на услуги, мотивация их продаж потребителю с целью получения прибыли.

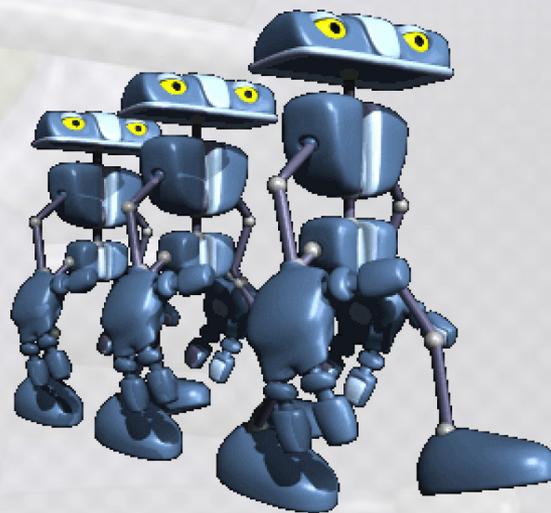


- Для обеспечения конкурентоспособности услуг планируется заранее сформировать фонды и резервы, так как распределение прибыли – одно из направлений планирования, имеющее особенно важное значение в условиях рыночной экономики. Предлагаю заранее разработать положение по распределению прибыли:
- На развитие услуг
- На социальные нужды детского коллектива
- На материальное поощрение (призы, грамоты)



Организационно-правовая форма

- Организационно – правовая форма – индивидуальный предприниматель. В соответствии НК РФ индивидуальный предприниматель вправе использовать упрощенную систему налогообложения.



Реклама

- Перед открытием кружка «Роботостроения» будут проводиться следующие рекламные акции:

Объявления на <u>школьном</u> и <u>уличных</u> стендах	300 руб.
Флайер	550 руб.
Реклама на радио (3 трансляции в течение месяца)	500 руб.
Телевидение (ролики по 5 сек.)	1350 руб.
Объявление в газете (7 объявлений)	1000 руб.
Беседы с учениками на переменах.	
Беседы с родителями на родительских собраниях в школе.	
Пригласительные карточки	150 руб.

**Спасибо за
внимание**

