



# Резюме



# Анализ состояния рынка

**Компьютеры** стали неотъемлемой частью жизни не только среди молодого поколения, но и среди взрослых и пожилых людей. Поэтому обучающие курсы **будут популярны** практически для всех **возрастных категорий**, но более популярны они будут **среди молодежи**.

В качестве рынка продаж для дистанционного **обучения** будет использована **интернет-платформа**, данную услугу можно будет получить из любой точки страны, а для получения **практического опыта** **Лукояновский и близлежащие районы**.

# Описание товара

## **Обучающие курсы:**

- ▶ Дистанционное обучение
- ▶ 1С
- ▶ HTML
- ▶ Работа с компьютером
- ▶ Adobe Photoshop CS6, Adobe Illustrator.
- ▶ Программы по обработке мультимедийной информации (Sony Vegas (ранние и поздние версии), Sound Forge (ранние и поздние версии)).
- ▶ Работа с офисным пакетом от Microsoft office
- ▶ Работа с языками программирования (C++, Delphi, Pascal)

# Описание конкурентов

Нашим непосредственным конкурентом в области дистанционного обучения по России является организация «ИНТУИТ» Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ» (от интернет-университет информационных технологий) — организация, предоставляющая с помощью собственного сайта услуги дистанционного обучения по нескольким образовательным программам. Многие из которых касаются информационных технологий. Сайт содержит несколько сотен открытых образовательных курсов, по прохождении которых можно получить электронный сертификат.

В Нижегородской области нашими конкурентами будут Институты и колледжи, направленностью которых является подготовка специалистов IT и информационных систем.

# Производственный план

Для осуществления практической части проекта нам нужно помещение в аренду. Стоимость аренды будет составлять 20 000 руб. в месяц. Помещение уже оборудовано всем необходимым нам для работы и входит в стоимость арендной платы.

## **Оборудование:**

- ✓ Компьютеры - 13 шт.
- ✓ Компьютерные столы - 13шт.
- ✓ Парты - 8 шт.
- ✓ Канцелярские принадлежности (в необходимом объёме)
- ✓ Программное обеспечение (в наличии)
- ✓ Для онлайн курсов, предполагается использование платной платформы 1 300 руб./год либо от 120 руб./месяц .
- ✓ Для раскрутки проекта понадобится реклама:
- ✓ Реклама в СМИ (газета, радио, интернет) - 15000
- ✓ Изготовление визиток - 300 руб./100 шт.

Для начала работы проекта понадобится стартовый капитал в размере -36 600 руб.

# План маркетинга

Для преподавание практических занятий курсы будут располагаться в здании Лукояновского Губернского колледжа, по адресу с. Ульяново, ул. Пролетарского дом 130.

Для онлайн-курсов будут созданы вебинары.

Для увеличения посещаемости планируются проведение следующих мероприятий :

Реклама в СМИ (газета, радио, интернет);

Изготовление визиток;

Добавление новых услуг;

Осуществление подарочных акций;

Цены ориентированы на людей со средним заработком

# Организационный план

Персонал можно подобрать из числа знакомых, по рекомендации преподавателей, на сайтах в интернете. При составлении договора обязательно оговариваются все нюансы материальной ответственности работников, за некачественное оказании услуг.

Одним из главных факторов, увеличения производительности труда является, материальная заинтересованности персонала.

Сотрудник	Должность	Зарплата
Усова Ю.О	Директор-Преподаватель	10000
Рыжова Ю.Н.	Преподаватель	7000
Сауткина А.А.	Преподаватель	7000
Иванова И.И	Бухгалтер(по совместительству )	4000

# Финансовый план

Расчет чистой прибыли, тыс. руб.

Наименование показателя	Период 3 года -12 кварталов												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1.Выручка от продаж	110	100	110	120	110	120	90	110	130	110	110	110	
2. Расходы	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	96	
Стоимость оборотных средств	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Заработная плата с отчислениями	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	36,4	
Аренда	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
3. Валовая прибыль (выручка - расходы)	14	4	14	24	14	24	-6	14	34	14	14	14	
4. Выплата налогов.													
5. Чистая прибыль (валовая прибыль - налоги)	14	4	14	24	14	24	-6	14	34	14	14	14	
		18	32	56	70	94	88	102	136	150	164	178	185,41 66667

# Оценка риска

Фактор риска	Чем грозит	Возможности преодоления
Повышение стоимости аренды	Снижение уровня доходности, от работы или увеличение стоимости для покупателя Для покупателя снижать объем продаж.	Заключение длительного договора с поставщиками. Постоянный мониторинг рынка.
Активация прямых конкурентов	Неравномерное распределение покупателей между аналогичным товаром, снижение доходности.	Разработка уникального торгового предложение постоянное качество, инновационные технологии, акции
Теучка кадрового состава за счет наработки клиентской базы.	Внутренней конкуренции между сотрудниками сокрытие клиентский обращений, снижение доходности.	Создание эффективной системы контроля работы, разработка прозрачной схемы обращений и обслуживания клиентов.
Ярко выраженная сезонность.	Снижение доходности в низкий сезон и не дополученная прибыль от активного потока в высокий.	Разработка внутрикадровой политики, перенос отпусков на низкий сезон привлечение временных сотрудников в высокий период.

Спасибо за  
внимание