

# Бизнес-план Детского коворкинг- центра «House of professions»

## House of professions

Наш коворкинг - это пространство,  
созданное для досуга  
и развития детей.

- проф.подготовка
- группа продлённого дня
- скорочтение
- английский язык

Адрес: П.Покровка  
пер.Учебный, 10  
тел.: 56-90-56



Выполнили: студентки ГАПОУ ОАК  
Кузнецова Е.  
Сайфутдинова В.



# КОМАНДА «ФОРМУЛА УСПЕХА»



# Цель проекта

- Создание высокодоходного предприятия, получение прибыли от деятельности предприятия, насыщение потребительского спроса в оказании услуг по профессиональному воспитанию, уходу, и дошкольному развитию детей, родители которых в силу личных обстоятельств ( активный образ жизни, занятость, отсутствие навыков и знаний), не имеют возможности заниматься со своими детьми самостоятельно.



# Основные задачи

- - оказание поддержки по профподготовке учащимся в процессе выбора сферы будущей профессиональной деятельности;
- - формирование у детей младшего дошкольного и школьного возраста внутренней готовности к осознанному и самостоятельному построению, корректировке и реализации перспектив своего профессионального развития;
- - формирование положительного отношения к труду как к ценности в жизни;
- - развитие познавательного интереса к разнообразным сферам трудовой деятельности;
- - формирование целеустремленности, предприимчивости, деловитости;
- - диагностика ценностных ориентаций, установок в выборе профессии, профессиональной предрасположенности.



# Наша миссия

- ▣ Профессиональная ориентация, допрофессиональная подготовка, развитие личностных качеств, возможностей, способностей и компетенций, обеспечивающих самоопределение и профориентацию обучающихся в условиях открытого общества с инновационной экономикой.

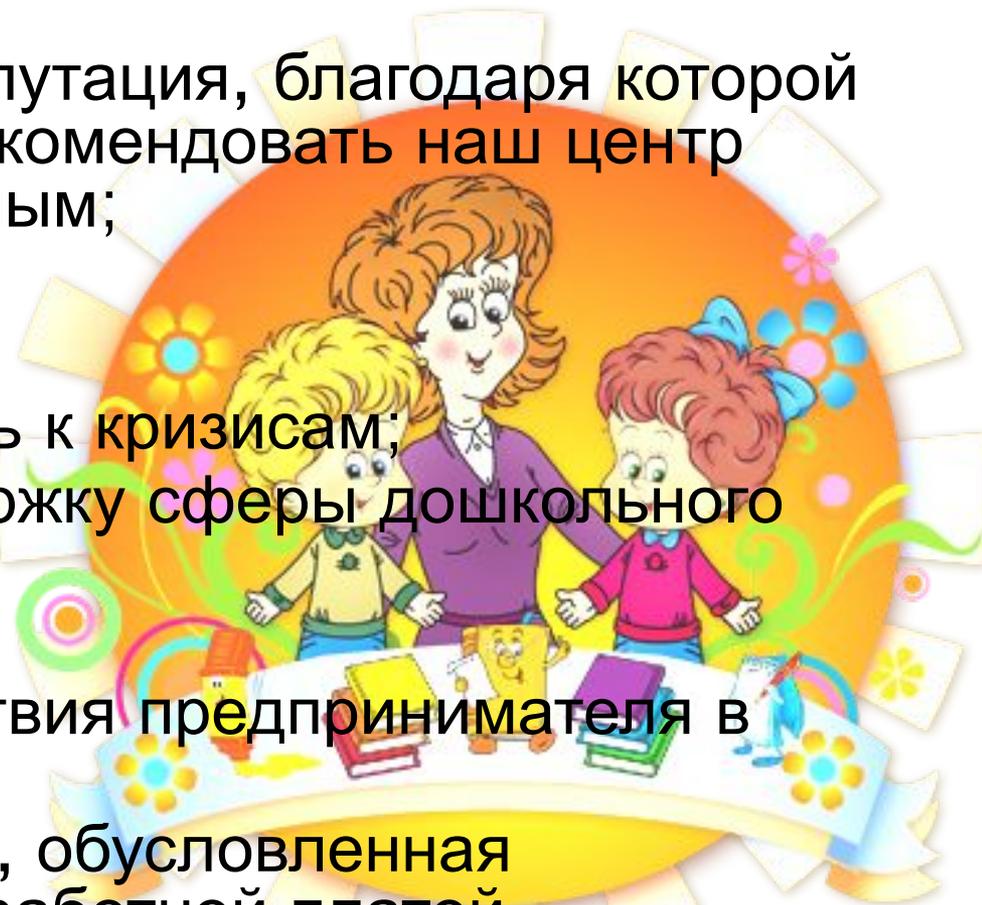


## Преимущества :

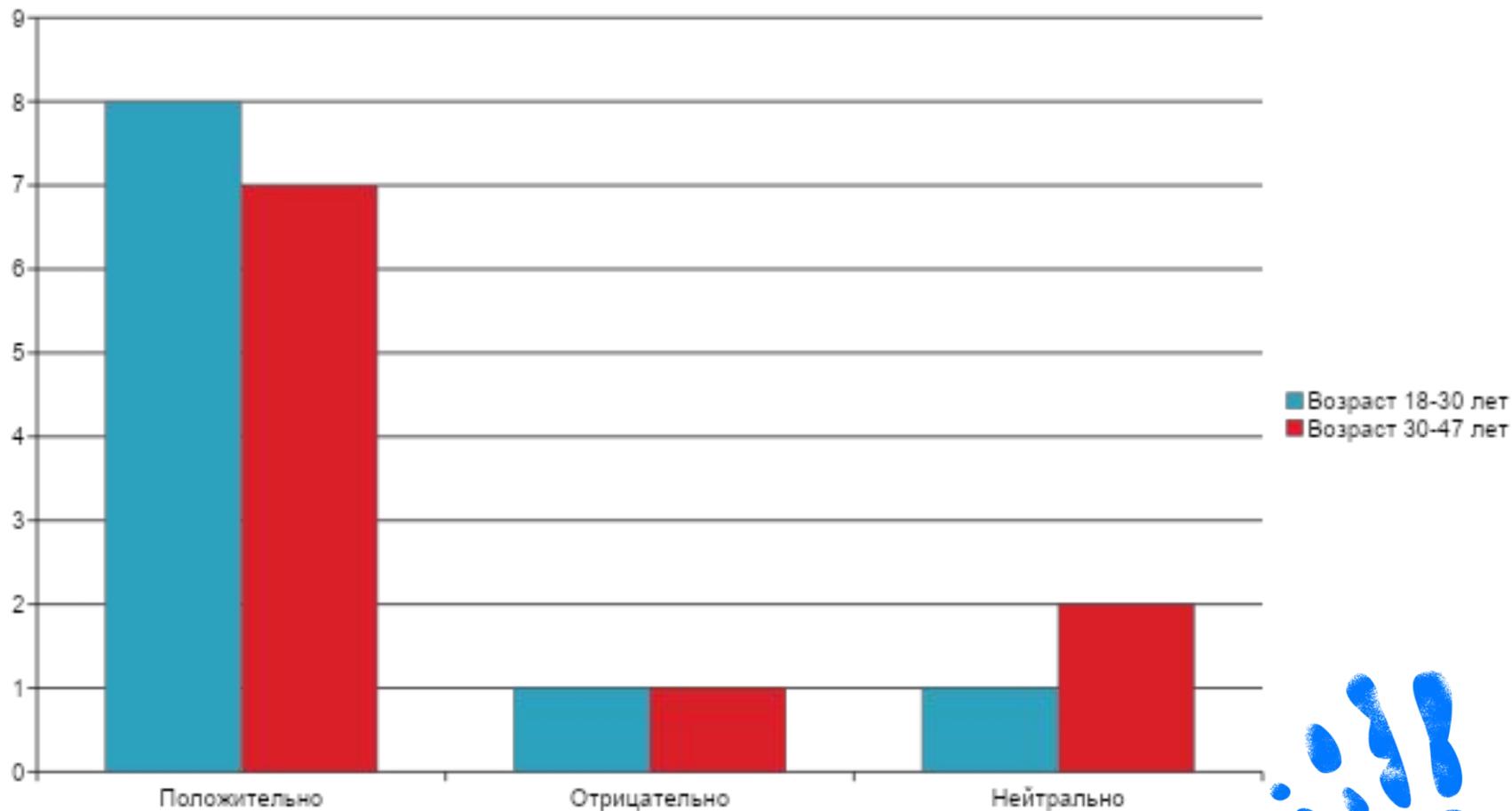
- наша благоприятная репутация, благодаря которой родители будут сами рекомендовать наш центр своим друзьям и знакомым;
- актуальность бизнеса;
- стабильность;
- низкую восприимчивость к кризисам;
- государственную поддержку сферы дошкольного образования

## Недостатки:

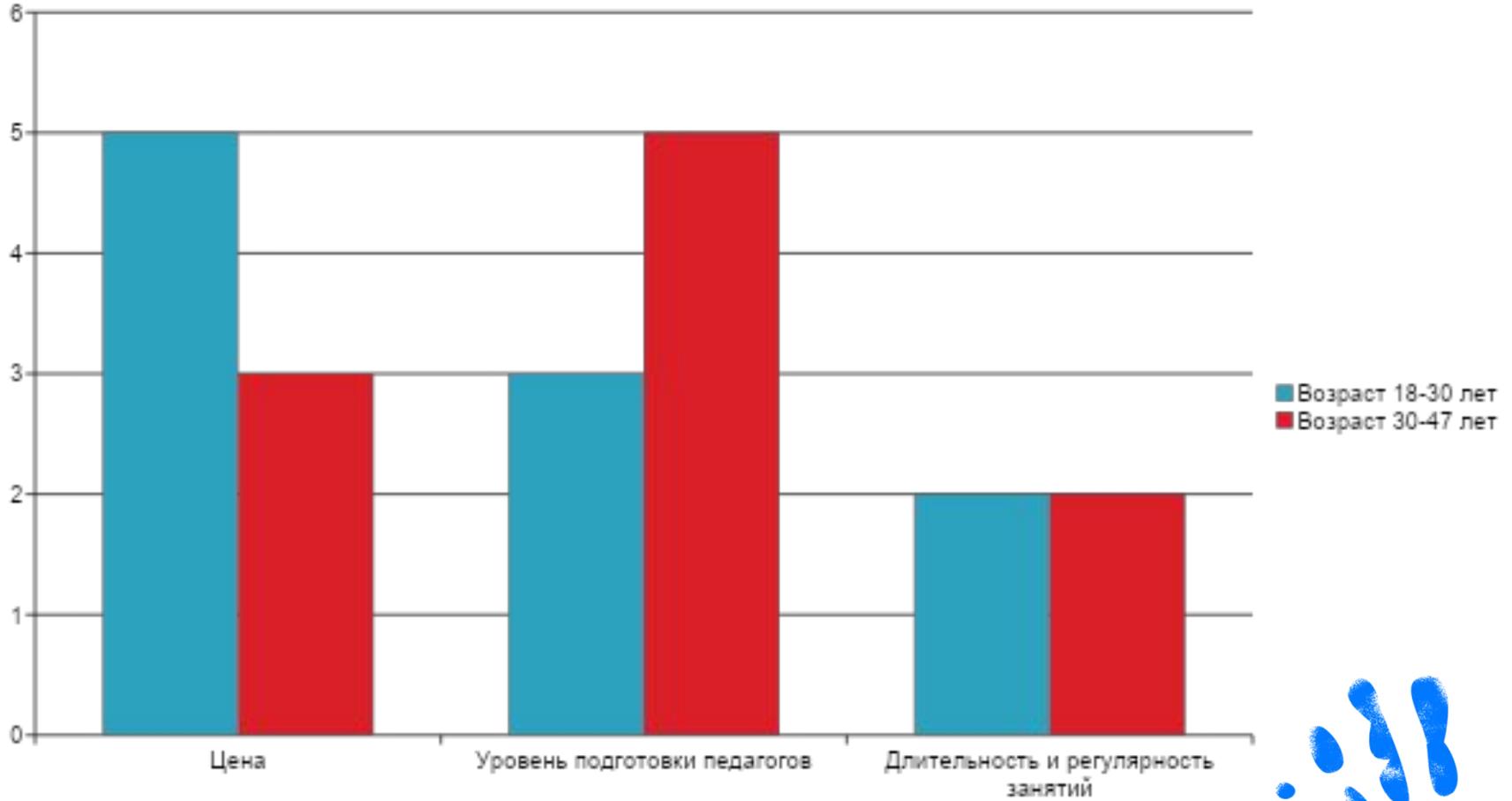
- необходимость присутствия предпринимателя в бизнесе;
- низкая маржинальность, обусловленная стоимостью аренды, заработной платой работников и стоимостью предоставляемых услуг



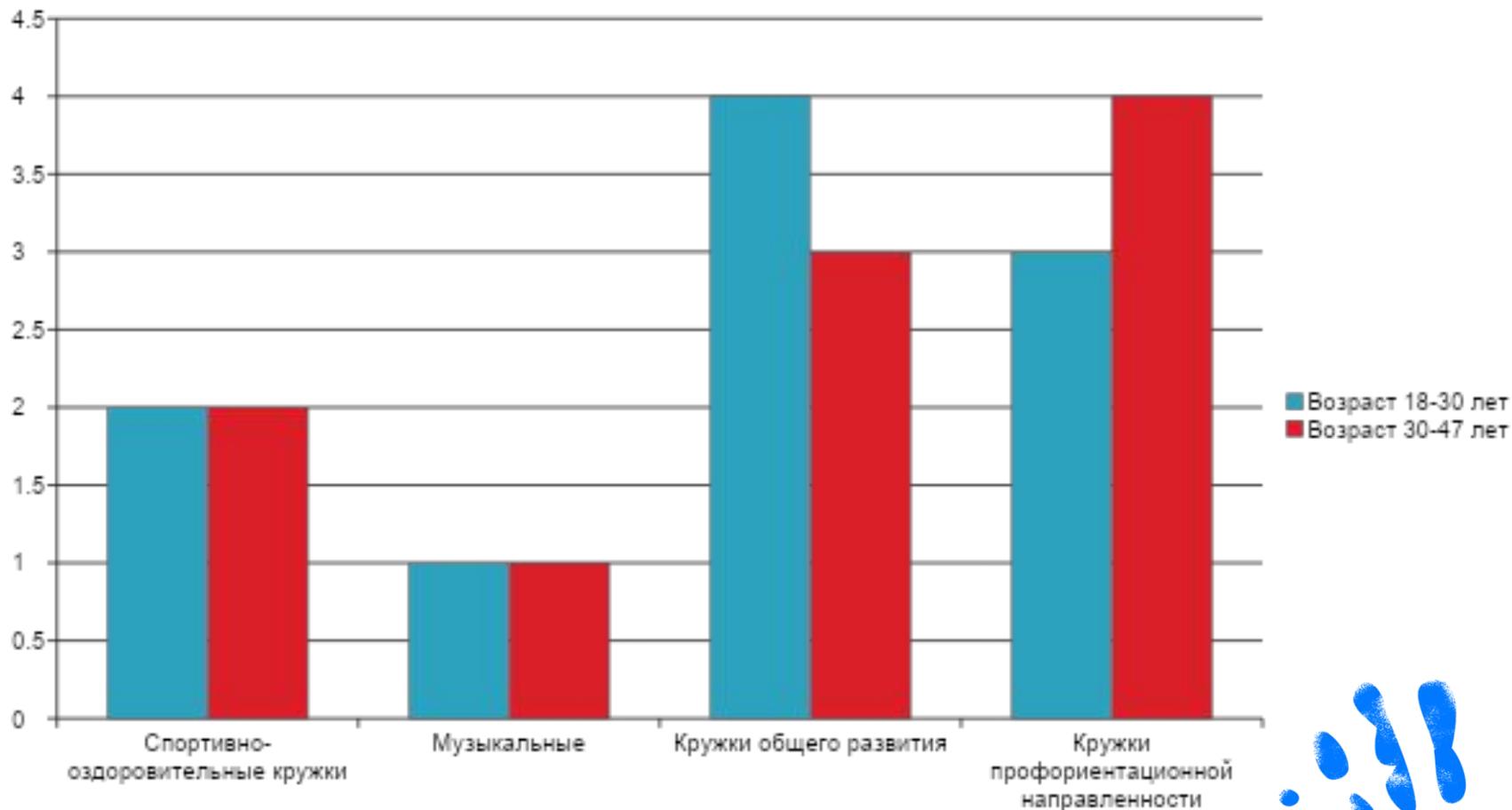
# Отношение родителей к ведению платных образовательных услуг



# Наиболее значимый фактор при выборе платных образовательных услуг



# Платные образовательные услуги, которые хотели бы видеть родители



# Анализ целевой аудитории

Услуга	Возрастная группа	Описание	Целевая аудитория
Работа по профподготовке	6-15 лет	Она определяется направленностью на формирование профессиональных притязаний человека и ситуацией на рынке труда, на активизацию возможностей человека по обеспечению индивидуальной занятости, на формирование побуждения к профессиональному обучению как средству повышения гарантии занятости. Профессиональная ориентация является одной из функций центров занятости, как основной элемент государственной политики занятости.	770 человек
Группа продленного дня (ГПД)	6-10 лет	Формирование познавательной, трудовой, общественной активности школьников, их интересов, развитие и совершенствование личностных способностей.	360 человек
Скорочтение	4-7 лет	Быстрое восприятие текстовой информации при использовании специальных методов чтения.	90 человек
Курсы английского языка	группы: 9-10 лет, 16-18 лет	Изучение иностранного языка, использование языковых навыков в общении. Подготовка к экзаменам, ЕГЭ.	420 человек

# Сравнительный анализ конкурентов

Наименование	Сильные стороны	Слабые стороны
ИП «Назаров»	<ul style="list-style-type: none"><li>-месторасположение и вместительная парковка</li><li>-готовая клиентская база</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-обучение только английскому языку; отсутствие программ для детей</li><li>-ограниченная целевая аудитория</li><li>-небольшая площадь</li><li>-отсутствие классов</li></ul>
ООО «Прана»	<ul style="list-style-type: none"><li>-современные и удобные классы</li><li>-продвинутые методики, опытные преподаватели и инструкторы</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-творческая и оздоровительная направленность</li><li>-маленький перечень реализуемых программ обучения</li><li>-месторасположение</li></ul>

# Цены на основные услуги коворкинг-центра

Услуга	Абонемент	Кол-во в нед.	Цена за 1 занятие, руб.	Стоимость абонемента, руб.
Работа по профподготовке	1 мес.	2	150	1200
	3 мес.	2	120	2880
	6 мес.	2	100	4800
Группа продленного дня (ГПД)	1 мес.	5	50	1000
	3 мес.	5	45	2700
	6 мес.	5	40	4800
Скорочтение	1 мес.	2	150	1200
	3 мес.	2	120	2880
	6 мес.	2	100	4800
Курсы английского языка	1 мес.	2	300	2400
	3 мес.	2	280	6720
	6 мес.	2	260	12480

## □ SWOT – анализ

<b>Внутренние стороны</b>	<b>Сильные стороны:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Возможность расширения спектра услуг;</li><li>2) Возможность выбора благоприятной для ведения бизнеса территории;</li><li>3) Возможность установления сотрудничества с педагогами школы;</li><li>4) Широкий спектр услуг, позволяющий охватывать большую целевую аудиторию;</li><li>5) Наличие опыта работы с детьми у педагогов.</li></ol>	<b>Слабые стороны:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Отсутствие собственной клиентской базы;</li><li>2) Высокая ответственность за детей;</li><li>3) Отсутствие собственных авторских методик;</li><li>4) Необходимость искать персонал и сложности с поиском квалифицированных педагогов.</li></ol>
<b>Внешние стороны</b>	<b>Возможности:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Возможность расширения бизнеса;</li><li>2) Государственная поддержка социально значимого проекта;</li><li>3) Возможность получения субсидий для открытия и развития социально значимого бизнеса;</li><li>4) Рост спроса даже в период экономического спада, что гарантирует стабильность доходов.</li></ol>	<b>Угрозы:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Высокий уровень конкуренции в сегменте;</li><li>2) Снижение уровня доходов населения и, как следствие, снижение прибыли;</li><li>3) Вероятность изменения законодательства и ужесточения требований, которые усложнят производственные процессы.</li></ol>

# Маркетинговые инструменты



Баннер

# Маркетинговые инструменты



**Коворкинг-центр**

- проф. подготовка
- группа продлённого дня
- скорочтение
- английский язык

Адрес: Подгородняя Покровка,  
пер. Учебный, 10  
Запись по тел.: 56-90-56

Объявление

# Маркетинговые инструменты

**Коворкинг-центр  
«House of professions»**

Приглашает детей  
на занятия  
по направлениям:

- курсы профподготовки
- группа продлённого дня
- скорочтение
- курсы английского языка



*Наш коворкинг - это пространство,  
созданное для досуга и развития детей*

**Курсы проф. подготовки:**

1мес. - 1200 руб.

**Группа продлённого дня:**

1мес. - 1000 руб.

**Скорочтение:**

1мес. - 1200 руб.

**Курсы английского языка:**

1мес. - 2400 руб.



Подгородняя Покровка  
пер. Учебный, 10  
тел. 56-90-56  
*Дом, где познания в радость!*



Буклет

# Оценка вероятности рисков и ущерба от них

Вид риска	Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта	Меры по предотвращению
Отношение местных властей	Возможность введения ими дополнительных ограничений, осложняющих реализацию проекта	Соблюдение законодательства, приобретение лицензии
Доступность клиентов на месте	Опасность завышения стоимости услуг из-за монопольного положения	Поиск альтернатив
Недостатки проектно - изыскательских работ	Рост стоимости монтажа	Детальная проработка технической документации
Снижение цен конкурентами	Снижение цен	Расширение рынка сбыта
Рост налогов	Уменьшение чистой прибыли	Использование налоговых льгот
Платежеспособность потребителей	Падение продаж	Реклама, поиск новых каналов сбыта
Чрезвычайные обстоятельства (кража, пожар)	Потери средств	Страхование имущества фирмы

# Первоначальные инвестиции в открытия детского коворкинг-центра

## Первоначальные инвестиции в открытие детского коворкинг центра

Наименование	Стоимость (руб.)
<b>Затраты на оформление документов</b>	
Регистрационные мероприятия по открытию фирмы. Организационно-правовая форма — структурное подразделение	от 4 900
Гос. пошлина	4 000
Открытие счета в банке	1 500
<b>Итого</b>	<b>10 400</b>
<b>Закупка материалов</b>	
<b>Итого</b>	<b>62 790</b>
<b>Проведение ремонтных работ</b>	
<b>Итого</b>	<b>239 460</b>
<b>Инвестиции в рабочее оборудование</b>	
Мебель	150 000
Пособия и расходные материалы	10 000
Установка пожарно-охранной системы	25 000
<b>Итого</b>	<b>185 000</b>
<b>Текущие расходы в первый месяц работы</b>	
<b>Постоянные расходы</b>	
Налог на прибыль (20% с дохода)	-
<b>Итого</b>	<b>-</b>
<b>Переменные расходы</b>	
Расходы на маркетинг( создание собственного сайта, печатные материалы, размещение в газетах)	23 000
Взносы СП в ПФР, ФОМС (раз в квартал)	34 146
Взносы в ФСС (каждый месяц)	1 218
ФОТ	42 000
Коммунальные платежи	3 500
Связь и Интернет	1 000
Прочие расходы*	3 000
<b>Итого</b>	<b>89 864</b>
<b>Всего</b>	<b>321 264</b>

# Доходы от продаж (прогноз) за 2 год при реализации проекта

Месяц работы	Сен	Окт	Нояб	Дек	Янв	Фев
	1	2	3	4	5	6
Количество проданных абонементов	200	190	205	220	240	230
Средняя цена абонемента, руб.	300	300	300	400	400	400
<b>Доходы всего, руб.</b>	<b>60 000</b>	<b>57 000</b>	<b>61 500</b>	<b>88 000</b>	<b>96 000</b>	<b>92 000</b>
<b>Расходы всего, руб.</b>	<b>68 000</b>	<b>64 600</b>	<b>63 450</b>	<b>68 800</b>	<b>71 366</b>	<b>70 016</b>
Коммунальные платежи	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
ФОТ (оклад)	42000	42 000	42 000	42 000	42 000	42 000
Налог на прибыль (20% от дохода)	-	-	-	4 800	6 158	5 496
Взносы в ФСС (ежемесячно)	1450	1 450	1 450	1 450	1 450	1 450
Взносы в ПФР и ФОМС (ежемесячно)	13550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550
Маркетинг	6000	2 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Связь и коммуникации	1000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Прочие расходы	500	600	450	500	510	400
<b>Чистая прибыль, руб.</b>	<b>-8 000</b>	<b>- 7 600</b>	<b>- 1 950</b>	<b>19 200</b>	<b>24 634</b>	<b>21 984</b>
Месяц работы	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг
Месяц работы	7	8	9	10	11	12
Количество проданных абонементов	235	220	240	245	250	240
Средняя цена абонемента, руб.	450	450	450	500	500	500
<b>Доходы всего, руб.</b>	<b>105 750</b>	<b>99 000</b>	<b>108 000</b>	<b>122 500</b>	<b>125 000</b>	<b>120000</b>
<b>Расходы всего, руб.</b>	<b>71 830</b>	<b>70 440</b>	<b>72 320</b>	<b>75 196</b>	<b>75 736</b>	<b>74 760</b>
Коммунальные платежи	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500	3 500
ФОТ (оклад+процент от выручки)	42 000	42 000	42 000	42 000	42 000	42 000
Налог на прибыль (20% от дохода)	8480	7 140	8 920	11 826	12 316	11 310
Взносы в ФСС (ежемесячно)	1 450	1 450	1450	1450	1450	1450
Взносы в ПФР и ФОМС (ежемесячно)	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550	13 550
Маркетинг	1 500	1 500	1500	1500	1500	1500
Связь и коммуникации	1 000	1 000	1000	1000	1000	1000
Прочие расходы	350	300	400	370	420	450
<b>Чистая прибыль, руб.</b>	<b>33 920</b>	<b>28 560</b>	<b>35 680</b>	<b>47 304</b>	<b>49 264</b>	<b>45 240</b>

# Action план

- Реализация 8 голов КРС и 1 лошади( 2 дня)
- Ремонт помещения в соответствии с нормами (6 мес.)
- Анализ рынка (6 дней)
- Разрабатываем и изготавливаем логотип (5 дней)
- Разработка программы по работе с детьми (7 дней)
- Закупка мебели (3 дня)
- Закупка канцтоваров (2 дня)
- Прочие закупки для нужд (2 дня)
- Реклама (7 дней)
- Поиск персонала (14 дней)
- Заключение договора с персоналом (1 день)
- Разработка программы обучения персонала (3 дня)
- Обучение персонала (7 дней)
- Запись первых клиентов (1 день)
- Открытие детского коворкинг-центра

▣ **Открытие через 8 месяцев**



# ДОМ, ГДЕ ПОЗНАНИЯ В РАДОСТЬ!

