

A vibrant children's play area featuring a large ball pit filled with colorful balls (yellow, blue, green, red, white) in the foreground. In the background, there is a play structure with a yellow slide on the left and a red and black tunnel on the right, all enclosed in a green safety net.

Бизнес-проект «Корпорация детства»

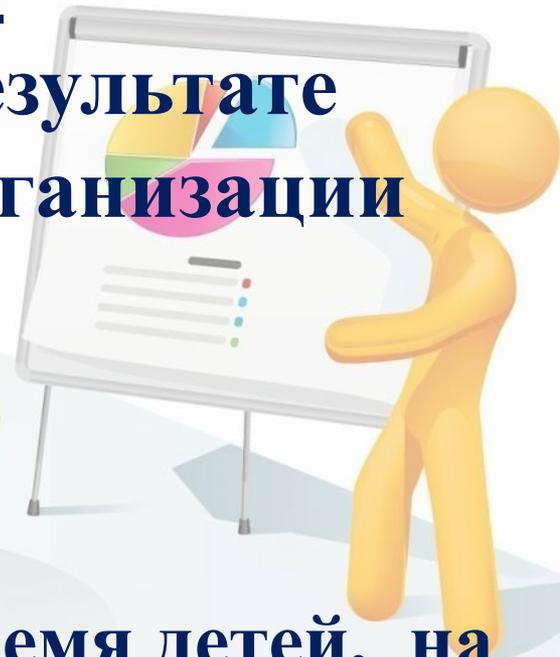
**Автор проекта: Иевлева Анастасия
ученица 8б класса
МБОУ «СОШ №1 г. Вытегра»**

Цель проекта:

получение прибыли в результате реализации проекта по организации досуга детей.

Задачи:

- 1. Организовать свободное время детей, на время просмотра их родителями фильма в кинотеатре «Волго-Балт».**
- 2. Обеспечить привлекательность данных услуг.**
- 3. Расширить спектр услуг.**



Этапы работы	Сроки исполнения	Ответственный
Подготовительный этап		
1.Разработка бизнес-плана	<i>март-ноябрь</i>	<u>Иевлева А.</u>
2. Регистрация ИП	<i>январь</i>	<u>Иевлева А.</u>
3 .Подготовка оборудования, договор с помещением	<i>апрель-июль</i>	<u>Иевлева А.</u>
Основной этап		
1. Проведение рекламной компании в общественных местах , соц.сетях, среди друзей.	<i>в течение всего года</i>	<u>Иевлева А.</u>
2. Проведение развлекательных программ	<i>в течение года</i>	<u>Иевлева А.</u>
3. Составление отчетности	<i>1 раз в месяц годовая</i>	<u>Иевлева А.</u>
Заключительный этап		
1. Статьи в газете «Красное знамя», в школьной газете.	<i>август-декабрь</i>	<u>Иевлева А.</u>

Доказательство востребованности, спроса:

- Родителям часто не с кем оставить ребёнка на время, например, похода в кинотеатр, поэтому данными услугами могут заинтересоваться
- В кафе «Морошка» большой поток посетителей, поэтому о моих услугах быстро узнают и заинтересуются
- Проведённый **мной опрос** показал, что 20 из 30 опрошенных будут заинтересованы в данных услугах

Что требуется для реализации проекта?

1. Разработать развлекательную программу.
2. Купить все необходимые расходные материалы.
3. Заключение договора о взаимодействии с руководством кафе «Морошка».
4. Распространить рекламу.

- Низкая конкуренция на рынке услуг
- Индивидуальный подход к клиентам
- Возможность распространения информации (реклама)



Риски:

- Низкая востребованность.
- Контакт с детьми будет налажен не сразу.
- Не все родители доверят своих детей чужому человеку.

Как бороться с рисками?

- Разработать оригинальную развлекательную программу
- Пытаться находить с детьми общий язык всеми возможными способами (игра и т.д.)
- Распространение своей краткой биографии

Что будет входить в услуги:

- **Рисование** с детьми на определённые темы («Мой любимый друг», «Весна», «8 марта» и т. д.)
- **Игры:** «Колобок на самолёте», «Отгадай-ка», «Необычный», «Нужный цвет», «Фантазёры фантазёрки» ...
- **Настольные игры** (простые и интересные)
- **Подвижные игры:** «Береги руки», «Волшебное слово»
 - **Раскраски**
 - **Чаепитие**

Расчет себестоимости I услуги

	Расход	Прибыль	Расчет цены 1 билета
Расходные материалы: - Бумага - Цветные и простые карандаши/мелки - Фломастеры - Ластики	140 рублей: - 5 рублей - 60 рублей - 60 рублей - 15 рублей		140руб/7=20 руб.
Чай + Пирожное	- 20 рублей*7 чел=140 руб - 30 рублей*7 чел=210 руб		350руб/7 чел.=50 руб
Услуги аниматора		66,07 руб*7 чел.= 462,49 рублей	66,07 руб.
Аренда помещения Госпошлина	0 рублей 800 рублей=5р*24занятия*7чел.		0 5 руб.
Налоговые и страховые взносы	13500 рублей :200:7 = 9,64 34000рублей :200:7 = 24,29		9,64 24,29
Итого	1290 рублей	462,49 рублей	175 рублей.

Годовой доход при проведении 200 программ составит: 175руб.*7чел.*200занятия=245000 рублей.

Патентная система налогообложения, стоимость патента 13500 руб.

Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное мед. страхование и т.д.: 34000 руб.

Расходы: 200занятия*75руб. *7чел .+ 13500 руб. +34000 руб. = 152500руб.

Прибыль:92500 рублей.

Срок окупаемости расходов на реализацию проекта составит менее одного года.

Эффективность проекта:

Я считаю, что предоставленные мной услуги будут востребованы, через некоторое время точно! Так как, многим родителям правда очень часто не с кем оставить ребёнка на время, когда им нужно отлучиться. Данные же услуги решат эту проблему: дети проведут время с большой пользой, а родители смогут спокойно посмотреть кино, сходить в магазин или завершить дела.





«Корпорация
детства»- это мой
бизнес!

