

Министерство образования и науки Республики Казахстан
Атырауский государственный университет им.Х.Досмухамедова
Факультет экономики и права
Кафедра экономики

НАУЧНЫЙ ПРОЕКТ НА ТЕМУ : ТАНЦЕВАЛЬНАЯ СТУДИЯ TONE DANCE STUDIO

Выполнили: студенты 2-го курса специальности
5B050800-Учет и аудит
Ерошина В. Ким О. Ибраева А.

Научные руководители:Карамулдина А.А.
Джумаева А.К.
Тажиденова А.Р.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Описание проекта.
2. Резюме
3. Описание студии
4. Анализ сильных и слабых сторон
5. Расходная часть проекта
 - 5.1 Аренда помещения, основное оборудование, поставщики
 - 5.2 Ремонт помещения
 - 5.3 Численность сотрудников и заработная плата
 - 5.4 Затраты на рекламу
6. Организационный план
- Список литературы

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- • **Идея**
Открытие школьной танцевальной студии в г. Атырау для обучения танцевальному мастерству и аэробике
- **Целевая аудитория**
Люди любых возрастов, которые желают узнать что-то новое для себя и держать свою фигуру в форме
- **Цель**
Научить людей танцевальному мастерству, Окупаемость проекта, получение прибыли

РЕЗЮМЕ

Этот бизнес-план собран с целью компании танцевальной школы в г. Атырау, количество жителей составляет 235 тыс. чел., где этот тип обслуживания еще мало известен. Задатком производительности в осуществлении плана будут: невысокая конкурентная борьба в этом районе, невысокая цена предлагаемых услуг. Учебное Заведение станет проявлять обслуживание в сфере нужд гостей в здоровом, а также конструктивном виде существования, в оптимальной физиологической фигуре, а также в превосходном настроении.

Наша танцевальная школа станет рентабельно различаться от имеющихся соперников демократическими тарифами в совокупности с предписанием танцевальных течений, недостаточно показанных у иных студий в этом районе. В бизнес-проекте представлена значительная результативность раскрытия такого рода танцевальной школы.

Инвестиционная притягательность этого плана с целью трейдеров в первую очередь заключается в довольно незначительном сроке окупаемости плана, что свидетельствует о его прочности, а еще в значительной рентабельности.

Помимо этого, осуществление плана даст возможность разрешить определенные общественные проблемы: физическое состояние здоровья цивилизации, загруженность ребенка

ОПИСАНИЕ УСЛУГИ

Танцевальная школа определяет перед собою миссию удовлетворение как можно наибольшего количества покупателей. Одни покупатели прибывают, для того чтобы «размяться», прочие – усовершенствовать форму, а также физическое положение организма, обучиться красиво танцевать. В согласовании с нуждами гостей, было установлено решение о формировании 3 секций:

Силовые упражнения

Fitness ball - силовая подготовка с применением гимнастических мячей, содействующая формированию мускул в целом туловища - 55 минут.

Body sculpt - сложная силовая подготовка, действующая на все без исключения категории мускул, из-за многообразия методичных способов. Великолепный шанс эффективно потренироваться в небольшой период времени - 55 минут.

Стабилизирующие упражнения

Pilates - особый совокупность силовых процедур, ориентированный в устранение мускульного дисбаланса, формирования осанки, эластичности, ловкости - 55 минут.

Natha Yoga - концепция процедур на растяжка, дыхание также релаксация. Содействует стабилизации также улучшению физиологического также внутреннего самочувствия - 55 минут.

Stretching - концепция процедур, развивающих эластичность также гибкость мускул - 55 минут.

Танцевальные упражнения

Dance Mix - занятие содержит в себе разнообразные танцевальные стили: лата, R&B, house. Вы можете уверенно ощущать себе на каждом танцполе. Сильная интенсивность, трудная хореография - 55 минут.

Latino Club - трудная латиноамериканская искусство танца с компонентами нынешней аэробики - 55 минут.

Анализ сильных и слабых сторон

Наш проект

Студия «Dancemix»

Муниципальные учреждения доп. образования

Сильные стороны

высококвалифицированный персонал (2 преподавателя)
демократические цены
удобство территориального расположения студии
предложение слабопредставленных в регионе танцевальных направлений
зал хорошо оборудован
большое поле для реализации маркетинговых ходов (первое бесплатное занятие, «приведи друга» и пр.)
предоставление абонеента предоставляет возможность клиентам посещать любые занятия согласно расписанию
наличие курсов как для детей, так и для взрослых

высококвалифицированный персонал (6 преподавателей)
большое количество представленных танцевальных направлений
удобство территориального расположения студии
в студии 2 зала - проводится больше занятий
залы хорошо оборудованы
известность студии, наличие постоянных клиентов
предоставление абонеента предоставляет возможность клиентам посещать любые занятия согласно расписанию

высококвалифицированный персонал
низкие цены
большое количество представленных танцевальных направлений
низкие з/п сотрудников
возможность выступлений на отчетных концертах, вечерах в доме культуры и пр.

Слабые стороны

высокая з/п квалифицированных сотрудников
в студии только 1 зал
неизвестность бренда
наличие конкуренции на рынке, угроза входа на рынок новых игроков
покрытие первоначальных вложений возможно только за счет кредита
студия не устраивает отчетных концертов

более высокие цены
большие расходы на оплату труда персонала (высокая з/п + большой преподавательский состав) и аренду помещения
отсутствие детских групп
студия не устраивает отчетных концертов

подавляющее большинство курсов рассчитано на детей
при оплате определенного курса возможность только его посещения по определенному расписанию
недостаточно хорошо оборудованные залы, недостаток необходимого для тренировок оборудования

РАСХОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

- Больших инвестиций этот тип небольшого бизнеса никак не потребует. Главные затраты приведятся на аренду здания, а также заработную оплату работникам, можно отметить (разовые) затраты на восстановление, а также рекламу студии. Не нужно терять из внимания еще проценты согласно банковскому кредиту. В таблицах повергнуты детальные списки затрат прединвестиционного этапа также 1-ый год осуществления плана.



АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЯ, ОСНОВНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ПОСТАВЩИКИ.

1. Аренда помещения.

Характеристики помещения:

- Общая площадь 86 м²
- Высота потолков - 2,7 м
- Стоимость аренды -90 тыс.тг./мес..

2. Оборудование.

Для занятия аэробикой потребуется:

Наименование	Количество	Стоимость 1 ед., тг.	Общая стоимость, тг.
Степ-платформы	15	13000	195 000
Гимн. мячи	15	4000	60 000
Гантели	15	1200	18 000
Кольца	15	8500	127 500
Маты	15	14000	210 000
Итого		40700	610500

Наименование	Стоимость, тг.
Samsung MM-C530D	60 000

РЕМОНТ ПОМЕЩЕНИЯ

Наименование работ	Цена за м ² /м ³ /п.м./шт., тг.	Общая стоимость*, тг.
Демонтаж досчатых полов с лагами	560	48160
Утепление пола керамзитом	345	29670
Укладка паркетной доски	1560	134160
Установка плинтуса деревянного	560	20720
Циклевка паркета паркетшлифовочной машиной	1200	103200
Облицовка потолка пенопластовой плиткой	1205	103630
Монтаж пластиковых окон (4 окна)	20 % от стоимости окон	141600
Монтаж пластиковых подоконников	1545	6180
Штукатурка стен	1860	431520
Покраска стен	600	139200
Установка зеркального покрытия стен	6750	145800
Установка звукоизоляции (в зале 60 м ²)	660	106920
Установка дверной коробки (всего 4 двери)	7125	28500
Установка дверного полотна (3 двери в помещении)	5850	88350
Установка дверного полотна (входная дверь)	5850	35210
Комплексная диагностика электропроводки	15 000	15 000
Монтаж выключателей (6 шт.)	1625	9750
Устройство встроенных точечных светильников (15 шт.)	1500	22500
Монтаж розеток (8 шт.)	1620	12960
Прочие неучтенные работы		25000
Итого		1584770

ЧИСЛЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

Работники:

2 админа, техничка - штатные работники;

2 педагога - внештатные работники, контракт подряда (з/п одинакова 20% с выручки за проложенные задания).

Т.к. наша мастерская функционирует с 10:00 вплоть до 22:00 в будние также с 12:00 вплоть до 17:00 в выходные, в таком случае админы станут функционировать согласно графику 2/2, но педагоги - еже сменно, при этом их деятельность станет организована подобным способом, чтобы соблюдалось трудящееся право (Сорокачасовая рабочая неделя). В незанятые дни (недостаток уроков в расписании) вероятны персональные обучения, но кроме того постановка свадебного танца.

В целом, ежемесячные затраты на оплату труда будут составлять:

Сотрудник	Кол-во человек	з/п, тг.
Преподаватель	2	240000
Администратор	1	75000
Уборщица	1	40 000
Месячный фонд (без учета страх. взносов)		355000

ЗАТРАТЫ НА РЕКЛАМУ

- Пред открытием школы танцев необходимо осуществить основательно спланированную рекламную фирму.

Было выделено 3 ключевых тенденции:

Формирование веб-сайта.

Создание а также печать листовок, объявлений.

Заключение соглашений с торговыми центрами об проведении коллективной промоакции: при приобретении единичного продукта предоставляется вероятность бесплатного посещения танцевальной школы.

Подобным способом, подготовительный размер расходов на рекламу составит:

Наименование	Стоимость, тг.
Создание сайта	36 000
Разработка, печать и распространение рекламных листовок и объявлений	50 000



ДОХОДНАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТА

- ◎ Прибыльная доля плана рассчитывается усреднено, отталкиваясь от среднего числа обучающихся в группах - десяти людей, и вдобавок предположения, то, что покупатели получают абонементы на 8 уроков. Подобные абонементы дают возможность посещения различных уроков в студии в согласовании с расписанием, а также функционируют на протяжении тридцати суток.



ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- Главной массой посетителей нашей танцевальной школы будут девушки от 18 вплоть до 40 лет, студентки, а также «офисные» сотрудницы. Принимая во внимание, в большей степени, дневной вид занятости этой категории жителей, значительная доля уроков станет протекать в вечерние часы в буднее время, а также в дневные часы в выходные. Предполагаемая заполняемость групп: 6 - 10 людей. Дневные часы предполагается наполнять личными уроками, приносящими ориентировочно 5 - 7 % целого оборота.

Подобным способом, обучения в будние часы будут разделены на 2 смены:

Утренняя (10:00 - 13:00)

С утра идти на наши уроки могут только подростки, обучающиеся во вторую смену, а также домохозяйки. Для подростков, обучающихся в первую смену, еще будут поставлены уроки в 15:00.

Вечерняя (17:00 - 22:00)

С 17:00 мы ожидаем посетителей, которые могут приходить на уроки только лишь уже после работы (обучения).

РАСПИСАНИЕ ЗАНЯТИЙ

Время	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
10:00 - 10:55							
11:00 - 11:55							
12:00 - 12:55						Streching	Body Sculpt
13:00 - 13:55	Pilates	Body Sculpt	Body Sculpt	Pilates	Body Sculpt	Club Latino	Go-Go
14:00 - 14:55	Break-Dance (детская группа)	Хатха-Йога	Хип-Хоп (детская группа)		Хатха-Йога	Pilates	Хатха-Йога
15:00 - 15:55						Хип-Хоп (детская группа)	Break-Dance (детская группа)
16:00 - 16:55							
17:00 - 17:55							
18:00 - 18:55							
19:00 - 19:55	Fitness ball	Pilates	Fitness ball	Хатха-Йога	Fitness ball		
20:00 - 20:55	Streching	Go-Go	Streching	Body Sculpt	Pilates		
21:00 - 21:55	Club Latino	Break-Dance	Club Latino	Dance-mix	Go-Go		

Канва

1. Ключевые ценности

Мы помогаем приобрести уверенность, гибкость, следить за здоровьем, желание привести себя в форму

2. Сегменты потребителей

Мы рассчитываем на широкую аудиторию любого пола, главными клиентами являются те кто хочет держать свою фигуру в форме и научиться танцевать

3. Каналы взаимодействия

Наши клиенты хотят получать нашу ценность через хороших преподавателей, которые умеют слушать и найти подход к любому человеку.

4. Отношения с клиентами

Они для нас много значат, потому что наши преподаватели хотят помочь каждому раскрыться и проявить свой талант и явить их миру

5. Потоки доходов

Клиенты платят нам за хорошее отношение к ним, умение преподавать умение поддержать если что-то не получается

6. Ключевые ресурсы

Грамотные учителя, администратор, хорошая реклама которая в основном будет распространена в интернете

7. Ключевые действия

Мы должны хорошо относиться к каждому клиенту, должны поддерживать чистоту в самом помещении, должны предоставить план занятий и учитывать желания клиента

8. Ключевые партнеры

Арендатор, люди которые предоставляют клининг

9. Структура доходов

Растраты: клининг, помещение, оборудование(коврики, гантели, спорттовары для разминки)

Дорогие ключевые ресурсы: зарплата сотрудникам

PRODUCT («ПРОДУКТ»)

Танцевальная студия

Современная танцевальная студия:

-в нашей школе есть много видов танцев, как для молодых так и для пожилых людей

(брейк, вальс, танго и т.д)

-в школе присутствует врач, который оказывает первую помощь, и проверяет состояние до и после тренировки пожилому танцору

-танцы помогают оставаться в форме и быть гибкими

-большая студия со всеми удобствами

Цель: завоевать лидерство в своем городе.

Задачи: сформировать у целевой аудитории понимание почему нужно выбрать именно нас

PLACE («РАСПРЕДЕЛЕНИЕ»)

Распределение

Распространение имени компании происходит через продвижение и помещение.

Наша студия большая, имеет несколько танцевальных залов.

Этажи оборудованы для удобного передвижения людей с ограниченными способностями.

Санузлы так же оборудованы под потребности танцоров.

В помещении имеется проветривание.

Центр находится в центре города.

PRICE («ЦЕНА»)

Стоимость 1 занятия 1900 тг.

Стоимость 1 занятия в детской группе 1750 тг.

Стоимость абонемента* на 4 занятия 7000 тг.

Стоимость абонемента на 6 занятий 10500 тг.

Стоимость абонемента на 8 занятий 12000 тг.

Индивидуальные занятия с тренером 4250 тг./час

Постановка свадебного танца 5500 тг./час

*абонемент предоставляет право посещения любых занятий в студии и действует в течение 30 дней

PROMOTIONS («ПРОДВИЖЕНИЕ»)

1.Создание сайта.

2.Разработка и печать листовок, объявлений. Рассматривается возможность заключения договора с почтой, согласно которому в течение первых двух месяцев работы студии почтальоны вместе с корреспонденцией будут помещать в почтовые ящики рекламу наших услуг.

3.Заключение договоров с магазинами о проведении совместной акции: при покупке отдельного товара предоставляется возможность бесплатного посещения танцевальной школы.

Задача: стать популярной танцевальной студией, для привлечения людей; открыть филиалы в других городах.

SWOT-АНАЛИЗ

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Высококвалифицированный персонал (2 преподавателя)</p> <p>Демократические цены</p> <p>Предложение слабо представленных в регионе танцевальных направлений</p> <p>Зал хорошо оборудован</p> <p>Большое поле для реализации маркетинговых ходов (первое бесплатное занятие, «приведи друга» и пр.)</p> <p>Предоставление абонемента предоставляет возможность клиентам посещать любые занятия согласно расписанию</p> <p>Наличие курсов, как для детей, так и для взрослых</p>	<p>Высокая з/п квалифицированных сотрудников</p> <p>В студии только 1 зал</p> <p>Неизвестность бренда</p> <p>Наличие конкуренции на рынке, покрытие первоначальных вложений возможно только за счет кредита</p> <p>Студия не устраивает отчетных концертов</p>
Угрозы	Возможности
<p>угроза входа на рынок новых игроков</p> <p>Потеря клиентов</p> <p>Получение меньшей прогнозируемой доходности</p>	<p>Рост дохода</p> <p>Развитие, привлечение высококлассных специалистов</p> <p>Увеличение клиентской базы</p> <p>Создание бренда</p> <p>Увеличение доли рынка</p> <p>Скидки постоянным клиентам</p> <p>Увеличение объемов продаж услуги Установление гибкого уровня цен</p>

Список литературы

- .<https://fincult.info/article/s-chego-nachat-svoe-delo-biznes-plan/>
- .<https://www.openbusiness.ru/biz/business/kak-otkryt-tantsevalnuyu-studiyu/>
- .<https://www.profguide.io/professions/choreographer.html>
- .<https://kontur.ru/articles/278>
- .<http://www.dancestudio.ru/schoolofdance/stylesofdance>
- .<https://www.beautyinsider.ru/2015/04/20/advice-for-begginer-dancers/>
- .<https://www.galladance.com/dance-guide/chem-polezny-tantsy-dlya-lyudey-v-vozraste/>
- .<http://freedance.kz/>
- .<https://4dancing.ru/blogs/101213/1627/>
- .<https://vse.kz/topic/505151-cto-nuzhno-dlja-togo-htobi-otkrit-tancevalnii-z/>

НАДЕЮСЬ, ВАС
ЗАИНТЕРЕСОВАЛ НАШ
ПРОЕКТ.
СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!