

Бизнес-план танцевальной студии



Описание проекта

- **Идея**

Открытие школы-студии современных танцев в г. Куртамыше для предоставления услуг в сфере обучения танцевальному мастерству и аэробике

- **Целевая аудитория**

Желающие освоить современные танцевальные направления и поддерживать себя в отличной форме.

- **Цель**

Обучение целевой аудитории современным танцевальным направлениям

Окупаемость проекта, получение прибыли

Резюме

Данный бизнес-план составлен с целью организации танцевальной школы в городе Куртамыше, численность населения которого 16 900 тыс. чел., где данный вид услуги еще недостаточно распространен. Залогом эффективности реализации проекта станут: низкая конкуренция в данном регионе, низкая стоимость предлагаемых услуг. Школа будет оказывать услуги в области потребностей посетителей в здоровом и активном образе жизни, в хорошей физической форме и в отличном настроении.

Наша танцевальная школа будет выгодно отличаться от существующих конкурентов демократическими ценами в совокупности с предложением танцевальных направлений, слабо представленных у других студий в данном регионе.

В бизнес-плане показана высокая эффективность открытия такой танцевальной школы.

Инвестиционная привлекательность данного проекта для инвесторов прежде всего состоит в достаточно небольшом сроке окупаемости проекта, что говорит о его надежности, а также в высокой рентабельности.

Кроме того, реализация проекта позволит решить некоторые социальные вопросы: физическое здоровье нации, занятость детей.

Государственная регистрация

- Регистрация ИП Новикова О.А. занимает 1 неделю и стоит 800 рублей (стоимость гос. пошлины), также надо заверить документы у нотариуса.

Необходимые для работы документы:

- свидетельство о постановке на налоговый учет;
- свидетельство о гос. регистрации физ. лица;
- извещения страхователю из внебюджетных фондов;
- выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП);
- Печать (регистрация в Реестре печатей не обязательна)

Выбор организационно-правовой формы

Основные характеристика ИП как организационно-правовой формы:

- Регистрируется только на одного человека;
- Регистрация производится по месту жительства;
- Наименьшие финансовые и временные затраты на регистрацию;
- Не требуется устав, уставный капитал, расчетный счет и печать не обязательны;
- Административная ответственность: ИП приравнен к должностному лицу и максимальный штраф - 50 000 рублей;
- ИП платит фиксированный платеж в пенсионный фонд. (В 2010 году - 12003 рубля, независимо от дохода);
- ИП может распоряжаться средствами на расчетном счете как угодно;
- ИП нельзя продать или переоформить;
- ИП относительно просто ликвидируется;
- ИП отвечает по обязательствам всем своим имуществом даже после закрытия.

Описание услуги

Танцевальная студия ставит перед собой цели удовлетворения как можно большего числа потребителей. Одни клиенты приходят, чтобы «размяться», другие - улучшить фигуру и физическое состояние организма, научиться красиво танцевать. В соответствии с потребностями посетителей, было принято решение о создании 3 секций:

1. Силовые уроки

- *Fitness ball* - силовая тренировка с использованием гимнастических мячей, способствующая развитию мышц всего тела - 55 мин.
- *Body sculpt* - комплексная силовая тренировка, воздействующая на все группы мышц, благодаря разнообразию методических приемов. Прекрасная возможность продуктивно потренироваться в короткий промежуток времени - 55 мин.

2. Стабилизирующие уроки

- *Pilates* - специфический комплекс силовых упражнений, направленный на устранение мышечного дисбаланса, развития осанки, гибкости, ловкости - 55 мин.
- *Hatha Yoga* - система упражнений на растягивание, дыхание и расслабление. Способствует стабилизации и улучшению физического и духовного здоровья - 55 мин.
- *Stretching* - система упражнений, развивающих гибкость и эластичность мышц - 55 мин.

3. Танцевальные уроки

- *Dance Mix* - урок включает в себя различные танцевальные стили: латина, R&B, house. Вы сможете уверенно чувствовать себя на любом танцполе. Высокая интенсивность, сложная хореография - 55 мин.
- *Latino Club* - сложная латиноамериканская хореография с элементами современной аэробики - 55 мин.
- *Break-Dance* - сила и ловкость, чувство ритма и четкая координация, немислимые прыжки и множество стилей, которые могут любого человека, вне зависимости от возраста, роста и веса, сделать уверенным в себе, пластичным и красивым - 55 мин.
- *Hip-Hop* - динамичная смесь таких течений как Break-Dance и волнообразные движения тела, силовые элементы, мягкие прыжки и повороты - 55 мин.
- *Go-Go* - очень эксцентричный танец с элементами разных танцевальных стилей, импровизация под зажигательную клубную музыку - 55 мин.

Конкуренты

- Муниципальные учреждения дополнительного образования

Стоимость при 2 занятиях в неделю 700 руб./мес.;

при 3 занятиях в неделю 1000 руб./мес.

- Студия «DanceMix»

Стоимость абонемента на 4 занятия 1560 руб.;

6 занятий 2290 руб.;

8 занятий 2990 руб.

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

Ценовая политика

Ценовая политика нашей танцевальной школы сформирована с учетом наличия конкурентов на местном рынке и объема планируемых издержек. Учитывая, что муниципальные учреждения дополнительного образования не влияют на ценовую политику нашей студии, т.к. политика школ ориентирована на разные ценовые сегменты, а также на разные возрастные группы, то нашим единственным конкурентом является студия «Dancemix», разовое занятие в которой стоит 420 руб., абонемент на 8 занятий – 2 990 руб.

Чтобы завоевать свой сегмент рынка и уменьшить шансы конкурентов на проникновение на данный рынок, было принято решение установить цены ниже конкурентных. Таким образом, стоимость 1 посещения - 380 руб., абонемент на 8 занятий – 2 400 руб.

Также с целью удержания клиентов возможно введение гибкой системы скидок, подарочных карт на бесплатные занятия и пр.



Расходная часть проекта

Огромных вложений данный вид малого бизнеса не требует. Основные расходы приходятся на аренду помещения и заработную плату сотрудникам, можно выделить (единовременные) расходы на ремонт и рекламу студии. Не стоит упускать из внимания также проценты по банковскому кредиту. В таблицах приведены подробные перечни расходов прединвестиционного периода и первого года реализации проекта.



Аренда помещения, основное оборудование, поставщики.

1. Аренда помещения.

Характеристики помещения:

- Общая площадь 86 м²
- Высота потолков – 2,7 м
- Стоимость аренды – 65 000 руб./мес.

Помещение находится в кирпичном 3-х этажном здании в достаточно новом районе города, территориально в 7 мин. ходьбы от железнодорожной станции, рядом с общеобразовательной школой и торговым центром. Существует возможность заключения договора аренды сроком на 5 лет с фиксированной ежемесячной оплатой.

2. Оборудование.

Для занятия аэробикой потребуются:

| Наименование | Количество | Стоимость 1 ед., руб. | Общая стоимость, руб. |
|----------------|------------|-----------------------|-----------------------|
| Степ-платформы | 15 | 2 100 | 31 500 |
| Гимн. мячи | 15 | 500 | 7 500 |
| Гантели | 15 | 180 | 2 700 |
| Кольца | 15 | 210 | 3 150 |
| Маты | 15 | 510 | 7 650 |
| Итого | | 3 700 | 52 500 |

Для поставки оборудования была выбрана компания ООО «Delta-Fitness», предоставляющая качественное оборудование от компаний-лидеров мировой фитнес индустрии в сочетании с гибкой ценовой политикой, работающая на рынке уже более 5 лет и имеющая репутацию надежного поставщика. Срок поставки – 2 недели со склада в Москве. В качестве альтернативных поставщиков оборудования были рассмотрены компании ТД «Альтернатива» и «Славянская сила», недостатками данных компаний были высокие цены на оборудование и репутация ненадежных поставщиков.

~~В оборудование зала также включена аудио-аппаратура:~~

| Наименование | Стоимость, руб. |
|------------------|-----------------|
| Samsung MM-C530D | 7 900 |

Ремонт помещения

| Наименование работ | Цена за м ² /м ³ /п.м./шт., руб. | Общая стоимость*, руб. |
|--|--|------------------------|
| Демонтаж досчатых полов с лагами | 112 | 9 632 |
| Утепление пола керамзитом | 69 | 5 934 |
| Укладка паркетной доски | 312 | 26 832 |
| Установка плинтуса деревянного | 112 | 4 144 |
| Циклевка паркета паркетшлифовочной машиной | 240 | 20 640 |
| Облицовка потолка пенопластовой плиткой | 241 | 20 726 |
| Монтаж пластиковых окон (4 окна) | 20 % от стоимости окон | 28 320 |
| Монтаж пластиковых подоконников | 309 | 1 236 |
| Штукатурка стен | 372 | 86 304 |
| Покраска стен | 120 | 27 840 |
| Установка зеркального покрытия стен | 1 350 | 29 160 |
| Установка звукоизоляции (в зале 60 м ²) | 132 | 21 384 |
| Установка дверной коробки (всего 4 двери) | 1 425 | 5 700 |
| Установка дверного полотна (3 двери в помещении) | 1 170 | 17 670 |
| Установка дверного полотна (входная дверь) | 1 170 | 7 042 |
| Комплексная диагностика электропроводки | 3 000 | 3 000 |
| Монтаж выключателей (6 шт.) | 325 | 1 950 |
| Устройство встроенных точечных светильников (15 шт.) | 300 | 4 500 |
| Монтаж розеток (8 шт.) | 324 | 2 592 |
| Прочие неучтенные работы | | 5 000 |
| Итого | | 316 954 |

*приведена совокупная стоимость материалов и работы

Офисная мебель, техника

| Наименование | Количество | Стоимость, руб. |
|----------------------------------|------------------------|-----------------|
| Диван | 1 | 10 815 |
| Кресло (мягкое) | 2 | 6 762 |
| Журнальный стол | 1 | 3 480 |
| Кресло для приемных | 3 | 2 139 |
| Офисное кресло | 1 | 1 840 |
| Стол (стойка угловая) | 1 | 8 400 |
| Вешалка | 4 | 3 920 |
| Стулья в раздевалке | 10 | 6 160 |
| Шкаф для раздевалок (4 секции) | 3 | 12 720 |
| Аксессуары | - | 3 000 |
| Итого офисная мебель | | 59 206 |
| Компьютер и комплектующие | 1 | 16 300 |
| Телефон (PANASONIC KX-TS2352RUB) | 1 | 662 |
| МФУ (HP OfficeJet 4500 AiO) | 1 | 3 082 |
| Прочее неучтенное оборудование | - | 5 000 |
| Итого офисная техника | | 28 044 |
| ИТОГО | Офисные расходы | 87 250 |

| Наименование | Стоимость, руб./мес. |
|--|----------------------|
| Канцелярские расходы | 2 000 |
| По договору аренды тарифы ЖКХ (с учетом НДС) оплачивает арендодатель | |
| Интернет | 980 |
| Итого | 2 980 |

Численность сотрудников и заработная плата

Сотрудники: 2 администратора, уборщица – штатные сотрудники; 2 преподавателя – внештатные сотрудники, договор подряда (з/п равна 20% от выручки за проведенные уроки).

Т.к. наша студия работает с 10:00 до 22:00 в будние и с 12:00 до 17:00 в выходные дни, то администраторы будут работать по графику 2/2, а преподаватели – посменно, причем их работа будет организована таким образом, чтобы соблюдалось трудовое законодательство (40-часовая рабочая неделя). В свободные часы (отсутствие занятий в расписании) возможны индивидуальные занятия, а также постановка свадебного танца.

В целом, ежемесячные затраты на оплату труда будут составлять:

| Сотрудник | Кол-во человек | з/п, руб. |
|--|----------------|-----------|
| Преподаватель | 2 | 61 440 |
| Администратор | 1 | 15 000 |
| Уборщица | 1 | 8 000 |
| Месячный фонд (без учета страх. взносов) | | 84 440 |

Затраты на рекламу

Перед открытием школы танцев следует провести тщательно спланированную маркетинговую кампанию.

Было выделено 3 основных направления:

1. Создание сайта.
2. Разработка и печать листовок, объявлений. Рассматривается возможность заключения договора с почтой России, 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.

Таким образом, предварительный объем затрат на рекламу составит:

| Наименование | Стоимость, руб. |
|--|-----------------|
| Создание сайта | 30 000 |
| Разработка, печать и распространение рекламных листовок и объявлений | 40 000 |

| Наименование | Описание | Стоимость одной единицы, руб. | Количество единиц | Общая сумма расхода, руб. |
|--|---|-------------------------------|-------------------|---------------------------|
| Регистрация юр. лица | Подготовка документов и оплата гос. пошлины | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Аренда помещения | 86 м ² с электрификацией, телефонизацией, туалетной комнатой | 65 000 | 13 | 845 000 |
| Ремонт помещения | Косметический ремонт холла, ремонт зала (паркет, зеркала на стенах, освещение) | 322 564 | 1 | 322 564 |
| Офисная мебель и техника | Компьютер, телефон, МФУ, диван, кресло, стулья, стойка, вешалки и пр. | 87 250 | 1 | 87 250 |
| Офисные расходы | Канцелярия и интернет | 2 980 | 12 | 35 760 |
| Оборудование зала | Аудио-аппаратура, фитнес-оборудование (по 20: гантели, степ-платформы, гимнастические мячи, кольца, маты) | 60 400 | 1 | 60 400 |
| Заработная плата | 2 администратора, 2 преподавателя, уборщица | 124 960 | 12 | 1 499 520 |
| Страховые взносы по з/п штатных сотрудников | 34 % от заработной платы | 14 960 | 12 | 179 520 |
| Страховые взносы по з/п внештатных сотрудников | 31,1 % от заработной платы | 25 179 | 12 | 302 148 |
| Налог с дохода | 6 % с дохода | 30 360 | 12 | 364 320 |
| Маркетинговые мероприятия (реклама) | Создание сайта, распространение рекламных листовок, объявлений | 70 000 | 1 | 70 000 |
| Кредитный процент банка | 17 % годовых | | 1 | |
| Непредвиденные расходы | 5 % от стоимости проекта | 50 000 | 1 | 50 000 |
| Итого | | 776 092 | | 3 117 962 |



Доходная часть проекта

Доходная часть проекта рассчитывается усреднено, исходя из среднего количества обучающихся в группах – 10 человек, а также предположения, что клиенты приобретают абонементы на 8 занятий. Такие абонементы предоставляют право посещения любых занятий в студии в соответствии с расписанием и действуют в течение 30 дней. Исходя из нижеприведенных расчетов, годовой доход танцевальной студии составит 3 686 400 руб.



Организация сбыта

Основную массу потребителей нашей танцевальной школы будут составлять женщины от 18 до 40 лет, студентки и «офисные» сотрудницы. Учитывая преимущественно дневной характер занятости данной группы населения, большая часть занятий будет проходить вечером в будние дни и днем в выходные. Планируемая заполняемость групп: 6 – 10 человек. Дневные часы предлагается заполнять индивидуальными занятиями, приносящими предположительно 5 – 7 % всего оборота.

Таким образом, занятия в будние дни будут организованы в 2 смены:

1. Утренняя (10:00 – 13:00)

С утра ходить на наши занятия есть возможность у школьников, обучающихся во вторую смену и домохозяек. Для школьников, обучающихся в первую смену, также поставлены занятия в 15:00.

2. Вечерняя (17:00 – 22:00)

С 17:00 мы ждем клиентов, имеющих возможность посещать занятия только после работы (учебы).

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 | | |

Стоимость оказания услуги

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| Стоимость 1 занятия | 380 руб. |
| Стоимость 1 занятия в детской группе | 350 руб. |
| Стоимость абонемента* на 4 занятия | 1 400 руб. |
| Стоимость абонемента на 6 занятий | 2 100 руб. |
| Стоимость абонемента на 8 занятий | 2 400 руб. |
| Индивидуальные занятия с тренером | 850 руб./час |
| Постановка свадебного танца | 1 100 руб./час |

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

Расчет дохода

| день недели | кол-во занятий | кол-во чел. в группе | общее кол-во человек | Выручка за одно занятие | Выручка за день |
|-------------------|----------------|----------------------|----------------------|-------------------------|-----------------|
| понедельник | 5 | 8 | 40 | 2400 | 12000 |
| вторник | 5 | 8 | 40 | 2400 | 12000 |
| среда | 5 | 8 | 40 | 2400 | 12000 |
| четверг | 4 | 8 | 32 | 2400 | 9600 |
| пятница | 5 | 8 | 40 | 2400 | 12000 |
| суббота | 4 | 8 | 32 | 2400 | 9600 |
| воскресенье | 4 | 8 | 32 | 2400 | 9600 |
| Выручка за неделю | 32 | | | | 76800 |
| Выручка за месяц | | | | | 307200 |
| Выручка за год | | | | | |

Отражение притока и оттока денежных средств

| | | 0 | 1 | 2 | 3 |
|-------|-------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 12.10 – 1.11 | 1.11 – 1.12 | 1.12 – 1.13 | 1.13 – 1.14 |
| 1. | Притоки | | | | |
| 1.1. | Доход | 0 | 3686400 | 4608000 | 4608000 |
| Итого | | 0 | 3686400 | 4608000 | 4608000 |
| 2. | Оттоки | | | | |
| | Инвестиционные вложения | 536604 | 0 | 0 | 0 |
| | Доп. Капитал | 130000 | | | |
| | Текущие расходы | | 1 829 040 | 2 193 360 | 2 193 360 |
| | Расходы на амортизацию | | 29 530 | 29 530 | 29 530 |
| | Налоги | | 544 318 | 718 138 | 718 138 |
| Итого | | 666604 | 2402888,1 | 2941028 | 2941028 |
| 3 | Чистый результат | -666604 | 1283511,9 | 1666972 | 1666972 |

Отражение притока и оттока денежных средств при кредитовании (650 000 руб.)

| | | 0 | 1 | 2 | 3 |
|-------|--------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| | | 12.10 – 1.11 | 1.11 – 1.12 | 1.12 – 1.13 | 1.13 – 1.14 |
| 1. | Притоки | | | | |
| 1.1. | Доход | 0 | 3686400 | 4608000 | 4608000 |
| Итого | | 0 | 3686400 | 4608000 | 4608000 |
| 2. | Оттоки | | | | |
| | Инвестиционные вложения | 536604 | 0 | 0 | 0 |
| | Доп. Капитал | 130000 | | | |
| | Текущие расходы | | 1 829 040 | 2 193 360 | 2 193 360 |
| | Расходы на амортизацию | | 29 530 | 29 530 | 29 530 |
| | Налоги | | 544 318 | 718 138 | 718 138 |
| | Возвращение кредита | | 110500,0 | 0 | 0 |
| | Возвращение % по кредиту | | 600897,1 | 0 | 0 |
| Итого | | 666604,0 | 3114285,2 | 2941028 | 2941028 |
| 3 | Чистый результат | -666604,0 | 572114,8 | 1666972 | 1666972 |

Анализ финансовой эффективности проекта

| Показатель | Без кредита | С кредитом |
|------------|-------------|-------------|
| NPV | 3386772,513 | 2740047,877 |
| IRR | 202,53% | 136,38% |
| DPP | 7 месяцев | 8 месяцев |
| PI | 1,41786 | 1,305138 |

Качественный анализ

РИСКОВ

| Вид риска | Причины возникновения | Описание ущерба | Разработка мер по борьбе с риском |
|-------------------------------|---|--|---|
| Маркетинговые риски | Неверный прогноз спроса на услуги танцевальной школы | Уменьшение выручки | Более точное определение потребностей потенциальных клиентов. Разработка мероприятий по удержанию и развитию клиентской базы. Сдельная з/п преподавателей – при уменьшении доходности проекта, уменьшаются расходы на оплату труда. |
| Финансовые риски | Следствие реализации маркетинговых рисков, изменения в договорах аренды, подряда на ремонт помещения, поставки оборудования и пр. | Уменьшение прибыли по причине уменьшения доходов и/или увеличения расходов, риск невозвращения банковского кредита | Реализация мер по борьбе с маркетинговыми рисками. Добавление в договоры пунктов об изменении стоимости услуг или времени поставки оборудования с точным указанием максимального % превышения первоначальных ставок. Применение УСН предполагает применение налоговых ставок 6% с дохода или 10% с (доходы - расходы) |
| Организационно-правовые риски | Сложности с оформлением организационно-правовой формы и ведением документооборота | Увеличение срока государственной регистрации, дополнительные затраты, возможный отказ от ведения предпринимательской деятельности. | Выбранная организационно-правовая форма – Индивидуальный Предприниматель, предполагает наиболее простой способ государственной регистрации, т.е. наименьшие денежные и временные затраты. |
| Социальные риски | Некачественное предоставление заявленных услуг; частая смена преподавательского состава | Снижение спроса на услуги студии | Набор высококвалифицированного персонала с предоставлением высокой з/п, мотивация преподавателей школы путем установления сдельной з/п. Проведение анкетирования клиентов на тему «что бы Вы хотели увидеть в нашей школе?», учет их пожеланий. |
| Форс-мажор | Пожары, стихийные бедствия, погодные катаклизмы и пр. | Приостановление деятельности школы на неопределенный срок | Страхование |

Количественный анализ рисков

| Фактор риска | % изменение фактора риска | NPV _{нов.} | % изменение NPV | Эластичность | рейтинг |
|--|---------------------------|---------------------|-----------------|--------------|---------|
| Уменьшение количества клиентов (7 человек в группе) | 12,5 | 1976944,54 | 27,85 | 2,228 | 1 |
| Уменьшение стоимости абонемента (стоимость 8 занятий 2 300 руб.) | 4,16 | 2485771,43 | 9,28 | 2,231 | 2 |
| Увеличение текущих расходов (рост з/п преподавателей на 5%) | 19,45 | 2649841,56 | 21,54 | 1,108 | 3 |
| Увеличение расходов на рекламу (проведение доп. мероприятий – 10 000 руб.) | 14,28 | 1918033,51 | 0,30 | 0,021 | 4 |

NPV наиболее чувствителен к изменению количества потребителей и стоимости абонемента.

Таким образом, показана высокая эффективность предлагаемого проекта, что определяется значениями показателей чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности и сравнительно небольшим сроком окупаемости.

К тому же выявленное сальдо потока денежных средств нарастающим итогом говорит о возможности приобретения арендуемого здания в собственность, что значительно увеличит конкурентные преимущества моей школы.

*Надеюсь, Вас заинтересовал
мой проект.
Спасибо за внимание!*