

ПРОЕКТ
ШАХМАТНОЙ
ШКОЛЫ



ЧЁРНЫЙ
КОНЬ

Территориальное расположение



1. Адрес: Чернышевского пр-т 17/26
Метро: Чернышевская

2. Адрес: наб. реки Фонтанки д. 20
Метро: Гостиный двор

3. Адрес: ул. 8 Советская д. 4
Метро: Площадь восстания

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



Родители **30 - 50** лет, которые активно поддерживают различные современные методы и инструменты воспитания детей. Понимают пользу шахмат, их положительное влияние на развитие логики, мышления, памяти у ребенка.



Молодые люди **20 - 45** лет, которые хотят научиться играть в шахматы. Для некоторых это хобби, для некоторых это способ развивать свои интеллектуальные способности, логику и память.



Состоявшиеся и опытные игроки в шахматы. Приходят в клуб, чтобы найти новых «спарринг-партнеров», на сеансы одновременной игры с сильными игроками, для участия в турнирах.

СОТРУДНИКИ



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ДЕТСКОЙ ГРУППЫ

В первую очередь хороший педагог. Умение работать с ребенком важнее всего



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ ВЗРОСЛОЙ ГРУППЫ

Преподают шахматы начинающим взрослым, играющим, ведет шахматный клуб. Очень важен высокий уровень игры и опыт выступления на публике.



АДМИНИСТРАТОР

Отвечает на звонки, встречает гостей, записывает в группы и на турниры.

КОНКУРЕНТЫ



Шахматные клубы



Детские центры

ВОЗМОЖНОСТИ МАСШТАБИРОВАНИЯ



Возможность расширять сеть шахматных школ, не ограничены пределами города Санкт-Петербурга. Можно увеличивать сеть, открывая новые филиалы в крупных городах России.

Согласно проведенным исследованиям, такие клубы будут пользоваться популярностью во многих городах России.

Первым и главным направлением расширения будет город Москва.

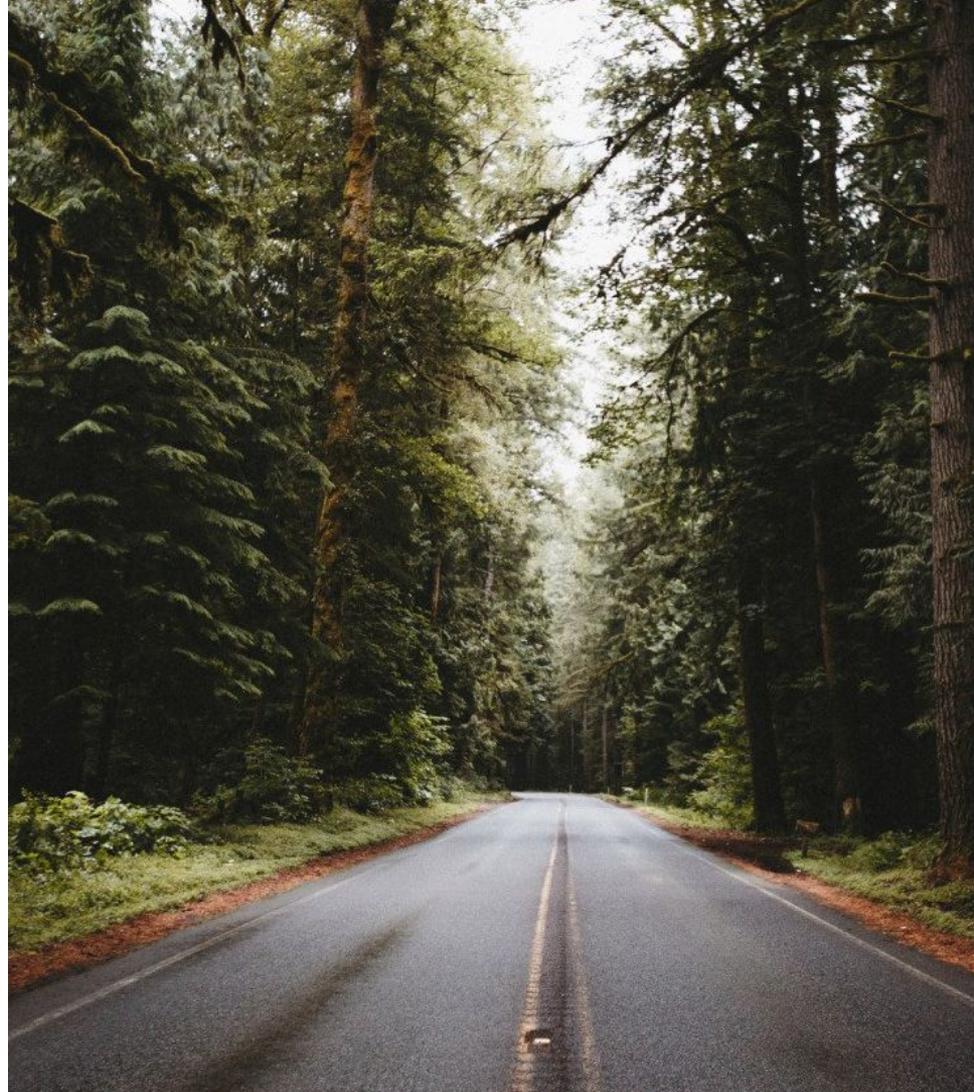
Брендинг



Шрифты утонченные, сложные и с засечками.

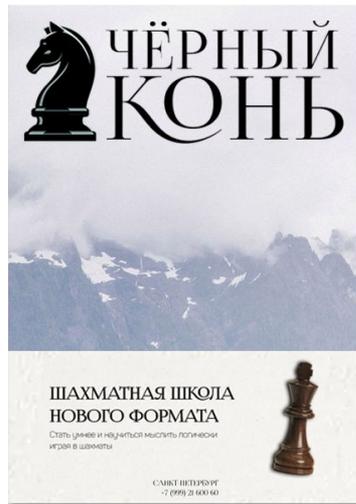
В качестве паттерна и фонов вместо привычных шахматных фигур и досок используем красивые и модные фотографии природы.

Справа - фотография дороги - как метафора длинного и сложного пути, который необходимо пройти обучаясь игре в шахматы.



Брендинг

Пример использования логотипа на печатных материалах



Реклама

Будет создан сайт, где можно узнать информацию о школе, анонсы мероприятий, записаться в группу или на турнир. Большое внимание уделим версии сайта для мобильных устройств.

Будут реализованы рекламные компании в **Yandex.Direct** и **Google.Adwords**.

Также большое внимание будет уделено рекламе в популярных социальных сетях: **Instagram**, **Facebook** и Вконтакте



Вложения

Затраты связанные с организацией:

Регистрация ИП	800	
Печать	400	
Открытие расчетного счета		2 500

Приобретение основных средств:

Шахматы 1 500 * 15	22 500	
Доски 300 * 15	4 500	
Доска демонстрационная		5 000
Стол ы 11 * 3 000	33 000	
Стулья 11 * 2 000	22 000	
Освещение 10 прожекторов		10 000
Стеллажи	10 000	

Затраты на маркетинг:

Сайт	5 000	
Продвижение в социальных сетях		5 000
Конт. реклама (Яндекс, Google)		10 000

Предоплата первых месяцев работы: 60 000

ИТОГО: 190 700

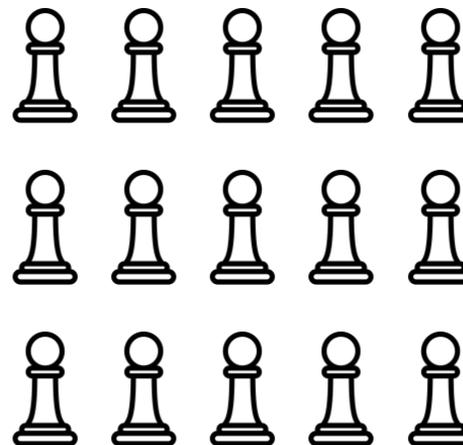
Постоянные затраты

Аренда	30 000	
Реклама	10 000	
Бухгалтер	5 000	
Банковское обслуживание		2 000
Непредвиденные расходы		5 000
ИТОГО:	52 000	

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

При цене абонемента **4 800** на **8** занятий
15 ЧЕЛОВЕК

С учетом прибыли **50 000** рублей
При цене абонемента **4 800** на **8** занятий
27 ЧЕЛОВЕК

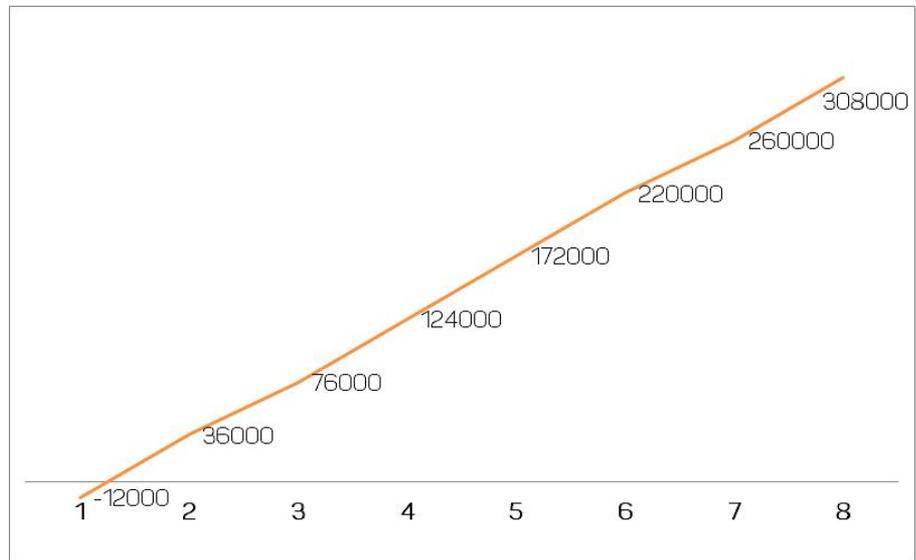


МАКСИМАЛЬНАЯ ЗАГРУЗКА

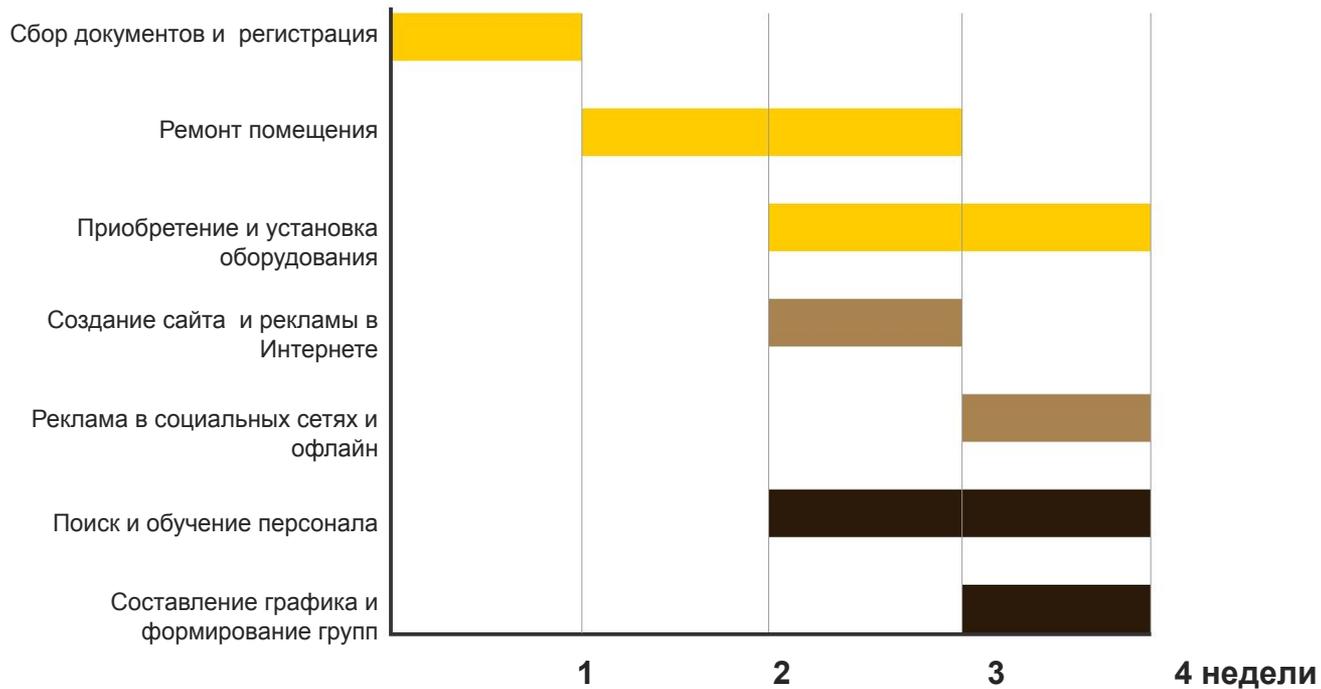
8 групп по 10 человек
80 абонементов на месяц
+турниры
+шахматный клуб (до **10**
человек в день)

Максимально возможная
прибыль **308 000**

Необходимая минимальная
загрузка - **27 человек**



КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН



КОНЕЦ