

Муниципальное Бюджетное Общеобразовательное Учреждение
«Бакчарская средняя общеобразовательная школа»

«КЛУБ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ»

Проектная группа:
Мельникова Анастасия,
Ефанова Людмила,
Суханова Ирина,
Руководитель:
Мерзлякова Л.В.

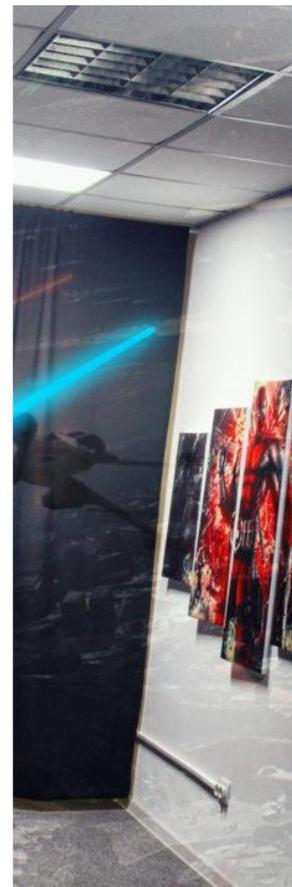
ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Виртуальная реальность- созданный техническими средствами мир, передаваемый человеку через его ощущения: зрение, слух, осязание и другие. Из-за своей новизны и уникальности она обрела популярность среди молодежи, как новый вид развлечения. В селе Бакчар наблюдается дефицит мест для развлечения, именно поэтому наша проектная группа предлагает создать VR-клуб, который будет актуален для детей, подростков и взрослых, желающих идти в ногу со временем. Клуб станет новым, не имеющим аналогов местом для отдыха, встреч и полезного времяпровождения.



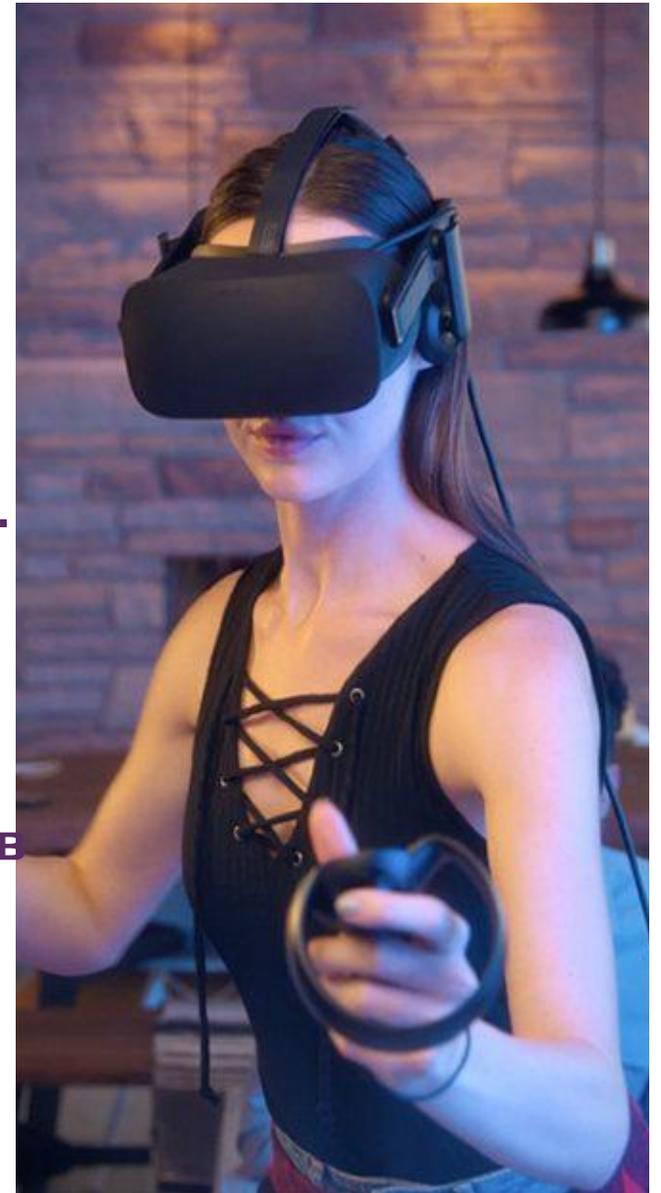
ЦЕЛЬ

- ОРГАНИЗАЦИЯ **VR**-КЛУБА В СЕЛЕ БАКЧАР, ПОДХОДЯЩИЙ ЗАПРОСАМ НАСЕЛЕНИЯ, И ПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ОТ ДАЛЬНЕЙШЕЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА.



ЗАДАЧИ

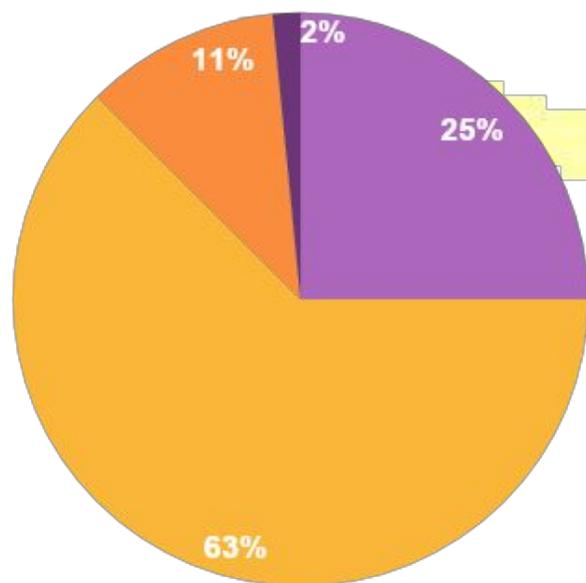
- 1)** Создание бизнес плана.
- 2)** Анкетирование.
- 3)** Обращение к администрации за помощью.
- 4)** Поиск и аренда помещения.
- 5)** Подготовка помещения для использования.
- 6)** Закупка оборудования.
- 7)** Поиск интернет-ресурса с играми для VR-очков.
- 8)** Нанять рабочих для охраны и специалистов для предоставления услуг
- 9)** Открытие.
- 10)** Расширение бизнеса.



АНКЕТИРОВАНИЕ

Ваш возраст?

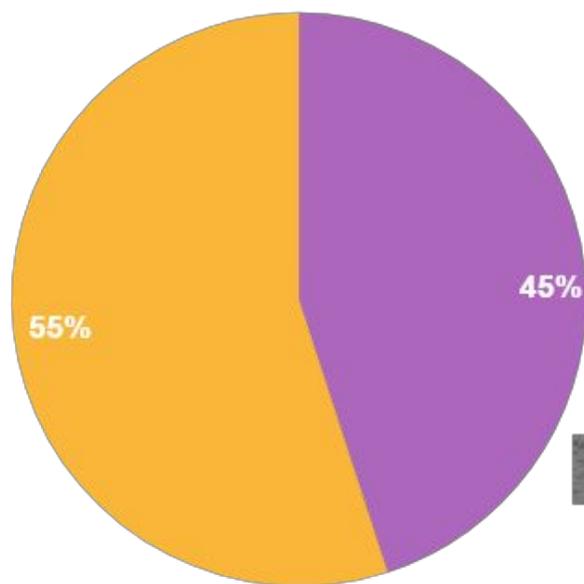
■ 7-12 лет ■ 13-18 лет ■ 19-25 лет ■ 26-45 лет



АНКЕТИРОВАНИЕ

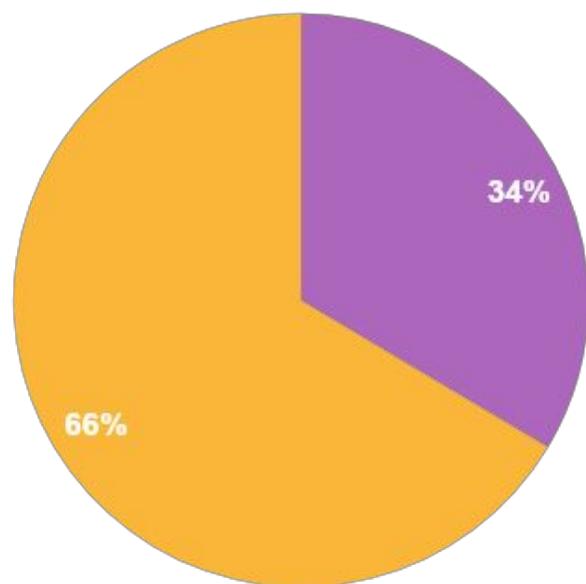
Ваш пол?

■ Женский ■ Мужской



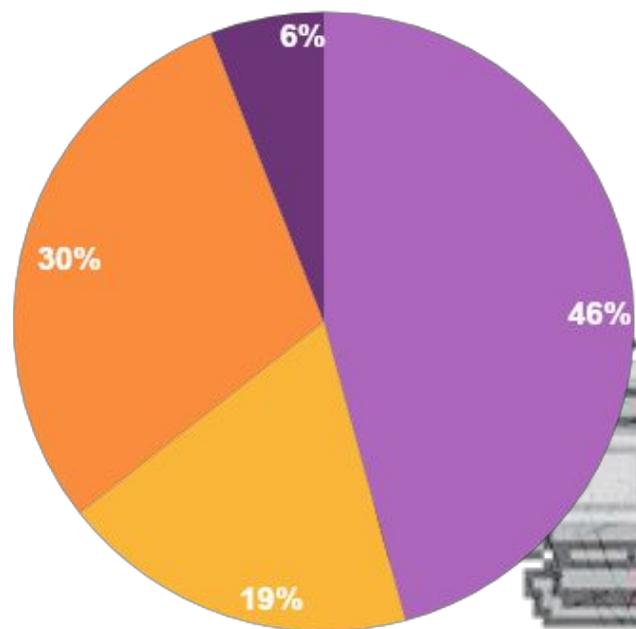
Ваше место жительства?

■ Город ■ Село



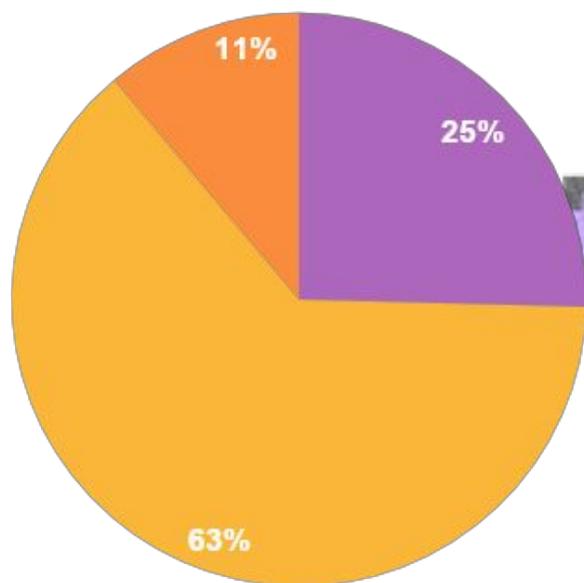
Укажите ваш доход

■ 0-12 тыс ■ 13-25 тыс ■ 26-40 тыс ■ 40 и выше



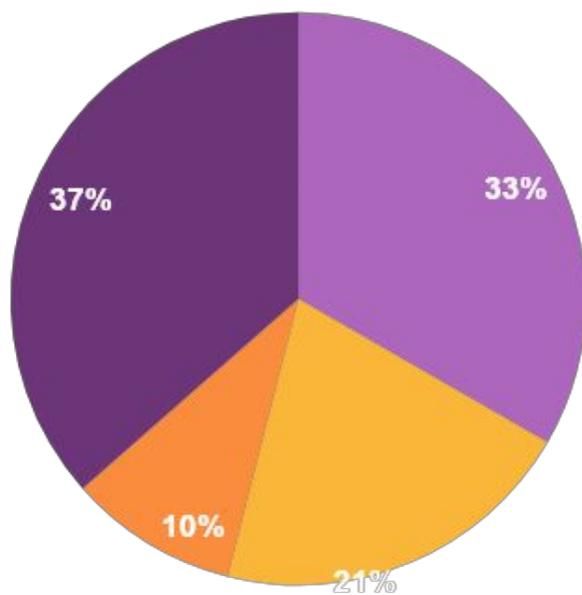
много ли у вас свободного времени?

■ Да ■ Нет ■ Не особо



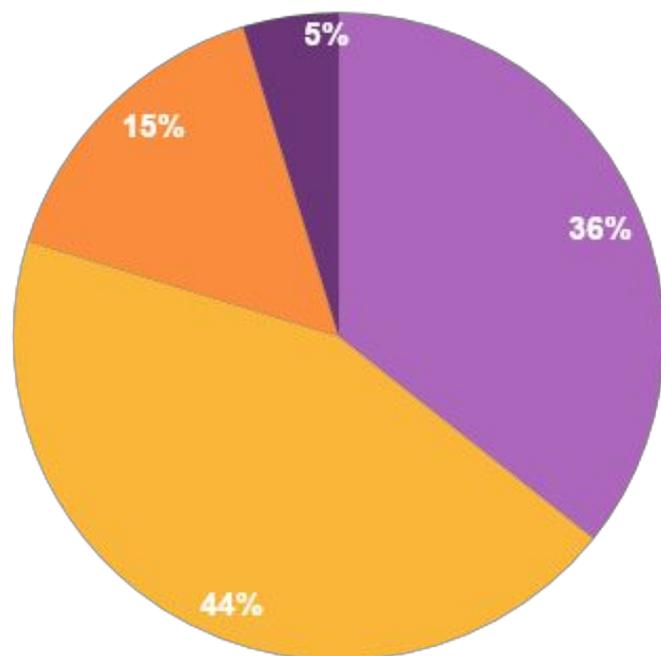
Как часто вы будете посещать VR-клуб?

■ 1 Раз в неделю ■ 1 раз в месяц ■ 1 раз в год ■ Никогда



Сколько вы готовы потратить на один сеанс в VR-клубе?

■ 200р. ■ 350р. ■ 100р. ■ 500р.



РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ

Проведя анкетирование, мы выяснили:

Доход, возраст и место жительства (город или село) у потребителя;

Что 64% опрошенных не имеют много свободного времени;

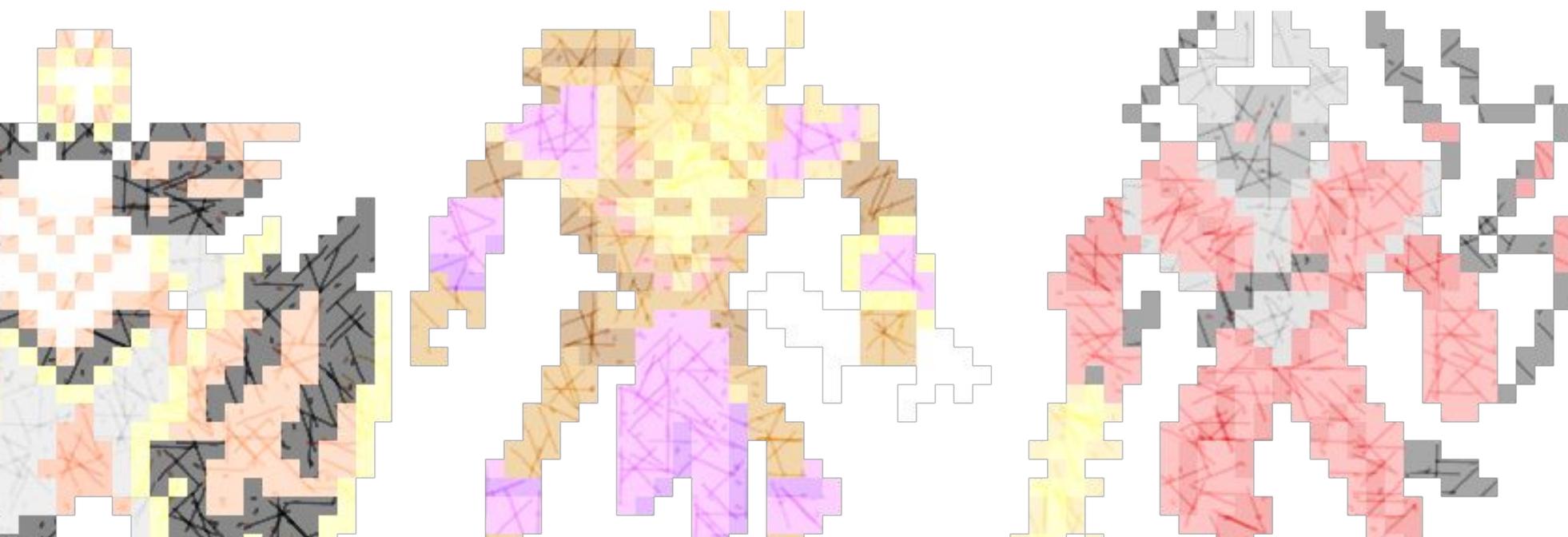
Что 33% опрошенных посещали бы VR-клуб раз в неделю;

Что 44% опрошенных готовы потратить 300 р. за предлагаемую нами услугу.

ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА

На основе изученной информации из анкетирования мы обозначили свою целевую аудиторию:

Дети от 8 до 18 лет , а также мужчины от 18 до 30 лет с низким и средним уровнем дохода преимущественно.



МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА М. ПОРТЕРА

1. Определение величины сегмента в зависимости от пола возрастного состава населения.

20% мужчины от 30 до 60 лет

20% женщины от 30 до 60 лет

15% мужчины от 15 до 30 лет

15% женщины от 15 до 30 лет

20% детей в возрасте от 0 до 15 лет

10% пожилых людей

7000 – 100%

X – 35%

x = 2450

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА М. ПОРТЕРА

2. Определение величины сегмента в зависимости от наличия конкурентов.

20% от 1 до 5 конкурентов

10% от 5 до 20 конкурентов

5% от 20 до 50 конкурентов

1% более 50 конкурентов

$$K = 2450 * 0,2 (20\%) = 490$$

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА М. ПОРТЕРА

3. Определение величины сегмента в зависимости от временной величины товара.

20% - каждый день

15% - несколько раз в неделю

10% - 1 раз в неделю

5% - 3-4 раза в год

2-3% - 1 раз в год

1% - один раз в 3-4 года

С помощью анкетирования мы выяснили, что яйца жители нашего района приобретают приблизительно несколько раз в неделю

$$K = 490 * 0,1 (10\%) \approx 49 \text{ человек}$$

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА М. ПОРТЕРА

Соответственно, приблизительное количество клиентов в неделю составляет 49 человек, с помощью анкетирования мы выяснили, что жители нашего района готовы тратить на услуги VR-клуба около 350 рублей за 1 раз в неделю, соответственно:

$49 * 350 = 17\ 150$ рублей - прибыль за неделю.

Следовательно: $17\ 150 * 4 = 68\ 600$ рублей - приблизительный доход за месяц.

В год: $68\ 600 * 12 = 823\ 200$ рублей.

За 3 года: $823\ 200 * 3 = 2\ 469\ 600$ рублей.

ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Создание бизнес-плана (ноябрь- январь).

Взятие кредит (февраль).

Поиск и аренда помещения (февраль).

Подготовка помещения для использования (март).

Нанятие рабочих для охраны и предоставления услуг (март).

Закупка оборудование (апрель).

Поиск интернет-ресурсов, предоставляющих программное обеспечение для VR-очков (май).

Рекламирование услуги VR-клуба (май).

Открытие VR-клуба (июнь).



КАДРОВАЯ СТРУКТУРА

Менеджер 0,5 ставки

Охранник 0,5 ставки

Программист 0,5 ставки

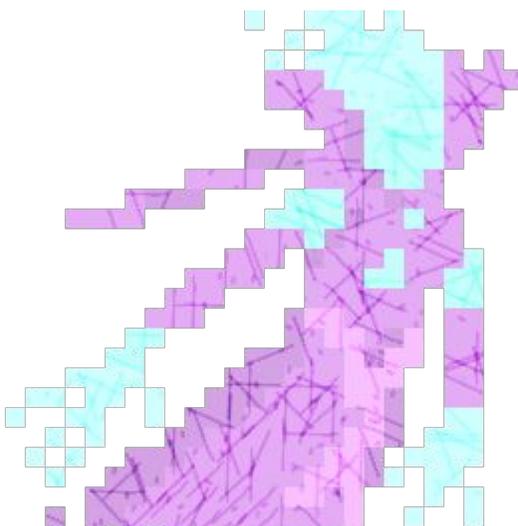
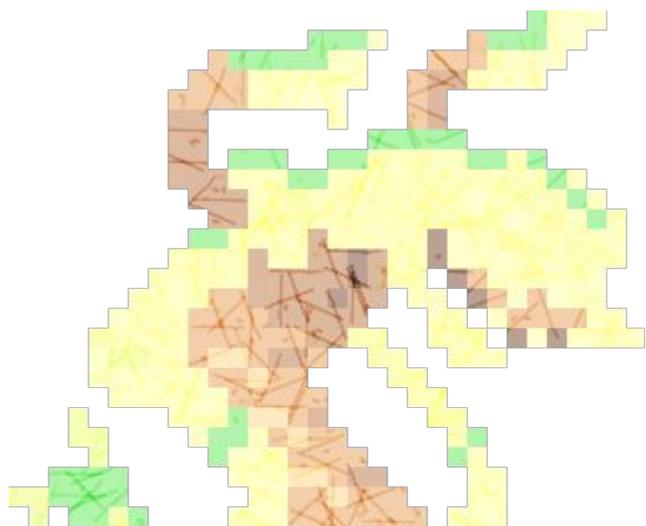


ТАБЛИЦА БЮДЖЕТА

№	Наименование	Кол-во	Стоимость в месяц	Стоимость в год	Стоимость в 3 года	Источники спонсирования
1	Аренда помещения(50 м ²)	1	10 000 р.	120 000 р.	360 000 р.	Кредит
2	Ремонт помещения	1	70 000 р.	70 000 р.	70 000 р.	Кредит
3	Персональный компьютер	2	50 000 р.	50 000 р.	50 000 р.	Кредит, личный ресурс
4	Маршрутизатор	1	1 400 р.	1 400 р.	1 400 р.	Личный ресурс
5	Стол	2	8 000 р.	8 000 р.	8 000 р.	Кредит
6	Стул	4	6 000 р.	6 000 р.	6 000 р.	Кредит
7	Пуфы	4	4 800 р.	4 800 р.	4 800 р.	Кредит
8	VR-очки	4	120 000 р.	120 000 р.	120 000 р.	Кредит
9	Ковер	1	5 000 р.	5 000 р.	5 000 р.	Кредит
10	Освещение	2	4 800 р.	4 800 р.	4 800 р.	Кредит
11	Кабель для локальной сети	10	2 000 р.	2 000 р.	2 000 р.	Кредит, личный ресурс
12	Заработная плата	3	33 600 р.	403 200 р.	1 209 600 р.	
13	Налоги					

БИЗНЕС ПЛАН



ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

НАША КОМПАНИЯ БУДЕТ ОТКРЫТА КАК ООО, ТАК КАК ПРИ ЭТОЙ ФОРМЕ РИСК ПОТЕРЬ УМЕНЬШАЕТСЯ В СВЯЗИ С КРИТЕРИЕМ КОЛЛЕГИАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ, А ТАКЖЕ ТЕМ, ЧТО ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ДОЛГАМ УЧАСТНИКОВ ОГРАНИЧЕНА РИСКАМИ УБЫТКОВ В ПРЕДЕЛАХ СУММ ВНЕСЁННЫХ ВКЛАДОВ.

РЕКЛАМА

ОТКРОЙ МИР ПО-НОВОМУ!



ПЕРСПЕКТИВЫ

В БУДУЩЕМ В **VR**-КЛУБЕ МОЖНО ОРГАНИЗОВАТЬ ГЕЙМЕРСКИЙ ЦЕНТР, ГДЕ ЛЮДИ СМОГУТ НАЙТИ ДЛЯ СЕБЯ НОВОЕ РАЗВЛЕЧЕНИЕ.

