

Научно-познавательный бизнес-проект "Веселая наука"



Научно-познавательный проект

"Весёлая наука" организует для Вас:

- **Инсталляция познавательных и развлекательных мероприятий;**
- **Демонстрация химических опытов и экспериментов;**
- **Проведение научно-познавательных семинаров и интерактивных уроков в образовательных учреждениях;**
- **Выполнение увлекательных квестов.**



Описание продукта и его уникальных свойств

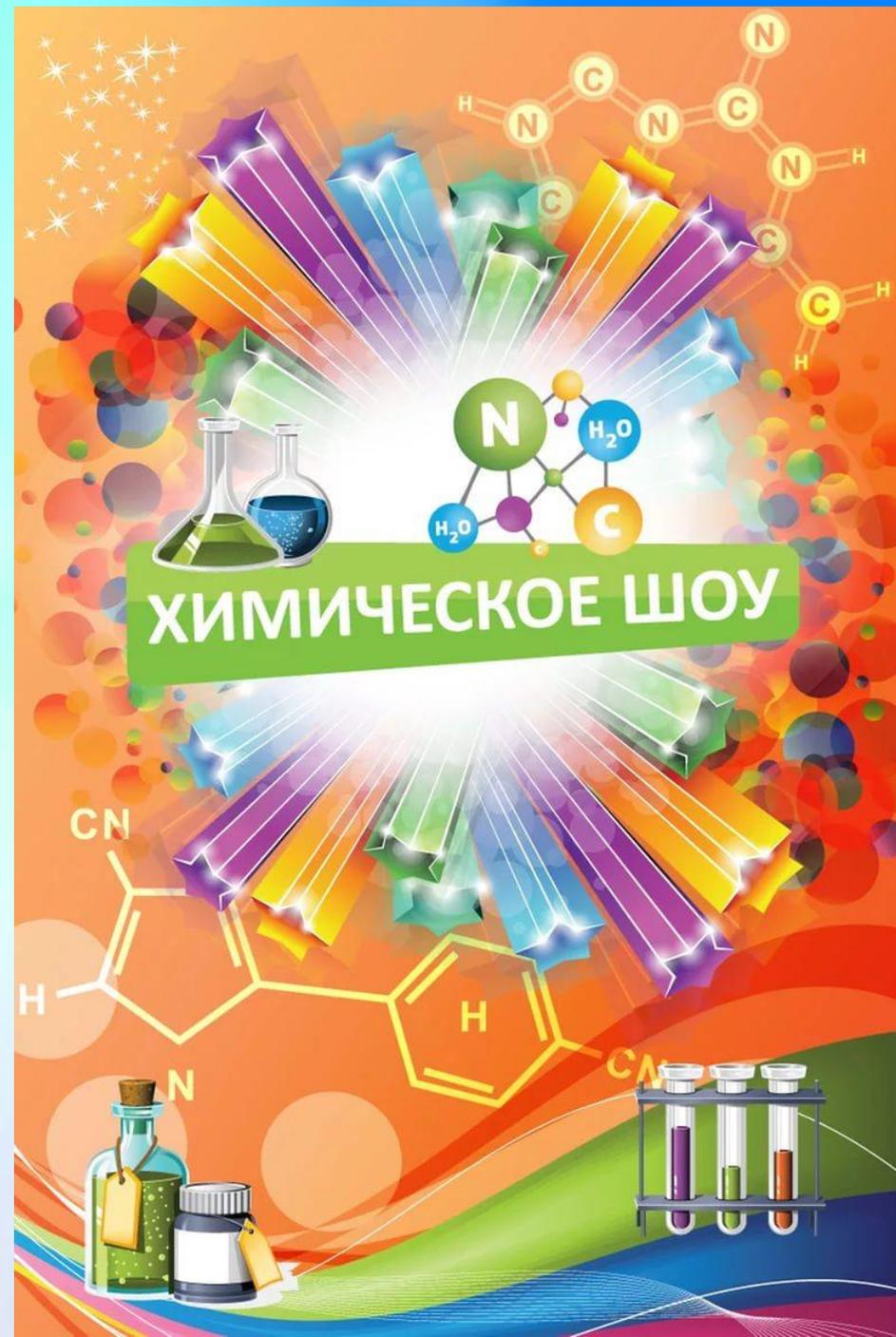
Преимущества:

- 1. Социальная направленность;**
- 2. Популяризация научных знаний;**
- 3. Возможность варьировать сценарии и программы шоу;**
- 4. Формирование коммуникативной активности детей;**
- 5. Вовлечение в процесс социализации;**



Ценность продукта для заказчика:

- Деятельность, которая формирует у детей тягу к познанию и занятиям наукой, приветствуется и родителями, и образовательными учреждениями;
- Научно-познавательные семинары будут очень популярны в образовательных учреждениях в рамках классных часов и факультативных занятий;
- Интерактивные уроки по гуманитарным и естественным наукам.



SWOT-анализ:



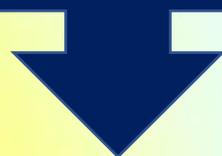
Целевая аудитория

Проект рассчитан на детей в возрасте

(от 4 до 6 лет)

(от 7 до 12 лет)

(от 13 до 17 лет)



Дети-инвалиды
Сироты
Школьники
Дошкольники

Бесплатные услуги



Дети-инвалиды
Сироты

Платные услуги



Школьники
Дошкольники



Ключевые партнёры

Средства
массовой
информации

Агентства
детских
праздников

Региональные
общественные
организации

Волонтерские
организации

Места
ежедневного
досуга



Ценовая политика

**Минимальная
стоимость
представления:**

- от 5000 рублей

**При загрузке 30
представлений в месяц
выручка от реализации
составит:**

- до 150 000 рублей

Окупаемость:

- в течении 6 месяцев

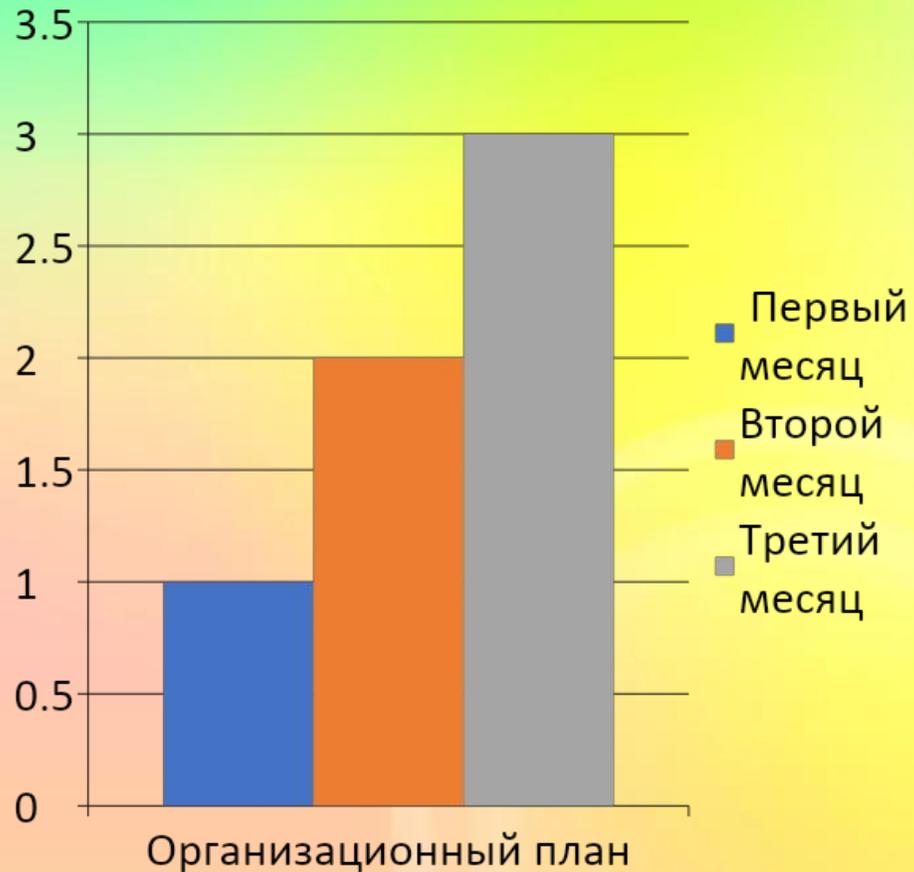


План продвижения продукта:



- Разработка названия компании, фирменного стиля, логотипа
- Размещение в региональных печатных СМИ
- Разработка сайта
- Размещение на региональном ТВ – в экономических блоках – «бегущая строка», пр.
- Создание собственной передачи или отдельного выпуска на ТВ
- Радио-реклама
- Прямые продажи: переговоры о сотрудничестве с детскими домами; с частными и муниципальными общеобразовательными и дошкольными заведениями; домами культуры; детскими лагерями, домами отдыха, торговыми центрами (в которых есть детские игровые комнаты).
- Создание странички в социальных сетях

Организационный план



Экономическое обоснование

Для выбора способа трансфертного обоснования продукта мы использовали наиболее распространенный способ – метод сопоставимых рыночных цен.

- Первоначальные затраты – **69 000 рублей.**
- Текущие расходы – **98 000 рублей.**
- Ежемесячные доходы с учетом рабочего графика 5x2 и от 5 до 8 часов выступлений в день в среднем – **178 000 рублей.**
- Чистая прибыль в среднем – **155 320 рублей.**



Риски в предпринимательской деятельности

«Простой» на начальном этапе в связи с дефицитом заказов

Появление конкурентов

Удорожание расходных материалов

Выход из строя оборудования, приборов и недостаток расходных материалов

КЛАСНО ПОХИМИЧИМ!

