

Министерство образования, науки и молодёжной политики Республики Коми
Государственное профессиональное образовательное учреждение
«Сосногорский технологический техникум»

Х УЧЕБНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
"СОВРЕМЕННЫЙ МИР ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ"

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ (БИЗНЕС - ПРОЕКТ)

Тема: «Развивающий центр для детей «В каждом маленьком ребёнке...»

Секция № 1 Современный мир

Выполнил проект: Старикова
Мария Павловна,
обучающаяся 3 курса,
специальность Сервис на
транспорте
Руководитель Пашкова Ангелина
проекта: Борисовна, мастер
производственного
обучения,
преподаватель
экономики

Сосногорск, 2020 г.

1. ТИТУЛЬНЫЙ ЛИСТ

<i>Наименование бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	Развивающий центр для детей «В каждом маленьком ребёнке...»
<i>Наименование инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	Старикова Мария Павловна
<i>Правовая форма (ИП, ИП (глава КФХ), ООО, ЗАО, ОАО, потребительский кооператив)</i>	ИП
<i>Дата регистрации</i>	25.08.2021 года.
<i>Адрес регистрации</i>	Республика Коми, город Сосногорск, ул. 6-й микрорайон, д. 8, корпус А.
<i>Адрес фактический</i>	Республика Коми, город Сосногорск, ул. 6-й микрорайон, д. 8, корпус А.
<i>Тел.</i>	882149(56348) - телефон центра. +7(909)121-02-40 - директор центра Старикова М.П. +7(912)564-234-34 - заместитель директора Абашенкова Л.К.
<i>факс</i>	882149(555720)
<i>e-mail</i>	vkmrebenke@mail.ru
<i>Вид деятельности по бизнес-проекту (бизнес-плану)</i>	Бизнес-план на грант
<i>Вид деятельности по ОКВЭД</i>	85.32- предоставление социальных услуг детям, 92.51- открытие учреждения клубного типа, 93.05- предоставление персональных услуг.
<i>Наличие инновационной составляющей бизнес проекта (бизнес-плана)</i>	Авторская программа развития детей от 0 до 6 лет, в том числе для одарённых детей и детей с ОВЗ.
<i>Направление и размер средств, направляемых на первоначальные инвестиции</i>	1 500 000 руб.
<i>А</i>	Приобретение основных средств. <u>1 500 000</u> руб.
<i>Б</i>	Оплата паушального взноса по договору франшизы _____руб.
<i>Количество создаваемых новых рабочих мест по бизнес-плану(бизнес-проекту)</i>	13
<i>Срок окупаемости бизнес-проекта (бизнес-плана)</i>	<u>12</u> месяцев
<i>Заявление о конфиденциальности</i>	Данный бизнес-план представляется на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения о возможности финансовой поддержки проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также не может быть передан третьим лицам. Принимая на рассмотрение данный бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий. Вся информация, приведенная в этом бизнес-плане, касающаяся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальна при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и основывается на мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. РЕЗЮМЕ

2.1. Цель проекта.

Создание бизнес-проекта развивающего центра "В каждом маленьком ребенке..!"

2.2. Сведения о инициаторе бизнес-проекта (бизнес-плана).

Старикова Мария Павловна, индивидуальный предприниматель, вид деятельности 85.32 - предоставление социальных услуг детям, 92.51- открытие учреждения клубного типа, 93.05- предоставление персональных услуг.

2.3. Основные финансовые показатели инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана) за последние отчетные периоды (если имеются).

Показатели	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал	Всего
Выручка (доход)	133 560	200 340	267 120	558 090	1 159 110
Ежемесячные затраты	283 500	283 500	283 500	283 500	1 134 000
Валовый доход	-149 940	-83 160	-16 380	274 590	25 110
Инвестзатраты	300 000	300 000	300 000	300 000	1 200 000

2.4. Краткое описание товаров, работ, услуг. Ценовая политика.

1. Массаж (комплекс из 10-ти посещений) - 2000 руб.
2. Кислородные коктейли (1 напиток) - 50 руб.
3. Занятия с дефектологом (1 занятие) - 150 руб.
4. Занятия с логопедом (комплекс из 5-ти посещений) - 1500 руб.
5. Занятия по социальной адаптации (в игровой форме) - комплекс из 15ти занятий - 2200 руб.
6. Занятия по разработке мелкой моторики рук (комплекс из 15 занятий) - 3000 руб.
7. Занятия общеобразовательными предметами (исходя из медицинского заключения)- 200 руб. за одно занятие (комплекс из 10-ти предметов) - 2000 руб.
8. Занятия театральным мастерством (1 занятие) - 150 руб.

9. Занятия музыкой (1 занятие) - 150 руб.

10. Занятия танцами (1 занятие) - 150 руб.

11. Мастер классы (1 занятие) - цена зависит от самого мастер - класса.

**Ценовая политика может меняться*

2.5. Рынки сбыта.

Население Сосногорского района, Ухтинского района.

2.6. Краткое описание стратегии развития бизнеса.

1. Назначение команды реализации бизнес- плана;
2. Образование центра;
3. Финансовое планирование;
4. Организационное оформление;
5. Подготовка заявочных документов;
6. Выставление предложений;
7. Предложение цены услуг;
8. Оценка предложений;
9. Переговоры и заключение контрактов с инвесторами, партнерами;
10. Строительные работы;
11. Установка оборудования;
12. Закупка материалов и сырья;
13. Подбор, обучение персонала и назначение на должности;
14. Запуск бизнес-проекта и начало образовательного процесса.

2.7. Основные риски.

- 1) Высокий уровень конкуренции в сегменте;
- 2) Снижение уровня доходов населения и, как следствие, снижение прибыли;
- 3) Отсутствие квалифицированных педагогических кадров;
- 4) Вероятность изменения законодательства и ужесточения требований, которые усложнят деятельность образовательного центра.

2.8. Потребность в инвестициях.

Руб.

№ п/п	Направление инвестиций	Источник средств, в т.ч.		Всего (сумма 3 и 4)
		Собственные	Привлеченные	
1	2	3	4	5
1.	Основные средства	380 000	1 120 000	1 500 000
1.1.	аренда помещения	120 000	120 000	240 000
1.2	закупка оборудования	160 000	550 000	710 000
1.3	реклама	100 000		100 000
1.4	зарплата		375 000	375 000
1.5	налоги		75 000	75 000
ИТОГО:		380 000	1 120 000	1 500 000

2.9. Сроки окупаемости бизнес-проекта.

12 месяцев

2.10. Описание инновационной составляющей бизнес проекта (бизнес-плана).

Бурное развитие бизнеса в сегменте учебных и образовательных центров является общемировой тенденцией. Непрерывное обучение заставляет людей пользоваться услугами образовательных центров на протяжении всей жизни - от дошкольного до пенсионного возраста

Образовательный центр для детей и подростков, возможно, не самая оригинальная бизнес-идея, однако она заслуживает пристального внимания. Спрос на дополнительное образование есть всегда, но особенно он высок сейчас, когда многих родителей не устраивает уровень дошкольного и школьного образования. Многие родители желают своим детям раннего развития, но всегда имеют квалификацию осуществлять это.

2.11. Бюджетная эффективность.

см. п. 2.3, 2.8

2.12. Социальная эффективность.

Создание рабочих мест - 13 мест;

Занятость детей - 100% от 3 до 16 лет;

Программы для инвалидов - вовлечение в активную деятельность, оказание медицинских услуг (массаж, реабилитация, развивающие программы).

2.13. Общественная полезность.

Досуговая занятость детей во внеурочное время после школы.

2.14. SWOT - анализ.

Внешние стороны

Возможности:

- 1) Возможность расширения бизнеса;
- 2) Государственная поддержка социально значимого проекта;
- 3) Возможность получения субсидий для открытия и развития социально значимого бизнеса;
- 4) Рост спроса даже в период экономического спада, что гарантирует стабильность доходов.

Угрозы:

- 1) Высокий уровень конкуренции в сегменте;
- 2) Снижение уровня доходов населения и, как следствие, снижение прибыли;
- 3) Вероятность изменения законодательства и ужесточения требований, которые усложнят деятельность образовательного центра.

Внутренние стороны

Сильные стороны:

- 1) Возможность расширения спектра услуг;
- 2) Возможность выбора благоприятной для ведения бизнеса территории;
- 3) Возможность установления сотрудничества с педагогами школы;
- 4) Широкий спектр услуг, позволяющий охватывать большую целевую аудиторию;
- 5) Наличие опыта работы с детьми у педагогов.

Слабые стороны:

- 1) Отсутствие собственной клиентской базы;

- 2) Высокая ответственность за детей;
- 3) Отсутствие собственных авторских методик;
- 4) Необходимость искать персонал и сложности с поиском квалифицированных педагогов.

2.15. Приложения: *(в процессе разработки и подготовки)*

1. *Копии лицензий, разрешений, свидетельств и иных документов, подтверждающих возможности инициатора бизнес-проекта (бизнес-плана) реализовать бизнес-проект (бизнес-план);*
2. *Копии договоров и протоколов о намерениях, которые в перспективе будут способствовать реализации бизнес - проекта (бизнес-плана);*
3. *Копии договоров о страховании рисков по реализации бизнес-плана;*
4. *Проектно-сметная документация;*
5. *Бухгалтерские и финансовые отчеты;*
6. *Аудиторские заключения.*

Вывод: В данной работе рассмотрены перспективы создания образовательного центра, изучены предложения в данном сегменте рынка, произведены необходимые расчеты для привлечения инвестиций, описаны основные направления бизнес-плана.

Работа по воплощению бизнес-идеи создания развивающего центра будет продолжена и реализована в будущем. В перспективе планируется заполнение всех разделов бизнес-проекта. Структуру и наполнение бизнес-проекта можно использовать в качестве примера на занятиях экономики, факультативе «Основы финансовой грамотности».