



Бизнес-проект

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

Создание торгового центра на территории Восточного микрорайона города Канаш

Руководители: Васильева Наталия Ивановна
Питеркина Зоя Анатольевна



Бизнес-проект

Цели и задачи

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

Расширение рынка услуг для жителей Восточного микрорайона путём создания ледового катка в этом районе города

→ **разработать социально-экономический план открытия ледового катка для жителей Восточного микрорайона;**

→ **провести маркетинговые исследования в данной области;**

→ **разнообразить досуг взрослых и детей в социальном пространстве Восточного микрорайона;**

→ **обрести интересную и хорошо оплачиваемую работу, позволяющую достойно обеспечивать свою семью и приносить пользу обществу.**



Бизнес-проект

АКТУАЛЬНОСТЬ

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса



- **Предприятие будет осуществлять свою деятельность в самой динамично развивающейся сфере - сфере услуг**
- **Способствует выходу на рынок конкурентоспособного вида услуг**



Маркетинговые исследования

Автор: Васильева Евгения , ученицы 10 Б класса

Положение	Стадия зрелости			
	эмбриональная	растущая	зрелая	стареющая
На рынке				
Доминирующее	Инвестируйте быстрее	Удерживайте позицию, удерживайте долю	Удерживайте позицию, развивайтесь вместе с отраслью	Удерживайте позицию
Сильное	Инвестируйте быстрее со скоростью, диктуемой рынком	Попытайтесь улучшить положение, увеличивайте долю	Удерживайте позицию, развивайтесь вместе с отраслью	Удерживайте позицию или подводите итоги
Благоприятное	Избирательно или целиком увеличивайте долю. Все силы на увеличение рыночной доли	Попытайтесь улучшить положение, избирательно увеличивайте долю	Выжидание или стабилизация, найдите нишу и пытайтесь защищаться	Подводите итоги или постепенно уходите
Неустойчивое	Избирательно подходите к завоеванию позиций	Найдите свою нишу и обороняйтесь	Найдите нишу и удерживайте её или постепенно уходите	Уходите постепенно или сразу
Слабое	В верх или вон	Перестраивайтесь или уходите совсем	Перестраивайтесь и уходите постепенно	Уходите сразу



Маркетинговые исследования

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

№	Содержание вопроса	Результаты	
1.	Пользуетесь ли вы услугами городского катка на стадионе «Локомотив»?	Да	60%
		Нет	20%
		Редко	20%
2.	Хотели бы вы, чтобы рядом с вашим домом, в Восточном микрорайоне, открылся ледовый каток?	Да	60%
		Нет	20%
		Все равно	20%
3.	Сколько раз в месяц вы ходите на городской каток?	1-3	20%
		3-5	50%
		5-10	20%
		Более 10	10%
4.	Сколько раз в месяц вы берёте коньки на прокат?	3	5%
		5 - 7	10%
		Более 8	60%



Маркетинговые исследования

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

Ключевые факторы	Вес (5 баллов)	Конкуренты	Наше предприятие
Качество	5	+	+
Эффективность средств продаж	3	+	+
Репутация	1	+	+
Реклама	1	-	+
Цена	5	-	+
Местоположение	2	-	+
Финансовая стабильность	2	+	+



Маркетинговые исследования

Автор: Васильева Евгения, ученицы 10 Б класса



75%



Бизнес-проект

Социальная направленность

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса





Организационный план

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Бкласса

ПБОЮЛ

(предприниматель без образования
юридического лица)

→ Первоначально необходимо взять в банке кредит, доказав, что наше предприятие сможет работать и приносить доход.

→ Далее необходимо получить лицензию на предпринимательскую деятельность

→ Приобретение необходимого оборудования

→ Создание ледового катка

→ Проведение рекламной кампании



Ф и н а н с о в ы й п л а н

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

Статьи расходов	Сумма, руб.
Постоянные расходы	
1. Арендная плата	3540
2. Погашение банковского кредита	12975
3. Заливка катка	5000
4. Шлифовка льда	1500
5. Непредвиденные расходы	1000
6. Отчисления в Пенсионный фонд	7274 (страховой год)
Переменные расходы	
1. Расходы по закупке коньков	25000
2. Рекламная кампания	1000
3. Амортизационные отчисления	2500
4. Уплата налога по УСН	14985
5. Приобретение кассового аппарата	1000
6. Регистрация ПБОЮЛ	400

Итого: 76174



Результаты исследований

*Время
работы
катка:
с 14.00
до 20.00*

*Ожидаемое
число
обращений в
день:
75 чел.*

*Цена на прокат
коньков за 1 час:
50 руб.
(40 руб.)*

$1\ 850 * 3 = 5\ 550$ – число обращений в месяц
 $5\ 550 * 45 = \underline{249\ 750}$ руб.- доход, где 45 руб. –
средняя цена услуги $(40+50)/2$



Расчёт точки безубыточности

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

Точка безубыточности = постоянные издержки / коэффициент маржинального дохода

$$КМД = \frac{МД}{\text{выручка}}$$

$$МД = \text{выручка} - \text{переменные издержки}$$

$$МД = 249750 - 44885 = 204865$$

$$КМД = \frac{204865}{249750} = 0,8202$$

Точка безубыточности

$$31289 : 0,8202 = 38148,012 \text{ (руб.)}$$



Бизнес-проект

З а к л ю ч е н и е

Автор: Васильева Евгения, ученица 10 Б класса

- *создание ледового катка — один из способов выхода на рынок конкурентоспособного вида услуг, который пользуется спросом у населения;*

- *Бизнес- проект — это возможность применить полученные знания в классе социально-экономического профиля на практике;*

- *реализация данного проекта в будущем позволит обрести не только интересную работу, но и приносить пользу обществу.*
