

# ШКОЛА ТАНЦЕВ «SWEET DANCE»

Гладкевич Кристина гр.



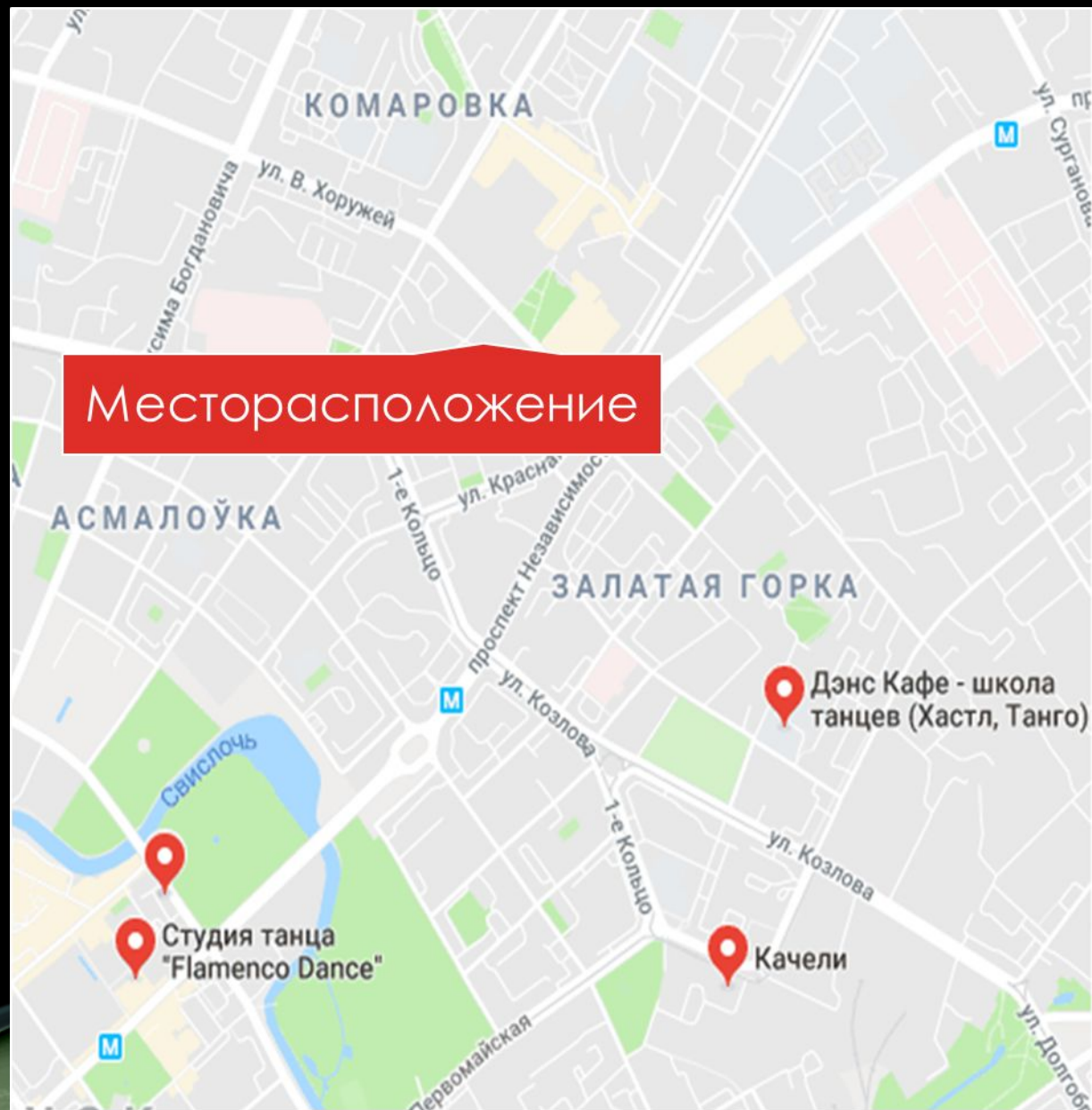
**ЦЕЛЬ РАБОТЫ:** разработать бизнес-план для открытия предприятия, а именно школы танцев.

Основные моменты при создании предприятия:

- Конкурентная борьба
- Эффективную стратегию
- Квалифицированный персонал
- Адекватная ценовая политика

## Эффективность реализации проекта

- низкая конкуренция в данном регионе
- низкая стоимость предлагаемых услуг
- активная застройка региона
- высокое развитие транспортной инфраструктуры







## Решение социальных вопросов

- физическое здоровье нации
- занятость детей, подростков

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ

## Регистрация ИП

- Регистрируется только на одного человека
- Регистрация производится по месту жительства
- Наименьшие финансовые и временные затраты на регистрацию
- Не требуется устав, уставный капитал, расчетный счет и печать не обязательны
- Административная ответственность: ИП приравнен к должностному лицу и максимальный штраф – до 100БВ
- ИП платит фиксированный платеж в пенсионный фонд
- ИП может распоряжаться средствами на расчетном счету как угодно
- ИП нельзя продать или переоформить
- ИП относительно просто ликвидируется
- ИП отвечает по обязательствам всем своим имуществом даже после закрытия

# ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИСТРАЦИЯ

## Документы, необходимые для регистрации ИП

- заявление,
- паспорт или вид на жительство,
- фотография 3x4,
- документ, подтверждающий оплату госпошлины (0,5 БВ = 10,5 рублей).



Название и адрес  
предприятия  
(индивидуального  
предпринимателя)



ООО «Sweet  
dance»

Организационно-  
правовая форма



Общество с  
ограниченной  
ответственностью

Планируемая выручка, тыс.руб.	1 год	2 год	3 год
	288	316,8	348,48
Планируемая прибыль, тыс.руб.	474,7	554,1	939,1
Рентабельность деятельности, %	22,05	30,43	31,7
Численность занятых, чел	6	6	6
Сумма налоговых поступлений, тыс.руб.	611,25	712,2	790,08
Финансирование проекта: - собственные средства - заемные средства	Сумма 200	%	
Срок окупаемости проекта, лет	месяц		



Школа танцев «Sweet dance» ориентирована на потребителей  
в возрасте **от 5 до 45 лет.**

1.Силовые  
уроки

Fitnessball - силовая тренировка с использованием гимнастических мячей, способствующая развитию мышц всего тела - 55 мин.

Bodysculpt - комплексная силовая тренировка, воздействующая на все группы мышц, благодаря разнообразию методических приемов. Прекрасная возможность продуктивно потренироваться в короткий промежуток времени - 55 мин.

Pilates - специфический комплекс силовых упражнений, направленный на устранение мышечного дисбаланса, развития осанки, гибкости, ловкости - 55 мин.

NathaYoga - система упражнений на растягивание, дыхание и расслабление. Способствует стабилизации и улучшению физического и духовного здоровья - 55 мин.

Streching - система упражнений, развивающих гибкость и эластичность мышц - 55 мин.

2.Стабилизирующие  
уроки



### 3. Танцевальные уроки

DanceMix - урок включает в себя различные танцевальные стили: латина, R&B, house. Вы сможете уверенно чувствовать себя на любом танцполе. Высокая интенсивность, сложная хореография - 55 мин.

LatinoClub - сложная латиноамериканская хореография с элементами современной аэробики - 55 мин.

Break-Dance - сила и ловкость, чувство ритма и четкая координация, немыслимые прыжки и множество стилей, которые могут любого человека, вне зависимости от возраста, роста и веса, сделать уверенным в себе, пластичным и красивым - 55 мин.

Hip-Hop - динамичная смесь таких течений как Break-Dance и волнообразные движения тела, силовые элементы, мягкие прыжки и повороты - 55 мин.

Go-Go - очень эксцентричный танец с элементами разных танцевальных стилей, импровизация под зажигательную клубную музыку - 55 мин.



# Для открытия танцевальной студии нам необходимы первоначальные инвестиции в размере **200 тыс.руб.**

№ п/п	Наименование источников	Средства на начало реализации проекта
	СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА	
1	Выручка от реализации акций (взнос в уставной капитал в денежной форме)	
2	Нераспределенная прибыль (фонд накопления)	
3	Неиспользованная амортизация основных средств	
4	Амортизация нематериальных активов	
5	Результат от продаж основных средств	
6	Собственные средства, всего (сумма показателей пунктов 1-5)	
	ЗАЕМНЫЕ И ПРИВЛЕЧЕННЫЕ СРЕДСТВА	
7	Кредиты банков (по всем видам кредитов)	200
8	Заемные средства других организаций	
9	Долевое участие в строительстве	
10	Прочие	
11	Заемные и привлеченные средства, всего (сумма показателей пунктов 7-10)	

# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Для расчета выручки от реализации услуг выберем три направления.

Месячный абонемент на человека составят:

Силовые уроки  
Fitnessball

2300  
руб.

Стабилизирующие  
уроки Pilates

2300  
руб.

Танцевальные уроки  
DanceMix

2500  
руб.

# ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Выручка от реализации услуг **за 2017** год составит **2880 тыс.руб.**

На 2018 году предусмотрим увеличение спроса на 10%, в результате количество клиентов увеличится на 10%.

Выручка от реализации услуг **за 2018** год составит **3168 тыс.руб.**

На 2019 году также предусмотрим увеличение спроса на 10% к 2018 году, в результате количество клиентов увеличится на 10%. Выручка от реализации услуг **за 2019** год составит **3484,8 тыс.руб.**



# ПЛАН ПО ТРУДОВЫМ РЕСУРСАМ

Наименование  
показателей

1 квартал 2017 года

Средняя  
численность, чел.

Среднемесячная  
заработная плата,  
тыс.руб.

Фонд оплаты труда,  
тыс. руб.

Хореограф

4

20

240

Администратор

1

12

36

Уборщица

1

8

24

Итого

5

-

300

# ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Для оказания услуг необходимо приобрести: столик для ресепшен, оборудование в раздевалку, мебель для раздевалки, музыкальный центр, кулер, фен.

Основные средства переносят свою стоимость на выпускаемую продукцию равномерно через амортизационные отчисления. Норма амортизационных отчислений составит 20%.

Наименование основных средств	Затраты на приобретение, тыс.руб.
зеркала	60000
Столик для ресепшен	20000
Напольное покрытие	25000
Шкафчики для одежды	18000
Оборудование в раздевалку и комнату отдыха	45000
Кулер	10000
Фен	2000
Музыкальный центр	20000
Всего:	200000

# ПЛАНИРУЕМЫЕ ЗАТРАТЫ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ (ОКАЗАНИЕ УСЛУГИ)

Виды затрат	1 кв. 2017 г.	2 кв. 2017 г.	3 кв. 2017 г.	4 кв. 2017 г.	Всего за 2017г.
Себестоимость услуг (1+2)	718000	509000	509000	509000	2245000
1.Переменные затраты	400000	400000	400000	400000	1600000
1.1. Расходные материалы для производства продукции, оказания услуг	10000	10000	10000	10000	40000
1.2.Затраты на оплату труда основного персонала	300000	300000	300000	300000	1200000
1.3. Единый социальный налог на заработную плату основного персонала	90000	90000	90000	90000	360000
1.4. Расходы на электроэнергию					
1.5. Прочие затраты, зависящие от объема производства					
2.Постоянные затраты	318000	109000	109000	109000	645000
2.1.Затраты на оплату труда вспомогательного персонала и АУП					
2.2.Единый социальный налог на заработную плату вспомогательного персонала и АУП					
2.3.Арендная плата	90000	90000	90000	90000	360000
2.4. Амортизация оборудования и зданий	10000	10000	10000	10000	40000
2.5.Затраты на приобретение основных средств	200000				200000
2.6.Командировочн. расходы					
2.7.Расходы на услуги связи	3000	3000	3000	3000	12000
2.8.Реклама, продвижение услуг	15000	6000	6000	6000	33000
2.9. Расходы на коммунальные услуги					
2.10. Канцелярские расходы					
2.11. Офисные расходы					



# ПЛАН МАРКЕТИНГА

Способы распространения информации о школе танцев «Sweet dance»:

Радио и телевиденье - реклама

Объявления в газетах и журналах

Интернет

Первых клиентов в танцевальную школу можно привлечь, распространив листовки по квартирам и разместив, объявления вблизи спортивных клубов.

В дальнейшем использовать рекламу в Интернете, газетах и журналах, на радио и телевиденье.

Эффективным рекламным ходом может стать организация тематической вечеринки в модном клубе.

# ПЛАН МАРКЕТИНГА

Расчет бюджета затрат на маркетинг, тыс.руб.

Статья бюджета маркетинга	2020 год			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Создание и раскрутка Интернет-сайта				
Создание бренд-логотипа	5000			
Визитные карточки, прочая фирменная атрибутика	7000	3000	3000	3000
Маркетинговые исследования				
Прочие единовременные затраты на маркетинг				
Семинары и презентации (дни открытых дверей)				
Ежемесячные затраты на поддержание Интернет-сайта				
Размещение рекламных объявлений в СМИ и сети Интернет	3000	3000	3000	3000
Участие в конференциях, деловых встречах и выставках				
Итого				

# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Для открытия школы танцев требуются первоначальные вложения на приобретение основных средств и оформление ООО. Для реализации данного проекта запланировано привлечение кредита в размере **200 тыс. руб.**

Кредит привлекается на 2 года (24 месяца) под годовую процентную ставку 24,5% в ОАО «Сбербанк России». Возврат основного долга кредита и погашение процентов за использование кредита будет осуществляться ежемесячно. В случае просрочки платежей предусмотрено наложение банком санкций и штрафа в размере 2,5% от непогашенной суммы.

Ежемесячные платежи в счет погашения кредита:

Сумма процентов составит 54980,71 руб. за весь срок пользования кредитом.

Сумма к возврату денежных средств будет равна 254980,71 руб.



# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Предприятие будет находиться на упрощенной системе налогообложения.  
Налогооблагаемая база - доходы минус расходы. Ставка налога - 15%.

Расчет налогов и сборов за 1 квартал 2017 года, тыс.руб.

Наименование налога, сбора	Ежеквартальная разбивка по годам		
	Налоговая база, тыс. руб.	Ставка налога, %	Сумма налога, тыс. руб.
Страховые взносы на заработную плату	300	30	90
Налог на доходы физических лиц	300	13	39
Единый налог по упрощенной системе налогообложения	2	15	0,3
Всего:	X	X	129,3

## Чистый дисконтированный доход (NPV).

Чистая текущая стоимость проекта NPV:

$$NPV = \text{ДПРД1} + \text{ДПРД2} + \text{ДПРД3} - \text{ДПРД0} = 818,2 - 200 = 618,2 \text{ тыс.руб.}$$

Чистая текущая стоимость проекта составит 618,2 тыс. руб.

Индекс доходности инвестиций (PI) рассчитывается как отношение суммы дисконтированных доходов к величине дисконтированных капитальных вложений.

$$PI = (\text{ДПРД1} + \text{ДПРД2} + \text{ДПРД3}) / \text{ДПРД0} = 818,2 / 200 = 4,09$$

Отсюда индекс доходности инвестиций (PI) равен **4,09. Проект эффективен.**

Внутренняя норма доходности (IRR) рассчитывается как ставка дисконтирования, при которой величина дисконтированных доходов равна капитальным вложениям в проект. Внутренняя норма доходности равна 128 %. Данный показатель больше ставки дисконтирования, **проект эффективен.**

Срок окупаемости проекта - это продолжительность периода, в течение которого капитальные вложения покрываются за счёт результатов осуществления проекта, а значение чистой прибыли с учётом вычета налогов и уплаты за кредит остается неотрицательным.

Отсюда, **срок окупаемости** данного проекта - **месяц.**

**Дисконтированный срок окупаемости** проекта составляет **полгода.**

# АНАЛИЗ РИСКОВ

Возможные риски	Влияние на ожидаемую прибыль	Меры по снижению влияния риска
1.Экономические риски связаны с неплатежеспособностью потребителя, неустойчивостью спроса, снижения цен конкурентами.	Уменьшение дохода	Постоянная работа с клиентами, совершенствование товара, гибкая ценовая политика, повышение качественных параметров продукции
2.Производственный риски	Снижение доходности	Четкое календарное планирование работ, лучшая организация проводимых работ
3.Финансовый риск	Снижение дохода	Основная мера по снижению риска заключается в разработке инвестиционно-финансовой стратегии, целью которой является попадание в зону прибыльного функционирования.



# АНАЛИЗ РИСКОВ

1. Коммерческие - уменьшение размеров рынка за счет расширения деятельности конкурентов, уменьшение платежеспособного спроса потенциальных клиентов.

- систематическое изучение конъюнктуры рынка предоставляемых услуг;
- ценовая политика, отвечающая различным интересам групп клиентов;
- поддержание стабильного высокого качества предоставляемых услуг;
- постоянная реклама;
- расширение рынка сбыта услуг за счет новых сегментов потребителей и территории охвата.

2. Финансовые риски- инфляция, снижение доходности потенциальных клиентов.

- осознанность принятия риска;
- управляемость принимаемыми рисками;
- сопоставимость уровня принимаемых рисков с уровнем доходности;
- сопоставимость уровня принимаемых рисков с финансовыми возможностями предпринимателя;
- учет временного фактора в управлении рисками (чем длиннее период инвестиционного проекта, тем шире диапазон рисков);
- учет финансовой стратегии малого предприятия в процессе управления рисками;
- учет возможности передачи риска.

# АНАЛИЗ РИСКОВ

Плановый уровень безубыточности проекта	2017 г.	2018	2019.
Чистая выручка	2880000	3168000	3484800
а) тыс. руб.	2880000	3168000	3484800
б) в % к предыдущему периоду		110	110
Переменные затраты			
а) тыс. руб.	1600000	1760000	1936000
б) в % к предыдущему периоду		110	110
Постоянные затраты			
а) тыс. руб.	645000	444000	444000
б) в % к предыдущему периоду		68,8372093	100
Прибыль от реализации			
а) тыс. руб.	635000	964000	1104800
б) в % к предыдущему периоду		151,8	114,6
Точка безубыточности, натур.ед.	818,6	551,4	563,5
Запас финансовой прочности			
а) тыс. руб.	71,2	82,35	83,588

# РЕЗУЛЬТАТЫ

Таким образом, реализация данного проекта принесёт чистую прибыль в 2017 году 474,7 тыс.руб., в 2018 году 554,1 тыс.руб., и в 2019 году 939 тыс.руб. Рентабельность продаж составила в 2017 году 22,05%, в 2018 году 30,43%, в 2019 году 31,7%.

Данный проект оказался достаточно эффективным и прибыльным.

Реализация данного проекта принесёт чистую прибыль в 2017 году 474,7 тыс.руб., в 2018 году 554,1 тыс.руб., и в 2019 году 939 тыс.руб. Рентабельность продаж составила в 2017 году 22,05%, в 2018 году 30,43%, в 2019 году 31,7%.



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

