

МБОУ «Бакчарская средняя общеобразовательная школа»

Развлекательный комплекс



Проектная группа :
Ученицы 11 класса
Штенникова
Наталья, Суровцева
Анастасия,
Кузьмина
Василиса,
Ломаева Татьяна.
Руководитель :
Мерзлякова Лидия
Владимировна.

Бакчар 2017

Цель проекта

- Организация активного отдыха населения;
- Улучшение социальной атмосферы в селе;
- Получение прибыли, и использование возможности развития малого бизнеса



Задачи:

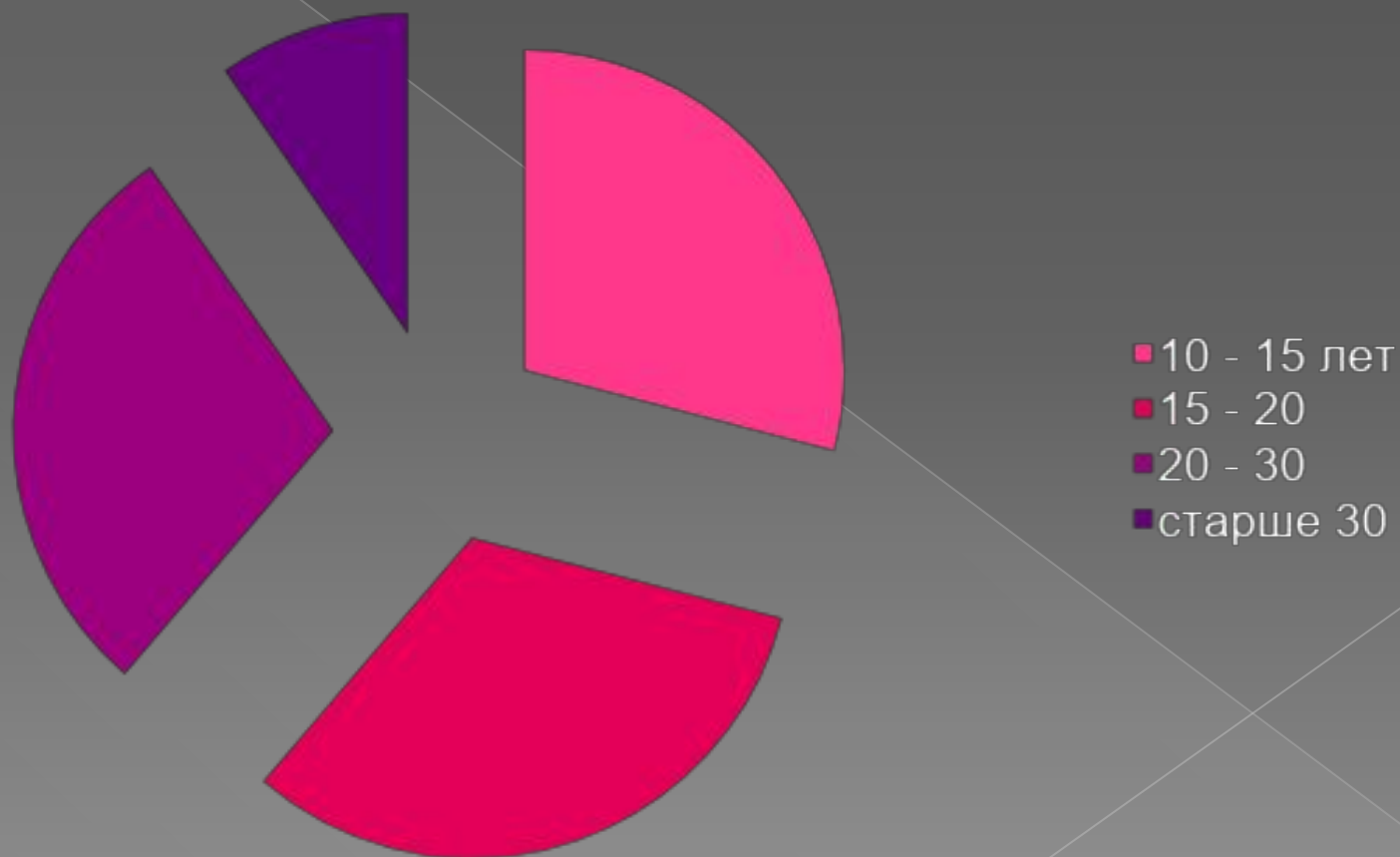
- Провести анкетирование и выяснить актуальность проекта;
- Найти спонсоров;
- Найти помещение;
- Закупить оборудование;
- Нанять обслуживающий персонал;
- Прорекламирровать магазин в СМИ;
- Организовать открытие.



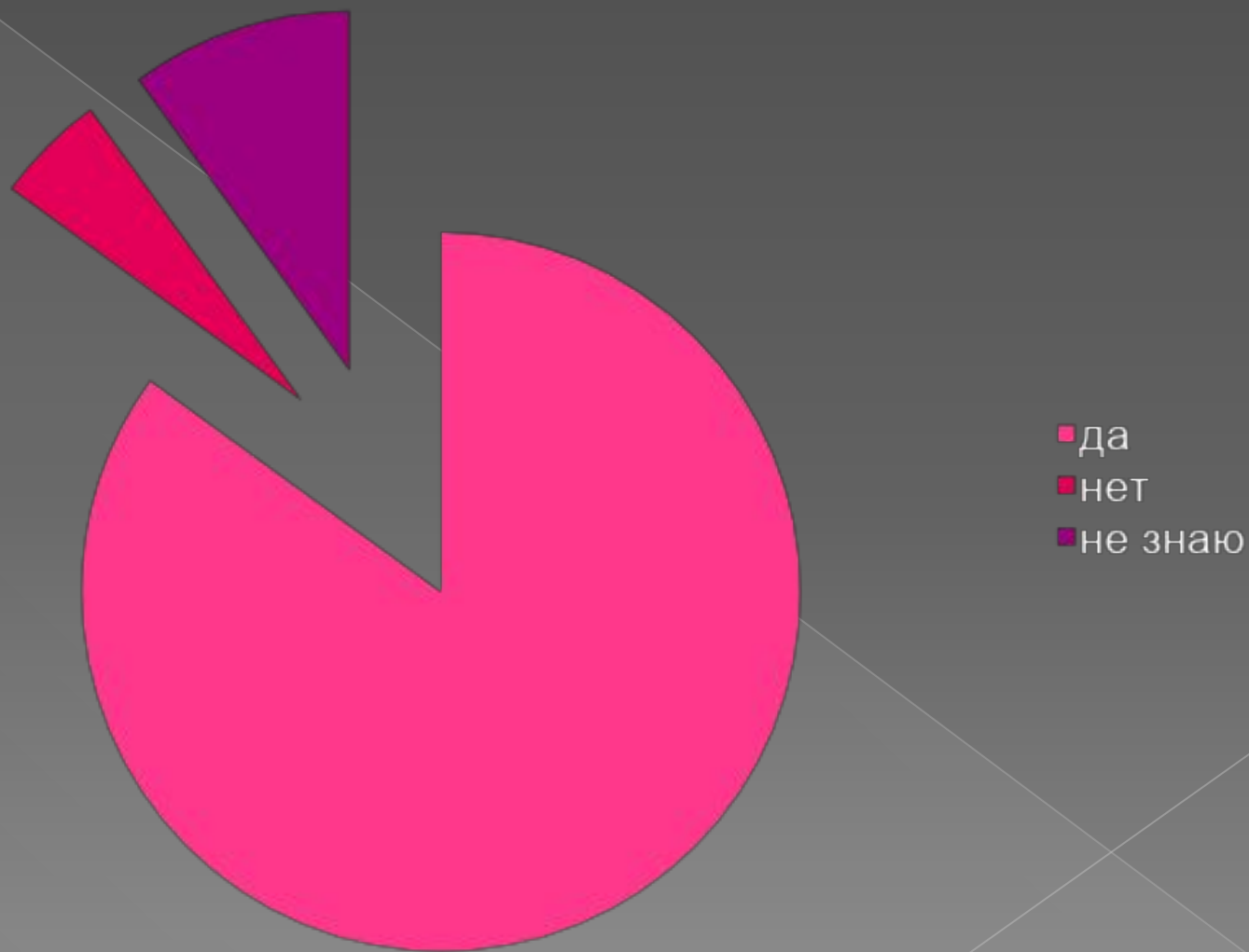
Пояснительная записка

Результаты анкетирования

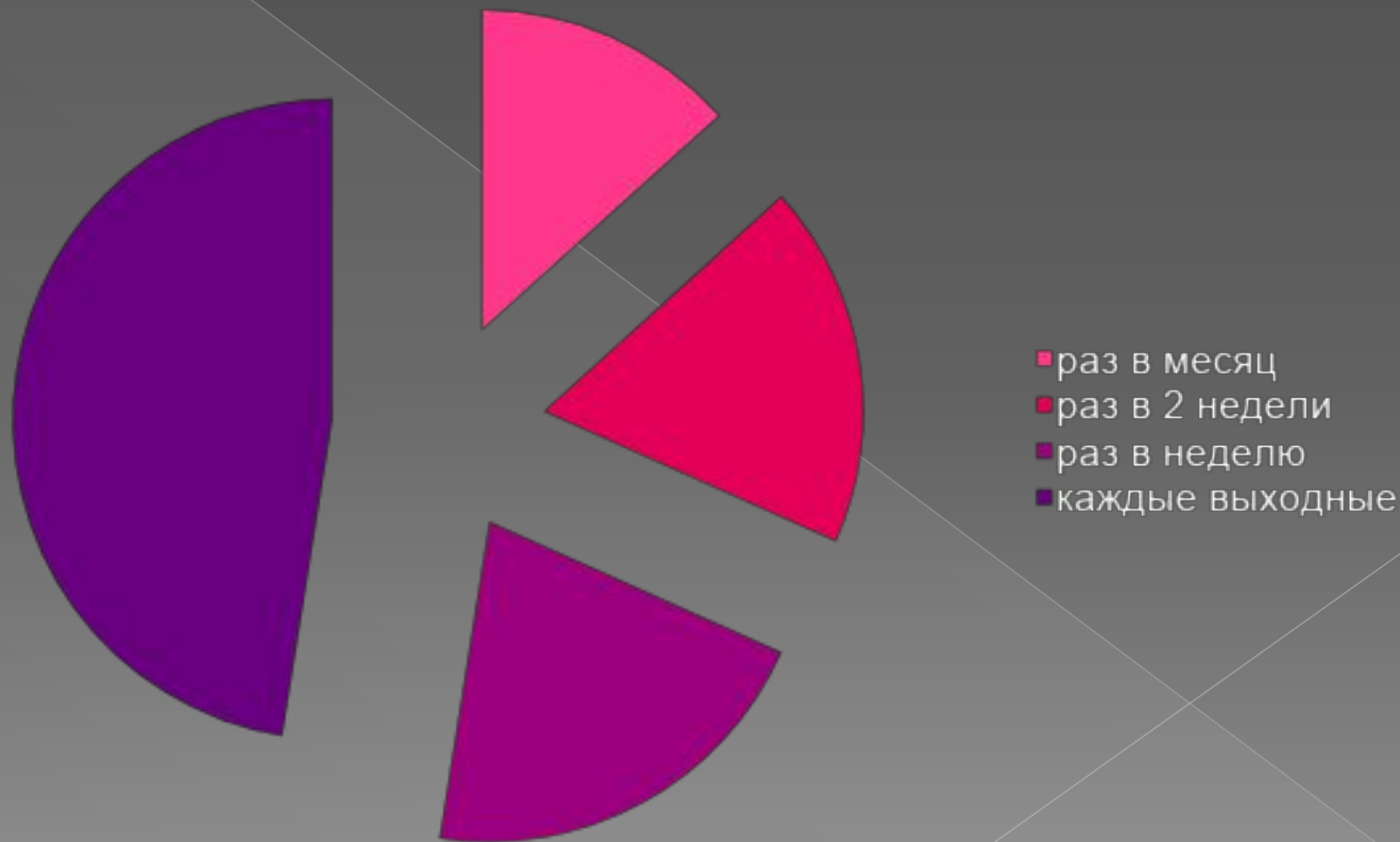
1 Вопрос : к какой возрастной категории вы относитесь?



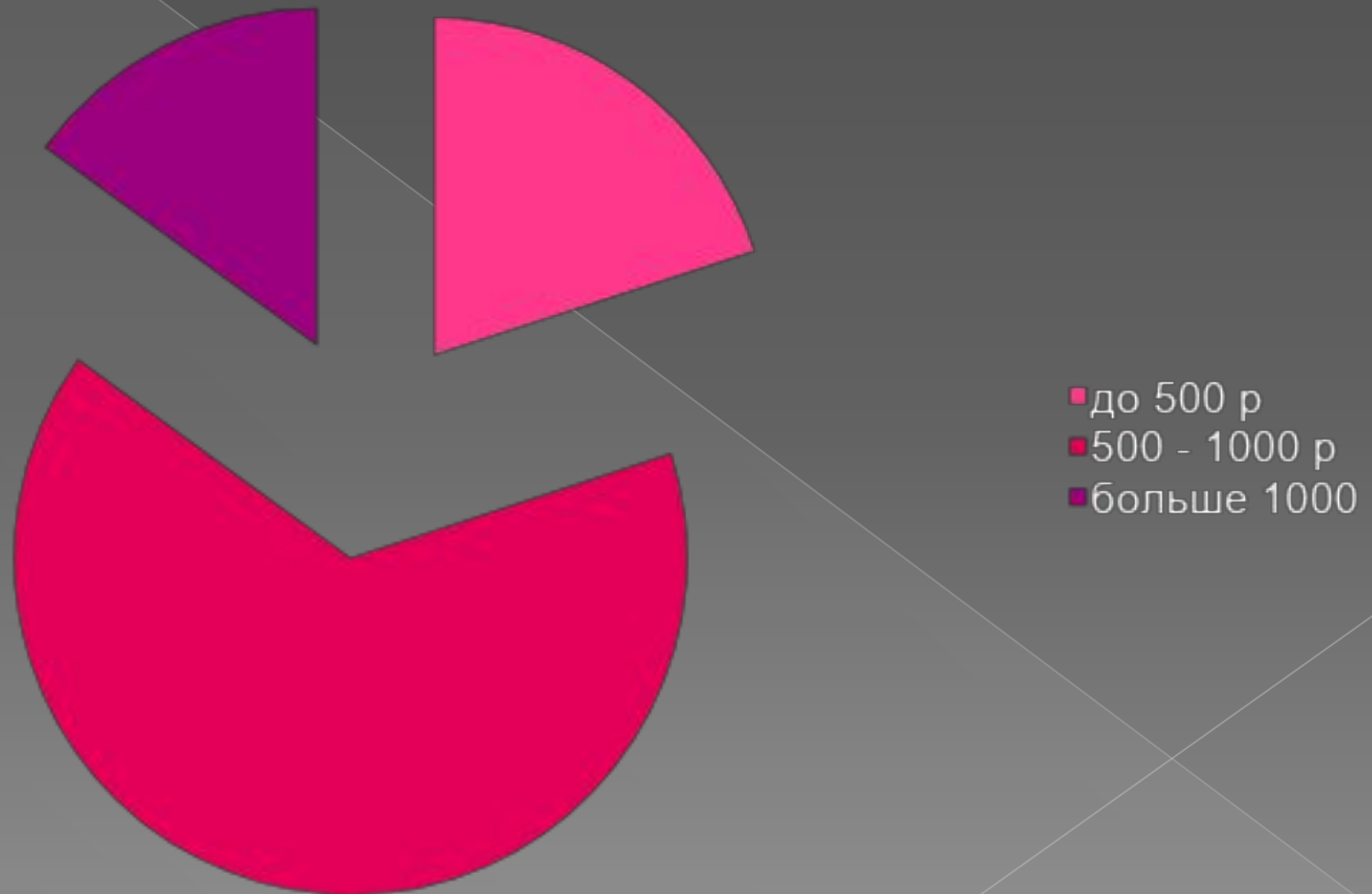
2 Вопрос : нравится ли вам идея открытия в Бакчаре развлекательного комплекса?



3 Вопрос: Как часто вы планируете посещать его?



4 Вопрос: Сколько вы готовы потратить за одно посещение?



Вывод

- Большинство населения, участвующего в анкетировании, принадлежит возрастной группе от 15 до 20 лет;
- большинству опрошенных нравится идея открытия развлекательного центра в Бакчаре;
- планируется посещение развлекательного центра каждые выходные;
- приблизительные доходы от одного человека составят 500 – 1000 рублей



Целевая группа

Жители села и района, а именно:

- Дети;
- Молодежь;
- Семьи
- Туристы.



Модель Портера

Организованный бизнес : развлекательный комплекс «Шерригау»

1. На основании данных переписи населения 2012 года мы приблизительно распределили всех жителей нашего села на возрастные группы:

20% - дети 0-15 лет;

15% - мужчины 15-30 лет;

15% - женщины 15-30 лет;

20% - мужчины 30-60 лет;

20% - женщины 30-60 лет;

10% - пожилые люди.

100% - 6100 человек

50% - X

Целевая группа составляет 3050

человек



Модель Портера

- Определение величины сегментов от наличия конкурентов:
 - 20% - 1-5 конкурентов;
 - 10% - 5-20 конкурентов;
 - 5% - 20-50 конкурентов;
 - 1% - больше, чем 20 конкурентов.

100% - 3050 человек

20% - X человек

Целевая группа составляет 610 человек



Модель Портера

- Определения величины сегментов в зависимости от временной величины товара:

13% - раз в месяц

22% - раз в 2 недели

25% - раз в неделю

57% - каждые выходные

100% - 610 человек

57% - X

Целевая группа составляет 347 человек



Модель Портера

- Соответственно, приблизительное количество клиентов в неделю составляет 347 человек. С помощью анкетирования мы выяснили, что жители нашего села готовы приблизительно тратить на наши услуги 1000 рублей 2 раза в неделю соответственно:
- Приблизительный доход в неделю : $347 \text{ человек} * 1000 \text{ рублей} = 347000$
- Приблизительный доход в месяц : $347000 \text{ рублей} * 4 = 1388000 \text{ рублей}$



Этап работы

1. Анкетирование
2. Поиск спонсоров
3. Аренда помещения
4. а) Договор аренды помещения
б) Ремонт в помещениях
5. Найм обслуживающего персонала
6. Закупка оборудования
7. Реклама комплекса в СМИ
8. Торжественное открытие.



ресурсы

№	Наименование	Кол-во	Цена
1	Аренда помещения	-	180000
2	Ремонт помещения	-	72500
3	Сан - техника	-	46000
4	Диван	4	80000
5	Стол	10	20000
6	Стул	40	40000
7	Компьютер	2	60000
8	Шкаф	3	24000
9	Игровые автоматы	10	50000
10	Детская площадка	-	100000

Ресурсы

№	Наименование	Кол - во	Цена
11	Оборудование для буфета	-	200000
12	Телевизор	2	100000
13	Колонки	-	10000
14	Видеокамеры	5	10000
15	Декорации	-	50000
16	Обогреватель воздуха	4	10000
17	Тюль на окна	10	50000
18	Столовая	-	20000
19	Гардероб	-	10000
20	сигнализация	-	10000

Ресурсы

№	Наименование	Кол - во	Цена/зарплата
21	Директор	-	210000
22	Главный кассир	-	180000
23	Кассир	-	180000
24	Оборудование для кассира: Кассовый аппарат Стол Компьютер	1 шт. 1 шт. 1 шт.	12000 6000 24000
25	Консультант	-	144000
	Охранник	-	156000
	Уборщица	-	150000
	Оргтехника, канцелярия, реклама проекта	-	38000

ресурсы

№	наименование	Кол-во	Цена/зарплата
26	Затраты на электроэнергию и ком. услуги	-	156000
27	Затраты на телефон и средства связи	-	3600
28	Затраты за пользование кредитом	-	320000
<i>Итого требуется инвестиций на начальном этапе (первый год)</i>			2722100

Бизнес - план

- Итого: расходы на обеспечение деятельность (сумма для открытия)- **2722100** рублей.(кредит)
 - Итого: месячный фонд всех кадров –876000 рублей.
 - Итого: налог ПФР -18260 рублей.
 - Итого: налог на прибыль-16380 рублей.
- Чистая прибыль составит- рублей.**

Юридическое обоснование деятельности

- Наша компания будет открыта как общество с ограниченной ответственностью, так как риск потерь уменьшается в связи с критерием коллегиальных решений и ограничений на конфискацию имущества (начальный капитал превышает 200000 рублей). Имеются льготы при получении субсидий от государства.

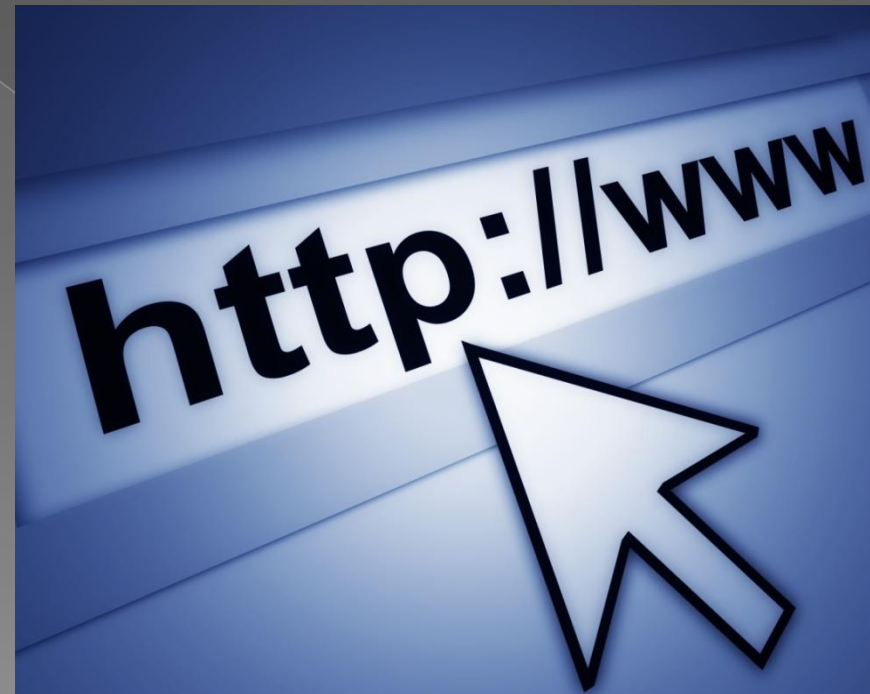
Конкурентное преимущество

- В нашем районе нет организаций, занимающихся обеспечением досуга населения, но есть Районный Дом Культуры, в котором проходят различные мероприятия



Продвижение

- ◉ Размещение объявлений в местной газете, сети Интернет, выпуск брошюр, установка баннеров.



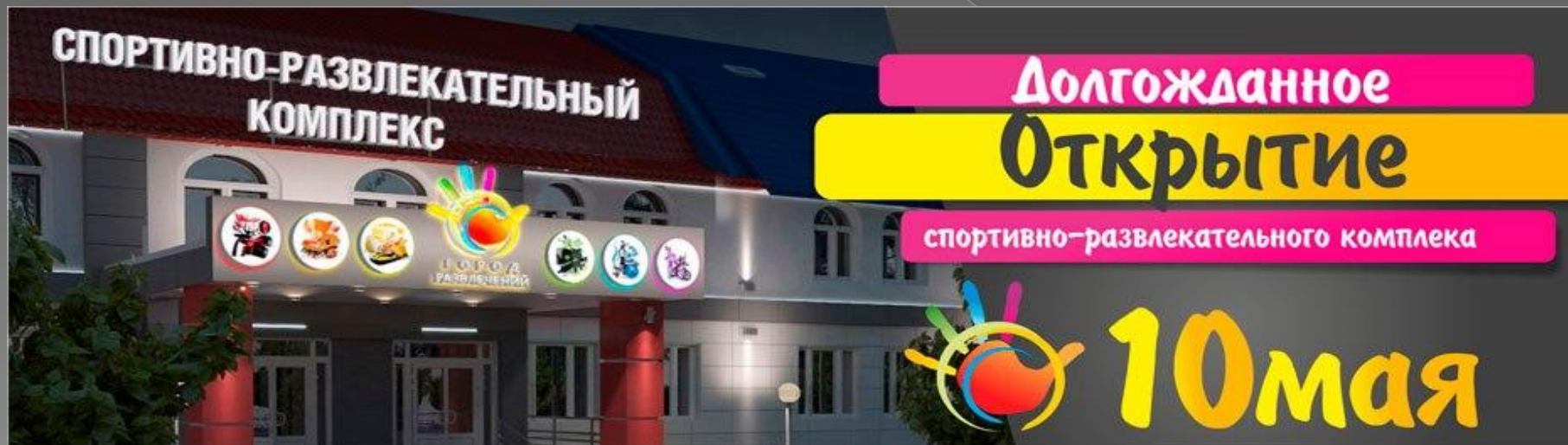
Партнеры

- Администрация Бакчарского района
- Некоммерческое партнерство «Бакчарский центр поддержки предпринимательства»



Рентабельность

- Ввиду того, что у нас не много конкурентов, наш комплекс будет востребованным местом среди населения для проведения своего свободного времени. Стоимость магазина сравнительно быстро окупится, а с целью привлечения клиентов мы планируем устраивать различные акции.
- Опираясь на вышесказанное, можно сказать, что проект *рентабельный*.



Спасибо за внимание!