 

**Открытие сети учебно-развлекательных**

**автоматов для детей в городе Ярославль.**

**Выполнил:**

Соболь П.П.

**Ярославль 2017.**

**Содержание:**

1.Резюме проекта

2.Анализ положения дел в отрасли

3.Торговый план

4.План маркетинга

5.Организационный план

6.Оценка риска

7.Финансовый план

8.Кассовый план

9.Выводы

**1.Резюме проекта**

**Цель проекта -** открытие сети учебно-развлекательных

автоматов для детей в городе Ярославль. Результатом ностоящего проекта является установка автоматов в городе Ярославль, их продвижение и их развитие в колличестве.

Автомат предназначен в первую очередь для развлечения и развития детей, во вторую, для зароботка денег.

Общее количество автоматов в городе: 10 шт.

Цена одного аппарата: 163 000 руб.

Себестоймость продукции: 0 руб.

Предлагаемая цена услуги для потребителя: 10 руб./ 1 мин.

Среднее количество потребителей: 40-65 человек в день (в расчете на однин аппарат).

**Предполагаемые места установки аппаратов:**

1.ТРЦ "Аура". Адрес: Ярославль, улица Победы, 41.

Колличество аппаратов: 2 шт.

2.ТРК "Ярославский Вернисаж". Адрес: Ярославская обл., Ярославский р-н, Нагорный пос., ул. Дорожная, 6а.

Колличество аппаратов: 2 шт.

3.ТЦ "Фараон". Адрес: Ярославль, улица Гоголя, 2.

Колличество аппаратов: 1 шт.

4.ТЦ "РИО". Адрес: Ярославль, Московский проспект, 108.

Колличество аппаратов: 1 шт.

5.ТЦ "РИО". Адрес: Ярославль, Тутаевское шоссе, 1.

Колличество аппаратов: 1 шт.

5.ТЦ "Космос". Адрес: Ярославль, проспект Авиаторов, 149.

Колличество аппаратов: 1 шт.

6. Ярославский автовокзал. Адрес: Ярославль, Московский проспект, 80А

Колличество: 1шт.

7. "Международный аэропорт Ярославль". Колличество: 1шт.

**Основные характеристики аппарата.**

Технические:

Габаритные размеры, (ДхШхВ) 500х710х1520 мм.

Вес: 37 кг.

Питание, В/Гц: 220/50.

Потребляемая мощность, Вт: 500.

Среднее время пользование аппарата: 5 минут.

Корпус кабины изготовлен из металлических конструкций. Внешне покрыт ударопрочным пластиком, без острых углов, что делает его болеее безопасным.

Внутри аппарата, за вандало-защищенной дверью находится основное оборудование: системный блок, купюроприемник, сенсорная панель, ЖК-монитор, 1 модем, источник бесперебойного питания, звуковой модуль.

Функциональные:

Процесс использования аппарата занимает в среднем у клиента около 5 минут. Программа содержит основные пункты меню: выбор игры. Интерфейс программы интуитивно понятен и работает в диалоговом режиме. Управление ведется с помощью сенсорного экрана, на котором расположены кнопки. Перед каждым действием клиент прослушивает звуковую подсказку, т.е. аппарат своей голосовой поддержкой объясняет клиенту, куда нужно нажать, чтобы произвести то или иное действие. Оплата услуги производится с помощью купюроприемника, что позволяет аппарату работать в автономном режиме.

**Привлекательные черты этого бизнеса:**

1. Высокая ретабельность

Себестоимость 5 минут игры – 0 рублей, стоимость услуги -50 рублей.

2. Малые трудозатраты

Аппарат работает автономно (с возможностью отслеживания

её работоспособности через сервер статистики),

обслуживание производится 3-5 раз в неделю.

3. Широкая целевая аудитория.

4. Новизна проекта.

5. Варьируемые капиталовложения.

6. Защита от вандализма.

7. Востребованность и всесезонность.

**Конкурентные преимущества:**

1. Компактность (500мм х 710мм),

2. Гибкость установки

3. Низкая арендная плата

4. Небольшое потребление энергии

5.Аудио-подсказки ( для простоты использования)

6. Получение выручки без посредников

Общая стоимость инвестиционных затрат составляет 2 000 000 рублей и включает в себя приобретение готового бизнеса – аппаратов для игр, доставку из Москвы, а так же затраты на маркетинговые мероприятия. Финансирование проекта предполагается за счет собственных средств инициаторов проекта и привлечение кредитных ресурсов.

На нашем предприятии будет работать 1 человек. Собственный капитал составляет 100 000 рублей, заемный капитал 1 900 000 рублей. Это заём в банке или привлечение инвестора. В целом нужно отметить, что данный проект обладает большой инвестиционной привлекательностью.

**Тенденция:**

Как это видно со стороны, рынок «детских игр» поделён, но неустойчив. Самая большая часть пирога по доле рынка принадлежит развлекательной сети автоматов ”Космик”. В основном потому, что их больше всего слышно и видно из всех конкурентов, занимающихся данным бизнесом. По нашим собственным наблюдениям, сейчас оно живёт больше за счёт сарафанного радио и практически за отсутствием достойных конкурентов. Средняя цена за игру – 100 руб. В два раза выше, чем в предлагаем мы. Выбирая конкурентов, клиент жертвует своим временем ( нахождения в очереди) а так же деньгами.

**Конкуренты:**

Основная масса подобных услуг предоставляется отдельными комнатами развлечения в ТЦ, которые специализируются на долгое время провождения родителей с детьми. В основном это отдельные помещения в ТЦ. Их особое сосредоточение наблюдается в центральной части города.

**Торговый план**

Этапы реализации проекта:

1.Регистрация юридического лица

2.Получение кредита в банке или помощь инвесторов

3.Заключение договора на съем помещения в выбранных местах.

4.Заказ оборудования

5.Доставка оборудования

6.Установка оборудования

7. Начало работы

1. Прежде всего для дальнейшей деятельности нам нужно зарегистрировать юридическое лицо в налоговых органах города Ярославля.

2. Получение кредита в банке или финансирование инвесторов. Соболь Павел Петрович, доля в уставном капитале 100%. Для получения кредита в банках или финансирования инвесторов юридическое лицо должно предоставить определенные документы. Нам требуется взять кредит на сумму 1 900 000 рублей. В данном случае средняя ставка годовых будет составлять 15- 20%. В качестве залога мы предоставляем наше оборудование (10 аппаратов). Поэтому денежные риски в данном случае -минимальны.

3. Заключение договора на съем площади в ТРЦ «Аура», ТРк «Ярославский Вернисаж», ТЦ «РИО», РЦ «Фараон», ТЦ «Космос», Ярославский автовокзал, Ярославский международный аэропорт. Нам была предоставлена информация об аренде. Стоимость 1 кв.м в месяц в основном везде составляет 3 000 рублей. Итого, из расчёта, что ежемесячно мы будем выплачивать сумму за аренду помещения в размере 3 000 рублей/аппарат, общая сумма будет составлять 30 000 рублей. При заключении договора определяются обязанности сторон и их права. Т.к. мы снимаем данные площади, торговые и развлекательные центры со своей стороны гарантируют безопасность. Так что ООО «Арсенал», так планируется назвать фирму, не требуется вкладывать свои средства в покупку оборудования: сигнализации и детекторов дыма.

4. Заказ оборудования По заверениям поставщика, всё оборудование будет изготовлено за 1 месяц с момента оплаты.

5. Доставка оборудования. Далее компания-поставщик предоставляет нам кабины в разобранном виде, поэтому мы вполне сможем их уместить всё оборудование в одну удлинённую газель. Её услуги составляют 5 000 рублей из Москвы в Ярославль.

6. Установка оборудования. Так как проект – бюджетный, установку мы осуществляем своими силами с помощью московского техника.

7. После установки, запускаем аппарат. Работа начинается.

**План маркетинга.**

Требуется отрекламиравать аппараты. Рекламу планируется брать в интернете, на страницах пабликов ВКонтакте, таких как: “Подслушано в Ярославле” , “Новости Ярославля” , “СМИ Ярославль”. Так как там относительно не дорогая реклама и большое количество просмотров. Так же рекламу следует взять в местах, где арендуются места.

Определим значение переменной прогноза сбыта:

Оптимистический прогноз (О)рассчитывается таким образом:

“О”= 30человек\*30дней\*10 аппаратов = 9000 человек/месяц

9000\*50 руб =450 000 руб/ мес.

Наиболее вероятный прогноз (В):

“В” = 20\*30\*10=6000 человек/месяц

6000\*50 руб = 300 000руб/ мес.

Пессимистическая оценка прогноза сбыта (П):

“П” = 10\*30\*10= 3000 человек/месяц

3000\*50 руб = 150 000 руб/ мес.

Аппарат принимает минимальный размер купюр – 50 рублей.

Теперь можно рассчитать ожидаемое значение прогноза сбыта (ПС) по формуле:

ПС = = = 250 000 руб/месяц

Стандартное отклонение (СО) определяется по формуле:

CO = = = 50 000 руб/месяц

Следовательно, вероятное значение переменной прогноза сбыта (вероятность 95%) будет находиться в пределах: ПС + / - CO: ( 250 000 + 50 000) руб/месяц.

Данный рынок состоит ограниченного типа потребителей. Это дети возрастом от 3 до 12 лет. Сегмент рынка – это потребители, одинаково реагирующие на те или иные достоинства товара. Сегментирование рынка – это процесс разбивки потребителей на группы по какому-либо актуальному для покупки товара признаку (возрасту, полу, общественному положению и т.д.). В нашем случае сегмент слишком узок, его можно определить конкретно. Он разделяется по возрасту. Однако нет различий по полу, не по социальному положению. Можно сказать лишь то, что склонным к консерватизму людям будет трудно приспособиться к данной услуге, сколько бы им не объясняли, что в пользовании аппарата нет ничего сложного. В ночных ТЦ это конечно же маленькие дети, которые не хотят проводить время с родителями ради покупок.

На автовокзалах и аэропортах, что бы занять свое время. Чтобы лучше понять и проанализировать наш бизнес изнутри, проведём SWOT-анализ:

Сильные стороны

1. Новизна проекта, оригинальность идеи

2. Цена (50 рублей за услугу)

3. Мгновенная работа

4. Автономность работы (малые трудозатраты)

5. Удобство пользования.

6. Варьируемые капиталовложения

7. Востребованность и всесезонность

Слабые стороны

1. Новизна проекта (возможное недоверие покупателей)

2.Узкая целевая аудитория

Возможности

1. Завоевание известности своей услуги

2. С увеличением востребуемости возможно увеличение количества аппаратов, без привлечения кредита.

Угрозы

1. Открытие аналогичного бизнеса

2. Вандализм

3. Отсутствие достаточного количества клиентов

ООО «Арсенал» будет заниматься предоставлением развлекательных услуг. В условиях современного рынка с ростом числа конкурирующих развлекательных площадок существенно возрастает роль и значение маркетинговых подходов в продвижении товаров на рынке. В связи с этим разработаны предложения по проведению работ в области маркетинговых мероприятий и по стимулированию сбыта:

1.Политика обслуживания.

2.Создание фирменного стиля.

Чтобы научить потребителей не бояться новых технологий, наша компания планирует на время самим стоять у аппаратов и помогать потребителям понять, что это за аппарат и какие у неё возможности. Первоначально планируется использовать минимально необходимый объем действий, тем не менее, их реализация по- требует значительных затрат и времени, поэтому необходимо выбрать те мероприятия, которые наиболее необходимы, и начать с их реализации. Самым важным мероприятием будет, конечно же, реклама. Для продвижения товара на рынок необходим комплекс маркетинговых коммуникаций (комплекса стимулирования), состоящего из четырех основных средств воздействия:

1.рекламы;

2.стимулирование сбыта;

3.пропаганды;

Наиболее эффективным средством для данного вида бизнеса, является «сарафанное радио», но для того, чтобы этот метод заработал, нужно не мало потрудиться, ведь люди должны узнать хотя бы о возможности подобной услуги. Поэтому в первую очередь в торговых центрах мы планируем использовать небольшие баннеры (метр на метр) со стрелками, рекламу в социальных сетях. В ночных ТЦ можно использовать всевозможные креативные флаеры. Планируется потратить около 10 000 рублей в первый месяц, постепенно снижая эту цифру и сводя её к нулю.

**Организационный план**

Правовым статусом нашей фирмы является «Общество с ограниченной ответственностью». Форма собственности – частная. Общество с ограниченной ответственностью – это форма объединения отдельных капиталов в общий фонд. Уставный капитал общества разделен на доли в соответствии с учредительными документами. Участники общества обладают количеством голосов пропорционально размеру их доли в уставном капитале. Высшим органом общества с ограниченной ответственностью является общее собрание его участников. Компетенция органов общества, а также порядок принятия ими решений или выступления от имени общества определяются в соответствии с Гражданским Кодексом, законодательными актами и уставом общества. Согласно статье 91 ГК РФ, к исключительной компетенции общего собрания участников общества с ограниченной ответственностью относятся:

1.изменение устава общества, изменение размера его уставного капитала;

2.образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий;

3. утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества и распределение его прибылей и убытков;

4. решение о реорганизации или ликвидации общества;

5. избрание ревизионной комиссии (ревизора) общества.

Уставный капитал общества с ограниченной ответственностью определяется в соответствии со статьей 90 ГК РФ. Учредители фирмы имеют в равной мере взаимозаменяемые полномочия. То есть каждый без труда может выполнять обязанности другого. Ведь вся прелесть бюджетного проекта – в простоте. Общая численность персонала – 1 человек: Основными обязанностями являются : - слежение за состоянием аппаратов, а также бугалтерская деятельность: учет поступающих денежных средств, товарно–материальных ценностей, основных средств и своевременное отражение на соответствующих бухгалтерских счетах операций, связанных с их движением, а также учет издержек производства и обращения, исполнение смет расходов. Производит учёт прибыли и убытков. Все сведения о продажах поступают ему через сервер, то есть он может видеть процесс, не выходя из дома. Он руководит в соответствии с действующим законодательством финансово-экономической деятельностью предприятия, неся всю полноту ответственности за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также финансово-хозяйственные результаты его деятельности. Обеспечивает выполнение предприятием всех обязательств перед федеральным, региональным и местным бюджетами, государственными внебюджетными социальными фондами, поставщиками. График работы: свободный, гибкий.

**Оценка риска**

В предпринимательской деятельности всегда существует опасность того, что цели, поставленные в плане, могут быть полностью или частично не достигнуты. Возможные риски и источники их возникновения :

Коммерческие риски:

• риск, связанный с реализацией товара

• риск, связанный с перевозкой грузов, или транспортный

• риск, связанный с вандализмом

Законодательные:

• изменение системы налогообложения в РФ

• увеличение налоговых ставок Источники возникновения рисков:

• недостаточная информация о спросе на данный товар

• недостаточный анализ рынка

• недооценка своих конкурентов

**Финансовый план**

Собственный капитал составляет 100 000 рублей, заемный капитал 1 900 000 рублей. Ставка рефинансирования 12%. Ставка дисконта 19%. Наше предприятие выплачивает УСН. УСН заменяет уплату ряда налогов и сборов, существенно сокращает и упрощает контакты с фискальными службами, подобные контакты наиболее затратны для малого бизнеса.