БИЗНЕС-ПЛАН

предпринимательской деятельности

по организации студии танца

1. Информационные данные

* 1. Фамилия, имя, отчество: Назарова Оксана Андреевна

1.2. Контактный телефон (факс, e-mail): +79236733160; onazarova087@gmail.com

1.3 Вид предпринимательской деятельности: предоставление услуг аренды помещения и танцевальных услуг.

1.4. Место осуществления предпринимательской деятельности с кратким описанием помещения: Помещение общей площадью 70 м2. Стоимость аренды в месяц 30.000 рублей. Помещение расположено по адресу: Центральный округ. В помещении сделан ремонт (переделывать под себя). Проведен интернет, собственный санузел, круглосуточный доступ, электроэнергия, центральное отопление, водоснабжение.

1.5. Кадровый состав организации: хореографы-постановщики/тренера (3 человека) + дальнейшее пополнение состава.

1.6. Дополнительные знания, умения, навыки: Есть своя действующая база клиентов и тренеров, наличие умений, сведений и информации в данной сферы деятельности, знание данной сферы «изнутри». Коммуникабельность, умение работать с клиентами.

1. Существенные условия проекта
2. Полное перечисление и характеристика выпускаемой продукции, товаров, услуг и т.д.:
3. **Почасовая аренда помещения:**

**БУДНИ**

* 1. Утреннее время 9:00-12:00 – 500р/час
	2. Дневное время 12:00-17:00 – 400р/час
	3. Вечернее время 17:00-22:00 – 600р/час
	4. Ночное время 22:00-09:00 – 700р/час (редко берут, но спрос присутствует)
1. **Почасовая аренда помещения:**

**ВЫХОДНЫЕ**

* 1. Утреннее время 9:00-12:00 – 600р/час
	2. Дневное время 12:00-17:00 – 600р/час
	3. Вечернее время 17:00-22:00 – 600р/час
	4. Ночное время 22:00-09:00 – 800р/час (редко берут, но спрос присутствует)
1. **Танцевальные группы: k-pop (уже действующая), стрип, high heels, растяжка + (со временем добавление еще стилей).**
	1. **K-POP: (при занятии в 2 часа)**

Пробное занятие – 0р.

Персональное занятие с тренером – 900р. (час)
Разовое занятие – 400р.

Абонемент на 4 занятия (подряд, месяц) – 1300р.

Абонемент на 8 занятия (подряд, месяц) –2400р.

Абонемент на 4 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 1500р.

Абонемент на 8 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 2600р.

* 1. **Стрип: (при занятии в 1 час)**

Пробное занятие – 0р.

Персональное занятие с тренером – 1000р.
Разовое занятие – 350р.

Абонемент на 4 занятия (подряд, месяц) – 1000р.

Абонемент на 8 занятия (подряд, месяц) – 1800р.

Абонемент на 4 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 1200р.

Абонемент на 8 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 2000р.

* 1. **High heels: (при занятии в 1 час)**

Пробное занятие – 0р.

Персональное занятие с тренером – 1000р.
Разовое занятие – 350р.

Абонемент на 4 занятия (подряд, месяц) – 1000р.

Абонемент на 8 занятия (подряд, месяц) – 1800р.

Абонемент на 4 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 1200р.

Абонемент на 8 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 2000р.

* 1. **Растяжка: (при занятии в 1 час)**

Пробное занятие – 0р.

Персональное занятие с тренером – 1000р.
Разовое занятие – 400р.

Абонемент на 4 занятия (подряд, месяц) – 1200р.

Абонемент на 8 занятия (подряд, месяц) – 2000р.

Абонемент на 4 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 1400р.

Абонемент на 8 занятия (СВОБОДНЫЙ) – 2200р.

1. Намечаемые объемы выпуска услуг:

**порядка 3408 единиц услуг в период с 2023-2024 гг. (Аренда помещения);**

**порядка 288 единиц услуг в период с 2023-2024 гг. (K-POP);**

**порядка 96 единиц услуг в период с 2023-2024 гг. (Стрип);**

**порядка 96 единиц услуг в период с 2023-2024 гг. (High heels);**

**порядка 96 единиц услуг в период с 2023-2024 гг. (Растяжка);**

Количество услуг студии в месяц

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ассортимент услуг** | **Ед. изм.** | **Количество услуг в месяц** |
| Часовая аренда помещения | услуг | 284 |
| Танцевальные группы (k-pop) | услуг | 24 |
| Танцевальные группы (Стрип) | услуг | 8 |
| Танцевальные группы (high heels) | услуг | 8 |
| Танцевальные группы (Растяжка) | услуг | 8 |
| Итого |  | 332 |

1. Актуальность выбранного вида деятельности для социально-экономического развития муниципального района (городского округа) Омской области: **при реализации проекта будут поступать ежемесячные налоговые отчисления в бюджет. Так же планируется внедрение скидочной системы, акций, розыгрышей.**
2. Маркетинг

**Потенциальные потребители -** это жители г. Омска с высоким и средним уровнем достатка.

**Половая принадлежность -** 99% выручки приходится на женщин и 1% - на мужчин.

1. Планируемый объем продаж товаров (работ, услуг) (в месяц):

Объем оказания услуг в натуральном выражении (в расчете на 1 месяц):

Планируется сдавать в среднем от 7 часов аренды в будние дни. В выходные дни +-11 часов.

Танцевальные группы занимают +-2 часа в день (будние дни). Выходные дни +-3 часа.

**Наш режим работы с 09.00 до 22.00.**

Маркетинговый план студии танца

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды маркетинговых коммуникаций** | **Описание** | **Контактная****аудитория** |
| Реклама | - логотип- фирменные визитки- буклеты, розданные в школах/колледжах/ВУЗах- баннеры, расклеенные в образовательных учреждениях- размещение в справочнике 2GIS | Учащиеся образовательных учреждений Пользователи интернета |
| Стимулирование сбыта | - пробное занятие бесплатно | Учащиеся образовательных учреждений Пользователи интернета |
| Паблик рилейшнз | - управляемый сбор отзывов о студии | Клиенты с ВК.Клиенты с InstagramПосетители 2GIS  |
| Прямой маркетинг  | -рассылка писем в соц. сетях. | Пользователи сети интернет |
| SMM (Social Media Marketing) | - Instagran- Вконтакте- размещение/введение в соцсетях контента- личные сообщения в соцсетях клиентов | Пользователи сети интернет |
| Рекомендательный | - рекомендация клиента студии танца другому клиенту | Клиенты студии |

На основании запланированных маркетинговых коммуникаций рассчитан маркетинговый бюджет

Маркетинговый бюджет студии танца

|  |  |
| --- | --- |
| **Маркетинговое мероприятие** | **Стоимость, руб.** |
| ***Единовременные расходы (при открытии)*** |
| Неоновая вывеска (объемные буквы) | 20 000 |
| Визитки, баннеры (500 шт)  | 7 500 |
| Регистрация в социальных сетях (ВКонтакте, Instagram) | 0 |
| Размещение в справочнике 2GIS | 0 |
| **Итого** | **27 500**  |
| ***Ежемесячные расходы (включены в постоянные расходы)*** |
| Реклама в «ВКонтакте» и «Instagram» | 3 000 |
| Визитки, баннеры | 2 000 |
| **Итого** | 1. **000**
 |

1. Кадровая политика студии танца

|  |  |
| --- | --- |
| **Аспект кадровой политики** | **Характеристика** |
| Общие принципы кадровой политики | Забота о профессиональном развитии, что включает развитие кадрового потенциала членов команды, повышение уровня их профессионализма |
| Подбор персонала | Смотрим на опыт и наличие качественной базы знаний |
| Обучение и развитие персонала | Отпуск их в собственные танцевальные коллективы для увеличения навыков и базы в данной сферы |
| Корпоративная культура | Обустройство зоны отдыха для более комфортной работы сотрудников |
| Условия труда | Режим труда и отдыха – частичная занятость. |

*Степень эластичности спроса:* Эластичность спроса на услуги студии средняя, т.к. при снижении цены на услуги, спрос будет расти, а при увеличение, спрос будет меньше.

*Степень устойчивости спроса:* Устойчивость спроса на студии – среднеустойчива, т.к. возникает только при возникновении надобности в услугах и зависит от платежеспособности клиентов.

*Меры по поддержанию спроса на высоком уровне:* Регулярная реклама и продвижение бренда компании.

*Доступность товара/услуги для различных слоев населения:* Услуги студии доступны большинству контингенту клиентов.

Экономическая устойчивость достигается благодаря выполнению услуг в количестве не ниже уровня точки безубыточности, которая рассчитывается на основании данных, приведённых в данной табл.

1. Расчет точки безубыточности студии

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка при 100% оказании услуг, руб. | 282 917 |
| Число потребителей при 100% оказании услуг, чел. | 720 |
| Постоянные расходы, руб. | 41 100 |
| Переменные расходы, руб. | 47 087 |
| Средний чек, руб. | 393 |
| Переменные расходы на 1 потребителя, руб. | 65 |
| Точка безубыточности, руб. | 49 306 |
| Точка безубыточности, усл. | 125 |

Дополнительные данные:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Число потребителей, %** | 0 | 10 | 20 | 30 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 | 100 |
| **Число потребителей, чел.** | 0 | 72 | 144 | 216 | 288 | 360 | 432 | 504 | 576 | 648 | 720 |
| **Выручка, руб.** | 0 | 28 292 | 56 583 | 84 875 | 113 167 | 141 458 | 169 750 | 198 042 | 226 333 | 254 625 | 282 917 |
| **Постоянные расходы, руб.** | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 |
| **Переменные расходы, руб.** | 0 | 4 709 | 9 417 | 14 126 | 18 835 | 23 544 | 28 252 | 32 961 | 37 670 | 42 378 | 47 087 |
| **Валовые расходы, руб.** | 41 100 | 45 809 | 50 517 | 55 226 | 59 935 | 64 644 | 69 352 | 74 061 | 78 770 | 83 478 | 88 187 |

Точка безубыточности составляет 125 услуг в месяц и обеспечивает выручку в размере 49 306 руб.

1. Выручка студии танца

Предположительный график работы студии (в таблице)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | Понедельник | Вторник | Среда | Четверг | Пятница | Суббота | Воскресенье |
| 9:00 | Группа С (K-POP) | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | Группа С (K-POP) | АРЕНДА |
| 10:00 | Группа С (K-POP) | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | Группа С (K-POP) | АРЕНДА |
| 11:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 12:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 13:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 14:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 15:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 16:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 17:00 | Группа A (K-POP) | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | Группа A (K-POP) | Группа B (K-POP) | High heels |
| 18:00 | Группа A (K-POP) | Стрип | Группа B (K-POP) | High heels | Группа A (K-POP) | Группа B (K-POP) | Стрип |
| 19:00 | АРЕНДА | Растяжка | Группа B (K-POP) | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | Растяжка |
| 20:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 21:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 22:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |
| 23:00-08:00 | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА | АРЕНДА |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Понедельник | Вторник | Среда | Четверг | Пятница | Суббота | Воскресенье | ИТОГО в неделю | Итого в месяц |
| ДОХОД | 10900 | 9050 | 7300 | 7150 | 8800 | 12000 | 13600 | 68800 | 275200 |
| Э/Э | 440 | 440 | 440 | 440 | 440 | 560 | 560 | 3320 | 13280 |
| ЗП | 1800 | 900 | 900 | 500 | 900 | 1800 | 1500 | 8300 | 33200 |
| Прибыль | 8660 | 7710 | 5960 | 6210 | 7460 | 9640 | 11540 | 57180 | 228720 |
| Кол-во услуг | 31 | 18 | 18 | 19 | 23 | 30 | 41 | 180 | 720 |
| Ср.чек, руб. | 352 | 503 | 406 | 376 | 383 | 400 | 332 | 393 |   |
| Перем. расходы на 1 потребителя | 72 | 74 | 74 | 49 | 58 | 79 | 50 | 65 |   |

Список ср. цен на все услуги студии

|  |  |
| --- | --- |
|   | Средняя цена за 1 услугу/занятие (руб.) |
| Группа A (K-POP) | 300 |
| Группа B (K-POP) |
| Группа С (K-POP) |
| Стрип | 225 |
| High heels | 225 |
| Растяжка | 250 |
| АРЕНДА | 600 |
| АРЕНДА | редкая (в расчет не вкл) |
| Э/Э (за час) | 40 |
| ЗП (1 чел.) | 500 |

|  |
| --- |
| Ежемесячная потребность в услугах сторонних организаций  |
| **Наименование услуги\*** | **Поставщик**  | **Стоимость, руб.**  |
| **в год** | **в месяц** |
| Услуги связи (телефон+интернет) |   | 13200 | 1 100 |
| **Итого** | **1 100** |

Ежемесячные постоянные расходы

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма, руб.** | **Удельный вес, %** | **Оптимальный удельный вес, %** | **Минимально возможный удельный вес, %** | **Максимально возможный удельный вес, %** |
| Арендная плата | 30 000 | 73 | 20 | 15 | 30 |
| Расходы на маркетинг | 10 000 | 24 | 3 | 2 | 10 |
| Услуги сторонних организаций | 1 100 | 3 | 6 | 3 | 10 |
| **Итого** | **41 100** | 100 | 29 | - | - |

Бюджет инвестиций

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья расходов** | **Сумма, руб.** |
| Отделка | 80 000 |
| Оборудование (основные средства) | 350 000 |
| Монтаж оборудования, пуско-наладочные работы | 20 000 |
| Единовременные расходы на маркетинг | 3 000 |
| **Итого** | **453 000** |

Затраты на приобретение основных средств и материальных запасов (более подробно):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование затрат | Количество | цена за единицу, руб. | Общая стоимость (руб.) |
| 1 | Диван для ожидания клиентов | 1 | 8 000 | 8 000 |
| 2 | Шкафчики для клиентов | 20 | 5 000 | 100 000 |
| 3 | Зеркало | 6 | 4 000 | 24 000 |
| 4 | Колонка JBL PartyBox 100 | 1 | 44 000 | 44 000 |
| 5 | Стол/стойка администратора | 1 | 5 000 | 5 000 |
| 6 | Световое оборудование: |  |  |  |
| 6.1. | Светодиодный прожектор (6в1) | 4 | 15 000 | 60 000 |
| 6.2. | Генератор дыма | 1 | 6 000 | 6 000 |
| 6.3. | Профессиональная жидкость для дым-машин (медленного рассеивания) | 1 | 1 200 | 1 200 |
| 6.4. | Светодиодный прожектор (4в1) | 1 | 50 000 | 50 000 |
| 6.5. | Светодиодный дискотечный прибор (4в1+страб+лазер) | 4 | 10 000 | 40 000 |
| 6.6. | Пульт управления свет. приборами | 1 | 6 000 | 6 000 |
| 6.7. | Беспроводной передатчик DMX сигнала | 5 | 5 000 | 5 000 |
| 6.8. | Провода для подключения  | 1 | 7 000 | 7 000 |
| 7 | Коврики для спорта | 20 | 1 300 | 26 000 |
|   | ИТОГО |   |   | 382 200 |

Бюджет доходов и расходов на 24 месяца:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Месяц**  | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| **Инвестиции, руб.** | 485 000 |  |  |  |  |  |  |  |
| **Ожидаемое число потребителей, % от среднего** | 0 | 50 | 40 | 50 | 60 | 70 | 80 | 90 |
| **Ожидаемое число потребителей, чел.** | 0 | 360 | 288 | 360 | 432 | 504 | 576 | 648 |
| **Средний чек, руб.** | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 |
| **Выручка, руб.** | 0 | 141 458 | 113 167 | 141 458 | 169 750 | 198 042 | 226 333 | 254 625 |
| **Постоянные расходы, руб.** | 0 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 |
| **Переменные расходы, руб.** |   | 23 544 | 18 835 | 23 544 | 28 252 | 32 961 | 37 670 | 42 378 |
| **Валовые расходы, руб.** | 0 | 64 644 | 59 935 | 64 644 | 69 352 | 74 061 | 78 770 | 83 478 |
| **Денежный поток (CF - cash flow), руб.** | -485 000 | 76 815 | 53 232 | 76 815 | 100 398 | 123 981 | 147 564 | 171 146 |
| **Кумулятивный денежный поток, руб.** | -485 000 | -408 185 | -354 954 | -278 139 | -177 741 | -53 761 | 93 803 | 264 949 |
| **Дисконтированный поток, руб.\*** | -485 000 | 75 866 | 51 926 | 74 005 | 95 531 | 116 514 | 136 965 | 156 893 |
| **Кумулятивный дисконтированный поток, руб.** | -485 000 | -409 134 | -357 208 | -283 203 | -187 673 | -71 158 | 65 806 | 222 699 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **13** | **14** | **15** | **16** | **17** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 110 | 110 | 110 | 120 | 120 |
| 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 792 | 792 | 792 | 864 | 864 |
| 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 |
| 282 917 | 282 917 | 282 917 | 282 917 | 282 917 | 311 208 | 311 208 | 311 208 | 339 500 | 339 500 |
| 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 |
| 47 087 | 47 087 | 47 087 | 47 087 | 47 087 | 51 796 | 51 796 | 51 796 | 56 505 | 56 505 |
| 88 187 | 88 187 | 88 187 | 88 187 | 88 187 | 92 896 | 92 896 | 92 896 | 97 605 | 97 605 |
| 194 729 | 194 729 | 194 729 | 194 729 | 194 729 | 218 312 | 218 312 | 218 312 | 241 895 | 241 895 |
| 459 679 | 654 408 | 849 138 | 1 043 867 | 1 238 596 | 1 456 909 | 1 675 221 | 1 893 534 | 2 135 429 | 2 377 324 |
| 176 308 | 174 131 | 171 981 | 169 858 | 167 761 | 185 756 | 183 463 | 181 198 | 198 293 | 195 845 |
| 399 007 | 573 138 | 745 119 | 914 977 | 1 082 738 | 1 268 494 | 1 451 957 | 1 633 155 | 1 831 447 | 2 027 292 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **18** | **19** | **20** | **21** | **22** | **23** | **24** | **1 -й год** | **2-й год** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |   |
| 120 | 130 | 130 | 130 | 140 | 140 | 140 | **78** | **125** |
| 864 | 936 | 936 | 936 | 1 008 | 1 008 | 1 008 | **6 768** | **10 800** |
| 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 | 393 |
| 339 500 | 367 792 | 367 792 | 367 792 | 396 083 | 396 083 | 396 083 | 2 659 416 | 4 243 749 |
| 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 41 100 | 493 200 | 493 200 |
| 56 505 | 61 213 | 61 213 | 61 213 | 65 922 | 65 922 | 65 922 | 442 620 | 706 308 |
| 97 605 | 102 313 | 102 313 | 102 313 | 107 022 | 107 022 | 107 022 | **935 820** | **1 199 508** |
| 241 895 | 265 478 | 265 478 | 265 478 | 289 061 | 289 061 | 289 061 | **1 238 596** | **3 044 241** |
| 2 619 219 | 2 884 698 | 3 150 176 | 3 415 654 | 3 704 715 | 3 993 777 | **4 282 838** | **-** | **-** |
| 193 427 | 209 664 | 207 075 | 204 519 | 219 937 | 217 222 | 214 540 | **1 082 738** | **2 410 939** |
| 2 220 719 | 2 430 383 | 2 637 458 | 2 841 977 | 3 061 914 | 3 279 136 | **3 493 677** | **-** | - |

Показатели эффективности проекта за 2 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |  |
| Чистая дисконтированная стоимость (NPV) | 3 525 677 |  |
| Чистая прибыль (NP) | 3 384 650 | 4% ПН |
| Простой срок окупаемости (PP) | 6 месяцев |  |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP) | 6 месяцев |  |
| Средняя норма рентабельности (ARR) | 672,02% |  |
| Индекс доходности (PI) | 9 |  |
| Внутренняя норма доходности (IRR) | 25,34% |  |

 "\_\_" 2022 г.

(подпись) (инициалы, фамилия)