

# Разработка бизнес плана стартапа

Цель выпускной квалификационной работы заключается в изучении разработки бизнес плана стартапа.

● Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

1. Рассмотреть понятие стартапа как стадии управления собственным бизнесом;
2. Изучить виды и стадии стартапов;
3. Определить основные вопросы финансового обеспечения стартап проектов;
4. Провести анализ рынка и общая характеристика стартапа по созданию новой фирмы «Неха»;
5. Обозначить последовательность создания и запуска бизнеса;
6. Разработать бизнес-модель стартапа;
7. Предложить рекомендации по рыночному продвижению стартапа;
8. Дать анализ и оценка экономической эффективности запуска стартапа.

- Впервые термин «стартап» встречается в публикации на страницах журнала Forbes в августе 1973 года, позднее в журнале BusinessWeek в сентябре 1977 года. Как правило, стартап - это компания, которая имеет очень высокие коммерческие риски, но в случае успеха, даёт высокую и быструю прибыль. Стартапом является фирма или интернет-проект, который характеризуется инновационной идеей, качеством предоставляемой услуги или продукта. Обычно под стартапом понимают созданные недавно компании, которые находятся на стадии основания и остро нуждающиеся в инвестировании.



Термин «стартап» нередко соотносят с венчурным проектом. Основными характеристиками стартапов выступают:

- инновационность;
- сверхускоренный темп развития;
- высокий риск банкротства. Основные факторы успеха стартапов представлены на рисунке 1.

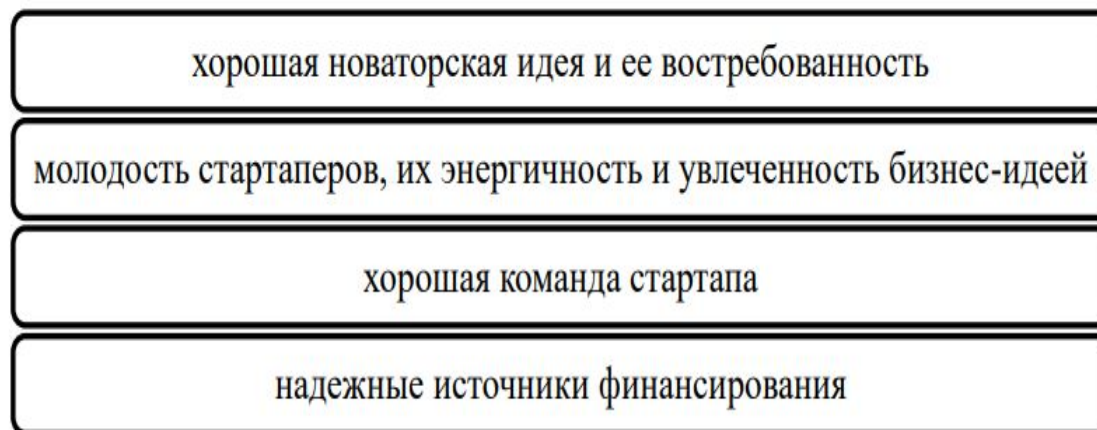


Рисунок 1 – Факторы успеха стартапа

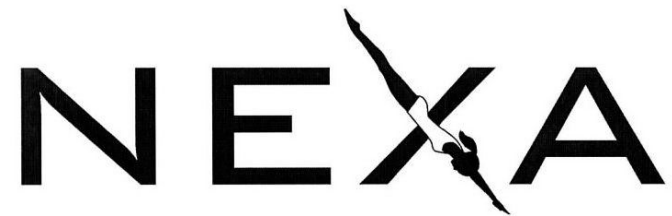
Общая идея стартапа заключается в открытии частной йога-студии, оказывающей широкий спектр услуг в области практики различных стилей йоги, а также смежных услуг.

Планируемое название йога-студии – «Nexa».

Основными направлениями деятельности йога-студии «Nexa» являются:

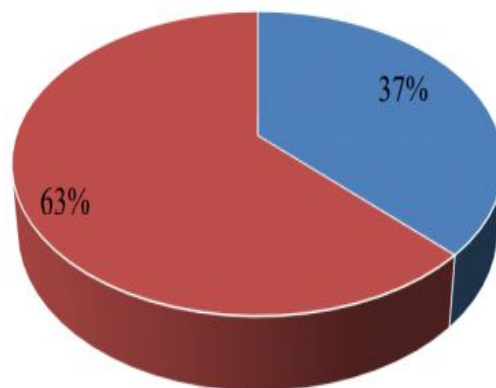
- услуги практики различных стилей йоги;
- услуги аюрведического массажа и иных процедур;
- творческие направления;
- проведение семинаров по йоге;
- реализация йога товаров.

Йога-студия будет представлять собой специально оборудованное помещение, в котором будет создана благоприятная Nexa для практики йоги.



NEXA

Анализ рынка свидетельствует о том, что на г. Краснодар приходится порядка 8 организаций, оказывающих услуги йога-сервиса. Из них всего лишь 3 организации – йога-студии, специализирующиеся непосредственно на оказании услуг в сфере обучения различным йога-практикам (рисунок 2).



- Специализированные центры йоги
- Прочие организации, предлагающие йога-практику

Рисунок 2 – Структура рынка йога-услуг

В настоящее время рынок предприятий города, предоставляющих услуги по проведению йога-практик не насыщен. В то же время спрос к данного рода услугам со стороны жителей региона довольно высок, о чем свидетельствует анализ поисковых запросов пользователей в сети Интернет (таблица 1).

Таблица 1 – Определение рейтинговой популярности оказания услуг йога-практики

Поисковый запрос	Популярность запроса, %	Средняя арифметическая, %
Йога	143	115
Йога-студия	108	
Центр йиоги	94	



Для его реализации определена команда сотрудников общей численностью 11 человек, каждый из которых играет определенную роль в деятельности клиники и несет определенную ответственность за ее результаты. Реализация проектируемого стартапа представляется весьма сложной и трудоемкой задачей, требующей комплексного подхода к своей реализации.

Общий механизм создания йога-студии опирается на прохождение последовательного ряда этапов, начиная от возникновения предпринимательской идеи и заканчивая организацией учета доходов и расходов хозяйственных операций. В настоящее время с успехом пройдена процедура государственной регистрации бизнеса. Расчетная величина первоначальных затрат на обустройство студии составила 3362,6 тыс. руб.



Источником финансирования выступают собственные средства индивидуального предпринимателя и заемное финансирование в виде банковского кредита.

В рамках исследования были определены основные задачи тимбилдинга, совокупность которых сводится к необходимости определения структуры команды и налаживанию эффективных коммуникаций в ней, формированию корпоративного духа и построению корпоративной культуры, а также эффективному стимулированию членов трудового коллектива.



**NEXA**

Одним из результирующих направлений исследования стала разработка рекомендаций по рыночному продвижению йога-студии. Приоритет в данном случае предлагается отдать интернет-продвижению, основными инструментами которого должны стать:

- разработка и продвижение официального полнофункционального сайта в сети Интернет;
- SMM-маркетинг;
- контекстная реклама.

Их реализацию целесообразно передать на аутсорсинг специализированным сторонним организациям. При этом не следует забывать и о таком инструменте, как проведение дней открытых дверей и организации бесплатных мастер-классов.

Предварительные расчеты показали, что ориентировочная стоимость проведения предложенных мероприятий составит порядка 29625 руб./мес. или 355,5 тыс. руб. в год.

Предполагается, что реализация проекта, включая комплекс мероприятий по его рыночному продвижению, позволит повысить результативность и эффективность организации стартапа по открытию частной йога-студии «Nexa» в г. Краснодар.

Согласно предварительным расчетам, рентабельность продаж по итогам первого года работы студии йоги составит порядка 35,69%, а общая величина инвестиционных капиталовложений в проект окупится менее чем за два года. По итогам первого года работы йога-студии «Nexa» чистая прибыль составит 3915 тыс. руб.



- Спасибо за внимание!