

МАГИЯ ПРОСТРАНСТВА



Бизнес - проект выполнила
Чистоева Юлия, 10 класс
МАОУ «Кондратовская средняя
школа».



Описание проблемы

- В д.Кондратово нет развлекательных и развивающих центров.
- В школе не все дети охвачены дополнительной занятостью.



Основные цели проекта:

- 1. Получение прибыли от проведения квестов.**
- 2. Повышение и развитие познавательной активности участников квестов.**



Актуальность бизнес-идеи

-интеллект

-досуг

-отдых

-логическое мышление

-развитие интеллекта и моторики рук

-творчество

-умение работать в команде



Квест - room - это относительно новый вид проведения досуга, суть которого заключается в помещении людей (как правило, команды из 2-8 человек) в замкнутое пространство. Цель команды- выбраться из комнаты за определенное количество времени (обычно за 60 минут), используя логику, подсказки, а так же предметы, помещенные в комнате.

Предлагаемые квесты:

1. «Лаборатория злого гения»
2. «Губка Боб»
3. «Гравити Фолз»
4. «Приключение Финеса и Ферба»
5. «Исчезновение»
6. «Ограбление банка»
7. «Психбольница»
8. «Агент 007»

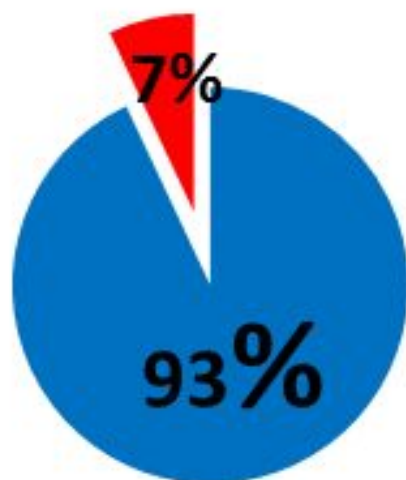
- химия;
- физика;
- математика;
- физическая культура;
- география.

Миссия нашей компании – предложение позитивного досуга детям и молодежи для развития их логического мышления, интеллекта и творчества.



Возраст потребителей

Спрос на услугу

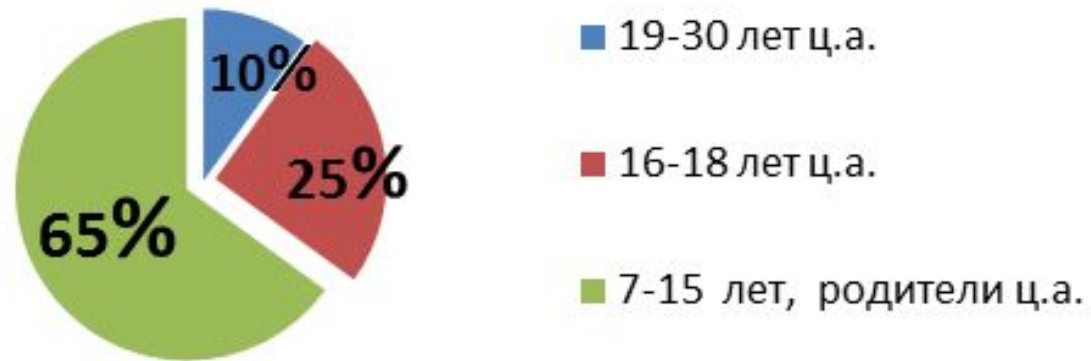


■ заинтересовались услугой

■ остались равнодушны

Спрос на услугу

Возраст потребителей



Таким образом потребители услуги- жители д. Кондратово от 19 до 30 лет – 10%, молодежь от 16 до 18 лет – 25%, школьники от 7 до 15 лет – 65%. Итого 3170 человек.

Наиболее выгодный для нас сегмент - молодежь 7-15 лет.

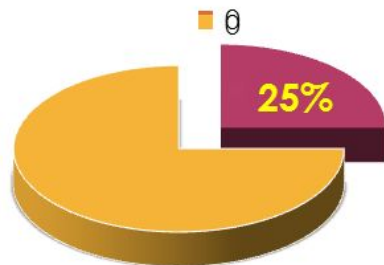
Портрет потребителя

Критерии	Характеристика
Демографический	7-15 лет Мальчики – 60% Девочки – 40%
Социальный	Неработающие и подрабатывающие
Поведенческий	Активные, гиперактивные, любознательные, неуверенные в себе. Дополнительная занятость и позитивный досуг. Развитие интеллекта.



Доля целевой группы

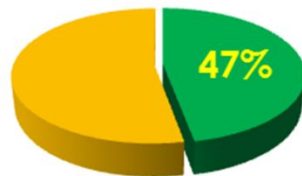
Доля целевой группы



Численность жителей д. Кондратово и число учащихся школы №107 составляет 12700 человек, из них 3170чел. размер всей целевой группы на которую направлены наши услуги.

Прогнозируемая доля компании

Прогнозируемая доля компании



В эту группу входят 1500 человек, что составляет 47% от общей величины целевой группы.

Наиболее выгодный для нас сегмент - молодежь 7-15 лет.

Конкуренты

В д. Кондратово в этой сфере деятельности конкурентов нет.

В центре города конкурентами в данной сфере являются:

- 1) Агентство подарков «Позитив»
- 2) Игровой центр «Квазар»



Организационный план.

- Организационная форма - ИП.
- Система налогообложения (УСН) – 6 %.
- Лицензии не требуется
- Сценарий согласовывать с кем-либо не нужно.
- Договор аренды- официальный.

Объем посещений: 3 рабочих дня по 3 квеста, 7 рабочих месяцев в год.



Кадры:

Штат сотрудников – 2 человека.

Чистоева Юлия

- Есть опыт в разработке бизнес-проектов
- Общительная
- Целеустремленная
- Занимается финансовыми вопросами

Ганицев Павел

- Авантюрный
- Занимается разработкой идей квестов и их проведением
- Умеет работать в команде
- Творчески подходит к работе

Проектный план

Способы генерирования идей:

1. Мозговой штурм
2. Шесть шляп
3. Игральные карты

1. Разработка идеи (Мозговой штурм)
2. Примерное составление бизнес-плана
3. Разработка сценария квеста
4. Закупка реквизита
5. Поиск помещения и его аренда
6. Маркетинговое исследование. Реклама
7. Подготовка помещения для проведения квеста
8. Встреча клиентов (оплата, техника пожарной безопасности)
9. Проведение квеста
10. Просьба оставить отзыв и пожелания
11. Обработка информации и учет ошибок



Маркетинговый план.

Цели маркетингового исследования:

1. Определить уровень необходимости услуги (проведение квестов).
2. Привлечение и увеличение клиентов.

Задачи:

1. Онлайн и оффлайн
Разместить рекламу в различных социальных сетях (группа в ВК, профиль в инстаграм)
2. Раздача промо-листовок ==) аутсорсинг.
3. Реклама на радио.
4. Рекламные акции.



- Логотип компании

Magic space

- Бренд компании

Технико-экономическое обоснование проекта

	Инвестиции на оборудование	Цена
1.	Компьютер	16000
2.	Флипчарт	3100
3.	Проектор	13000
4.	Светильники	2000
5.	Перегородки	3000
6.	шторы	2999
7.	Замки	1260
8.	Сейф	3280
9.	Принтер	2500
10.	Игрушки	780
11.	Кровать	1500
12.	Часы	500
13.		49919
	Итого:	руб.

**Первоначальные
инвестиции –
родители.**

Технико-экономическое обоснование проекта

Материальные затраты за год на квесты =
 $70875 \text{ руб.} (2250:8 \times 252)$

Переменные затраты на 1 квест:
 $70875:252=281,25 \text{ руб.}$

Постоянные затраты на 1 квест:
 $(32385+8500):252=162,24 \text{ руб.}$

Себестоимость 1 квеста : $281,25+162,24=443.49 \text{ руб.}$

Точка безубыточности:
 $(32385+8500):(920-281,25)= 64 \text{ квеста.}$

Точка безубыточности (руб.): $64 \times 920= 58880 \text{ руб.}$

Срок окупаемости проекта: $49919:118646,6= 0,42$ или
3 месяца.

Выручка – 231840 руб.

Чистая прибыль –
118646,60 рублей.

Рентабельность продаж
– 51%.

Объёмы продаж за год:

Количество квестов в год - 252.

Средняя стоимость 1 квеста – 920
руб.

Годовой планируемый объем продаж
- 231 840 рублей.

Риски

Риски	Пути их преодоления
Снижения потребительского спроса.	Активный маркетинг (подарки, привлечение участников к разработке сценариев)
Единичные отказы от услуги	Модернизация бизнеса. Разработка новых сценариев.
Снижение интереса к квестам.	Проведение опроса. Отказ или доработка неприбыльных проектов
Некачественное оформление комнаты.	Разработка новых вариантов дизайна и оформления комнаты
Невыполнение плана продаж.	Поиск новых резервов. Расширение круга целевой аудитории.
Спад доходов населения.	Пересмотреть ценовую политику
Рост числа конкурентов на рынке.	Изучить появившихся объектов и субъектов бенчмаркинга. Изменение маркетинговой политики.



Квест-рум MAGIC SPACE



Вы подписаны ▾

Изменить статус

Тебе надоели обычные развлечения? тогда тебе к нам на квест-рум MAGIC SPACE в д. Кондратово, мы заставим...

Показать информацию

MAGIC SPACE Квест-рум MAGIC SPACE
8 минут назад

С наступившей весной, мы решил немного порадовать вас и проводить в пятницу вечерние игры со скидкой 15%

