



Бизнес-проект

**Хобби-студия
«Мастер-ART»**





Описание идеи, место реализации и планируемый период запуска


Мастер-ART – современная хобби-студия, основным направлением деятельности которой является проведение различных творческих мастер-классов.

Целью проекта является организация досуга детей и подростков, их обучение взаимодействию с окружающими в процессе разного рода творческой деятельности, развитие творческих способностей, а также реализация творческого потенциала людей среднего и старшего возраста.

Проект направлен в основном на детей и подростков до 13-14 лет, но и взрослые вполне могут интересно и продуктивно провести время в хобби-студии.

Актуальность хобби-студии обуславливается растущим интересом в сфере обучения детей, становления ребенка как творческой личности в различных видах деятельности. Помимо этого участие в различных мастер-классах помогает выразить себя, развить свое творческое мышление и воображение, что в свою очередь способствует повышению самооценки, помогает расслабиться и отдохнуть. Это особенно важно в настоящее время, когда дети значительно загружены в школах, а многие люди заняты работой в офисах в напряженной обстановке.

Открытие хобби-студии «Мастер-Art» планируется в г. Тюмень летом 2021 г. Потребителями оказываемых услуг будут жители г. Тюмень, а также Тюменской области. Впоследствии планируется организация выездных мероприятий в ближайших городах – Курган, Сургут и т.п.



Предполагаемым клиентом является молодая женщина в возрасте от 25 до 40 лет, занимающая должность менеджера в крупной компании с доходом выше среднего, имеющая двух детей (мальчика 6-ти лет и девочку 9-ти лет). Для клиента важно продвижение по карьерной лестнице, но не менее важно всестороннее развитие и организация их правильного и качественного досуга, однако она не располагает временем для самостоятельного осуществления своих планов и идей.

Что думает и чувствует?

Важно, чтобы ребенок был развит творчески и самореализован, но в виду большой занятости на работе она не может уделять должного количества времени и испытывает эмоциональное напряжение в связи с этим. При этом она всегда радуется за успехи детей, но вместе с тем рада своей самореализации в работе

Что слышит?

Развитие творческого потенциала очень важно для развития личности, лидерских качеств, эмоционального интеллекта и психологического состояния. Чем больше мы вкладывает в ребенка сейчас, тем более цельной личностью он вырастет



Что видит?

Окружение уделяет достаточно времени творческому развитию детей, на что у нее нет времени (искать идеи, закупать материалы, делать мастер-классы и поделки вместе с детьми) в виду большой занятости на работе. Рынок предлагает готовые наборы для самостоятельного изготовления

Что говорит и делает?

В обществе ведет себя уверенно, самодостаточно, но испытывает внутренний дискомфорт во время разговоров о развитии и досуге детей. Выглядит ухоженно, очень общительна, говорит, что она зарабатывает и это для нее не менее важно (оправдывает себя)

Боль

Страх упустить время, когда ребенок испытывает интерес, что впоследствии ребенок не сможет качественно организовать свой досуг. Скучный и однообразный ассортимент готовых наборов для домашних мастер-классов. При самостоятельном выполнении мастер-класса - большие временные и финансовые затраты на покупку материалов.

Достижения

Потребность в карьерном росте и самореализации на работе, но вместе с тем желание развития творческого потенциала детей. Правильная занятость детей, их достижения, удовольствие от занятий и результатов своих работ.

Канва бизнес-процессов

<p>7. Партнеры - поставщики материалов; - доставка воды; - техобслуживание оборудования; - взаимореклама: 1. детские развлекательные центры 2. детские магазины 3. кафе с детскими зонами 4. магазины рукоделия.</p>	<p>5. Виды деятельности 85.41.2 85.41.9 88.91 93.2</p>	<p>4. Ценностное предложение 1. увлекательное времяпрепровождение (атмосфера, хорошее настроение, общение с единомышленниками); 2. развитие творческих способностей; 3. сплочение коллектива;</p>	<p>2. Взаимодействие с клиентом 1. бесплатные ознакомительные МК; 2. система скидок для постоянных клиентов (абонемент); 3. третий МК – 2 по цене одного; 4. рассылка открыток-поздравлений с днем рождения; 5. оповещение о новых МК и акциях.</p>	<p>1. Целевая аудитория (сегменты) 1. женщины (25-40 лет) с доходом около 60 тыс. руб., заинтересованные творческим развитием детей; 2. женщины (25-50 лет) с доходом около 45 тыс. руб., для общения с единомышленниками и реализации творческих способностей; 3. ЮЛ (малый и средний бизнес) - тимбилдинг</p>
<p>8. Затраты - аренда (коммунальные услуги); - заработная плата; - оборудование; - сырье, материалы; - реклама; - налоги; - программное обеспечение; - текущие расходы, платежи.</p>	<p>6. Ключевые ресурсы - собственные знания и навыки; - стартовый капитал.</p>	<p>4. Поиск новых знакомств по интересам; 5. уникальные товары, созданные своими руками.</p>	<p>3. Каналы сбыта 1. собственный сайт с интернет-магазином; 2. социальные сети (VK, Instagram); 3. офисное помещение студии; 4. скидочные и рекламные буклеты в детских магазинах и развлекательных центрах, магазинах рукоделия.</p>	<p>9. Доходы - реализация производимых товаров (студия и интернет-магазин); - реализация готовых наборов для самостоятельных МК; - проведение МК; - аренда зоны для проведения праздников; - проведение выездных мероприятий (тимбилдинг); - подготовка тематических подарочных наборов к различным праздникам; - аренда и продажа фотозон.</p>

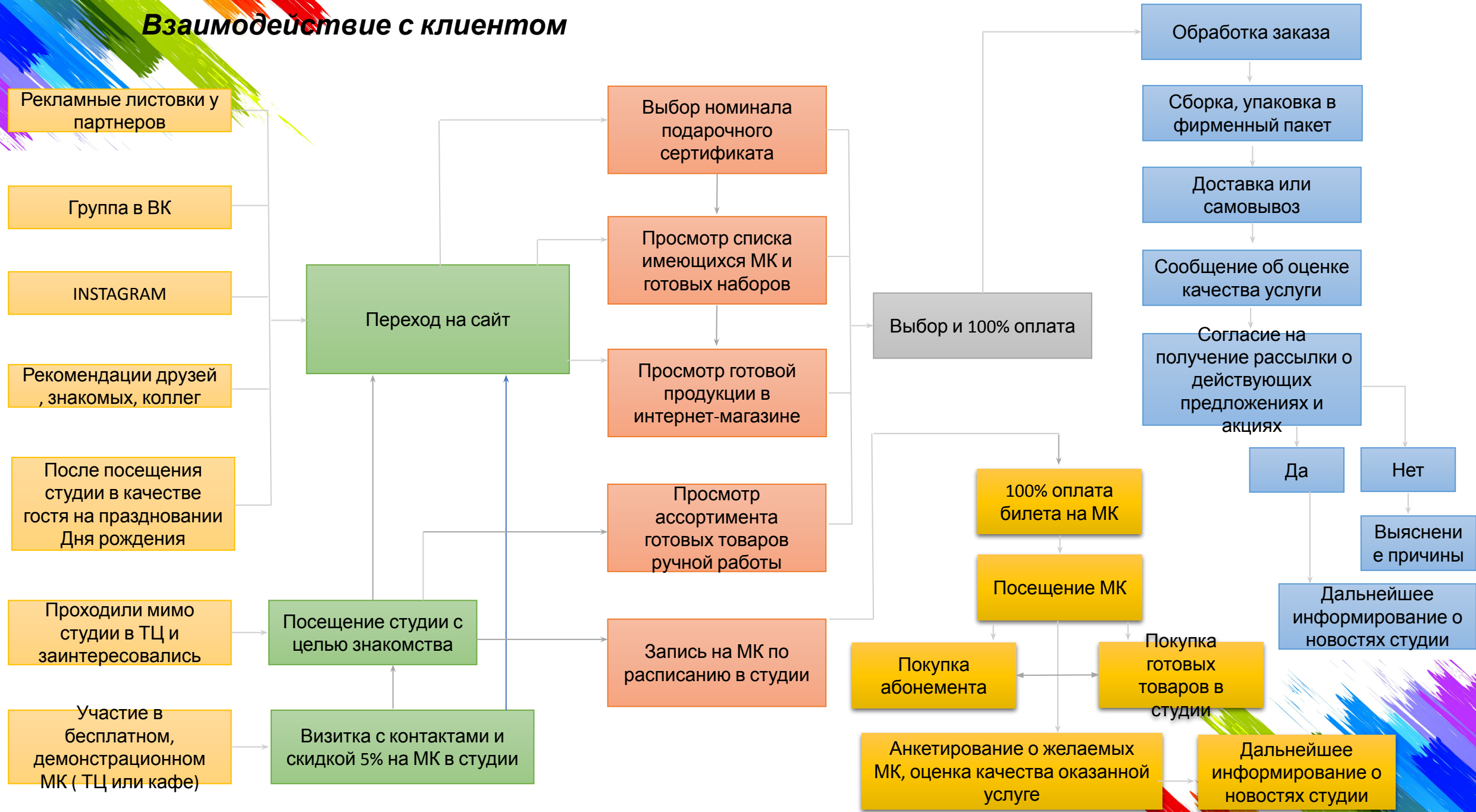
Маркетинговый план

№п/п	Вид	Охват, чел/день	Детали	Бюджет р./мес	Бюджет р./год	Ожидаемые результаты
1	Таргетинговая реклама в Instagram	2000	Параметры: регион: РФ; возраст: 25-40 лет; пол: ж	3 360	40 320	2100 новых подписчиков, 210 новых клиентов
2	Таргетинговая реклама в ВК	1660	Параметры: регион: РФ; возраст: 25-40 лет; пол: ж	1 500	18 000	1792 новых подписчиков, 179 новых клиентов
3	Публикации постов в Instagram	3000	3 поста в неделю, 3 истории в день	0	0	Удержание интереса подписчиков; Создание узнаваемости услуги
4	Публикации постов в ВК	3500	3 поста в неделю, 3 истории в день	0	0	Удержание интереса подписчиков; Создание узнаваемости услуги
5	Листовки в детские развивающие центры, детские магазины, кафе с игровыми зонами, магазины рукоделия	300	-	13500	162 000	200 новых подписчиков, 2 новых клиента
6	Оформление входной группы	1500	один раз перед открытием (сентябрь)	5000	-	привлечение клиентов
7	Сайт (хостинг)	500	-	0	0	Удержание интереса подписчиков; Создание узнаваемости услуги
	ИТОГО			18 360	220 320	

Персонал

ФИО	Должность	Обязанности
	Директор	документационное обеспечение компании; общее руководство производственно-хозяйственной деятельностью студии; организация работы и эффективного взаимодействия всех сотрудников; работа с ЮЛ; поиск новых клиентов; развитие региональных продаж
	Соучредитель	поиск новых клиентов; развитие региональных продаж
	Администратор	ведение записи клиентов; составление текущего расписания МК; поддержание чистоты в студии; заказ воды; напоминание о купленных билетах на МК; ведение интернет-заказов; встреча и размещение гостей в студии
	Менеджер	доставка, комплектовка готовых наборов, упаковка, сортировка, прием груза; оформление заявок на закуп материалов
	Ведущий МК	проведение всех имеющихся МК в студии и на выезде

Взаимодействие с клиентом



Б
О
Л
Ь
П
О
Т
Р
Е
Б
И
Т
Е
Л
Я

У
Д
О
В
Л
Е
Т
В
О
Р
Е
Н
Н
О
С
Т
Ь

Управляющие процессы

Планирование основных направлений развития студии

Статистика продуктов (МК), имеющих спрос

Распределение полномочий и определение обязанностей сотрудников

Бюджетирование

Ведение учета количества сырья, своевременное его пополнение

Анализ предложений поставщиков по базовому сырью

Основные процессы

Анализ запросов потребителей

Разработка продуктов

Анализ конкурентов для правильного ценообразования

Реализация

Последующее анкетирование

Разработка методов улучшения оказания услуги на основании обратной связи от клиентов

Вспомогательные процессы

Управление персоналом

Управление документооборотом

Обучение персонала

Обслуживание оборудования

Взаимодействие с внештатным бухгалтером

Мониторинг работы персонала

Взаимодействие с арендодателями

Управление расписанием МК

Закуп сырья

Воронка продаж

№п/п	Показатель	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Итого
1	Потенциальные клиенты	222920	247440	259810	254610	257150	246870	246870	227120	208950	204770	204000	208080	2788590
2	Конверсия в лиды (1-5%)	1,00%	1,20%	1,40%	2,00%	2,50%	3,00%	3,50%	3,80%	4,00%	4,30%	4,70%	5,00%	
3	Лиды	2229	2969	3637	5092	6429	7406	8640	8631	8358	8805	9588	10404	82189
4	Конверсия в покупателя (5-15%)	5,00%	6,00%	7,00%	8,00%	9,00%	10,00%	11,00%	12,00%	13,00%	14,00%	14,50%	15,00%	
5	Покупатели	111	178	255	407	579	741	950	1036	1087	1233	1390	1561	9527
6	Средний чек	2000	2400	3000	3000	2500	2000	2000	1400	1400	1400	1800	2000	
7	Выручка от реализации	222920	427576,3	763841,4	1222128	1446469	1481220	1900899	1449934	1521156	1725802	2502468	3121200	17785613,1
8	Дополнительные продажи	33438	53447,04	76384,14	122212,8	173576,3	222183	285134,85	310700,2	325962	369814,6	417078	468180	2858111
9	Итого доходов от реализации	256358	481023,4	840225,5	1344341	1620045	1703403	2186033,9	1760634	1847118	2095616	2919546	3589380	20643724

Финансовый план

№п/п	Показатель	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Итого
Затраты														
1	Амортизация	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	17475,75	209709,00
2	Оплата труда (включая отчисления)	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	416000	4992000
3	Сырье и материалы	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	65291	783492
4	Административные нужды	53350	55350	53350	56850	53350	55850	53350	56850	53350	53850	55350	65850	666700
5	Хозяйственный нужды	3170	3170	3400	3170	3170	4990	3170	3170	3400	3170	3170	3170	40320
6	Инструменты	1500	1500	1500	1000	1000	2200	1000	1000	1000	1000	1000	9680	23380
7	Расчеты с подрядчиками	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	6950	83400
8	Маркетинг	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	18 360	220320
9	Итого:	582096,75	584096,75	582326,75	585096,75	581596,75	587116,75	581596,75	585096,75	581826,75	582096,75	583596,75	602776,75	7019321,00
Доходы														
10	Выручка от реализации	222920	427576,32	763841,4	1222128	1446468,8	1481220	1900899	1449934,1	1521156	1725801,6	2502468	3121200	17785613,11
11	Дополнительные продажи	33438	53447,04	76384,14	122212,8	173576,25	222183	285134,85	310700,16	325962	369814,62	417078	468180	2858110,86
12	Итого доходов от реализации	256358	481023,36	840225,54	1344340,8	1620045	1703403	2186033,85	1760634,2	1847118	2095616,2	2919546	3589380	20643723,97
13	Доходы-расходы	-325738,75	-103073,39	257898,79	759244,05	1038448,3	1116286,3	1604437,1	1175537,5	1265291,3	1513519,4	2335949,3	2986603,3	13624402,97
14	Налоги 6%	15381,48	28861,402	50413,532	80660,448	97202,7	102204,18	131162,031	105638,05	110827,08	125736,97	175172,76	215362,8	1238623,438
15	Прибыль	-341120,23	-131934,79	207485,26	678583,6	941245,55	1014082,1	1473275,069	1069899,4	1154464,2	1387782,5	2160776,5	2771240,5	12385779,53

План реализации проекта

№ п/п	Наименование мероприятия	Дата начала	Дата окончания	Примечание
1	Формирование бизнес-идеи	2020, сентябрь	2020, сентябрь	
2	Составление бизнес-плана	2020, октябрь	2020, ноябрь	
3	Тест ниши	2020, декабрь	2021, январь	
4	Рекламная кампания	2021, февраль		на срок действия бизнеса
5	Запуск интернет-магазина	2021, март		на срок действия бизнеса
6	Наработка клиентской базы	2021, апрель	2021, июль	
7	Регистрация бизнеса	2021, июль	2021, июль	2 недели
8	Выездные МК	2021, июль	2021, август	
9	Аренда помещения	2021, сентябрь	2021, сентябрь	
10	Запуск полноформатного бизнеса	2021, октябрь		на срок действия бизнеса
11	Аренда фотозоны	2021, октябрь		на срок действия бизнеса
12	Запуск проведения творческих ДР	2021, октябрь		на срок действия бизнеса
13	Отзывы клиентов	2021, октябрь		на срок действия бизнеса
14	Выезды в ТЦ	2021, октябрь		на срок действия бизнеса
15	Наработка региональной клиентской базы	2022, апрель	2022, июнь	
16	Выезд в регионы (ХМАО, ЯНАО, Курган, Ишим)	2022, июль		на срок действия бизнеса
17	Разработка пакета франшизы	2022, октябрь	2022, декабрь	
18	Старт продаж франшизы	2023, январь		на срок действия бизнеса
19	Открытие отдела по курированию франшизы	2023, январь		на срок действия бизнеса
20	Покупка собственного помещения	2023, июнь		на срок действия бизнеса