

# ШКОЛЬНАЯ ДИСКОТЕКА

МОУ школа №34, г. Воронеж

Васильева Н.И.

Еремеева О.В.

Похвощев Е.Г.

# Содержание

- ▣ Краткое описание
- ▣ Описание бизнеса
- ▣ Маркетинговое исследование
- ▣ Маркетинговая стратегия
- ▣ Организационная структура
- ▣ Финансовый план
- ▣ Заключение

# Раздел 1

# РЕЗЮМЕ

# Описание

- ▣ • **Название: Школьная дискотека**
- ▣ • **Тип бизнеса: Развлекательные услуги**
- ▣ • **Владелец: МОУ школа №34**
- ▣ • **Источники финансирования: 20% - собственные средства, 80%– средства спонсоров**

# Описание

- ▣ **Наша миссия: Проведение дискотек различной тематики и привлечение к участию жителей микрорайона школы. Повышение уровня культуры учеников школы и ее гостей.**

## Раздел 2

# ОПИСАНИЕ БИЗНЕСА

# Описание бизнеса

- ▣ **Что это?**

Танцевально-развлекательное мероприятие

- ▣ **Что мы предлагаем?**

- ▣ Разнообразные по тематике дискотеки.

- ▣ Проведение конкурсов

- ▣ Своевременное обновление трек-листа

- ▣ Умеренные цены

# Местоположение и целевая аудитория

## ▣ Где мы находимся?

Дискотеки проходят в актовом зале МОУ школы №34, по адресу: г. Воронеж, ул. Чапаева д.115

## ▣ Для кого мы?

Основная аудитория учащиеся 9-11 классов школы и жители микрорайона в возрасте 16-20 лет.



# Цели бизнеса

- ▣ Предлагать музыку соответствующую запросам аудитории.
- ▣ Проводить увеселительные конкурсы.
- ▣ Постоянный контроль за обновлениями на музыкальном рынке.

## Раздел 3

# МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

# Анализ конкурентов

Параметр	Наш бизнес	Конкурент 1	Конкурент 2
Описание	Дискотека в МОУ школе №34	Дискотека МОУ СОШ №65	Дискотека МОУ СОШ №50
Концепция	2	3	2
Доступность	3	2	2
Ценовая политика	2	2	2
Разнообразие	3	1	1
Качество	2	2	1
Реклама	2	1	1
<b>Средний показатель</b>	<b>2,33</b>	<b>1,83</b>	<b>1,5</b>
Рейтинг оценки параметров: 3 – сильно, 2 – нормально, 1 – слабо.			

# SWOT анализ

	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Внутренняя среда	<b>Сильные стороны:</b> большая подборка музыки, опытные ведущие, наличие разработанных тематических дней.	<b>Слабые стороны:</b> устаревание аппаратуры, ограниченный бюджет на ее обновление.
Внешняя среда	<b>Возможности:</b> проведение тематических вечеров, широкая ценовая политика, привлечение ведущих «со стороны».	<b>Угрозы:</b> непринятие тематических вечеров гостями школы, порча школьного имущества.

# Маркетинговое исследование

- Анализ конкурентов показал, что дискотека в МОУ школе №34 имеет определенный ряд преимуществ перед предложениями конкурентов.
- SWOT анализ показывает, что преимущества данной идеи перевешивают возможные риски.

## Раздел 4

# МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

# Позиционирование и цены

- Дискотеки в МОУ школе №34 будут отличаться разнообразием музыкальных треков различных направлений. Проведение развлекательных и конкурсных программ во время дискотеки.
- Основное отличие от конкурентов – проведение тематических вечеров.
- Цена билета для учащихся МОУ школы №34 – 20 р., для гостей школы – 30 р.

# Местоположение

- ▣ Школа расположена в густонаселенном частном секторе города.
- ▣ Район отличается наличием обширной целевой аудитории.
- ▣ Отсутствие крупных развлекательных центров поблизости.



# Рекламная политика

- ▣ Реклама на сайте школы
- ▣ Буклеты
- ▣ Флаеры предоставляющие скидку предъявителю.
- ▣ Организация акций.
- ▣ Рекламные ролики на сайте школы и в социальных сетях.

## Раздел 6

# ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА

# Организационная структура



## Раздел 7

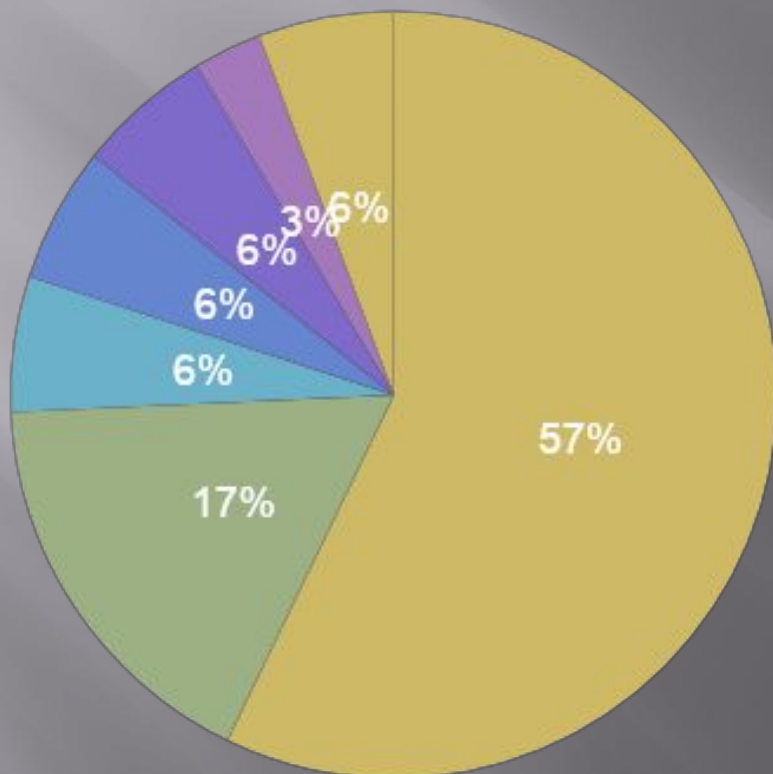
# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

# Начальные расходы

Наименование	Годовые затраты
Музыкально-звуковое оборудование	100000 руб.
Световое оборудование	30000 руб.
Аренда зала	10000 руб.
Ремонт оборудования	10000 руб.
Заработная плата	10000 руб.
Реклама	5000 руб.
Прочие затраты	10000 руб.
<b>Всего:</b>	<b>175000 руб.</b>

# Начальные затраты

- Музыкально-звуковое оборудование
- Световое оборудование
- Аренда зала
- Ремонт оборудования
- Зарботная плата
- Реклама
- Прочие затраты



# Заключение

- ▣ Предполагаемый объем дохода за год (планируется 10 вечеров) 50000 руб. Чистая прибыль, при условии, что оборудование куплено спонсорами, составит 5000 руб.