ШКОЛЬНАЯ ДИСКОТЕКА

МОУ школа №34, г. Воронеж

Васильева Н.И.

Еремеева О.В.

Похващев 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
Средний показатель	2,33	1,83	1,5
Рейтинг оценки параметров: 3 – сильно, 2 – нормально, 1 – слабо.			

SWOT анализ

	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Внутренняя среда	Сильные стороны: большая подборка музыки, опытные ведущие, наличие разработанных тематических дней.	Слабые стороны: устаревание аппаратуры, ограниченный бюджет на ее обновление.
Внешняя среда	Возможности: проведение тематических вечеров, широкая ценовая политика, привлечение ведущих «со стороны».	Угрозы: 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

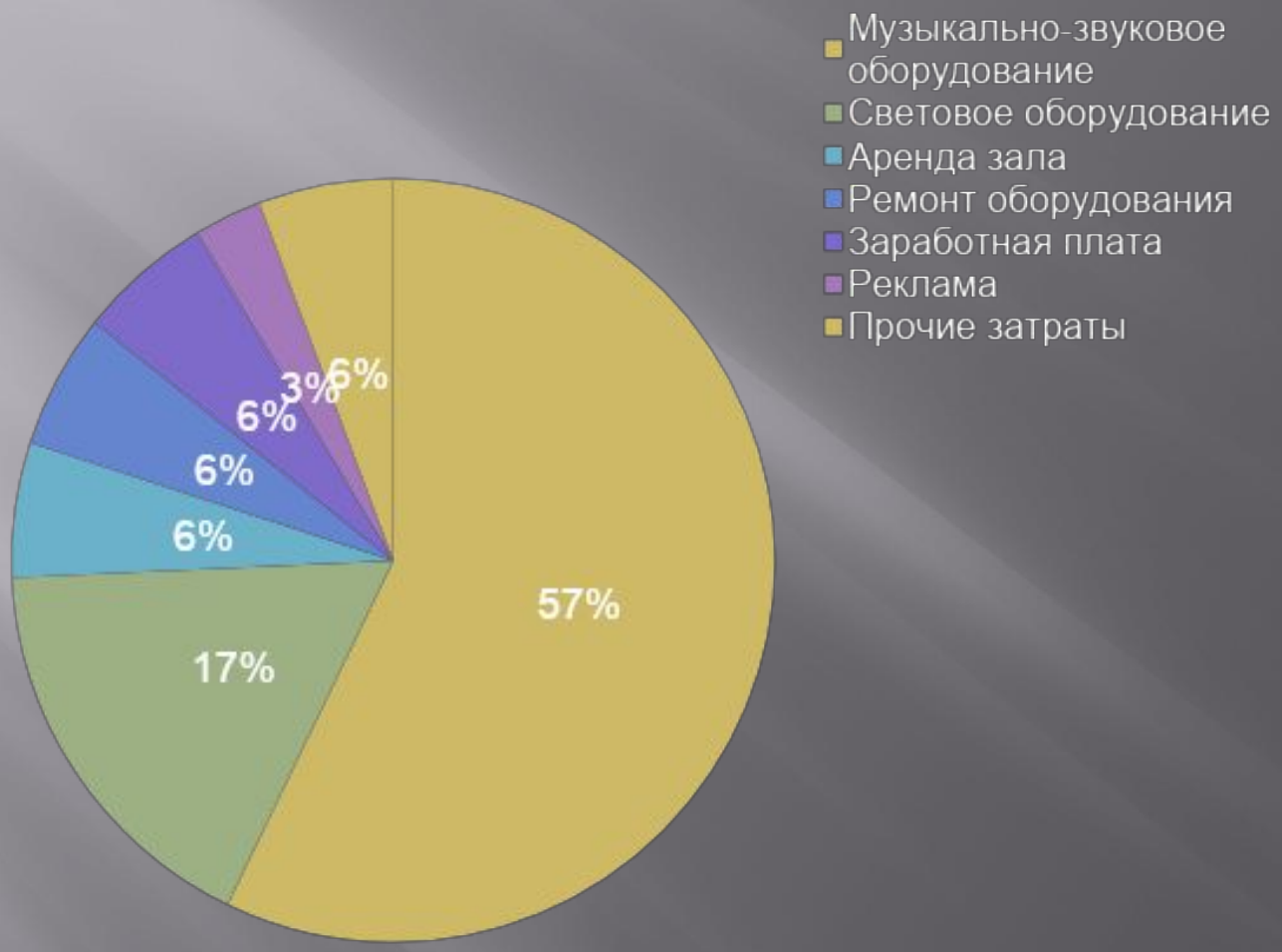
Раздел 7

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.
Всего:	**175000 руб.**

Начальные затраты



Заключение

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