

Санкт-Петербургское государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение "Колледж "Звездный"

Выпускная квалификационная работа на тему:
«Место и роль бизнес- планирования в процессе
управления предприятием»

Выполнил обучающийся Карапетян Эдвард
326 группы Артурович

Руководитель Филатова Татьяна
 Аркадьевна

Санкт- Петербург

2022 г

Цели и задачи:

Цель работы:

Определить место и роль бизнес планирования в процессе управления предприятием

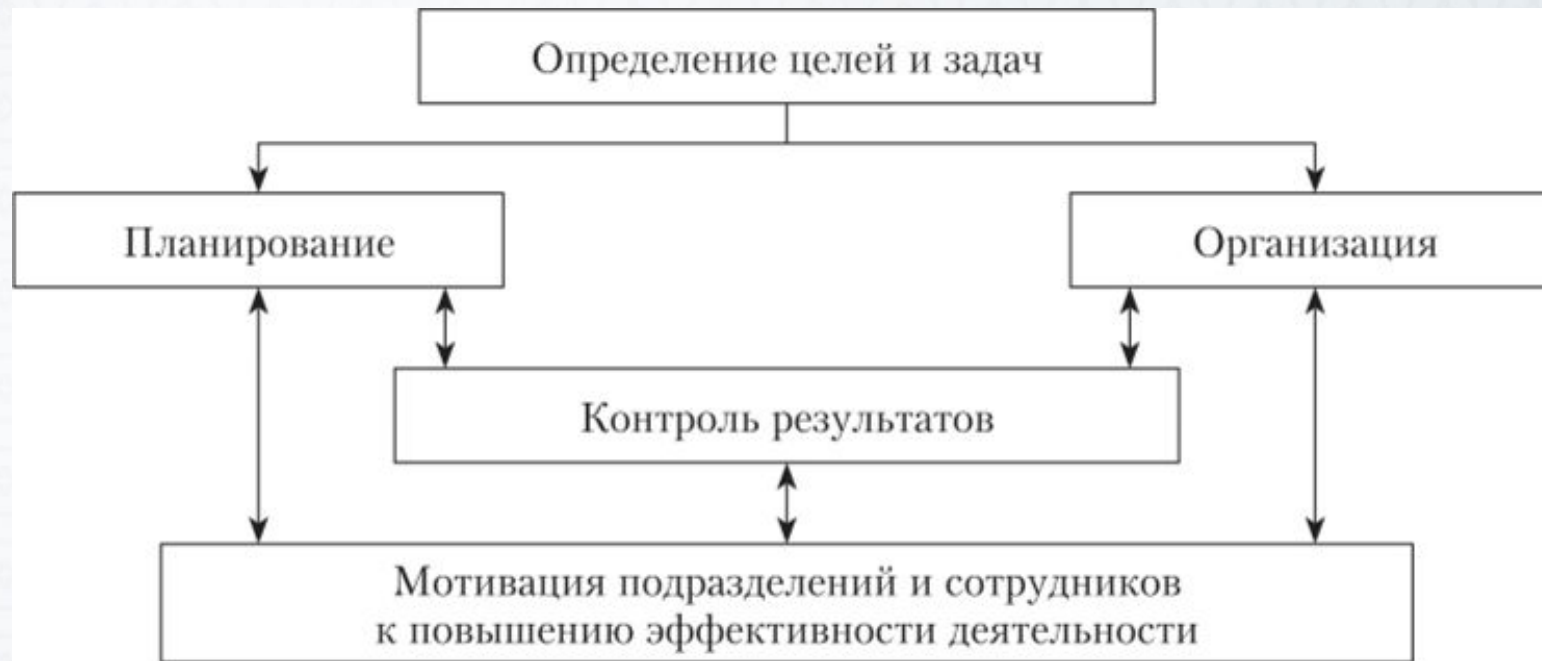
Задачи:

1. Рассмотреть структуру, содержание и методику разработки бизнес-плана
2. Разработать бизнес- план как комплект мероприятий по совершенствованию коммерческой деятельности предприятия

Бизнес–планирование – это программа эффективного управления, направленная на обеспечение конкурентоспособности предприятия и устойчивого финансового положения

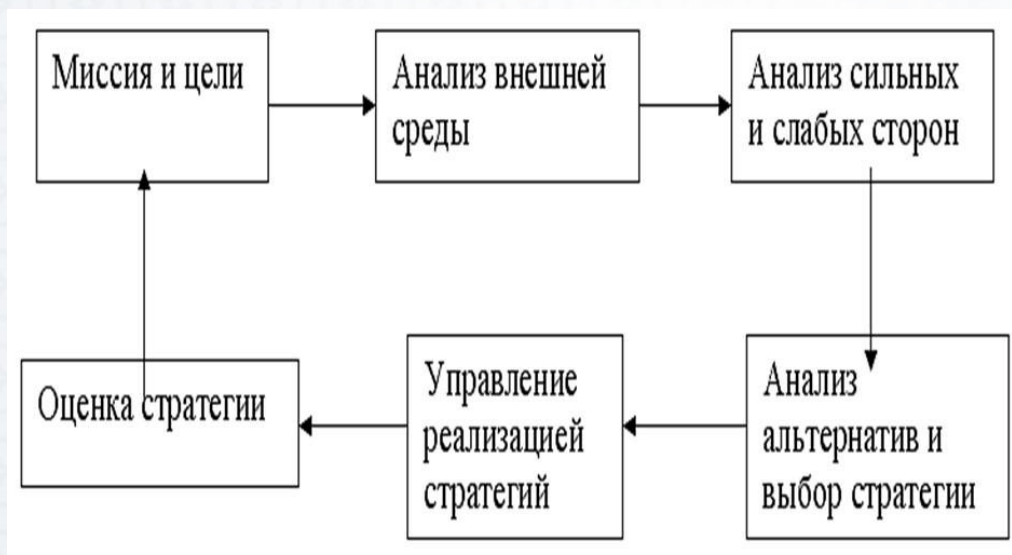


Планирование как основная функция управления



Содержание внутрифирменного планирования как функции управления компанией состоит в обоснованном определении основных направлений и пропорций развития производства с учетом материальных источников его обеспечения и рыночного спроса

Схема стратегического планирования



В стратегическом плане содержатся решения относительно сфер деятельности и выбора новых направлений. В нем перечисляются основные проекты и задаются их приоритеты. Разрабатывается он на уровне высшего звена управления.

Роль бизнес-плана

Важность стратегического бизнес - планирования заключается прежде всего в направленности на поиск оптимального ответа на вопрос: каким образом можно совершенствовать деятельность предприятия, результаты экономической деятельности предприятия берутся за основу составления бизнес плана, включающего в себя план производства, организационный и финансовый план.

Разделы бизнес-плана

- ✓ Резюме
- ✓ Описание компании
- ✓ Описание услуг
- ✓ Продажи и маркетинг
- ✓ План производства
- ✓ Устойчивое развитие
- ✓ Финансовый план
- ✓ Гарантии и риски компании



Резюме предприятия

- ✓ Цель: Получение прибыли за счет оказания информационно-развлекательных услуг
- ✓ Место
- ✓ Род деятельности



Суть проекта

Открыть антикафе — заведения социальной направленности, предназначенного для различного рода мероприятий и приятного времяпровождения

Основная прибыль — плата за проведенное в антикафе время, оцениваемое поминутно

Направленность деятельности по принципу B2C и B2B



Анализ рынка

| | |
|----------------------------------|---|
| 1. Целевая аудитория антикафе | Активные люди со средним достатком от 18 до 40 лет. В утренние и дневные часы – фрилансеры, бизнес-тренеры, студенты; в вечернее – молодые люди, творческие личности |
| 2. Почему именно у нас? | Вместо банального кафе/ресторана у нас вы можете провести день насыщенно и ярко. Это отличный вариант, чтобы встретиться с друзьями, научиться чему-то новому, найти себе единомышленников, поиграть в игры или побеседовать о чем угодно до утра. Это кафе-не-кафе. Так мы себя называем. Это свободная площадка, где приветствуются занятия по душе и увлеченность. У нас вы почувствуете себя как дома. Уникальность и свобода нашего заведения очаруют вас с самого порога! |
| 3. Что именно нужно потребителю? | В нашем заведении могут одновременно находиться люди с разными целями. Кто-то приходит к нам отдохнуть, кто-то ради того, чтобы поработать, а кто-то, чтобы поиграть в игры с друзьями. |
| 4. Когда? | Наше предложение актуально всегда, из-за достаточно большого охвата целевой аудитории |
| 5. Где? | О нас можно узнать на сайте, ознакомиться с прайсом и даже заранее забронировать комнату! |



Анализ рынка

По методике 5 сил Портера

| Параметры | Значение | Описание | Направления работ |
|--|----------|--|---|
| Угроза со стороны товаров- заменителей | Средний | Компания обладает стандартными предложениями, но с нестандартным подходом | Поддерживать и совершенствовать уникальность товара. Концентрировать все усилия на построении осведомленности об уникальном переложении |
| Угроза внутриотраслевой конкуренции | Средний | Рынок компании является низко конкурентным и перспективным. Есть ограничение в повышении цен | Проводить постоянный мониторинг преодолений конкурентов. Развивать уникальность продукта. Повышать уровень знаний о товаре |
| Угроза со стороны новых игроков | Средний | Средний риск входа новых игроков. Из-за низких барьеров входа относительно низкого уровня первоначальных инвестиций | Проводить постоянный мониторинг появления новых компаний. Проведение акций, направленных на длительность контакта потребителя с компанией |
| Угроза потери текущих клиентов | Средний | Портфель клиентов обладает высокими рисками (при уходе ключевых клиентов - значительное падение продаж). Существование менее качественных, но экономичных предложений | Разработать программы для VIP - клиентов. Разработать эконом- программы для потребителей, чувствительных к цене |
| Угроза нестабильности поставщиков | Низкий | Стабильность со стороны поставщиков | Проведение переговоров о снижении цен |

Стратегия маркетинга



| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>Открыть в городе Санкт-Петербург антикафе, в котором будут хладнокровные ящерицы-Эублефары</p> | <p>За год:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Выручка составляет – 4 028 600 рублей. <input type="checkbox"/> Затраты, включая налоги – 3 029 498 рублей. <input type="checkbox"/> Чистая прибыль – 929 165 рублей | <p>Достигать цели планируется путём ведения грамотной рекламной кампании и созданию активности в социальных сетях, размещая новости и акции</p> | <p>Анализ рынка показывает, что на каждые 250 тысяч населения города рентабельно открытие одного антикафе. В новых жилых районах, где из развлечений – найти выезд из двора, открытие антикафе будет как нельзя кстати</p> | <p>Проект выйдет из точки безубыточности через 9 месяцев и уже после этого начнет приносить стабильную прибыль</p> |
|---|--|---|--|--|

| | Положительные факторы | Негативные факторы |
|-------------------------|--|---|
| | Сильные стороны | Слабые стороны |
| Внутренняя среда | <ol style="list-style-type: none"> Наличие квалифицированного персонала Хорошая мотивация сотрудников Низкая текучесть кадров Налаженные партнерские отношения Система скидок Разнообразии предоставляемых услуг | <ol style="list-style-type: none"> Отсутствие обучающих программ для специалистов агентства Высокий уровень цен на размещение рекламы по сравнению с конкурентами Сложность в привлечении дополнительного дохода |
| | Возможности | Угрозы |
| Внешняя среда | <ol style="list-style-type: none"> Использование новых технологий Уход с рынка фирм – конкурентов Расширение спектра дополнительных услуг агентства Рост доходов населения Появление новых технологий | <ol style="list-style-type: none"> Появление на рынке новых конкурентов Изменение потребностей покупателей Повышение уровня инфляции |

PEST- анализ дал понять, что на компанию большое влияние оказывает экономические факторы и необходимо в кратчайшие сроки создать финансовую подушку

SWOT- анализ показал, что нужно обратить наше внимание на постоянное усовершенствование рекламной компании не только для привлечения новых посетителей, но и удержание имеющихся

| Политические | Экономические |
|--|--|
| Влияние государства на деятельность компании, налоговая политика, ведение ограничений в связи с развитием пандемии | Уровень инфляции, повышение уровня безработицы, необходимость в усовершенствовании рекламной компании |
| Социально-культурные | Технологические |
| Уровень жизни населения, трудоспособность, желание населения посещать подобные заведения | Сложно переоценить влияние технологий в деятельность компании. С бешеным темпом их развития необходимо постоянно мониторить появление нового более удобного продукта, с помощью которого можно усовершенствовать деятельность компании |

Продвижение

| | |
|-----------------|---|
| Внимание | Хотите получить классные эмоции в кругу друзей и насладиться яркими и уютными комнатами нового антикафе в вашем городе - ждем Вас у нас! |
| | Вам больше нравится спокойная обстановка наедине с собой - и для Вас найдем укромный уголок! |
| Интерес | В нашем антикафе поселился особенный друг - пятнистый леопардовый Эублефар! |
| | Дружелюбная и очень красивая ящерица, пройти мимо которой будет ну очень сложно |
| Желание | Представьте, у Вас день рождения и Вы хотите как- то необычно его отпраздновать в кругу самых близких людей, но при этом не хотите заморачиваться с подготовкой квартиры к мероприятию (уборка, стирка, готовка)- забудьте про эту головную боль! |
| | Мы предоставим всё необходимое, Вам останется только забронировать комнату и поверьте мне, Ваши гости точно останутся довольны |
| Действие | Я не понимаю, чего вы всё еще ждёте, заходите на наш сайт и бронируйте комнату, в которой проведёте счастливые минуты |

Модель AIDA нужна была для привлечения внимания, это неплохой способ вызвать неподдельный интерес у клиентов



Финансовый план

- ✓ Сумма первоначальных вложений составляет 881 800 рублей
- ✓ Рентабельность предприятия составляет 59,34%
- ✓ Чистая прибыль за год составит 2 390 000
- ✓ Окупаемость проекта: 3 месяца

| Затраты на оформление | | Кол-во | Цена, руб. | Сумма, руб. |
|-------------------------------------|-------------------------|--------|------------|-------------|
| Гос. Пошлина на рег. ИП | | 1 | 800 | 800 |
| Изготовление печати | | 1 | 1 000 | 1 000 |
| Открытие счета в банке | | 1 | 0 | 0 |
| | | | ИТОГО | 1 800 |
| Реклама | | Кол-во | Цена, руб. | Сумма, руб. |
| Реклама в социальной сети VK | | 6 | 500 | 3000 |
| Реклама с социальной сети Instagram | | 1 | 20 000 | 20000 |
| | | | ИТОГО | 23 000 |
| Затраты на закупку товаров | | Кол-во | Цена, руб. | Сумма, руб. |
| 1 | Столик | 5 | 5000 | 25000 |
| 2 | Диван | 4 | 20000 | 80000 |
| 3 | Кресло | 10 | 5000 | 50000 |
| 4 | Пуф | 7 | 2500 | 17500 |
| 5 | Барная стойка | 1 | 40000 | 40000 |
| 6 | Светильник | 10 | 1000 | 10000 |
| 7 | Кухонный гарнитур | 1 | 15000 | 15000 |
| 8 | Табурет | 4 | 1000 | 4000 |
| 9 | Мойка | 1 | 4000 | 4000 |
| 10 | Микроволновая печь | 1 | 10000 | 10000 |
| 11 | Кофе-машина | 1 | 40000 | 40000 |
| 12 | Холодильник | 1 | 50000 | 50000 |
| 13 | Кофейные, чайные чашки | 25 | 300 | 7500 |
| 14 | Хвох- игровая приставка | 3 | 30000 | 90000 |
| 15 | Телевизоры | 5 | 18000 | 90000 |
| 16 | Караоке | 2 | 15000 | 30000 |
| 17 | Проектор | 1 | 15000 | 15000 |
| 18 | Настольные игры | 16 | 2000 | 32000 |
| 19 | Just Dance | 5 | 6000 | 30000 |
| 20 | Картины | 10 | 2000 | 20000 |
| 21 | Кальян | 2 | 10000 | 20000 |
| | | | ИТОГО | 680 000 |
| Прочее | | Кол-во | Цена, руб. | Сумма, руб. |
| Аренда помещения 1м² - | | 100 | 350 | 70 000 |
| Ремонт | | 1 | 100 000 | 100 000 |
| Касса | | 1 | 7 000 | 7 000 |
| | | | ИТОГО | 177 000 |
| ВСЕГО НА STARTUP | | | | 881 800 |

*Риски и необходимые действия,
чтобы их предотвратить*



Заключение

В данной работе было рассмотрено место и роль бизнес-планирования в процессе управления предприятием и на основе был разработан бизнес – проект антикафе, который в грядущем будущем может быть воплощён в жизнь

