

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

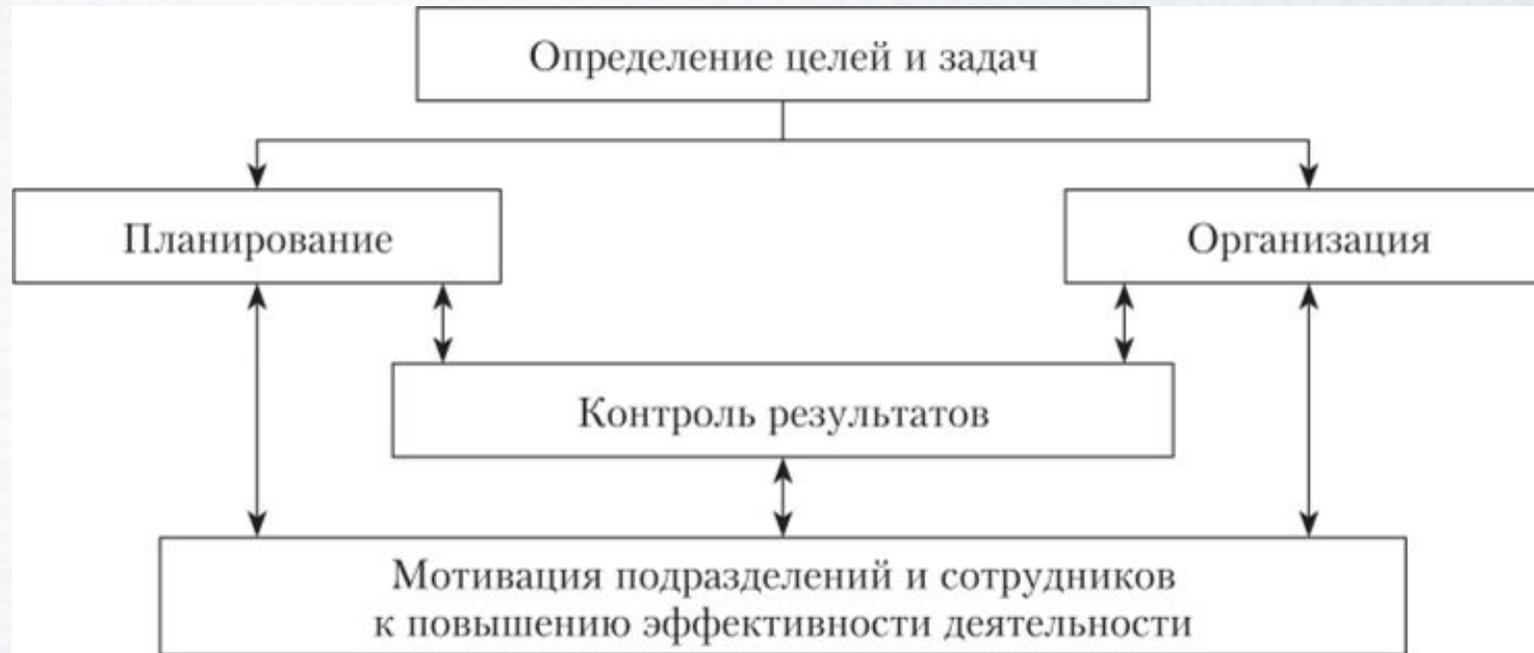
Задачи:

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

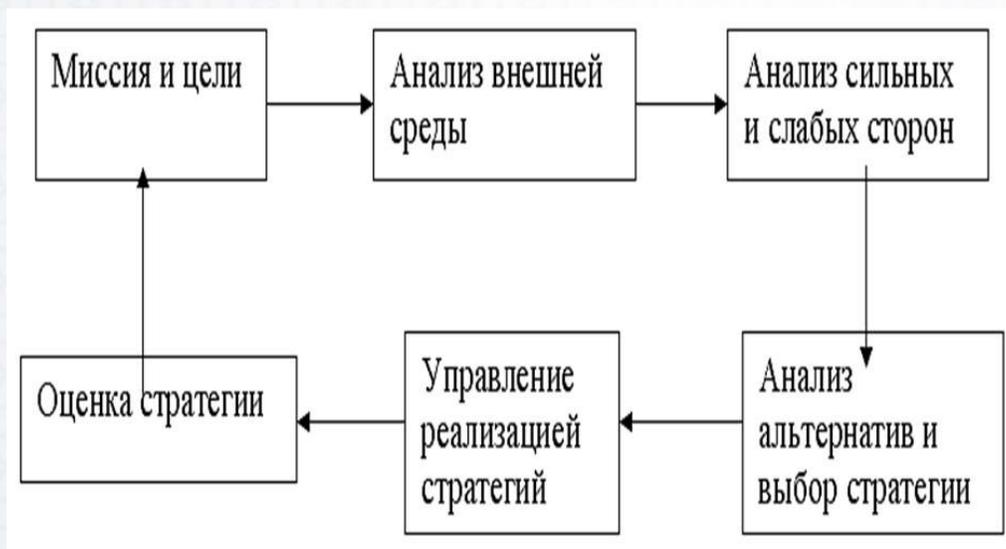


Планирование как основная функция управления



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 1м ² -		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

