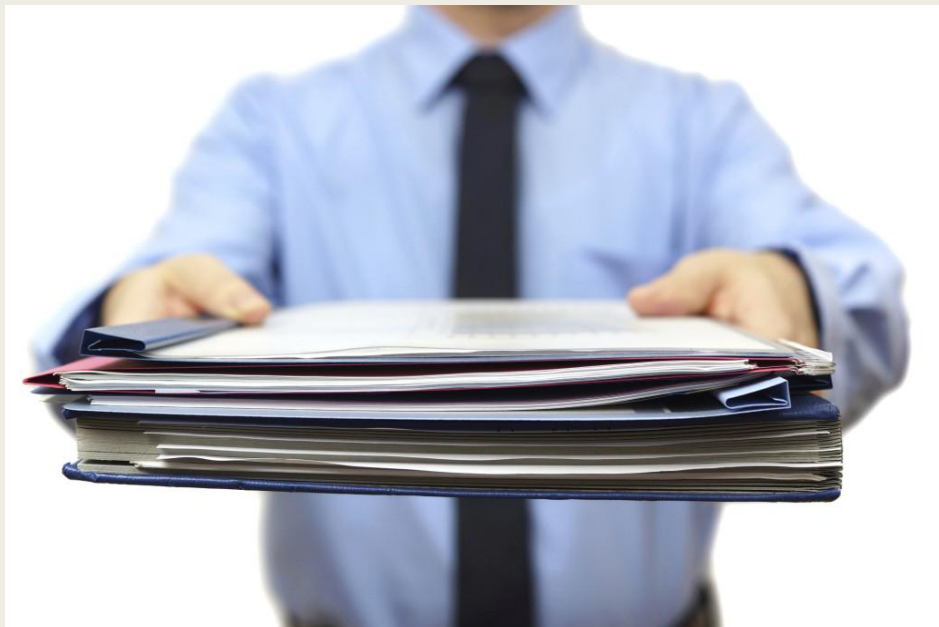


БИЗНЕС- ПЛАН И ЕГО СТРУКТУРА

Бизнес план – это документ, который отвечает на все вопросы, связанные с вашим бизнесом и дает исчерпывающее представление о показателях компании в долгосрочной и краткосрочной перспективе и его можно редактировать наряду с изменением текущих планов и стратегий.



Главная задача бизнес-плана – убедить потенциальных партнеров, что это интересный с точки зрения инвестиций проект, который окупит вложенные деньги и силы.

Инвестиция – заем, который ищет предприниматель для воплощения в жизнь своей идеи



Инвестор – физическое или юридическое лицо, которое предоставляет заем

2 основные цели для создания бизнес-плана.



Цель №1. Составление бизнес-плана для инвесторов

В данной ситуации необходимо понимать, что ваша главная задача, которую будет выполнять упомянутый документ, - это взять деньги у инвесторов, доказать, что они будут использованы рационально.

Не имеет значение, потребуются ли вам впоследствии возвращать кредит или деньги будут вам даны безвозвратно в качестве грантов или субсидий, вы должны представить реализацию своей идеи максимально красиво и весомо.

**Для этого ваша работа должна обладать
некоторыми характеристиками**



Уверенная подача

Красота повествования

**Логичность
изложения**



Цель №2. Составление бизнес-плана для себя

В этом случае бизнес-план пишется исключительно как руководство к действию именно для вас. Необходимо рассчитать все необходимое и, исходя из собственных возможностей, начинать действовать.

Этот план должен быть максимально приближен к вашей реальной ситуации, в которой вы и будете открывать бизнес.

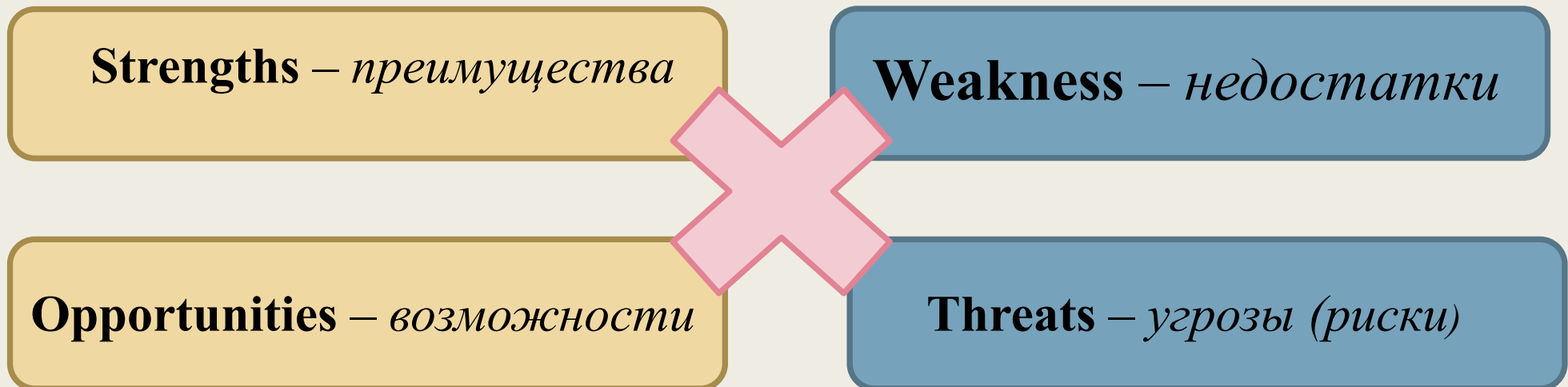
Выглядит все это так: Вам для организации работы офиса необходимо купить мебель. Сюда входит 15 стульев **по 1500 рублей**, 5 столов **по 7000 рублей** и 2 шкафа для бумаг, которые стоят **по 4 тысячи** каждый. В итоге получается кругленькая сумма.

Однако при этом вы помните, что у вас в гараже лежит ДСП из которого можно сколотить требуемые шкафы, у отца завалялись лишние пять стульев, а один стол вам готов пожертвовать друг на благотворительных началах.



Что такое SWOT-анализ и как он используется в бизнес-плане?

SWOT-анализ нужен для того, чтобы оценить внутренние и внешние ресурсы компании, составив объективную картину для бизнес-плана и состоит из следующих КОМПОНЕНТОВ:





Идея заключается как раз в том, чтобы оценить все перечисленные факторы, причем, как внутри компании, так и внешнее влияние. Он должен быть максимально объективен и давать наиболее реальную картину стартовых позиций.

SWOT- анализ детского развивающе го клуба

Внутренние стороны	Сильные стороны: 1) Возможность расширения спектра услуг; 2) Возможность выбора благоприятной для ведения бизнеса территории; 3) Возможность установления сотрудничества с педагогами школы; 4) Широкий спектр услуг, позволяющий охватывать большую целевую аудиторию; 5) Наличие опыта работы с детьми у педагогов.	Слабые стороны: 1) Отсутствие собственной клиентской базы; 2) Высокая ответственность за детей; 3) Отсутствие собственных авторских методик; 4) Необходимость искать персонал и сложности с поиском квалифицированных педагогов.
Внешние стороны	Возможности: 1) Возможность расширения бизнеса; 2) Государственная поддержка социально значимого проекта; 3) Возможность получения субсидий для открытия и развития социально значимого бизнеса; 4) Рост спроса даже в период экономического спада, что гарантирует стабильность доходов.	Угрозы: 1) Высокий уровень конкуренции в сегменте; 2) Снижение уровня доходов населения и, как следствие, снижение прибыли; 3) Вероятность изменения законодательства и ужесточения требований, которые усложнят производственные процессы.



ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ БИЗНЕС-ПЛАНА



Структура бизнес плана в стандарте UNIDO

Одной из организаций предлагающей стандарты для бизнес-планирования является United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) — организация борющаяся за глобальное процветание, поддерживая индустриальное развитие развивающихся стран и стран с переходной экономикой (www.unido.org).

1. Резюме
2. Описание отрасли и компании
3. Описание услуг (товаров)
4. Продажи и маркетинг
5. План производства
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Оценка эффективности проекта
9. Гарантии и риски компании
10. Приложения

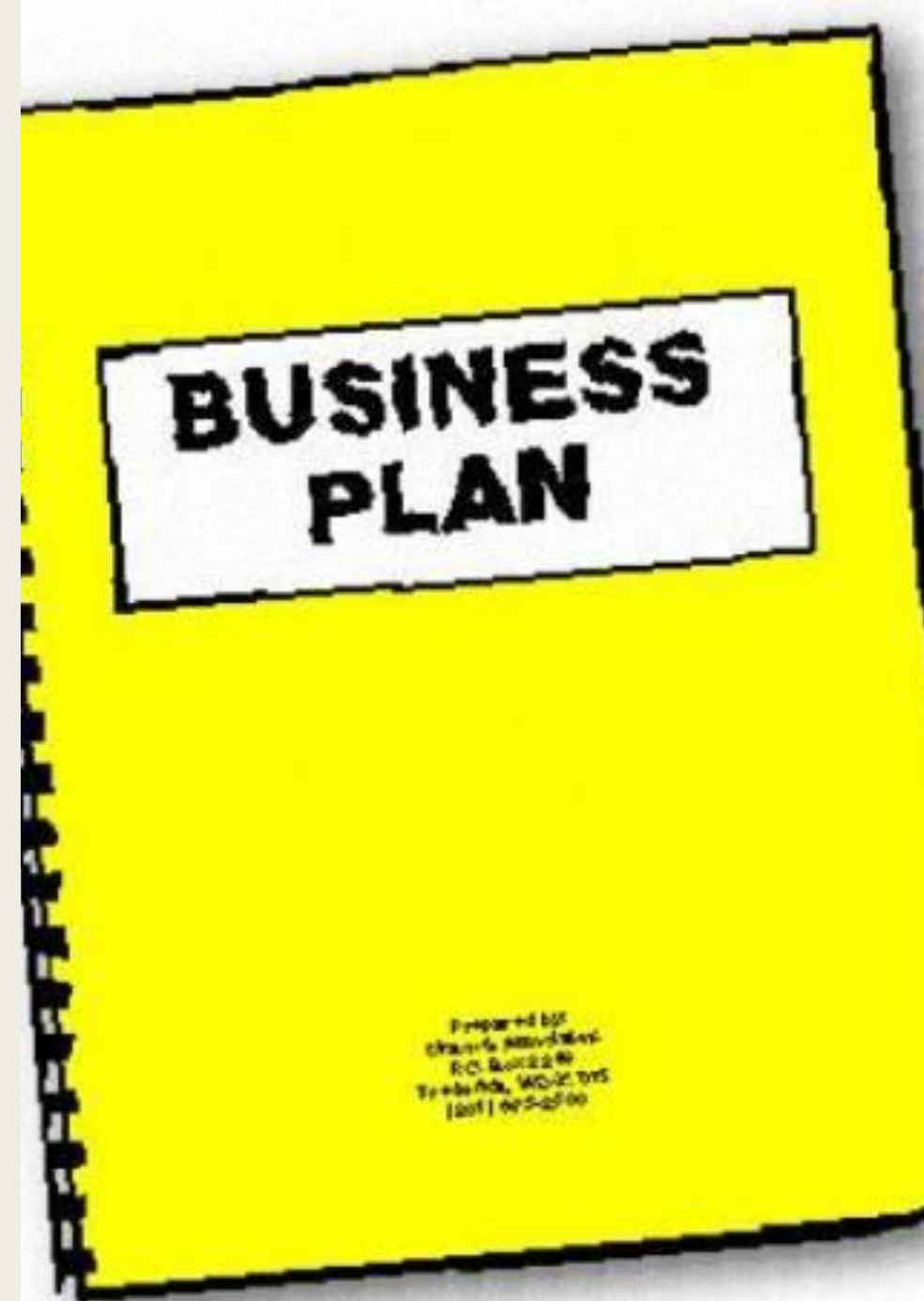
Общая структура бизнес-плана по методике UNIDO

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Описание отрасли и компании
 - Общие исходные данные и условия.
 - Оценка опыта предпринимательской деятельности.
 - Оценка рынка сбыта.
 - Описание потребителей нового товара.
 - Оценка конкурентов.
 - Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.
4. Описание продукции (услуг)
 - Наглядное представление продукции (услуг).
 - Описание основных характеристик и потребительских свойств продукции.
 - Организационно-технические условия вывода продукции (услуг) на рынок.
5. План маркетинга
 - Цели маркетинга.
 - Стратегия маркетинга.
 - Финансовое обеспечение плана маркетинга.
6. План производства
 - Изготовитель нового товара.
 - Наличие и требуемые мощности производства.
 - Материальные факторы производства.
 - Описание производственного процесса.
7. Организационный план
 - Организационно-правовая форма собственности фирмы.
 - Организационная структура фирмы.
 - Распределение обязанностей.
 - Сведения о партнёрах.
 - Описание внешней среды бизнеса.
 - Трудовые ресурсы фирмы.
 - Сведения о членах руководящего состава.
8. Финансовый план
 - План доходов и расходов
 - План денежных поступлений и выплат.
 - Сводный баланс активов и пассивов фирмы.
 - График достижения безубыточности.
 - Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).
 - Оценка риска и страхование.
9. Оценка эффективности проекта
 - Оценка значимости проекта, его экономической эффективности и направленности.
 - Анализ чувствительности компании к внешним факторам.
10. Гарантии и риски
 - Гарантии окупаемости проекта и возврата заемных средств.
 - Описание возможных рисков и форс-мажорных обстоятельств.
11. Приложения

Титульный лист

Титульный лист бизнес-плана не должен содержать излишних подробностей, он должен быть лаконичным и привлекательным.

Очень важно дать проекту краткое название, которое затем может появиться на наружной вывеске предприятия, в рекламных материалах, на упаковке и будет жить вместе с бизнесом



Государственное бюджетное профессиональное
образовательное учреждение
«Ленинградский областной колледж культуры и
искусства»

БИЗНЕС-ПЛАН

**"Создание детского развивающего центра
«Светлячок» в г. Санкт-Петербург "**

Выполнил: студент 36 группы
ФИО

Проверила: Мацкевич В.Н.

Санкт-Петербург

2019 год

Содержание

МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

РЕЗЮМЕ

1. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

1.1 ЮРИДИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ

1.2 ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

4. АНАЛИЗ РЫНКА

4.1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАСЛИ

4.2 ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕГО РЫНКА И

ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОВ

5. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

5.1 ПОТРЕБИТЕЛИ

5.2 МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

5.3 ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

5.4 РЕКЛАМА

6. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

6.1 ОБОРУДОВАНИЕ

6.2 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ

6.3 СЫРЬЕ И МАТЕРИАЛЫ

7. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

9. ОЦЕНКА РИСКА



Меморандум о конфиденциальности

И составляется в целях предупреждения лиц, знакомящихся с бизнес-планом, о конфиденциальности содержащейся в нем информации. В меморандуме может иметься напоминание о том, что знакомящийся с бизнес-планом берет на себя ответственность и гарантирует нераспространение содержащейся в нем информации без предварительного согласия автора.

МЕМОРАНДУМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

Этот бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию данного проекта. Данный бизнес-план не может быть использован для копирования или каких-либо иных целей, а также передаваться третьим лицам.

Принимая на рассмотрение этот бизнес-план, получатель берет на себя ответственность за сохранность информации и гарантирует возврат данной копии автору, если он не намерен инвестировать капитал в начало проекта.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные по данному проекту, касающиеся его потенциальной прибыльности, объемов реализации, расходов, нормы прибыли и будущего ее уровня, основывается наилучшим образом согласованных мнениях всего коллектива участников разработки проекта.

Информация, содержащаяся в данном бизнес-плане, получена из источников, заслуживающих доверия.

A hand in a dark suit jacket holds a black pen, drawing various business-related icons on a white page. The icons include a bar chart with an upward arrow labeled 'WWW', a pie chart, a lightbulb, a car, a house, a laptop, a cloud, and several buildings. The word 'SUCCESS' is written in a stylized font. The word 'PE3HOME' is overlaid in large, bold, black letters across the center of the page.

PE3HOME

Резюме- это сжатая информация обо всей работе, о каждом ее разделе, о выводах сделанных в них.

данном разделе должны быть рассмотрены следующие пункты:

- направление деятельности компании;
- целевые рынки сбыта и место компании на них;
- рентабельность и срок возврата инвестиций;
- персонал и ответственные лица;
- планируемые количественные и качественные показатели в результате работы по периодам.

резюме необходимо обосновать, что получат инвесторы при успешной реализации проекта и каковы шансы потерять капитал или его часть при неблагоприятном развитии событий. Резюме пишут в самом конце, когда основная часть бизнес-плана уже написана.



Резюме

Цель настоящего проекта – открытие детского клуба для реализации спектра развивающих услуг в сфере дополнительного образования детей в городе с населением более 1 млн. человек.

Основной источник дохода – оплата за посещение занятий.

Рост рождаемости, популяризация дошкольного образования, государственная поддержка и социальная значимость этой сферы делают ее достаточно привлекательной для предпринимательства. Кроме того, при благоприятной реализации проекта возможно достижение высокой рентабельности и окупаемости инвестиций.

Целевой аудиторией детского развивающего клуба являются различные группы людей, которые нацелены на творческое и интеллектуальное развитие своих детей. Целевая аудитория представлена родителями детей дошкольного возраста. Наличие программ для разных возрастов и средний ценовой сегмент позволяет охватывать большую аудиторию.

Миссия детского клуба заключается в том, чтобы помочь ребенку развить необходимые личностные качества, навыки, таланты, которые в будущем сделают его успешным взрослым.

Для реализации проекта арендуется помещение общей площадью 150 кв.м., расположенное в спальном районе города. Арендная плата составляет 110000 рублей/месяц.

Объем первоначальных вложений в открытие детского развивающего центра - 740 000 рублей.

Инвестиционные затраты направлены на приобретение мебели и оборудования, рекламное продвижение компании и формирование фонда оборотных средств до выхода проекта на окупаемость.

Основная часть требуемых инвестиций приходится на оборудование учебного пространства.

Для реализации проекта будут использованы собственные средства.

Финансовые расчеты учитывают все доходы и расходы проекта, горизонт планирования составляет 5 лет.

В соответствии с расчетами, начальные инвестиции окупятся через 5 месяцев работы.

Выход на плановый объем продаж планируется в конце первого года работы.

Рентабельность продаж в первый год работы составит 36,6%. Ежемесячная чистая прибыль при достижении плановых продаж составляет около 900 тыс. руб., а годовой объем чистой прибыли за первый год работы - 6,7 млн. рублей. При этом продажи обладают ярко выраженной сезонностью: в летние месяцы наблюдается сокращение продаж.

Финансовый план составлен согласно оптимистичному прогнозу, который может реализоваться благодаря высокой загруженности детского клуба. **Интегральные**

Основные показатели эффективности проекта

Срок окупаемости (PP), мес.	8
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес.	8
Чистая приведенная стоимость (NPV), руб.	1 044 175
Коэффициент рентабельности инвестиций (ARR), %	19,57
Внутренняя норма прибыли (IRR), %	14,58
Индекс доходности (PI)	1,03

Индекс доходности больше единицы, чистая приведенная стоимость положительна и составляет 3 963 197 рублей, что говорит об инвестиционной привлекательности проекта.

1. ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА

1.1 Юридическое описание

- полное название разрабатываемого проекта;
- имя организации, для которой и создавалась разрабатываемая документация;
- местоположение организации – должны быть указаны страна и город;
- все необходимые для связи номера телефонов;
- данные хозяина организации и составителя самой документации;
- дата, в которую документ был создан.

ПРИМЕР

Полное наименование предприятия – Индивидуальный предприниматель Петрова София Евгеньевна
Сокращенное название - ИП Петрова С.Е. Адрес местонахождения: РФ, 197374, г. Санкт-Петербург, ул. Школьная 14 оф.202

ИП Петрова С.Е. было создано в соответствии с действующим законодательством ГК РФ и Федеральным законом N°129-ФЗ от 08.08.2001г. «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» и Федеральным законом от 24 июля 2007 года N°209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

1.2. Основные виды деятельности ИП Петрова С.Е.

Целью создания Индивидуального предприятия является извлечение прибыли.

Предприятие предоставляет следующие услуги деятельности:

- Общеразвивающие занятия для детей раннего возраста
- Музыкальные занятия
- Комплексные развивающие занятия
- Подготовка к школе
- Творческое и интеллектуальное развитие
- Шахматы, английский, рисование, школа развития интеллекта.
- Детский психолог
- Логопед



2. ОПИСАНИЕ ОТРАСЛИ

Сегодня в России особую популярность приобретают учреждения дополнительного образования для детей. Эта тенденция связана, во-первых, с ростом рождаемости в стране, во-вторых, с нехваткой мест в государственных детских садах, а в-третьих, с низким качеством дошкольного образования в этих учреждениях.

Развитие рынка частных садов и развивающих клубов началось с середины 2000-х, что было вызвано активным ростом рождаемости. Со временем перспективность рынка оценили многие – рынок стал заполняться игроками, которые начали завоевывать потребителей с различным уровнем дохода. Если раньше услуги частных детских садов и аналогичных учреждений расценивались как дорогостоящая услуга для богатой категории населения, то нынешний рынок охватывает более широкую аудиторию – сейчас почти каждый может найти подходящий для своего бюджета вариант.

Демографическая ситуация в стране оказала поддержку рынку детских клубов развития и частных детских садиков. В последние годы Росстат отмечает ежегодных прирост рождаемости на 3%. По итогам 2016 года в России родилось 1 млн. 860 тыс. человек.

Пик естественного прироста населения в стране пришелся на 2012 год, а пик роста конкуренции среди детских клубов сместился на 2014 год, когда рынок перерос стадию становления и вошел в стадию зрелости.

На сегодняшний день в России насчитывается больше двух тысяч детских клубов развития и частных садиков, а структура рынка представлена различными игроками: крупными франчайзинговыми сетями (более 30 точек присутствия), сетями небольшого масштаба (до 5-10 объектов) и локальными игроками, имеющими 1-2 точки.

Несмотря на сегодняшний кризис, сегмент частного детского образования чувствует себя достаточно уверенно. По оценкам экспертов, данный бизнес способен не только не сокращаться, но и расти в период кризиса. Это связано с тем, что большинство потребителей полагает, что на детях нельзя экономить, а потому не планирует прекращать инвестирование в их развитие и обучение.

Таким образом, бизнес идея детского клуба является перспективной, она учитывает основные социальные и экономические тенденции.

Рынок дополнительного дошкольного образования характеризуется не только тенденцией роста, но также дисбалансом и высокой конкуренцией по многим программам.

Главной проблемой рынка является низкая доля частного бизнеса, которая составляет всего лишь 3-5% от общего числа организаций.

Агентство стратегических инициатив выделяет совокупность барьеров, препятствующих развитию рынка дополнительного образования, в частности детских клубов:

- отсутствие государственного статистического учета в отрасли;
- чрезмерное требование в нормативных документах (СанПинах);
- сложная процедура лицензирования;
- дефицит квалифицированных кадров;
- низкая информированность и разобщенность субъектов отрасли;
- высокая налоговая нагрузка;
- отсутствие программ повышения квалификации и аттестации работников сферы дополнительного образования.

Также можно выделить преимущества и недостатки данной бизнес идеи.

К преимуществам следует отнести актуальность бизнеса; стабильность; низкую восприимчивость к кризисам; государственную поддержку сферы дошкольного образования.

Среди недостатков следует выделить сложность в подборе высококвалифицированных кадров; высокий уровень конкуренции; необходимость присутствия предпринимателя в бизнесе; низкая маржинальность, обусловленная стоимостью аренды, заработной платой работников и стоимостью предоставляемых услуг.

Тем не менее, открытие детского развивающего клуба оценивается как перспективное направление бизнеса, которое характеризуется стабильным доходом и социальной значимостью.



3. ОПИСАНИЕ УСЛУГ

Детский клуб развития представляет собой учреждение, где с ребенком проводят занятия по развитию интеллектуальных способностей, навыков социального общения, творческих способностей, креативности, концентрации внимания и занимаются различными видами творчества (пение, лепка, рисование, танцы и т.д.).

Существуют как многопрофильные центры, охватывающие широкий спектр услуг, так и узконаправленные, сконцентрированные на отдельных сегментах дошкольного образования.

ТАБЛИЦА 2. ОПИСАНИЕ УСЛУГ ДЕТСКОГО РАЗВИВАЮЩЕГО КЛУБА

Услуга	Возрастная группа	Описание
Общеразвивающие занятия для детей раннего возраста	2-3 года	Занятия направлены на сенсомоторное развитие детей, развитие координации движений и мелкой моторики, развитие речи; творческие занятия по рисованию, лепке, аппликации и т.д.
Музыкальные занятия	2-3 года	Интегрированное занятие с музыкальным сопровождением, с использованием различных методик.
Комплексные развивающие занятия	группы: 3-5 лет, 5-7 лет	Комплексные программы, а также отдельные направления: творческая мастерская, песочная терапия, английский язык, детский фитнес, рисование, музыкальное развитие, сказкотерапия.
Подготовка к школе	5-7 лет	Занятия с психологом, развитие математических способностей, развития речи, основ чтения и грамматики.
Творческое и интеллектуальное развитие	7-14	Шахматы, английский, рисование, школа развития интеллекта.
Детский психолог	-	Индивидуальные и групповые занятия, семейные консультации.
Логопед	-	Индивидуальные занятия и консультации со специалистом.

Данный проект предполагает открытие детского развивающего клуба с широким спектром услуг, что позволяет охватить большую часть населения. Расширение спектра услуг центра не требует больших дополнительных затрат – важно тщательная проработка программ для каждой группы. Занятия рассчитаны на различные возрастные группы:

- дети от 2 до 3 лет;
- дети от 3 до 5 лет;
- дети от 5 до 7 лет;
- школьники.

Для каждой из групп предусмотрена своя программа и специфика проведения занятий.

Безусловно, данный перечень может быть расширен и гончарной лепкой, и различными направлениями танца, и физической подготовкой, и школой успеха, и кулинарной мастерской, и занятиями по вокалу, и театральной школой, и шахматной студией, а также другими направлениями.

Кроме того, на базе детской студии могут проводиться мастер-классы и тренинги для взрослых: школа развития, психологические тренинги, боди-балет, йога, гимнастика для беременных и прочее.

Формат детского клуба предоставляет широкий выбор оказываемых услуг. Чтобы определиться с их перечнем, необходимо сформировать концепцию своего клуба (семейный клуб/ школа творческого развития/ дошкольное образование или другое направлением). Также рекомендуется изучить предложения конкурентов, чтобы ввести в своем клубе конкурентную услугу.

Стоимость занятий варьируется в зависимости от услуги. Чем она актуальнее и уникальнее, тем дороже стоит ее посещение (обычно, это связано с более высокими затратами на заработную плату педагогам).

Средняя стоимость 1 посещения занятий – 400 рублей. В клубе также предполагается действие абонементов на месяц (8-12 занятий, в зависимости от программы). Его стоимость рассчитывается, исходя из суммы 1 посещения и скидки 15%.

То есть, если абонемент приобретается на 8 занятий стоимостью 400 рублей каждое, то итоговая цена абонемента составит 2700 рублей



4. ОЦЕНКА РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ



5. ОЦЕНКА СОБСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Внутренние стороны	Сильные стороны: 1) Возможность расширения спектра услуг; 2) Возможность выбора благоприятной для ведения бизнеса территории; 3) Возможность установления сотрудничества с педагогами школы; 4) Широкий спектр услуг, позволяющий охватывать большую целевую аудиторию; 5) Наличие опыта работы с детьми у педагогов.	Слабые стороны: 1) Отсутствие собственной клиентской базы; 2) Высокая ответственность за детей; 3) Отсутствие собственных авторских методик; 4) Необходимость искать персонал и сложности с поиском квалифицированных педагогов.
Внешние стороны	Возможности: 1) Возможность расширения бизнеса; 2) Государственная поддержка социально значимого проекта; 3) Возможность получения субсидий для открытия и развития социально значимого бизнеса; 4) Рост спроса даже в период экономического спада, что гарантирует стабильность доходов.	Угрозы: 1) Высокий уровень конкуренции в сегменте; 2) Снижение уровня доходов населения и, как следствие, снижение прибыли; 3) Вероятность изменения законодательства и ужесточения требований, которые усложнят производственные процессы.