**Бизнес-план проекта «Детская Школа Рэпа»**

1. Резюме

Идея создания проекта «Детская школа рэпа» появилась в связи с высокой популярностью Хип-хопа в России среди молодежи и отсутствия конкуренции, т.к. подобных школ просто нет. **Данная образовательная деятельность не подлежит обязательному лицензированию**, согласно законодательству РФ, так как относится в соответствии с [*ч. 1 ст. 75*](http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/zakonodatelstvo/federalnyy-zakon-ot-29-dekabrya-2012-g-no-273-fz-ob-obrazovanii-v-rf#st75_1)*Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» к дополнительному образованию детей направленному на формирование и развитие творческих способностей детей, удовлетворение их индивидуальных потребностей в интеллектуальном, нравственном и физическом совершенствовании, формирование культуры здорового и безопасного образа жизни, укреплению здоровья, а также на организацию их свободного времени*, **это значительно упрощает реализацию проекта, как в материальном , так и временном формате**. Но для ведения деятельности **необходима, регистрация ИП**. Для регистрации требуется незначительный капитал, поэтому привлечение сторонних кредитных организаций не потребуется, а это в свою очередь минимизирует риск. *Согласно «УК РФ» ст. 171 незаконной предпринимательской деятельностью, является деятельность с доходностью выше 250 тысяч рублей*, а это значит, что **регистрация ИП необходима будет, только после получения первых прибылей**, что в свою очередь минимизирует риски**. Осуществление деятельности будет проходить на базе творческого объединения студии звукозаписи**, которая так же не подлежит налогообложению согласно законодательству РФ. Мы видим огромный потенциал в развитии данного направления дополнительного образования и спроса на него, так как согласно статистике, из проведенного опроса среди детей 12-18 лет в г. Москва и Московской области около 78% хотя бы раз писали стихи, около 45% слушают музыку в направлении хип-хоп и 95% хотели бы стать популярными и знаменитыми. Данный проект преследует, как социальную миссию: **«развития творческих способностей детей**, **формирование культуры здорового и безопасного образа жизни», так и глобальную миссию: «развитие творческой культуры страны».** В ближайшем будущем, мы рассчитываем получить поддержку от Министерства Культуры. Перед проектом стоит ряд целей.

* **Наша главная цель – это создание рэп-школы с уникальной программой обучения, которая будет раскрывать творческий потенциал детей.**
* **Наша организационная цель – это развитие сети рэп-школ по всей России и за ее пределами**.
* **Наша текущая цель – создание одной идейной команды.**

Поэтому первые три года основная часть дохода будет вкладываться в развитие школы, следующие три года в расширение производства.

**Наш девиз: «Небо не потолок нам!»**

1. Описание услуг

Специально для школы рэпа был разработан курс лекций базового обучения (***приложение 1 к бизнес-плану***), который содержит в себе **5 кейсов** и рассчитанных на **6 академических дней обучения**. Все кейсы кроме **кейса №5** кейсов может быть **предоставлен для обучения отдельно**, что расширяет спектр услуг нашей школы. Базовое обучение рассчитано на группу от 5 до 10 человек одновременно. В конце базового курса ученики получают диплом от школы, подтверждающий окончание курса. Каждый кто успешно прошел курс обучения, в дальнейшем остается членом школы.

**Кейс №1**

Данный курс является вводным, и основным базового обучения. Он разбит на две части: «Теория написания текста», «Практика».

Длительность данного курса до 4-х часов, где 2 часа разбирается теоретическая часть, остальные 2 часа практика и закрепление информации полученной в первой части лекции.

В первой части разбираются следующие темы: «смысловая нагрузка», «подбор рифм», «виды рифм», «какие рифмы не следует использовать», «сколько строк в тексте», «форматный рэп».

В практической части: «Написание четверостишия каждым учеником», «Работа над ошибками».

*\*При комплексном обучении, задается домашнее задание, где лучшая работа получит в подарок майку с логотипом школы/студии.*

***Цена кейса отдельно 2500 р. за день обучения.***

**Кейс №2**

Данный курс включает в себя два этапа. На первый этап отводится 1 час на второй этап до 5 часов.

*Первый этап:*

***Экскурсию по студии, фотосессия.*** Учеников знакомят со студийным оборудованием, показывают кабину для записи, рабочее место звукорежиссёра. После все желающие, могут на память сделать фотографии на студии.

*Второй этап:*

***Работа с микрофоном, запись.*** Тренируем чувство ритма, учим «подачу» (обучение владению голосом, учимся выдавать эмоции слушателю), вырабатываем дикцию, записываем один куплет.

*\*При комплексном обучении, предусмотрена в обязательном порядке работа над ошибками, которая входит в* ***Кейс №3*** *и включает в себя, прослушивание всех работ, комментарий профессионального артиста.*

***Цена кейса отдельно 4500 р. за день обучения.***

**Кейс №3**

Данный кейс называется **«Один день со звездой»**. И проходит он в три этапа и длиться до 4 часов.

*Первый этап:*

***Интервью с профессиональным рэп исполнителем.*** У учеников будет уникальная возможность в живую поговорить с любимым артистом, услышать о его биографии, узнать секрет успеха или как он стал популярным.

*Второй этап:*

***Работа над ошибками, наставничество.*** Где приглашённый артист вместе с учениками прослушает их работы. Ученики получат наставления и рекомендации.

*Третий этап:*

***Фотосессия со звездой.*** У каждого ученика будет возможность получить автограф, и крутые фотки с приглашенным артистом.

 **\****При комплексном обучении задается домашнее задание, написать текст к предложенному инструменталу, подготовка к записи трека.*

***Цена кейса отдельно обговаривается индивидуально.***

**Кейс №4**

День записи. В этот день записываются песни учеников. До 3-х учеников в день. Таким образом, если в группе 10 человек, то запись производится в течении 3-х дней.

\*При комплексном обучении запись выдается в день награждения.

***Цена кейса отдельно от 3500 р./час***

**Кейс №5**

Данный кейс является итоговым днем в базовом обучении. Проходит в два этапа продолжительностью до 4 часов.

*Первый этап:*

Предусматривает **сценическое выступление**, выпускники читают свой рэп на площадке (кафе, клуб, студия) для друзей и родителей.

*Второй этап:*

Торжественное награждение, где выпускник получает диск записями всех учеников группы, диплом об окончании обучения, *\*сертификат на скидку 20% следующей записи на студии*, сертификат на скидку 30% на тренинг по фристайлу.

\**Номинация «Лучшая работа» получит сертификат на скидку записи следующего трека.*

***Цена кейса отдельно от 20 тысяч рублей***

***ИТОГОВАЯ ЦЕНА ЗА ВЕСЬ КУРС БАЗОВОГО ОБУЧЕНИЯ 15 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.***

1. Клиентура и рынок.

На сегодняшний день на рынке Москвы, в сфере дополнительного образования, по нашей специфике, а именно обучение аудитории 12-18 лет речитативу нет конкурентов. Нами было опрошено более 800 молодых людей возраста 12-18 лет на тему, как они относятся к рэпу, писали ли они хоть раз стихи, и хотят ли они быть знаменитыми. К нашему удивлению, около 78% хотя бы раз писали стихи, около 45% слушают музыку в направлении хип-хоп и 95% хотели бы стать популярными и знаменитыми. Это говорит нам о том, что спрос на наши услуги просто огромный, а предложений на рынке просто нет.

Для привлечения клиентов, мы планируем развернуть рекламную компанию в социальной сети, на ютубе. Так же реклама на ТВ, радио. Ключевым направлением для рекламы школы и дальнейшего общения с клиентами является социальные сети, а также сайт школы, где будет постоянно обновляться контент, что бы люди могли публично наблюдать за жизнью школы.

Первым шагом для рекламы, станет интервью с основателем школы, где будут разобраны все ожидаемые вопросы от потенциальных клиентов, с приглашением на день открытых дверей в школу рэпа. На дне открытых дверей будет презентация наших услуг, услуг студии. Также будет произведен набор рабочих групп, и видео-отчет встречи.

Сейчас ситуация на рынке РФ в нашей сфере самая благоприятная, в ней отсутствует сезонность, а популярность хип-хопа в России на своем пике.

1. Требующиеся ресурсы

Основным ресурсом школы является помещение, адоптированное под студию звукозаписи с просторной гостевой зоной, оборудование для профессиональной звукозаписи, телевизор 42” или проектор для презентаций. Стартовый капитал 6500000 рублей.

***Покупка омещение под студию звукозаписи в собственность;***

***Профессиональное студийное оборудование;***

Для осуществления образовательной деятельности школы на начальном этапе потребуется 3 человека (2 преподавателя и 1 менеджер по продажам)

1. Организационное планирование

Изначально наша деятельность будет осуществляться на базе индивидуального предпринимательства без образования юридичес­кого лица. Началу деятельности предшествует сбор необходимой информа­ции и приобретение методической и учебной литературы, подбору персонала (анализ рынка предложения рабочей силы). После регис­трации в качестве ИП и постановки на учет в органы налогового кон­троля, внебюджетные фонды и будет оборудован офис ( на территории студии звукозаписи) , привлечены преподаватели по договорам подряда и организована реклама в СМИ по привлечению клиентов. После появления первых клиентов менеджер составит график работы персонала и предпри­ятие начнет функционировать. Преподаватели будут работать с 10 до 21 часа (с перерывом на отдых 1 час) 6 дней в неделю, причем выходные дни не будут совпадать с субботой и воскресеньем. Опла­та преподавателей и менеджера составит по 20% от стоимости за­нятия за каждого обслуженного клиента. Нераспределенная прибыль будет расходоваться на образовательные нужды и т.п. Норма обслу­живания для одного преподавателя 5 клиентов в рабочий день. Перечень клиентов, количество проводимых занятий, фамилия преподавате­ля и отзыв клиента о качестве оказанной услуги будет фиксировать­ся в специальной регистрационной книге, а также в социальных сетях и сайте школы доступ к которой могут иметь все желающие.

1. Финансовый план и оценка риска

**Расчет безубыточности**

**К = ПЗ/(Ц-НПЗ)**,

где:

**ПЗ** – постоянные затраты;

**Ц** - цена за единицу оказанной услуги:

**НПЗ** – переменные затраты (**ПЗ/К**);

**К** - количество проданного товара или указанных услуг, обеспе­чивающих безубыточность (точка безубыточности).

В случае нашего предприятия к совокупным фиксированным издержкам (ПЗ) относятся:

*\* оплата коммунальных услуг;*

*\* плата за пользование услугами компаний-провайдеров INTERNET;*

*\* амортизация компьютеров, офисного и студийного оборудования.*

*Остальные расходы ИП относятся к категории переменных из­держек. Необходимо указывать величины таких издержек, для ока­зания одной единицы услуг, т.е. удельные переменные издержки*

 *(***НПЗ***). Перечень переменных затрат:*

*\* рекламные расходы;*

*\* налоговые платежи и платежи во внебюджетные фонды;*

*\* расходы на приобретение методических и информационных пособий;*

*\* заработная плата персонала:*

*\* издержки на проезд;*

*\* затраты на приобретение канцелярских принадлежностей;*

По нашим приблизительным подсчетам сумма ПЗ ровна 55000, сумма НПЗ равна 100000, Ц за 1 единицу равна 15000

Затраты на ПЗ+НПЗ равна 155000 р., следовательно, для того чтобы предприятие вышло в ноль необходимо в месяц обучать 11 человек. В месяце в среднем 4 недели, в неделю мы можем обучать до 20 человек. Получается уже в первый месяц прибыль может составить до 1 045 000 р.

**Анализ риска**

В процессе разработки бизнес-плана за основу принята миними­зация риска банкротства и финансовых потерь с учетом следующих факторов:

*\* покупка помещения в собственность;*

*\* покупка оборудования в собственность;*

*\* высокие затраты на рекламу, призванную обеспечить нашему предприятию максимально возможный приток клиентов и как след­ствие, достаточную норму прибыли и достойную репутацию на рын­ке потребления образовательных услуг;*

*\* нормальная окупаемость вложенных средств (планируется оку­пить стартовый капитал в течение 2 лет, что и было заложено в математических расчетах точки безубыточности);*

*\* высокая мобильность предприятия из-за простой организаци­онной структуры и маленького штата;*

*\* реальные перспективы роста.*