**СОДЕРЖАНИЕ**

1. Титульный лист
2. Резюме
3. Цели бизнес-плана и задачи бизнеса
4. Предприятие и его услуги.

4.1. Месторасположение и характеристики предприятия

4.2. Технология и услуги предприятия

1. Анализ рынка

5.1. Состояние рынка сбыта услуг

5.2. Анализ рынка сырья

1. Инвестиционный план

6.1. Характеристика объекта инвестиций.

6.2. Операционный график инвестиционного периода.

1. План по трудовым ресурсам
2. План предоставления услуг

8.1. Расчет объема оборота

8.2. Расчет издержек

8.3. Расчет прибыли и рентабельности

1. Стратегия маркетинга, сбыта и продвижения
2. Финансовый план. График погашения кредита
3. Анализ рисков. Заключение

Бизнес-план хобби-центра «Яблоко Ньютона»

Проект подготовил Синченко Ярослав Анатольевич
тел. +7 985 088 94 98

Email: applenewton@yandex.ru

Дата начала реализации проекта: 1 квартал 2020г.

Продолжительность проекта: 2года

Период времени от даты, на которую актуальны исходные данные,
до начала проекта: 4 мес.

Дата составления "20"ноября 2019г.

**2. РЕЗЮМЕ**

Суть проекта: Бизнес-план направлен на обоснование перспективности и рентабельности деятельности хобби-центра. Центр предназначен для целевого проведения свободного времени, участия в организованных мероприятиях или самостоятельной деятельности.

Название предприятия: «Яблоко Ньютона»

Организационно-правовая форма: ООО (Общество с ограниченной ответственностью)

Описание предприятия: Хобби-центр представляет собой место для проведения свободного времени - участия в handmade-мероприятиях (самостоятельного изготовления предметов), уроках искусства для взрослых и детей. Также предусмотрена организация научного кружка для проведения групповых мероприятий.

 Handmade-мероприятия включают в себя следующие направления:

- изготовление предметов, украшений, изображений из смолы;

- изготовление тематических праздничных свечей;

- уроки вышивания.

 Уроки искусства предусматривают:

- уроки рисования (картина за 3 часа);

- уроки создания гипсовых скульптур (скульптура за 3 часа).

 Научный кружок ориентрован на следующие виды деятельности:

- Ракетостроение, авиа моделирование.

- Автомобилестроение, инженерное дело.

- Робототехника.

- Участие в научных экспериментах: химия, физика, астрономия.

 Предприятие ориентировано на предложение проведение свободного времени в соответствии с интересами, которые несут развитие для взрослых и детей. Широкий выбор направлений позволит каждому найти занятие по душе.

Управленческий персонал: На этапе запуска проекта ответственность за реализацию несут:

- Автор проекта, техник, 2 года участия в научных разработках в сфере зелёной энергетики, проектировки и создания механизмов.

- IT-специалист.

- Ассистент, по совместительству художник, handmade-мастер, дизайнер. Специалист в области проведения творческих мероприятий.

Описание рынка: На рынке города присутствует достаточно предложений проведения свободного времени – развлечения, дополнительный заработок, образовательные мероприятия и участие в мастер-классах. Хобби-центр – проект, объединяющий множество интересов под одной крышей. Компания успешно заполняет развлекательный и образовательный интерес, стимулирует к коллективному решению задач и достижению целей.

Потребители: Предприятие ориентировано на два потока потребителей:

- родители детей от 5 до 15 лет;

- молодые люди от 16 до 30 лет.

Конкуренция: Прямую конкуренцию предприятию составляют студии детского и юношеского творчества, творческие мастерские и кружки по интересам. Косвенную – предприятия, предлагающие иные способы проведения свободного времени.

 Хобби-центр объединяет под одной крышей сразу несколько наиболее популярных видов творчества и часть, которую только предстоит популяризировать – научный кружок. Структура предлагаемого продукта позволяет создать уникальное торговое предложение , занять часть рынка и вывести предприятие на рентабельный уровень.

Долгосрочные цели: Создание научного и творческого сообщества.

 Научную деятельность возможно применить и монетизировать путем проведения демонстрационных занятий и вовлечения молодёжи в научный мир, решение бытовых и глобальных проблем технологическим путем, усовершенствования имеющихся и разработкой новых технологий роботостроения, автомобилестроения, инженерного дела. Улучшения технологий, помогающих жить в городе и отдалённых населенных пунктах. Также возможно использовать направление как способ проф. ориентирования молодых людей.

 Творческое сообщество может образовать новый вектор развития внутреннего мира людей. В совокупности с психологией способно создать сильную программу по поиску личности и призвания человека.

Краткосрочные цели: Развитие предприятия до возможности создания франчайзинг-предложения. Капитализация предприятия за счет популяризации научного направления деятельности.

Риски: Деятельности и развитию предприятия могут помешать следующие факторы:

- низкий спрос на предлагаемые продукты;

- возникновение нежелательных убытков или недополучения прибыли;

 Повышение спроса у населения возможно в результате рекламной компании, подчеркивающей необычные варианты хобби-деятельности, маркетинговых приёмов привлечения, достижения договорённостей с образовательными учреждениями на проведение демонстрационных мероприятий по естественным наукам, адаптации общепринятых способов творческого проведения свободного времени под специфику деятельности предприятия.

 Компенсация возникновения незапланированных убытков внесена в финансовый план в виде формирования «подушки безопасности» предприятия.

Источники финансирования: Инвестиционные средства (100%)

Объем инвестиций: 4 000 000 рублей (62 500$)

Срок окупаемости: 23 месяц

Выручка от реализации: 900 000 рублей

Чистая прибыль: 180 000 рублей

Выгода инвестора: 84% (151 200 рублей) на срок до выплаты инвестиций в двойном размере (8 000 000 рублей)

**3. ЦЕЛИ БИЗНЕС-ПЛАНА И ЗАДАЧИ БИЗНЕСА**

**Целями бизнес-плана являются:**

1. Обоснование рентабельности выбранного вида деятельности – предоставление развлекательных и образовательных услуг на арендованных площадях свободного назначения и реализация на внутреннем рынке;
2. Выявление условий рынка и прогноз продаж готовых услуг при наращивании мощности предприятия в инвестиционный период;
3. Оценка ожидаемых финансовых результатов бизнеса и построение финансовой стратегии предприятия.

**Задачами предприятия в инвестиционный период являются:**

1. Осуществить реконструкцию арендованного помещения с целью подготовки к проведению мастер-классов, мероприятий и предоставления зоны свободной деятельности;
2. Провести техническое оснащение помещений оборудованием, мебелью, закупить необходимые расходные материалы для обеспечения предоставления услуг на месячный период.
3. Провести набор производственного, технического и управленческого персонала для обеспечения производственной, складской, и торговой деятельности предприятия.
4. Обучить и подготовить высокопрофессиональные кадры в области проведения коллективных научных мероприятий и исследований.
5. Закрепиться и расширить управляемый сегмент рынка сбыта  услуг на основе прямых договоров с общеобразовательными, профессиональными и высшими учебными заведениями, обеспечить входящий трафик от рекламной компании предприятия, организации молодёжной деятельности, самостоятельно притягивающей людей.
6. Обеспечить накопление массы прибыли от проведения обучающих и развлекательных услуг, достаточной для удовлетворения потребления и дальнейшего развития предприятия.

Выбранный вид деятельности сочетается с региональными и государственными программами развития молодёжи  и повышения обеспеченности населения вариантами проведения свободного времени.

**4. ПРЕДПРИЯТИЕ И ЕГО ПРОДУКЦИЯ**

**4.1. Месторасположение и собственность предприятия**

Предлагаемый бизнес-проект предусматривает организацию предоставления развлекательных и образовательных услуг в сфере творчества и науки на базе нового созданного предприятия с организационной формой «ООО».

Предприятие расположено в г. Москва и является субъектом хозяйствования РФ.

Под предприятие необходимо арендовать помещение площадью не менее 150 м2 с хорошей транспортной доступностью и близостью станции метро. Выделить  офисные, бытовые, складские и студийные помещения, ориентировочной площадью:

* 1. Офис – 15 м2
	2. Склад – 15 м2
	3. Бытовые помещения – 20 м2
	4. Студии (3 помещения) – 100 м2

В помещениях производится косметический ремонт согласно тематике и назначению каждого помещения. Смета на материалы, работы и оборудование составляется на каждое помещение в отдельности.

Предприятие оказывает свыше десяти видов услуг развлекательного и образовательного характера, отобранных по критериям влияния на популярность деятельности. Процесс отбора соответствующих критериев является динамичным процессом и способен видоизменяться в связи с рыночной обстановкой.

Услуги в период становления предприятия реализуются на территории г. Москва и Московской области.

**4.2. Технология и продукция предприятия**

Основным видом деятельности является предоставление развлекательных и образовательных услуг в сфере науки и творчества.

К творческим мероприятиям относятся:

1. Handmade-мероприятия:

 - изготовление предметов, украшений, изображений из смолы;

 - изготовление тематических праздничных свечей;

 - уроки вышивания.

Уроки искусства:

 - уроки рисования (картина за 3 часа);

 - уроки создания гипсовых скульптур (скульптура за 3 часа).

2. К научным мероприятиям:

 - Ракетостроение, авиа моделирование.

 - Автомобилестроение, инженерное дело.

 - Робототехника.

 - Участие в научных экспериментах: химия, физика, астрономия.

 Основное оборудование, необходимое для нормального функционирования предприятия:

1.Творческое направление предприятия:

 - наборы для рисования;

 - наборы инструментов и материалы для изготовления скульптур;

 - наборы для изготовления изделий из смолы;

 - швейные наборы и инструменты.

2.Научный кружок:

 - наборы строительных инструментов;

 - наборы ремонтных инструментов;

 - компьютеры (для мониторинга/записи процессов и создания программного обеспечения);

 - 3D-принтер;

 - электронный микроскоп;

 - лабораторное оборудование;

 - интерактивные мониторы;

 - строительные и расходные материалы для проектов.

Основное оборудование позволит обеспечить функционал предприятия и создания необходимых направлений деятельности для привлечения посетителей.

Планируемый объем  предоставляемых услуг  составляет   2 мастер-класса  в сутки, что составляет приблизительно 30 000 рублей выручки.

Гибкость предоставляемых программ и мероприятий способна снизить риски потерь и сглаживает сезонные и кризисные колебания спроса.

**5. АНАЛИЗ РЫНКА**

**5.1. Состояние рынка сбыта услуг**

По данным исследований маркетингового агентства Discovery Research Group, на февраль 2019 года в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге насчитывается порядка 5 568 образовательных учреждений дополнительного образования. Наиболее распространены детские центры и школы развития, центры раннего физического воспитания и языковые курсы. В целом рынок Москвы и Санкт-Петербурга занимает объем около 20% от всероссийского рынка дополнительных образовательных учреждений. Основными потребителями образовательных центров являются родители с детьми возрастом от 5 до 14 лет. По статистике родители готовы отдавать до трети зарплаты в год на дополнительное образование детей.

Перечисленные статистические данные несут в себе обобщенные показатели по всем отраслям. Наше предприятие более узкоспециализировано, не требует лицензирования и направлено на обеспечение интересного досуга, игровых образовательных проектов (edutainment) и проф. ориентирования молодых людей и взрослых.

Доля населения г. Москва, которая составляет целевую аудиторию предприятия, составляет:

- от 5 до 15 лет – 19%, что составляет ориентировочно 2 300 000 человек;

- от 16 до 30 лет – 16%, что составляет около 2 000 000 человек.

Также стоит обратить внимание на нецелевую аудиторию – люди старше 30 лет и пенсионеры. Проведение досуга и участие в мастер-классах не ограниченно какой-либо определенной группой населения и свободно проецируется на любой возраст участника.

 Люди в современных условиях предпочитают заниматься тем, что находится в трендовом диапазоне – то, что является модным и добавит плюс к личным качествам и способностям. С высокой вероятностью успеха с созданием и выявлением потребностей справится молодой и прогрессивный коллектив предприятия. Что касается менее популярных направлений – «наука» - то деятельность создаёт место существования для той группы, которую мало интересует мода и тренды – интересен прогресс и самоопределение.

Структура потребления определяется в первую очередь уже сложившимися потребительскими предпочтениями. Несмотря на постепенное изменение привычек и вкусов, для определенной части населения нашей страны хобби-деятельность остаются любимыми (порой необходимым) видом эмоциональной разгрузки.

Сбыт услуг подвержен сезонности. Самые сложное время для предприятия – каникулы в образовательных учреждениях и сезон отпусков (июнь, июль, август). Основная доля продаж приходится на осенние и весенние месяцы. В данный период минимум праздничных дней, предсказуемость ежедневных событий и приемлемые погодные условия, позволяющие добраться до хобби-центра на любом транспорте. В связи с этим уровень объемов реализации в осенние и весенние месяцы превышает уровень объемов продаж услуг до 30% по сравнению с уровнем продаж в летние и зимние месяцы.

На рынке все большим спросом пользуются handmade (самостоятельное изготовление предметов) и edutainment (коллективное игровое обучение) мероприятия. Данное направление, по мнению потребителей, способствует большему вовлечению в процесс и оставляет больший опыт в сравнении с сухой теорией по дисциплинам саморазвития.

Handmade-деятельность – изготовление своими руками предметов творчества и искусства из различных материалов: поделки, аппликации, скульптуры, живопись, украшения, свечи и т.д. Развивает моторику, создаёт пространство для воплощения фантазий, даёт психологическую разрядку.

Edutainment-мероприятия – коллективное обучение в игровой форме. Преимущества такого подхода к деятельности – мозг воспринимает сложную информацию как игру и меньше утомляется, что даёт возможность принять больше практических знаний за одно занятие.

При полном освоении запроектированных мощностей, при оказании 730 мастер-классов и научных мероприятий в год, доля предприятия в выбранном сегменте рынка составит около 0.3% в регионе. Основной сбыт планируется в Москве и Московской области.

Основное требование, предъявляемое к   предлагаемой хобби-деятельности со стороны населения – эмоциональная и умственная польза. Данным требованиям предприятие  отвечает, так как  программы проведения свободного времени разрабатываются согласно проведенным исследованиям потребностей, с учетом лёгкости реализации и получения результата клиентом. Использование современного оборудования даёт высокие технологические и потребительские характеристики услуги.

Существующий опыт сотрудников предприятия в области науки, техники и искусства позволяет приобрести необходимую квалификацию новому персоналу и укомплектовать предприятие технологическим оборудованием по требованиям принятых стандартов качества предоставления услуг.

Дополнительной гарантией сбыта услуг в инвестиционный период можно считать заинтересованность городских властей в увеличении количества частных организаций ДОД (дополнительного образования детей) в технической и IT сферах. <https://www.mos.ru/news/item/64123073/>

**5.2. Анализ рынка сырья**

Сырьевой базой производства предприятия  являются:

 -       художественные расходные материалы: краски, кисти, холсты, смола, формы, парафин, гипс, швейные принадлежности;

 -         научные расходные материалы: химические вещества для демонстрации опытов, строительные материалы, электронные компоненты.

Установившаяся средняя цена на мастер-класс в Москве на момент анализа составляла 1500 рублей.

 Мастер-класс в среднем на рынке стоит порядка 1500 – 2000 рублей. При среднегодовой норме услуг в 730 проведенных мероприятий, предприятию потребуется сырья на сумму около 4 320 000 рублей в год. С учетом оборачиваемости средств в среднем за 1 месяца, объем необходимых оборотных средств составляет порядка  360 000   руб. в месяц при 30% мощности предприятия.

Рынок предоставления услуг хобби-центра  и цены на нем можно считать устоявшимися, а каналы поступления проверенными и надежными на весь инвестиционный период.

 **6. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН**

Данный бизнес-план ориентирован на обоснование условий развития предприятия и подготовки производства к увеличению объемов предлагаемых услуг.

Основным направлением для инвестиций ООО «Яблоко Ньютона», является приобретение технологического оборудования и реконструкция студийных, офисных, бытовых и складских площадей.

Реконструкция образовательно-развлекательного комплекса для нужд предприятия позволит быстро решить следующие проблемы:

- увеличить площадь студий для мастер-классов художественного и научного направлений до 100 м2 общей площади, что дает возможность разместить необходимое оборудование для проведения мероприятий одновременно для 40 человек.

- организовать складское помещение, что позволит перейти на оптовые закупки сырья от производителей. Это снизит затраты на закупку и повысит качество сырьевой базы.

-         даст возможность выделить 30 м2 для офисных и 20 м2 для бытовых помещений, что повысит комфортабельность площади для гостей и сотрудников предприятия.

- снизить относительные затраты на содержание площадей и коммунальные услуги.

**6.1 Характеристика объекта инвестиций.**

**Таблица 6.1** - **Оценка вложенных средств и направление инвестиций**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Направления инвестиций** | **Шт.** | **Сумма инвестиций, руб.** |
| **1.Аренда помещения** |  | 150 000 |
| **2. Косметический ремонт, перепланировка, мебель (10 000 руб/м2)** |  | 1 500 000 |
| **3.Зарплата сотрудникам (3 человека)** |  | 150 000 |
| **4.Закупка оборудования и сырья для художественного направления** |  |  |
| Мастер-класс по изделиям из смолы:  |  |  |
| -Формы для заливки (30шт) |  | 20 000 |
| -Эпоксидная смола (50кг) |  | 50 000 |
| -Декоративные добавки |  | 15 000 |
| -Декоративные упаковки для готовых изделий |  | 15 000 |
| Мастер-класс изделий из парафина:  |  |  |
| -Формы (30шт)  |  | 20 000 |
| -Оборудование для нагрева парафина (стол) |  | 50 000 |
| -Парафин (100кг) |  | 20 000 |
| -Декоративные добавки, фитили, красители |  | 15 000 |
| -Декоративные упаковки для готовых изделий |  | 15 000 |
| Рисование, скульптуры, вышивание: |  |  |
| -Комплект для рисования (мольберт, холсты, краски)(20шт) |  | 30 000 |
| -Гипс для лепки + расходники (50 мешков) |  | 25 000 |
| -Наборы вязания и вышивания (по 20шт) |  | 30 000 |
| **5.Закупка оборудования и сырья для научного направления:** |  |  |
| -Ракетостроение/авиамоделирование, комплекты (20шт) |  | 60 000 |
| -Автомобилестроение, комплекты (20шт) |  | 60 000 |
| -Робототехника, комплекты (20шт) |  | 60 000 |
| Оборудование для проведения публичных шоу-экспериментов: |  |  |
| -Лабораторный комплекс для проектной деятельности по изучению основ естественных наук |  | 165 000 |
| -Оборудование для общественной демонстрации |  | 35 000 |
| **6.Оборудование и расходные материалы для edutainment-мероприятий (групповых исследований):** |  |  |
| -строительные материалы (дерево, металл, пластик, крепежи, расходные материалы) |  | 150 000 |
| -строительные инструменты |  | 60 000 |
| -компьютеры (вычислительная станция, рабочие станции) |  | 100 000 |
| -электронные компоненты (миникомпьютеры, кабели, двигатели) |  | 200 000 |
| **7.Охранная система предприятия:** |  |  |
| - тревожная кнопка (подключение + абонентская плата + страховка) |  | 16 000 |
| - видеонаблюдение + монтажные работы |  | 15 000 |
| **8.Подушка безопасности предприятия (2 месяца - зарплата 3-м сотрудникам, арендная плата за помещение)** |  | 600 000 |
| **9. Рекламный бюджет, создание сайта** |  | 174 000 |
| **10. Cash-out** |  | 200 000 |
| **ВСЕГО (руб.):** |   |  4 000 000 |

Оценка вложенных средств в предприятие составляет примерно 62 500 USD, по курсу на момент создания 64 рубля/1 доллар.

Сумма инвестиций проекта –      4 000 000   руб., из которых на аренду помещения, реконструкцию, оборудование и запуск предприятия выделяется 3 026 000 руб. Сумма в 600 000 руб. (300 000 рублей – аренда на 2 дополнительных месяца, 300 000 рублей – зарплата на 3-х сотрудников, исходя из 50 000 рублей на человека в месяц) необходимы на обеспечение финансовой безопасности предприятия на период организации и наработки клиентской базы. 174 000 рублей – создание сайта и обеспечение рекламной компании в физическом и онлайн пространствах. Средства Cash-out (200 000 руб.) – обеспечение работы руководителя проекта, исключающей отвлекающие внешние бытовые факторы.

У предприятия есть два основных параметра измерения мощности:

1. Количество проведенных мероприятий в день;

2. Количество людей, участвовавших в мероприятиях.

 **Точка безубыточности:**

Проведение 2-х мастер-классов в день по 4 человек в группе. Средняя стоимость участия 1500 рублей/чел.

 4 чел Х 1500 = 6000 руб (выручка за 1 мастер-класс)

 6000 руб Х 2 мастер-класса = 12 000 рублей/день (выручка)

 12 000 руб/день Х 30 дней = 360 000 руб/мес (выручка)

 360 000 руб/мес – 315 000 руб/мес (ежемесячные расходы) = 45 000 руб\мес

 45 000 руб/мес – 20% налоги = 36 000руб/мес

 36 000 руб/мес – остаток на непредвиденные расходы.

 **Заложенная в проект 30%** мощность производства – 900 000 выручки в месяц или 191 250 рублей чистой прибыли.

Группа в мастер-класс – в среднем 10 человек (максимально 20 чел.).

Средняя стоимость мастер-класса – 1500 руб/чел.

10чел. х 1500 руб/чел = 15 000 руб. выручки.

При проведении 2-х мастер-классов в день:

15 000 руб х 2 = 30 000 руб/день выручки.

30 000 руб/день х 30 дней = 900 000 руб/мес.

900 000 руб/мес – 40% (расходные материалы) = 540 000 руб/мес.

540 000 руб/мес – 315 000 руб (ежемесячные расходы) = 225 000 руб/мес

225 000 – 20% налоги = 180 000 руб/мес чистой прибыли.

 Показатели 100% мощности производства предприятия:

Возможно проводить 6 мастер-классов и научных мероприятий в день по 20 человек в группе. Средняя стоимость - 1500 руб/чел.

6 мастер-классов х 20 чел. = 120 человек/день

120 чел/день х 1500 руб/чел = 180 000 руб/день выручки.

180 000 руб/день х 30 дней = 5 400 000 руб/мес выручки.

5 400 000 руб/мес – 40% (расходные материалы) = 3 240 000 руб/мес

3 240 000 руб/мес – 730 000 руб (ежемесячные расходы в двойном размере на обслуживание мероприятий) = 2 510 000 руб/мес

2 510 000 руб/мес – 20% налог = 2 008 000 руб/мес

За вычетом дополнительных сборов и непредвиденных расходов при 100% мощности производства чистая прибыль предприятия составит около 2 008 000 руб./мес.

Показатели 100% мощности предприятия – величина гипотетическая и в вычислениях экономической эффективности не используются. Продемонстрированы для обозначения максимальных показателей предприятия и его масштаба.

Схема труда с 7-мидневной рабочей неделей предусматривает возможность проведения мастер-классов и научных мероприятий в любой день недели. Обеспечение подобной производительности возможно при внедрении сменного графика работы, при котором 2/3 сотрудников находится на рабочих местах, а 1/3 находится на выходном.

Занятия проводятся в двух студиях. График проведения мероприятий ориентирован на максимальный охват свободного времени у разных групп населения и проводятся ежедневно:

- 10:00 – первый мастер-класс и занятие из научной серии;

- 14:00 – второй мастер-класс и занятие из научной серии;

- 18:00 – третий мастер-класс и занятие из научной серии.

Запланированное время проведения одного мероприятия – 3 часа. Преимущество в том, что выгодно проводить занятие даже с одним человеком, что повысит лояльность клиентов и положительное отношение к компании.

Предварительная разработка проектно-сметной документации на реконструкцию помещений и производство строительно-ремонтных и капитальных работ предусматривается на момент инвестирования. Имеется предварительная договоренность с соответствующими подрядными организациями.

**Таблица 6.2 - Oперационный график инвестиционного периода**

|  |  |
| --- | --- |
| **Кварталы** | **Периоды инвестирования** |
| **1-й год** | **2-й год** |
| 1кв | 2кв | 3кв | 4кв | 1кв | 2кв | 3кв | 4кв |
| 1. Реконструкция и строительство |   +   |      |      |      |      |      |     |     |
| 2. Поставки оборудования. | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. Закупка сырья и материалов | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.Найм сотрудников | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.Проведения рекламной компании | + | + |  |  |  |  |  |  |
| 6.Выход на точку безубыточности | + |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. Выход на производственную мощность 30% |  | + | + |  |  |  |  |  |
| 8. Выход на производственную мощность 50% |  |  |  | + |  |  |  |  |
| 8. Выход на производственную мощность 80% |  |  |  |  | + |  |  |  |
| 9. Расширение компании |  |  |  |  |  | + | + |  |
| 10.Возврат инвестиций |  |  |  |  |  |  | + | + |

Поставка и монтаж технологического оборудования осуществляется параллельно реконструкции помещений.

Итого на этапе развития предприятия (выход на 50% мощности по количеству проводимых мероприятий с группами в 10 человек):

- основные затраты (ежемесячные расходы) ------------ 315 000 руб./мес.

- оборотные средства ---------------------------------------- 879 750 руб./мес.

Всего   выручки ----------------------------------------------- 1 350 000 руб./мес.

Разброс в суммах конкретных инвестиций зависит, в первую очередь, от ситуации на рынке дополнительного и сезонности.

Есть возможность приобретения    сырья и расходных материалов по сниженной цене за счет оптимизации объемов закупок и своевременных платежей.

Объем оборотных средств, выделяемых в этот период, сильно зависит от цен на сырьё и расходные материалы на    российском рынке и реализации услуг предприятия.

После выхода на плановую мощность предприятие по своим финансовым возможностям в состоянии продолжить расширение, закупать сырье и оборудование самостоятельно.

**7. ПЛАН ПО ТРУДОВЫМ РЕСУРСАМ**

На этапе становления предприятия ООО «Яблоко Ньютона» планируется найм 3-х сотрудников. Из них управленческий персонал – 1, включая бухгалтерию, производственные, складские рабочие и мастера – 2 человека.

После реконструкции и выхода на 50% мощность, потребность предприятия в работниках составит:

- мастера проведения мероприятий – 3 человека;

- складской рабочий – 1 человек;

- бухгалтер – 1 человек.

Для реализации увеличенного объема необходимо организовать удаленный отдел   маркетинга и сбыта, состоящего из SMM-маркетолога и менеджера по продажам. Всего 2 человека.

Всего, для обеспечения реализации планируемого объема услуг, по достижению 50% мощности потребуется привлечь на постоянную работу 7 человек.

Средняя заработная плата, по состоянию на сегодняшний момент, будет составлять не менее 50 000 руб. на человека.

В итоге, при полной реализации проекта (80% мощности предприятия), будет создано 3 рабочих места дополнительно (всего 10 человек).

Со средней заработной платой на уровне 50 000 руб. ежемесячно.

**8. ПЛАН производства**

**8.1. Расчет объема оборота**

*Исходные данные:*

-        Мощность предприятия (при 30% нагрузке) -  60 мероприятий (научных и мастер-классов) по 10 человек в группе ежемесячно.

-        Продукция: групповые мастер-классы и научные кружки.

-        Производственный цикл мероприятия – 1 сутки.

-        Цикл реализации – 1 день, от момента организации до получения денег.

-        Средняя цена на рынке 1500 руб. с 1 человека.

Основной объем реализации предприятия при 30% мощности 900 000 рублей в месяц.

Соответственно усредненная себестоимость участия одного человека - 500 рублей.

В себестоимость мероприятия закладываются затраты на 1 участника – это   стоимость расходных материалов, помощь мастера, упаковку изделия и получаем реальную себестоимость порядка 500 руб. за 1 занятие творческого мастер-класса и 3000 рублей за занятие в научном кружке.

Маржинальный доход, приведенный на 1 участника мероприятия, получается не менее 1000 руб. при средней цене реализации 1750.00 руб./занятие.

**Годовой план проведения мероприятий:**

Общий объем оборота фирмы в месяц:

60 услуг  **Х**  1500 = 900 000 руб.

Что составит порядка 10 800 000 руб. в год при 30% мощности предприятия (группы по 10 человек).

Маржинальный доход с оборота составит около: 6 480 000  руб./год

**8.2. Расчет издержек производства**

**1. Издержки на заработную плату:**

-        месячный оклад одного мастера – 50 000 руб.;

-        месячный оклад работника аппарата управления – 50 000 руб.;

-        мастеров в год (2 чел.): 50 000 х 12 х 2 = 1 200 000 руб.;

-        административного аппарата в год (1 чел.): 50 000 х 12 х 1 = 600 000 руб;

*Всего на з/п в год:1 800 000 руб.*

**2. Издержки на аренду, энергию и коммунальные услуги в год:**

-        арендные платежи на уровне 150 000 руб. в месяц, что составляет 1 800 000 руб. в год

-        расход электроэнергии = 120 000 руб. в год;

-        вода и канализация  = 60 000 руб. в год

*Всего коммунальные затраты в год: 1 980 000 руб.*

**3. Услуги сторонних организаций в год:**

- Абонентская плата за охрану = 72 000 руб./год.

**Издержки годовые всего:**  3 852 000 руб.

**Расчет прибыли и рентабельности** (30% мощность предприятия):

1.     Объем оборота - 10 800 000 руб.;

2.     Издержки 3 852 000 руб.;

3.     Маржинальный доход 6 480 000 руб.

4.     Прибыль 2 628 000 руб.;

5.     Рентабельность внутренняя 40 %

За вычетом налогов и др. начислений остается порядка 2 102 400 руб. чистой прибыли, к распределению в год.

**9. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА И СБЫТА**

Сбыт   услуг предприятие организует по мере увеличения посещаемости мероприятий и расширения каналов реализации продукции.

В случае неблагоприятной конъюнктуры сбыта   услуг (падение доходности населения, непрогнозируемое появление конкурирующих фирм) в качестве коммерческой стратегии предприятие определило для себя стратегию "инновации ценности" предложения – выездные мастер-классы на территории заказчика, универсальная научная программа для детей и взрослых, расширение handmade-направлений и пр. Такой ход позволит расширить охват аудитории по интересам и стабилизировать экономические показатели компании.

Проектируемые каналы сбыта услуг:

- проведение мастер-классов и научно-конструкторской деятельности на территории предприятия;

- организация выездных мероприятий, заключение договорённостей с учебными заведениями;

- онлайн-трансляции проводимых мероприятий.

Будучи одними из немногих в районе специализированных центров досуга, предприятие в состоянии через расширяющуюся сеть каналов сбыта удержать запланированную долю рынка. В этих условиях предприятие на 2 -3 года ориентируется на удерживающийся спрос на предлагаемые услуги и устойчивое положение.

**10. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН.**

Финансовый план предприятия составлен исходя из графика поэтапного ввода мощностей (см. Операционный график работ - табл. 6.2).

Финансовый план предполагает движение денежных потоков в период инвестирования.

Основные вложения происходят  в течение *2020 года*. Начиная с 1-го квартала *2020 года* происходит рост реализации услуг и выход предприятия на запланированную мощность для достижения оптимальных объемов продаж и уровня чистой прибыли в 500 000 руб/мес. в 3-ем квартале 2020 года.

В начале *2021 года* чистая прибыль от проведения мастер-классов и мероприятий научно-конструкторского кружка покроет все расходы на организацию предприятия.

При этом несколько снижается уровень постоянных затрат и затрат на развитие и продвижение предлагаемых услуг, что приводит к росту доли чистой прибыли подлежащей к распределению.  К концу *2021* года чистая прибыль, подлежащая распределению, составит  около  9 600 000 руб. в год.

**11.Анализ рисков. Заключение.**

К основным рискам для деятельности предприятия относятся:

- не востребованность услуг, предлагаемых предприятием;

- падение доходов населения, сложность выделения средств на дополнительное образование;

- внезапное появление аналогичного конкурентного предприятия в непосредственной близости.

 Для обеспечения востребованности услуг предприятия предусмотрено проведение рекламной компании в интернет-пространстве, физического ознакомления представителей учебных заведений с деятельностью предприятия (проведение презентаций), проведение мероприятий и акций, связанных с проводимыми занятиями для запуска сарафанного радио. Ведение блога компании для непосредственного контакта с целевой аудиторией, закрытия возражений, определение места для handmade-деятельности и научных изысканий в жизни.

 При заметном существенном падении доходов населения предусмотрена организация коллективных развлекательных и образовательных мероприятий «вскладчину». За небольшой взнос, сопоставимый с походом на недорогое представление, клиенту предлагается обзорное мероприятие по производству того или иного предмета с возможностью создать собственную миниатюру (для сохранения эффекта участия и физической причастности к происходящему). В научном направлении деятельности предприятия в подобных условиях больший упор будет произведен на коллективное изготовление авиамоделей, робототехники и проведении коллективных мероприятий по запуску, ходовым испытаниям и сферам возможного применения механизма. Также рассматриваются варианты организации торгового предприятия высокотехнологичным оборудованием в совокупности с выставочным и экспериментальным центром (на случай продолжительности вероятного кризиса). В таком виде есть возможность сохранить уровень точки безубыточности предприятия и пережить временные трудности, связанные с финансовым коллапсом.

 При возникновении конкурентного предприятия похожего типа предусмотрены методы честного соперничества. Благодаря двойному направлению деятельности – творческому и научному – появляется возможность манипулирования акцента предложения в ту или иную сторону для создания контраста на фоне предлагаемых аналогичных услуг. Также научное направление предприятия обладает достаточно высоким финансовым и образовательным порогом входа. Основываясь на выделенных преимуществах есть все инструменты для создания уникального рыночного предложения, основанного на трендовых направлениях общества на текущий момент, и оставаясь на уровне, достаточном для успешного ведения дел и развития предприятия.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Данный бизнес-план разработан с целью обоснования своевременности и полноты возврата вложенных средств за счет прибыли от производственной и реализационной деятельности инициатора проекта.

При прочих равных условиях, прогнозируемая рентабельность хобби-центра по проекту предполагает сжатые сроки накопления чистой прибыли, достаточной для сохранения большого запаса финансовой устойчивости.

В целом,  реальный срок окупаемости предприятия  –   *2021* год.