**Визитка команды**

Наши личные качества только укрепят наш успех.

Карпухина Александра, обучающаяся 10 социально-экономического класса, с детства – инициативна и целеустремленна, увлекаюсь изучением экономики, занимала 1 место в школьных и муниципальных этапах. Я креативна и решительна, с детства занимаюсь бальными танцами, занимая на соревнованиях и фестивалях призовые места. Обладаю лидерскими качествами и умением идти на риск, занимаюсь маркетингом в соцсетях – продвижением экспертов в Интернете. Приложение 1.

Кашеварова Наталия, обучающаяся 10 социально-экономического, креативна и способна генерировать множество идей, ведет собственный блог в Инстаграм. Целеустремлённа и настойчива, занимаюсь конным спортом на протяжении 3 лет, занимала призовые места на региональных соревнованиях. Эмоционально устойчива, обладаю выдержкой и умением сохранять спокойствие, являюсь отличницей и занимаю призовые места на школьных олимпиадах.

Мы провели много времени вместе, готовясь к первому этапу чемпионата WorldSkills, и сплотились как команда. Мы понимаем друг друга с полуслова, а наши личные качества дополняют друг друга. Вместе мы организовывали волонтерскую деятельность – сбор макулатуры на переработку и уборка мусора в лесу. Оценив наши потенциальные возможности и реально смотря на мир, мы решили самостоятельно добиваться успеха и признания в обществе.

**РАСХОДЫ**

*Материально-технические*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Количество | Сумма |
| Ресепшн | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Диван | 15 000 | 1 | 15 000 |
| Компьютер | 20 000 | 4 | 80 000 |
| МФУ | 7000 | 1 | 7000 |
| Wi-fi роутер | 1500 | 1 | 1 500 |
| Кулер | 1000 | 2 | 2 000 |
| Стеллаж | 2500 | 2 | 5 000 |
| Интерактивная доска | 100 000 | 2 | 200 000 |
| Стулья | 700 | 6 | 4200 |
| Парты | 2500 | 6 | 15000 |
| Итого |  |  | 339700 |

*Трудовые*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Должность | Оклад | Кол-во сотрудников | Сумма |
| Администратор | 13890руб/мес | 1 | 13890 руб/мес |
| Бухгалтерия (аутсорсинг: «Бухгалтерия для ИП» Сбербанк) | 250руб/мес | - | 250 руб/мес |
| Преподаватель | 25000 | 2 | 50000 руб/мес |
| Маркетолог + IT | 13890 | 1 | 13890 руб/мес |
| ДЛЯ ИП  Страховые взносы  Пенсионный фонд  ФОМС  ФСС | 22%  5.1%  2.9% |  | 3600,9руб/мес (43211 год) |
| Отчисления на ЗП |  |  | 19805,9руб/мес |
| Итого |  |  | 87546,8руб/мес |

На этапе стабильной работы после 3 месяце испытательного срока устанавливается надбавка 15%, от количества учащихся – 69750\*0,15+25000=66850руб/мес.

*Информационные*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Кол-во | Сумма |
| Учебная программа | 50000 | 3 | 150000 |
| Группы в социальных сетях | - | - | - |
| Сайт ОУ | 10000 | 1 | 10000 |
| Реклама  -таргетированная реклама в ВК  -контекстная реклама в браузерах | 30000 |  | 30000 |
| Брендирование | 20000 |  | 20000 |
| Итого |  |  | 210000 |

1. Уровень А - Начальный уровень, для тех, кто только начинает изучать китайский язык
2. Уровень В - Для тех, кто уже изучал китайский язык, и желает продолжить обучение, освоить курс языка
3. Уровень С - Профессиональный уровень, для людей, которые будут использовать китайский язык в работе

*Финансовые*

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Стоимость |
| Оборудование | 339700 |
| Оплата труда (в месяц) | 87546,8 |
| Информационные ресурсы | 210000 |
| УСН  (6 % от выручки – условие Бухгалтерии Сбербанка) | 33480 |
| итого | 670727 |

**Алгоритм (Цикл бизнес-процесса) предоставления нашей услуги.**

Нами созданы группы нашей школы, так же клиенты узнают о её существовании из различных источников (в основном из сети Интернет), заходят в группу в соц. сетях, знакомятся с распределением групп, расписанием занятий и о их стоимости, (первое занятие бесплатно), оставляют заявку на обучение, при этом проходя опрос, в котором выясняется его мотивация в изучении китайского. После записи посредством сети Интернет, с клиентом связывается менеджер, который подтверждает запись и предлагает пройти входной тест, который поможет определить уровень знаний и соответствующую группу. Так же запись в группы происходит непосредственно в школе. По приходе на занятия обучающиеся погружаются в атмосферу Китая, так как занятия проходят в интерактивной и увлекательной форме. Оплата занятий может проводиться на сайте через личный кабинет или в самой школе по окончании занятий. По окончанию занятий у преподавателей перерыв на отдых, и есть время на подготовку к следующей группе.

С целью привлечения потенциальных клиентов первоначальная рекламная компания школы китайского языка «Тайфун» использует рекламную модель RACE, которая позиционируется четырьмя словами:

Research – будущий клиент попадает на наше рекламное объявление

Act – заходит на сайт, либо приходит в школу, изучает программы обучения, вовлекается акциями

Convert – с помощью администратора оставляет заявку на обучение

Engage – проходит тест, начинает обучение, попадает в нашу программу лояльности, вовлекается индивидуализированным предложением.

Затраты на рекламную компанию перед открытием студии представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Затраты на рекламную компанию студии, руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Мероприятие | Сумма затрат | Целевая аудитория в мес. | | Эффективность руб./чел. |
| Чел. | Уд.вес |
| Создание сайта | 10000 | 80 | 20,5 | 325 |
| Брендирование | 20000 | 50 | 12,8 | 50 |
| Реклама  -таргетированная реклама в ВК  -контекстная реклама в браузерах группы в соцсетях | 30000 | 200 | 51,3 | 300 |
| Социальные сети | - | 60 | 15,4 | 450 |
| Итого | 60000 | 390 | 100 | - |

Так как занятий с аналогичным подходом в изучении китайского языка в Советском районе г. Брянска нет, то школе китайского языка «Тайфун» рекомендована стратегия захвата и усиления позиций на рынке, используя уникальность предлагаемых услуг и свое первенство в отрасли.

**Устойчивое развитие**

Таблица 2 – Календарный план работ для открытия студии, дни

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № Наименование этапа | Дата начала | Длительность | Окончание |
| 1. Генерирование идеи | 05.11.2021 | 30 | 05.12.2021 |
| 2. Анализ конкурентной среды, целевой  аудитории, разработка маркетинговой  стратегии | 05.12.2021 | 62 | 05.02.2022 |
| 3. Разработка сайта | 10.02.2022 | 19 | 1.03.2022 |
| 4. Рекламная компания в интернете | 1.03.2022 | 61 | 1.05.2022 |
| 5. Государственная регистрация юридического лица | 15.02.2022 | 7 | 22.02.2022 |
| 6. Заключение договора аренды | 1.03.2022 | 31 | 1.04.2022 |
| 7. Покупка оборудования | 15.04.2022 | 15 | 1.05.2022 |
| 8. Открытие студии | 1.05.2022 | 0 | 1.05.2022 |
| 9. Достижение стабильного  ежемесячного уровня продаж | 16.05.2022 | 183 | 15.09.2022 |
| 10. Расширение сети | 15.10.2022 | 426 | 15.12.2023 |

Таблица 3 – Расчет выручки и планируемого усредненного количества посетителей школы

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Среднедневная численность, чел. | | | Выручка, руб. | | |
| 2022г | 2023г | 2024г | 2022г | 2023г | 2024г |
| Январь | 0 | 50 | 70 | 0 | 585000 | 819000 |
| Февраль | 0 | 50 | 70 | 0 | 585000 | 819000 |
| Март | 0 | 60 | 70 | 0 | 702000 | 819000 |
| Апрель | 0 | 60 | 70 | 0 | 702000 | 819000 |
| Май | 15 | 60 | 70 | 175500 | 702000 | 819000 |
| Июнь | 20 | 70 | 70 | 234000 | 819000 | 819000 |
| Июль | 20 | 70 | 70 | 234000 | 819000 | 819000 |
| Август | 30 | 70 | 70 | 351000 | 819000 | 819000 |
| Сентябрь | 30 | 70 | 70 | 351000 | 819000 | 819000 |
| Октябрь | 30 | 70 | 70 | 351000 | 819000 | 819000 |
| Ноябрь | 40 | 70 | 70 | 468000 | 819000 | 819000 |
| Декабрь | 40 | 70 | 70 | 468000 | 819000 | 819000 |
| Итого | - | - | - | 2632500 | 9009000 | 9828000 |

9009000/2632500=3,42

9828000/9009000=1,09

(3,42+1,09)/2\*100=225,66%

Предполагаемый средний рост объема продаж составит 225,66%.

**Планирование рабочего процесса**

Наша школа будет располагаться в Советском районе г. Брянска, в арендуемом помещении по адресу *ул. Советская, 98 (здание лицея)*, арендуемая площадь *25*м2 2 учебных класса. Они оснащены почти всем необходимым для занятий, что позволяет значительно сэкономить на приобретении необходимого оборудования для функционирования.

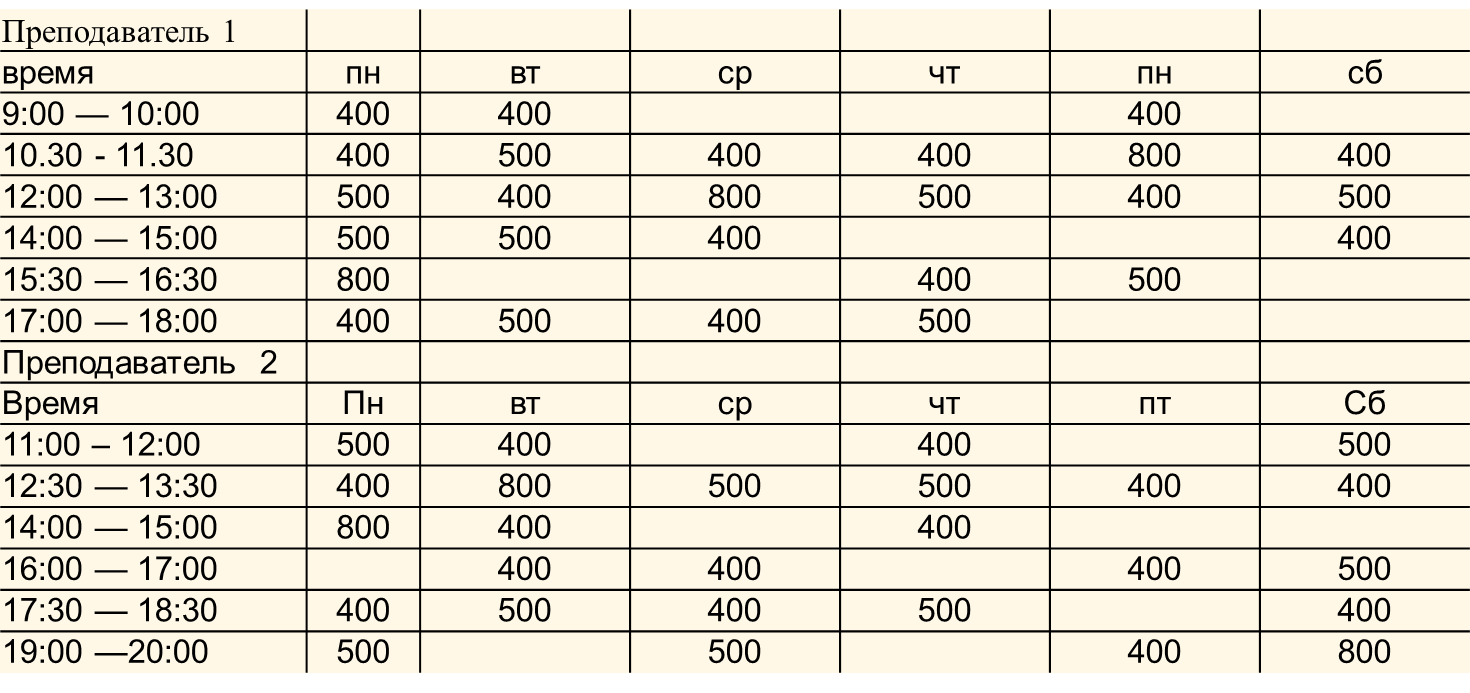
Режим работы школы «Тайфун» ежедневно с 11:00 до 18.00. График работы персонала представлен в таблице 6. Наполняемость группы студии «Тайфун» 6 детей. Студия работает 120 часов с месяц.

Таблица 6 - График работы групп студии

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название курса | Стоимость | Преподаватель | Преподаватель |
| Базовый курс | 400руб/час | 9.00-18.00 | 11.00-20.00 |
| Углубленное изучение | 500руб/час | 9.00-18.00 | 11.00-20.00 |
| Профессиональные курсы | 700руб/час | 9.00-18.00 | 11.00-20.00 |
| Проведение индивидуальных занятий | 800руб/час | Суббота | Среда |

В своей деятельности предполагается использовать оперативно-производственное и текущее (годовое) планирование. При планировании производственного процесса я использую управленческий учет. Для точности и планирования загрузки работы созданы группы в VK: <https://vk.com/club211834986>. Посетив его можно предварительно ознакомиться с расписанием занятий, оставить свои пожелания, записаться на пробное занятие в нужную группу. Так как нами проводилась и проводиться активная рекламная компания до момента открытия посредством социальных сетей и сайта [https://www.livingjoy.ru/, то мы рассчитываем на полную наполняемость групп с момента открытия.](https://www.livingjoy.ru/,%20то%20мы%20рассчитываем%20на%20полную%20наполняемость%20групп%20с%20момента%20открытия.)Планируемая загрузка течение недели представлена в таблице 7.

Таблица 7 – Время работы студии



Производственная программа студии определяется путем

1) формирования групп учеников, записывающихся в группы, согласно возраста

2) разработка специализированных

4) аренда необходимого помещения

5) подготовка школы к приему учеников и проведению занятий.

На основе планируемой производственной программы, цен конкурентов рассчитываем нами выбрана ценообразование: издержки обращения + наценка (см. Таблица 16). Персонал – собственные силы и привлеченные сотрудники. Занятия в студии будут проводиться в группах по 5 человек, так же, нами, предоставляется возможность заниматься на индивидуальных занятиях. Отличие индивидуальных занятий состоит в индивидуальном подходе к обучающемуся. В школе будет разработана система лояльности. В нашей студии подразумевается постоянное повышение квалификации работников, в том числе прохождение различных курсов, в том числе и по основам педагогики.

Таблица 8 Материальные расходы., руб

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Кол-во | Сумма |
| Ресепшн | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Диван | 15 000 | 1 | 15 000 |
| Компьютер | 20 000 | 4 | 80 000 |
| Wi-fi роутер | 1 500 | 1 | 1 500 |
| Кулер | 1 000 | 2 | 2 000 |
| Стеллаж | 2 500 | 2 | 5 000 |
| Интерактивная доска | 100 000 | 2 | 200 000 |

Кроме оборудования рассчитаем величину затрат на изготовление вывески и брендирование студии.

Таблица 9 - Затраты на брендирование студии ,руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Цена | Показатель | Стоимость |
| Брендирование | 1200 | 15кв.м | 18000 |
| Изготовление вывески | 12000 |  | 12000 |
| Итого | - | - | 30000 |

**Альтернативные варианты развития нашего бизнеса.**

**Позитивный вариант:** разработанный нами бизнес-план мы считаем реалистичным, так как мы объективно оценили рыночную ситуацию и конкурентную среду г. Брянска, провели маркетинговые исследования потребительских предпочтений и потребностей, для расчета показателей использовали реальные данные на дату разработки. Поэтому данный проработанный бизнес-план и контрольные точки (выход на полный набор групп на занятия в студии, срок окупаемости), приведенные в нем, мы считаем актуальными.

**Негативный вариант:** в силу различный прогнозируемых и непрогнозируемых факторов, мы готовы к негативному развитию нашего бизнеса после открытия. Основные виды рисков рассмотрены в таблице 10.

Таблица 10 - Основные виды возможных рисков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Возможный риск | % вероят-ности | Возможные последствия | Мероприятия по предотвращению риска |
| Невыход на безубыточный уровень в случае полного отказа от услуг | около 20% | Закрытие бизнеса и потеря вложенных денежных средств | будет проведена рекламная кампания, которая максимально полно ознакомит потенциальных клиентов со всеми преимуществами наших мастер-классов. Разработана гибкая система лояльности для постоянных клиентов, что увеличит их приверженность к нашему бизнесу |
| Риск нехватки квалифицированных специалистов | около 10% | Закрытие бизнеса и потеря вложенных денежных средств | Предложение наилучших условий сотрудничества для своих преподавателей;  Мониторинг сотрудников других школ и предложение им возможности совмещения работы |
| Риски по договорам с поставщиками учебных материалов | 10-15% | Уменьшение количества учеников, денежные потери | Соблюдение требований ГК РФ и других законодательных и актов при заключении договоров, определение размера и порядка возмещения поставщиком нанесенного ущерба |
| Сезонность | 15-20% | Уменьшение количества учеников, денежные потери; закрытие бизнеса | Разработка грамотной маркетинговой стратегии, эффективной рекламной политики |
| Репутационные потери из-за жалоб на качество обучения | Около 10% | Уменьшение количества учеников и преподавателей, денежные потери | Важно контролировать работу преподавателей, получать обратную связь от клиентов и проводить корректирующие мероприятия |
| Политическая обстановка (санкционные пакеты) | 25-30% | Уменьшение количества учеников и преподавателей, денежные потери, закрытие бизнеса | Контроль ситуации, системы лояльности, новые сотрудничества |
| Экономическая обстановка | 20-25% | Уменьшение количества учеников и преподавателей, денежные потери, закрытие бизнеса | Мониторинг экономической ситуации, системы лояльности, сокращение штата |

Нами заранее проработан антикризисный план развития (см. Таблица 11).

Таблица 11 – Антикризисный план развития студии

|  |  |
| --- | --- |
| **Проблема** | **Пути решения** |
| Недовольство родителей учеников | Проработать стандарт обслуживания, пересмотр и расширение перечня предлагаемых программ, для занятия с детьми, пересмотр целевого сегмента, разработка дополнительных услуг, разработать систему качества |
| Появление конкурентов | Разработка системы лояльности, усиление рекламной компании, более детальная проработка фирменного стиля и дизайна |
| Не полная загруженность | Заключение соглашений на долговременное сотрудничество с дошкольными образовательными учреждениями района, система лояльности к постоянным клиентам |
| Не полное использование производственных мощностей (не полная загрузка кабинета) | Усиление рекламной компании, более детальная проработка фирменного стиля и дизайна, снижение цены, пересмотр и расширение перечня предлагаемых программ обучения, пересмотр концепции школы |

Таблица 16 – Ценообразование школы «Тайфун»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Услуги | Объем услуг, в месяц, ед. | Себестоимость 1 часа, руб. | Торговая наценка, % | Средняя цена конкурентов, руб. | Итоговая цена час/руб. |
| Базовый курс | 14\*4=56 | 250руб | 180 | 500 | 450руб |
| Углубленное изучение | 9\*4 | 250руб | 200 | 600 | 500руб |
| Профессиональные курсы | 7\*4 | 250руб | 280 | 800 | 700руб. |
| Проведение индивидуальных занятий | 6\*4 | 250руб | 320 |  | 800руб |

На основании данных портала «Сфера услуг России» (<https://www.pitportal.ru/findir/10937.html>) средний уровень переменных издержек обращения составляет 13-15% от средней стоимости часа. Условно переменные затраты в целом по «Тайфун» будут на уровне 20% Расчет условно-переменных расходов произведен на основе данных таблицы 23. Рассчитаем условно – переменные расходы кружка «Тайфун» на основе прогнозируемой выручки таблица 27.

Таблица 27 – Условно-переменные затраты школы «Тайфун», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Янв. | Фев. | Мар. | Апр. | Май | Июн. | Июл. | Авг. | Сент. | Окт. | Нояб. | Дек. |
| Прогноз 2020г | 0 | 0 | 0 | 0 | 3,51 | 46,8 | 46,8 | 70,2 | 70,2 | 70,2 | 93,6 | 93,6 |
| Прогноз 2021г | 117 | 117 | 140,4 | 140,4 | 140,4 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 |
| Прогноз 2022г | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 | 163,8 |

Таблица 25- Расчет постоянных расходов студии, тыс.руб

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяц | Янв | Фев. | Мар. | Апр. | Май | Июн | Июл | Авг | Сент | Окт | Нояб. | Дек |
| Арендная плата | 0 | 0 | 0 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Телефония и Интернет | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 | 1,6 |
| Канцтовары | 0 | 0 | 0 | 0 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Хоз. инвентарь | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Аутсорсинг | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| Итого | 0 | 0 | 0 | 30 | 37,85 | 37,85 | 37,85 | 37,85 | 37,85 | 37,85 | 37,85 | 37,85 |

Пути выхода из проекта:

1. Закрываем ИП и открываем юридическое лицо
2. Продажа бизнеса
3. Подарить бизнес
4. Слияние активов
5. Франшиза
6. Перепрофилирование деятельности/смена сферы деятельности

**Показатели результативности:**

1)Образовательные услуги:

- кадровое обеспечение (уровень образования педагога, опыт работы/языковая стажировка)

Требуется:

-2 преподавателя

- высшим образованием

-высшей квалификационной категории,

-со стажировкой не менее 3 лет

-использование мессенджеров, видеоплатформ(Zoom, Meet д.р.)

- работа с онлайн-курсами ([Lingust.ru](http://lingust.ru/chinese/chinese-lessons), [StudyChinese.ru](http://www.studychinese.ru/),  [Сhineseboost.com](https://www.chineseboost.com/grammar/index.html), [Shibushi.ru](http://www.shibushi.ru/) , [Memrise.com](https://www.memrise.com/ru/courses/russian/chinese/) ,[Yoyochinese](https://www.yoyochinese.com/chinese-learning-tools/Mandarin-Chinese-pronunciation-lesson/pinyin-chart-table) ….)

- работа со словарями ([Bkrs.info](https://bkrs.info/), [Zhonga.ru](http://www.zhonga.ru/) , [Linedict.com](http://ce.linedict.com/#/cnen/home) , [Qianyix.com](http://www.qianyix.com/)

- информационная компетентность педагога.

2)Эффективность образовательного процесса:

- процент учащихся, сдавших экзамен (не менее 85%)

- процент учащихся, продолживших обучение (не менее 45%)

3)Деловая репутация

- положительная обратная связь/отзывы (рейтинг не менее 4 звезд)

-формирование учебной сетки (расписания занятий) на несколько месяцев вперед (загруженность студии не менее чем на 2 месяца)

**Организационная структура – линейно -функциональная**

Директор

Кружковый отдел

Отдел маркетинга +IT

Бухгалтерия (аутсорсинг)

**ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ**

|  |  |
| --- | --- |
| **1.Потребители: В2С**  **Покупатели:**  Родители,  Родственники,  Пожилые люди,  ООО «АПХ «МИРАТОРГ»  Отдел туризма департамента культуры Брянской области  Работники турбизнеса.  **Потребители:**  - дети от 4лет и дошкольники;  - учащиеся СОШ;  - работники ООО «АПХ «МИРАТОРГ»  -модницы любящие эксклюзивные украшения  - люди с ОВЗ. | **2 Потребители В2G:**  - Дошкольные учреждения;  -СОШ;  - Центр дополнительного образования/центр межшкольной работы;  -Сириус;  - Центр технического творчества Брянской области**;**  **-**Детские сады  - Учреждения СПО художественной направленности;  ДОУ, СОШ коррекционного типа;  **-**Центр добровольческих инициатив, Брянский молодежный центр, |

**СЕГМЕНТИРОВАНИЕ РЫНКА**

**ЦЕЛЕВОЙ ПОРТРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЯ**

**1. 70% Сегмента**

1)**Обучающиеся** ГБОУ «Брянский городской лицей №1 им. А. С. Пушкина», школьники и студенты г. Брянска, дошкольники.

2) **Возраст** людей, входящих в данную целевую группу: 4-18 лет.

3) **Цели**: изучение дополнительного языка, развитие, изучение языка для будущей профессии, для бытового использования при желании путешествовать /жить в Китае

4) **Оценка платёжеспособности:**

Школьников и подростков в основном обеспечивают родители. То есть сами они не все платёжеспособны. С 14 лет некоторые люди уже имеют подработку, с 16 лет кто-то работает по трудовому договору – такие люди могут оплачивать свои занятия. Также школьники и студенты получают различные гранты и стипендии.

**Платёжеспособность родителей:**

Среднедушевые денежные доходы населения составили 28933,1 рубля в месяц (<https://bryansk.gks.ru/folder/25521?print=1>).

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников Брянской области за ноябрь 2021 года по полному кругу организаций составила 35912,9 рубля.

**Платёжеспособность студентов:**

Государственная академическая стипендия студентам, обучающимся на оценки «хорошо» и «отлично» - 2000р., для обучающихся на оценки «отлично» -2100р.; государственная академическая стипендия в повышенном размере за особые успехи в учебной и научно-исследовательской областях деятельности – от 6900 рублей до 8500 рублей (в зависимости от курса обучения); государственная академическая стипендия в повышенном размере за особые успехи в общественной, культурно-творческой и спортивной области деятельности – от 6500 рублей до 7700 рублей (в зависимости от курса обучения); государственная социальная стипендия студентам – 2750 рублей; государственная социальная стипендия в повышенном размере студентам 1 и 2 курсов (бакалавриата) – 10213 рублей(<https://brgu.ru/news/v_universitete_uvelicheny_razmery_stipendiy>).

Многие студенты имеют подработку, некоторым помогают родители.

**5) Ценообразование DIRECT-COSTING**

**ТИПИЧНЫЙ КЛИЕНТ:**Школьник, который стремится получать новые знания, либо студент, который изучает язык для будущей профессии. Он целеустремлённый, впитывает новые знания – это доставляет ему удовольствие.

Этот человек или уже знает, чего хочет добиться в жизни, или пробует себя в различных областях, чтобы найти занятие по душе.

**2. 5% сегмента**

1. Люди с ограниченными возможностями

*Средний возраст* данной целевой группы: 19-40 лет.

*Цели*: самореализация и социализация в обществе, изучение языка для работы.

*Оценка платёжеспособности:*

Средняя пенсия по инвалидности по Брянской области: 8813,1(<https://bryansk.gks.ru/folder/31508>).

*Типичный представитель данной группы:*

Это человек, который, к сожалению, по стечению жизненных обстоятельств ограничен в своих действиях. Человек хочет самореализоваться в жизни. Возможно, он хочет найти работу и, изучив китайский язык, станет, к примеру, переводчиком.

**5) Ценообразование DIRECT-COSTING**

**3. 20% сегмента**

1. Работающие люди

*Возраст*: 18-40 лет (в среднем)

*Цели*: для переводчиков – повышение квалификации, возможность работать в деятельности по строительству автодороги «Меридиан» в Брянской области; для экскурсоводов, принимающих участие в программе «Императорский маршрут», - повышение квалификации, возможность принимать туристов из Китая; работники АПХ «Мираторг» - непосредственная работа с китайскими коллегами («Мираторг» заявил о перспективе работы в азиатском направлении); люди, работа которых не связана с китайским языком, - саморазвитие и расширение кругозора.

*Оценка платежеспособности*: 38639,1 – средняя зарплата переводчика в Брянске (https://bryansk.gks.ru/storage/mediabank/aiKuzTVQ/zarplata\_2020\_na%20sait.htm).

Люди этой возрастной группы обеспечивают себя сами, поэтому могут позволить себе обучение в нашей школе.

**ТИПИЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ:**амбициозный работник, желающий самосовершенствоваться в своей сфере, идти вверх по карьерной лестнице. Он открыт к новым знаниям и новым возможностям. Человек готов и хочет развиваться, чтобы достигать своих целей – обладает целеустремленностью. Расширение кругозора – вектор его развития.

**5) Ценообразование DIRECT-COSTING**

**4. 5% сегмента**

1. Пенсионеры и военные пенсионеры

*Возраст*: 40 лет и более

*Цели*: переподготовка, смена профессиональной деятельности, повышение квалификации, возможность начать работать в отрасли строительства автодороги «Меридиан» в Брянской области; экскурсоводом, в программе «Императорский маршрут», возможность принимать туристов из Китая; работа в АПХ «Мираторг» - с китайскими коллегами («Мираторг» заявил о перспективе работы в азиатском направлении); люди, работа которых не связана с китайским языком, - саморазвитие и расширение кругозора.

*Оценка платежеспособности*: наименее платежеспособная группа

Средняя пенсия – 15385 рублей (<https://bryansk.gks.ru/folder/31508>).

**ТИПИЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ:**Пенсионер, который несмотря на возраст, занимается саморазвитием. Путешествует и продолжает открывать для себя новое в мире. Возможно, хочет заняться переводом или экскурсоводческой деятельностью.

**5) Ценообразование DIRECT-COSTING**

Таблица 5 - Факторы конкурентоспособности студии «Тайфун»»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Факторы конкуренто-способности | «Тайфун» | «[Мандарин](https://bryansk.zoon.ru/trainings/studiya_tantsev_diamonds/)» | «Британника» | Обучение БГУ «Разговорный китайский язык для начинающих» |
| Квалификация персонала | Высшая категория | Высшая категория  Первая категория | Первая категория | Высшая категория  Первая категория  Соответствие должности |
| Цены | 450-800руб | От 600руб | От 500 руб | От 500руб |
| Оборудование | Все виды необходимого оборудования | Все виды необходимого оборудования | Все виды необходимого оборудования | Все виды необходимого оборудования |
| Сумма маркетинговых «ходов» | Высокая | Высокая | Средние | Низкие |
| Месторас-положение | Удобное | Удобное | Не удобное.  Расположение на первом этаже многоэтажного дома, отсутствие парковки | Удобное |
| Отношение к клиентам | Отличное, индивидуальный подход к каждому клиенту | Хорошее | Хорошее | Среднее |
| **Уникальность** |  |  |  |  |
| Возрастные группы (лет) | От 4 до 40+лет | От 6 и старше | От 6 и старше | От 18 и старше |
| Индивидуальные авторские курсы и методики обучения иностранным языкам; | + | - | - | - |
| небольшие группы | 4-5человек | 6-7 | До 15 | До 12 |
| Преподаватели – носители языка | языковая стажировка не менее 3 лет | - | - | - |

**СИСТЕМА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ DIRECT-COSTING**

-учёт затрат: прямые + переменные

**Приложение 1**

**Модель А. Остервальдера**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8.Партнёры:**  - Центры дополнительного образования детей Брянской области;  - ООО «АПХ «МИРАТОРГ»;  -[ООО «Мираторг Финанс»](https://www.google.com/search?rlz=1C1SAVM_ruRU891RU891&q=%D0%9E%D0%9E%D0%9E+%C2%AB%D0%9C%D0%B8%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B3+%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%C2%BB&stick=H4sIAAAAAAAAAOPgE-LWT9c3NDKsyM4qyFPiBXEM0yoNK0sKctO0NDPKrfST83NyUpNLMvPz9POL0hPzMqsSQZxiq-LSpOLMlMzEoszU4kWsGhfmgaDCodUX5lzYcbHhwoaLTRf2AenNCheWXNhxYe-FDRf2Xmw8tHsHKyMA96iNHXcAAAA&sa=X&ved=2ahUKEwiP_7TzqcX2AhXSpIsKHdZ2C7kQmxMoAXoECDQQAw);  - ГАУДО «Центр технического творчества Брянской области»;  - Учебный центр дополнительного профессионального образования «Сириус»;  - Фирма «ЛивингДжой»;  - Департамент Внутренний молодежной политики;  - Центр «Мой бизнес»;  - ДОУ, СОШ, СПО;  - [kultura32.ru/turizm.html](http://kultura32.ru/turizm.html) - Отдел туризма департамента культуры Брянской области;  - [turizm-bryansk.ru](http://turizm-bryansk.ru/) - Официальный Туристский Портал Брянской области | **6.Ресурсы:**  **Материальные** ресурсы: Ресепшн (1шт) - 10 000руб.,  Диван (1шт) - 15 000руб  Компьютер (4шт) - 80 000 руб  МФУ (1шт) - 7000 руб  Wi-fi роутер (1шт) - 1500 руб  Кулер (2шт) - 2000 руб  Стеллаж (2шт) - 5000 руб  Интерактивная доска (2шт) - 200000 руб  Стулья (6шт) - 4200 руб  Парты (6шт) – 15000 руб  **Трудовые** ресурсы – Администратор (1чел) - 13890 руб/мес  Бухгалтерия (аутсорсинг: «Бухгалтерия для ИП» Сбербанк) - 250 руб/мес  Преподаватель (2чел) - 50000 руб/мес  Маркетолог + IT (1чел) -  13890 руб/мес  ДЛЯ ИП: Страховые взносы, Пенсионный фонд  ФОМС, ФСС - 3600,9руб/мес (43211 год)  Отчисления на ЗП -  19805,9руб/мес  **Информационные** ресурсы:  Учебная программа (3шт) – 150000руб  Группы в социальных сетях – бесплатно  https://vk.com/club211834986  Сайт ОУ (1шт) – 10000руб  Реклама (таргетированная реклама в ВК, контекстная реклама в браузерах) – 30000руб  Брендирование -  20000руб  **Финансовые** ресурсы:  Оборудование – 339700руб.  Оплата труда (в месяц) -  87546,8 руб.  Информационные ресурсы – 210000руб  УСН - (6 % от выручки – условие Бухгалтерии Сбербанка) – 33480руб  **ИТОГО 671000руб.**  **Собственные средства -** 20% - 135000руб.  **Заемные средства**<https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/credits/project?tab=conditions> – 536000руб, на 36 месяцев, 20% годовых (проценты определены Сбербанк индивидуально), подана заявка | **2.Ценностные предложения:**  **Уникальность:**  - Индивидуальные авторские курсы и методики обучения иностранным языкам;  - небольшие группы (4-5человек);  - Преподаватели – носители языка (языковая стажировка не менее 3 лет);  - Доступность услуги (1 час -450 руб.  - Средний ценовой диапазон;  - Помощь в раскрытии творческого потенциала клиента;  -Индивидуальный подход к каждому клиенту;  **КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА:**  Александра инициативна и целеустремленна, занимала 1 место в олимпиадах по экономике. Наталия эмоционально устойчива, занимается конным спортом на протяжении 3 лет, занимала призовые места на региональных соревнованиях.  Разработана гибкая система скидок постоянным клиентам – карта лояльности;  Разработаны подарочные сертификаты;  **Прямые конкуренты:**  - Центр изучения восточных языков «Мандарин»  - Центр иностранных языков «Британника»  - Обучение БГУ «Разговорный китайский язык для начинающих»  Основные преимущества конкурентов:  -наличие сформированной клиентской базы.  Слабые стороны конкурентов:  - стоимость услуг от 500 руб./час;  -невысокая квалифицированность преподавателей | 4.**Взаимодействие с потребителями:**  **Групповое занятие**: Знакомство со студией «Тайфун» в социальных сетях «Тайфун», сайт «Тайфун»– предварительное бронирование (1 первое занятие-бесплатно) – занятие в группе/индивидуально-обратная связь клиента.  **Индивидуальное занятие**: Знакомство с планом занятия – посещение студии/выезд педагога- занятие - обратная связь клиента.  **Проведение онлайн занятий**:  Проведение индивидуальных и групповых занятий в режиме онлайн.  Совместная запись видеоклипов /видеороликов и размещение на сайте и в группах в социальных сетях.  Написание отзывов и постов посетителями.  Создание совместной беседы постоянных клиентов и родительских чатов для оперативного сотрудничества. | | **1.Потребители: В2С**  **Покупатели:**  Родители,  Родственники,  Пожилые люди,  ООО «АПХ «МИРАТОРГ»  Отдел туризма департамента культуры Брянской области  Работники турбизнеса.  **Потребители:**  - дети от 4лет и дошкольники;  - учащиеся СОШ;  - работники ООО «АПХ «МИРАТОРГ»  -модницы любящие эксклюзивные украшения  - люди с ОВЗ.  **Потребители В2G:**  - Дошкольные учреждения;  -СОШ;  - Центр дополнительного образования/центр межшкольной работы;  -Сириус;  - Центр технического творчества Брянской области**;**  **-**Детские сады  - Учреждения СПО художественной направленности;  ДОУ, СОШ коррекционного типа;  **-**Центр добровольческих инициатив, Брянский молодежный центр, |
| **7.Ключевая деятельность:**  ***Основная деятельность студии:***  - проведение дополнительных занятия по знакомству и изучению китайской культуры и китайского языка;  - проведение дополнительных занятия по знакомству и изучению английского языка;  ***Дополнительные услуги:***  -выезд на дом преподавателя для индивидуальных занятий;  - проведение дополнительных занятий по авторскому курсу, разработанному на индивидуальный заказ,  - проведение занятий онлайн;  - проведение адаптированных (благотворительных) занятий для детей с ОВЗ;  - возможность самостоятельное бронирование времени и графика занятий по средствам группы Вконтакте, кооперативного сайт ( в разработке); | **3.Каналы продаж:**  - собственный сайт и группы в социальных сетях (Инстаграм , ТикТок, Вконтакте, Фейсбук, Телеграмм);  - контекстная реклама в интернет;  - размещение информации / слеш страницах социальных партнеров;  - почтовая рассылка в ОУ (ДОУ, СОШ, СПО);  - публикация видео мастер-классов ТикТок;  - анонсирование мероприятий в социальных сетях;  -«ЛивингДжой»;  - участие в общегородских мероприятиях;  - участие в волонтёрском проекте «С любовью», «Мы вместе», «Добро.ру». | |
| **9.Расходы:**  Расходы студии включают в себя:  Налоговый режим –«ИП».  Налог 6% от выручки-УСН  **Материальные**  (Ресепшн - 10 000, диван - 15 000, компьютер - 80 000, МФУ – 7000, Wi-fi роутер - 1 500, кулер - 2 000, стеллаж - 5 000, интерактивная доска - 200 000, стулья - 4200, парты - 15000  Итого: 339700)  **Трудовые**  (Администратор - 13890 руб/мес, бухгалтерия (аутсорсинг: «Бухгалтерия для ИП» Сбербанк) - 250руб/мес, преподаватель - 50000 руб/мес, маркетолог + IT - 13890 руб/мес, для ИП -3600,9руб/мес (43211 год), страховые взносы - 22%, пенсионный фонд - 5.1%, ФОМС 2.9% ФСС, отчисления на ЗП - 19805,9руб/мес  Итого: 87546,8руб/мес)  **Информационные**  Учебная программа – 150000р  Группы в социальных сетях - 0  Сайт ОУ – 10000руб  Реклама – 30000руб  -таргетированная реклама в ВК  -контекстная реклама в браузерах  Брендирование – 20000руб  Итого: 210000руб  **Условно постоянные** расходы составляют – 37850 руб/месяц  **Условно переменные** расходы составят -163800 руб/чел.  **ИТОГО: 201650 руб.** | | | | **5.Доходы:**  При оптимистическом плане развития:  - 3 вида групп по уровню знания языка  5 дней \* 6 ч \* 5 человек = 150 человек – групповые занятия  5 человек – индивидуальные занятия  155 чел у 1 преподавателя  Средняя стоимость чека 450 руб.  155чел\*450 руб.=69750 выручка 1 преподавателя в неделю.  Выручка в месяц: 69750\*2 репетитора\*4нед=558000 – выручка в месяц | |

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2**

Бронирование первого пробного занятия (бесплатно)

(П)

Ключевые процессы

Знакомство с услугой/

Студией

(О)

Информационная среда (Сайт/соц. сети)

(П)

Посещение первого пробного занятия (бесплатно)

(О)

Получение информации потенциальными слушателями о студии

(П)

Визит в студию/ связаться по телефону с администратором забронировать первое занятие

(У)

Выяснения у клиента уровня владения языком

(У)

Реклама (сарафанное радио, рекламные плакаты и т.д…)

(П)

Не заключение договора

(У)

Получение сертификата

(О)

Сдача экзамена

(О)

Посещение занятий согласно утвержденного графика

(О)

Согласование графика занятий

Определение клиента в группу в зависимости от выявленного уровня знания языка

(У)

Заключение договора на услуги

(У)

Переход на новый уровень (У)

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3**

[**https://docs.google.com/forms/d/1nATs-MtzzFkXLPdsUeyi-SYBiE3GP8-axLWm3-zmrXE/viewform?edit\_requested=true**](https://docs.google.com/forms/d/1nATs-MtzzFkXLPdsUeyi-SYBiE3GP8-axLWm3-zmrXE/viewform?edit_requested=true)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Приложение 1

|  |  |
| --- | --- |
|  | C:\Users\Admin\Desktop\11.jpgC:\Users\Admin\Desktop\22.jpgC:\Users\Admin\Desktop\33.jpg  C:\Users\Admin\Desktop\3 в 1.png |

