

БИЗНЕС-ПЛАН



организации кружка по спортивной робототехнике



2015 г.

Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.

Описание бизнес-плана

Основная идея проекта: открытие образовательного робототехнического центра спортивного (соревновательного) характера для школьников и взрослых.

Целевой рынок: г. ***.

Целевая группа потребителей: семьи со средним доходом, имеющие детей школьного возраста, студенты и молодые люди в возрасте до 25 лет.

Основные виды услуг:

- конструирование роботов на платформе HUNA;
- моделирование, конструирование, программирование на платформе Lego Mindstorms EV3;
- конструирование роботов на платформе Arduino.

Основные конкурентные преимущества:

- систематическая подготовка детей к региональным и всероссийским соревнованиям по робототехнике и легоконструированию;
- качественная материально-техническая база: абсолютно новое оборудование и конструкторы для проведения занятий;
- квалифицированные преподаватели;
- на одного преподавателя приходится по 3 группы, что дает возможность лучше запомнить каждого учащегося и подобрать индивидуальный подход к развитию его способностей;
- минимальное количество детей в группе среди всех существующих кружков по спортивной робототехнике в городе – 4 человека, что позволит уделять максимум внимания каждому ребенку;
- проект не ограничивается обучением только детей – занятия могут посещать и взрослые;

- все учащиеся делятся на возрастные категории, поэтому ребенку или юноше будет интересно и комфортно в кругу своих ровесников.

Количество создаваемых рабочих мест: 8.

Сумма уплаченных налогов в бюджеты разных уровней: 1 092 240 руб.

Прогнозируемая полная проектная мощность: 64 учащихся – 256 000 руб./мес.

Длительность подготовительного периода: 1 месяц.

Выход на плановые показатели работы: 3 месяца.

Финансовые показатели проекта:

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	руб.	418 638
NPV	руб.	***
IRR	%	***
Срок окупаемости	мес.	10

Выдержки из исследования

Спортивная робототехника – междисциплинарная область человеческой деятельности (электроника, программирование контроллеров, дизайн сложных систем, управление сложными проектами). Прилагательное «спортивная» указывает на соревновательный характер образовательного процесса, то есть такие образовательные программы направлены не только на преподавание технических знаний, а прежде всего на умение эффективно применять их на практике. Участие в такой деятельности могло бы научить детей и взрослых добиваться успеха в реальных высокотехнологичных проектах со сжатыми сроками и высокими требованиями.

Один из основных стимулов – успешное выступление на различных соревнованиях. Большое внимание предполагается уделить созданию атмосферы генерации, доброжелательного обсуждения и реализации идей. В *** доля детей и молодежи, занимающейся дополнительным образованием, составляет 95% от общей численности населения в возрасте от 5 до 18 лет¹.

¹ http://krao.ru/rb-topic_t_54.htm#

Согласно последним данным, в г. *** 175 учреждений представляют услуги дополнительного образования, где обучается свыше 150 тыс. детей. Из них 29,9% посещают кружки художественного творчества, 25,2% – спорта и только 7,9% – технического творчества. Свыше 20 учреждений города реализуют образовательные программы, связанные с робототехникой и легоконструированием, где обучается 3,3% детей (или же около 5 000).

Робототехника как соревновательное направление начала набирать обороты в России с 2002 г. и по состоянию на 2014 г. в стране существовало свыше 3 тыс. команд. Показательным является тот факт, что на международном уровне Россию представляют команды, на 70-80% состоящие из школьников, в то время как большинство команд из Европы и США – студенческие.

Согласно мониторингу экономики образования в регионах, более половины родителей отдают детей на дополнительное обучение, потому что им (детям) это нравится (диаграмма ниже). Гармоничное развитие ребенка – цель 43% семей, отдающих детей на дополнительные занятия. Но в старшей школе эта задача уходит на второй план. Примерно в каждой пятой семье видят в занятиях прагматическую цель: чтобы ребенок лучше учился. Столько же полагают, что это поможет поступить в вуз или в училище (в старшей школе эта доля еще выше). Почти никто не признался, что к таким занятиям принуждают учителя.

Согласно тому же исследованию, в регионах родители тратят около 2,1 тыс. руб. в месяц на дополнительные школьные занятия детей или же около 2,4 тыс. руб., если эти занятия проходят вне школы.

Несмотря на достаточно высокие затраты, при определенных условиях готовы платить больше за обучение семь из десяти родителей в частных школах. А в государственных более 60% родителей также согласились бы на оплату обучения при определенных условиях. Такими условиями для жителей регионов Российской Федерации являются: меньшее количество учащихся в

одной группе (16,7%), более высокая квалификация преподавателей (12,2%), увеличение штата педагогов (3,7%), улучшение материальной базы (20,5%).

Объем рынка дополнительного образования в г. *** составляет свыше 3 млрд руб. в год, объем рынка услуг по проведению занятий по робототехнике – свыше 100 млн. руб.

Главными методами продвижения проекта станут презентации в местных школах, реклама с помощью печатных материалов (листовки, флаеры), таргетированная контекстная реклама, а также создание групп в социальных сетях «Одноклассники» (для родителей) и «ВКонтакте» (для самих школьников).

Содержание

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков	4
Резюме	6
Раздел 1. Описание услуг	8
1.1. Актуальность проекта	8
1.2. Робототехника как спортивное направление	8
1.3. Идея проекта	9
1.4. Цели проекта	10
1.5. Специфика работы проекта	10
Раздел 2. Анализ рынка сбыта, состояние дел в отрасли	11
2.1. Охват детей дополнительным образованием в г. ***	11
2.2. Развитие спортивной робототехники	11
2.3. Стратегии родителей учащихся	12
2.4. Объем рынка	15
Раздел 3. Конкурентная среда	17
3.1. Ближайшие конкуренты проекта	17
3.2. Преимущества проекта перед конкурентами	19
Раздел 4. План маркетинга	21
4.1. Презентации в школах	21
4.2. Контекстная реклама	21
4.3. Реклама в социальных сетях	23
4.4. Использование печатных материалов для продвижения проекта	24
Раздел 5. Производственный план	25
5.1. Календарный учебный план-график	25
5.2. Инвестиционные затраты	31
5.3. Текущие затраты	31
5.4. План персонала	31
Раздел 6. Организационный план	32
Раздел 6. Финансовый план	33
6.1. Допущения проекта	33
6.2. Сезонность проекта	34
6.3. Объемы продаж	35
6.4. Выручка	37
6.5. Персонал проекта	39
6.6. Затраты	43
6.7. Налоги	46
6.8. Капитальные вложения	49
6.9. Отчет о прибылях и убытках	50
6.10. Ставка дисконтирования	53
6.11. Отчет о движении денежных средств	64
6.12. Денежные потоки	67
6.13. Основные показатели финансовой эффективности проекта	67
Раздел 8. Анализ чувствительности	70

Приложение 1. Календарь соревнований по спортивной робототехнике в 2015 г.	78
Приложение 2. Оценка бюджета рекламной кампании на «Яндекс.Директе»	79
Информация о компании «VTSConsulting»	84

Перечень таблиц, диаграмм, рисунков

Таблицы

Таблица 1. Профиль *** Дворца пионеров и школьников	17
Таблица 2. Профиль МОУ «СОШ №**»	17
Таблица 3. Профиль МОУ «***»	17
Таблица 4. Профиль МОУ «СОШ №**»	18
Таблица 5. Профиль МОУ «***»	18
Таблица 6. Профиль молодежного центра «***»	18
Таблица 7. Профиль МОУ ДОД ЦДТ № 2 «***»	18
Таблица 8. Профиль МОУ «***»	19
Таблица 9. Профиль станции юных техников №1	19
Таблица 10. Опорный календарный учебный план-график. Возрастные группы 6-10 лет. 1-й год обучения	25
Таблица 11. Опорный календарный учебный план-график. Возрастные группы 6-10 лет. 2-й год обучения	25
Таблица 12. Календарный учебный план-график. Возрастные группы 10-16 лет. 1-й год обучения	27
Таблица 13. Календарный учебный план-график. Возрастные группы 10-16 лет. 2-й год обучения	27
Таблица 14. Календарный учебный план-график. Возрастные группы 14-25 лет. 1-й год обучения	28
Таблица 15. Календарный учебный план-график. Возрастные группы 14-25 лет. 2-й год обучения	29
Таблица 16. Необходимое оборудование	31
Таблица 17. Постоянные затраты	31
Таблица 18. Фонд оплаты труда	31
Таблица 19. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	58
Таблица 20. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	59
Таблица 21. Алгоритм расчета премии за специфический риск	61
Таблица 22. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	62
Таблица 23. Основные финансовые показатели проекта	69
Таблица 24. Календарь всероссийских и международных соревнований по спортивной робототехнике в 2015 г.	78
Таблица 25. Расчет бюджета рекламной компании на «Яндекс.Директе»	79

Диаграммы

Диаграмма 1. Мотивы посещения дополнительных занятий (регионы Российской Федерации)	12
Диаграмма 2. Мотивы посещения дополнительных занятий (вся Россия)	13
Диаграмма 3. Средние расходы на дополнительное образование 1 ребенка (регионы Российской Федерации), тыс. руб. в месяц	13
Диаграмма 4. Средние расходы на дополнительное образование 1 ребенка в	14

зависимости от возраста (вся Россия), тыс. руб. в месяц

Диаграмма 5. Средние расходы на дополнительное образование 1 ребенка в зависимости от типа основного учебного заведения (вся Россия), тыс. руб. в месяц 14

Диаграмма 6. Условия, при которых родители готовы платить больше за образование детей 15

Рисунки

Рисунок 1. Статистика поискового запроса «робототехника» по городам 23

Благодарим Вас за оказанное доверие

и напоминаем, что:

- ✓ *при покупке бизнес-плана компании «VTSConsulting» вы гарантированно получаете консультацию специалистов, которые работали над конкретным бизнес-планом*

- ✓ *в течение одного-двух часов наша команда будет готова отвечать на все вопросы, касающиеся структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,
команда «VTSConsulting»*

«VTSConsulting» – лидер СНГ на рынке бизнес-планирования

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), сегодня – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

Команда «VTSConsulting» и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом. И мы гордимся своими клиентами!

ООО «Землеугодие-Инвест», компания «Петровизард», Порт ООО «Портал Логистик», НПК
ОАО «Воткинский завод», НПП Темрюк, ООО «Спецбудпроект», «Наука», Институт проблем
«Стэлс», Государственное группа компаний «SEMPROGROUP» материаловедения им. И.Н.
предприятие УкрНИИИИП ООО «Максимус Констракшн», Францевича НАН Украины, НТУУ
«Масма», «Repoto Technologies», «Росмолодежь», ООО «Сисиф «КПИ», Научный парк «Киевская
компания «ВОК Монтаж Сервис», ООО «Завод ТИТАН», политехника», Верховная Рада
Сервис», ООО «PRIMAS» ООО «Проджект К» Украины

– далеко не полный список тех,
кто остался доволен сотрудничеством с «VTSConsulting».

Компания «VTSConsulting» – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

Вы инвестируете.

*С уважением,
Владислав Цыгода,
Руководитель «VTSConsulting»
скайн: vladex90;
E-mail: info@vtsconsult.biz*

**Телефон в России:
+7 (495) 281 50 36**

*Тел. офиса в Украине:
+38(044) 362-91-39
Моб. тел.: +38(063) 136-29-36(LIFE),
+38(068)432 22 57(Киевстар).*