

Наименование предприятия

**Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя
общеобразовательная школа №10
Городского поселения «Рабочий поселок Чегдомын»**

БИЗНЕС ПЛАН

Название проекта

Школьное экскурсионное бюро

ФИО лидера проекта

**Кривченко Елена Вячеславовна
Семенова Клавдия Викторовна**

место: п. Чегдомын, Верхнебуреинского района Хабаровского края

дата: _____ сентябрь, 2018 г

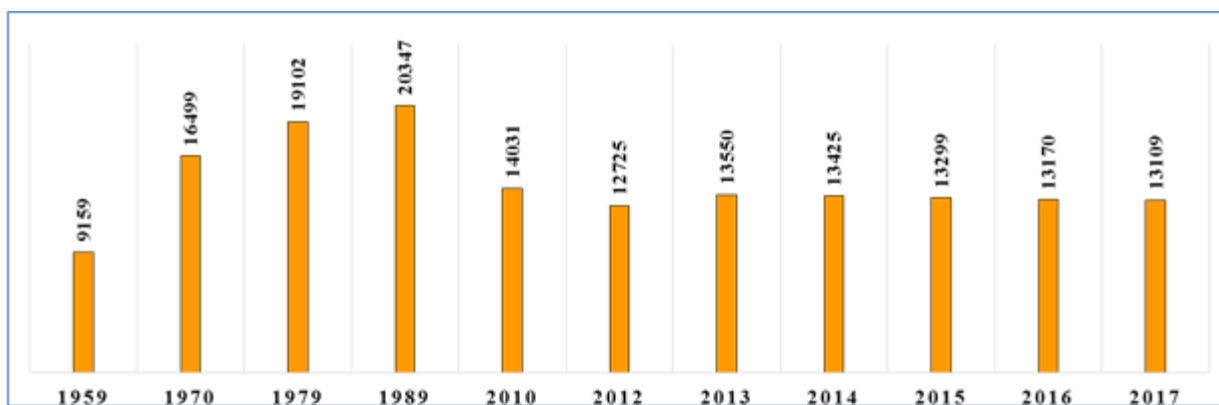
Раздел 1. Резюме

1.1. Краткое описание социальной проблемы и проекта социального предприятия

Проблема:

- Обострение демографической ситуации в п.Чегдомын в связи с оттоком населения за пределы поселка и Верхнебуреинского района;
- Снижение Снижение мотивации к возвращению в п.Чегдомын у выпускников школ после получения профессионального образования;
- Снижение интереса подрастающего поколения к истории своей малой Родины, к ее будущему.

Динамика численности населения п. Чегдомын



Что мы можем сделать, чтобы постараться исправить ситуацию? Мы считаем, что невозможно с уважением относиться к своей малой родине, если не знаешь ее прошлое.

По инициативе учеников мы предлагаем открыть на базе нашего учебного заведения школьное экскурсионное бюро. Учащиеся- экскурсоводы будут знакомить воспитанников ДОО, учеников начальной и основной ступеней обучения, их родителей и других взрослых, всех желающих с историей поселка Чегдомын и Верхнебуреинского района.

Мы предполагаем, что Школьное экскурсионное бюро предоставит возможность детям и подросткам увидеть красоту своей малой Родины.

у участников экскурсий (детей и взрослых):

- будут сформированы определенные знания об истории поселка, о перспективах его развития;
- повысится интерес к истории родного поселка, к своим землякам;
- будет сформировано желание внести определенный личный вклад в развитие поселка

- у членов школьного экскурсионного бюро:

- будет сформирован опыт работы с информацией;
- повысится уровень коммуникативных умений и навыков;
- будет приобретен опыт взаимодействия с представителями старшего поколения;

1.2. Краткая характеристика автора проекта

- **Кривченко Елена Вячеславовна, педагог-психолог, первая квалификационная категория. Школа социального предпринимательства;**
- **Семенова Клавдия Викторовна, учитель географии, высшая квалификационная категория.**

1.3. Финансовый анализ проекта

3.1. Стоимость проекта

131010

3.2. Прибыль от реализации проекта

52048

3.3. Срок окупаемости

2года 6 месяцев

3.4. Доходность по инвестициям 0,40

Раздел 2. Описание предприятия и отрасли

2.1 Описание социальной проблемы и проекта социального предприятия

Поселок Чегдомын является центром Верхнебуреинского района. Ведущей отраслью является угольная и углеперерабатывающая промышленность. В п. Чегдомын по последним данным проживает чуть более 13 тысяч человек и это количество неуклонно снижается.

Жители работают в основном на предприятиях связанных с добычей и обогащением угля.

Среди жителей поселка доля детского населения –составляет $\approx 25\%$. Это потенциальные профессиональные кадры, в которых заинтересован наш район.

В нашей школе обучается более 300 человек.

К участию в данном проекте, мы планируем привлечь воспитанников дошкольных учреждений п. Чегдомын старшей, подготовительной группы, учащихся начальной и средней ступени нашей школы и школ п. Чегдомын, а также их родителей, которые заинтересованы в активном познавательном отдыхе своих детей.

На сегодняшний день разработана программа работы кружка «Школа юного экскурсовода»

В школе сложился актив школьного экскурсионного бюро из учащихся 7 -11 классов.

Разработаны и апробированы программы обзорной автобусной экскурсии по п.Чегдомын, тематической пешей экскурсии «Мемориальный комплекс п.Чегдомын

2.2. SWOT - анализ

Внутренняя среда	Сила <ol style="list-style-type: none">1. Квалифицированный специалист2. Наличие помещения для проведения подготовительной работы3. Наличие программы подготовки экскурсоводов4. Заинтересованность подростков в создании экскурсионного бюро5. Наличие автобуса, проведен техосмотр, средства безопасности6. Есть технические средства для видео и фото съемки.	Слабость <ol style="list-style-type: none">1. Недостаточное материально-техническое обеспечение;2. Недостаточное информационно-методическое обеспечение;3. Ограниченность реализации проекта в летнее время в связи с каникулами у школьников и отпусками педагогов;4. Нестабильность заинтересованности учащихся5. Нет опыта предоставления платных услуг
Внешняя среда	Возможности <ol style="list-style-type: none">1. Мало прямых конкурентов2. Есть потенциальные клиенты, спрос среди учреждений образования.3. Организации продвижения рекламы услуг через интернет	Опасности <ol style="list-style-type: none">1. Поломка школьного автобуса;2. Низкая платежеспособность отдельных категорий населения п.Чегдомын3. Изменение нормативно-правовой базы

Раздел 3. План маркетинга

3.1. Описание товара/услуг

1. Экскурсии тематические пешие по памятным местам поселка Чегдомын .
2. Экскурсия автобусная обзорная
3. Экскурсии виртуальные тематические

Мы ориентируемся на запросы клиента

Материал подается в интересной форме. Экскурсии проводятся с применением активных познавательных форм: викторин квестов, поисковых форм с учетом возраста аудитории

Цены на экскурсии сопоставимы с ценами основного конкурента -Чегдомынского краевого музея.

В качестве дополнительной услуги предлагаются значки, фотографии памятных мест.

3.2. Географические регионы, охватываемые проектом (Область рынка)

п. Чегдомын Верхнебуреинского района Хабаровского края, близлежащие поселки Н. Ургал , п. ЦЭС .

3.3. Сегмент рынка (клиенты)

Родители воспитанников старших и подготовительных групп ДОУ п. Чегдомын, учеников начальных классов, заинтересованные в активном познавательном отдыхе своих детей;

Целевая группа

- *Воспитанники дошкольных образовательных учреждений (старшей и подготовительной групп) - 325 человека*
- *Обучающиеся начальной и основной ступеней школ п. Чегдомын - 725*

Доля клиентов из этого населения 69%

3.4. Сравнение продукции с продукцией / услугами конкурентов

Конкурент 1	Краеведческий музей пос. Чегдомын
Конкурент 2	Музей МБОУ СОШ №2 пос.Чегдомын
	МОУ СОШ №10 п. Чегдомын

Отличительные черты	Школьное бюро МБОУ СОШ №10	Музей МБОУ СОШ №2	Музей пос. Чегдомын
Идея	5	5	5
Качество подготовки и оказания услуги	5	5	5
Кадры	4	4	5

Удобство месторасположения	5	3	5
Разнообразие форм	5	3	4
График работы	5	4	4
Ценовая политика	4	5	4
Средний показатель	4,7	4,4	4,5

3.5. Описание рыночного продукта и его конкурентных преимуществ расписать

1. Пешие тематические экскурсии.

Данные экскурсии связаны с памятными местами поселка Чегдомын.

Цель этих экскурсий. Познакомить ___ легендами, с историческими событиями, их участниками.

Экскурсии проводятся с использованием поисковых заданий, квестов. В ходе экскурсий участники тренируют умения ориентироваться на местности с помощью ориентиров, приборов и т.д. Экскурсии проводятся участниками школьного бюро под руководством педагога.

2. Автобусная обзорная экскурсия по памятным местам п. Чегдомын. Автобусная экскурсия проводится с использованием школьного автобуса. Экскурсия содержит от 8 до 12 (в зависимости от возраста экскурсантов) объектов. Экскурсию ведет экскурсовод ШЭБ, при сопровождении руководителя.

3. Виртуальная тематическая по запросам клиентов, разрабатываются и проводятся виртуальные экскурсии на определенную тему.

3.6. Цена продажи

№	Товар /услуга	Единица измерения	Цена\руб.	
1	Пешая тематическая	1 час	60руб	13000
2	Автобусная обзорная	До 2 часов	80 руб	25600
3	Виртуальная тематическая	До 1 часа	50 руб	5600
Дополнительная экскурсия				
4	Для взрослых автобусная обзорная	До 2 часов	120 руб	1200

3.7. Прогноз объёма продаж (количество услуг)

Товар/услуга	1. мес.	2. мес.	3. мес.	4. мес.	5. мес.	6. мес.	7. мес.	8. мес.	9. мес.	10. мес.	11. мес.	12. мес.	1 год
	сент	окт	ноя б	дек	январь	фев	мар т	апр	май	июнь	июль	Авг	
Автобусных	60	80	40	40	40	40	40	40	60	60	0	0	500
пешая	40	40	40	20	40	20	20	40	40	40	0	0	340
Виртуальная	40	40	40	40	40	60	60	40	40	40	0	0	440
итого													1280

Прогноз объёма продаж (стоимость услуг)

Товар/услуга	1. мес.	2. мес.	3. мес.	4. мес.	5. мес.	6. мес.	7. мес.	8. мес.	9. мес.	10. мес.	11. мес.	12. мес.	1 год
	сент	окт	нояб	дек	январь	фев	март	апр	май	июнь	июль	Авг	
Автобусная	4800	6400	3200	3200	3200	3200	3200	3200	4800	4800	0	0	40000
пешая	2400	2400	2400	1200	2400	1200	1200	2400	2400	2400	0	0	20400
виртуальная	2000	2000	2000	2000	2000	3000	3000	2000	2000	2000	0	0	22000
Итого:	9200	10800	7600	6400	7600	7400	7200	7600	9200	9200	0	0	82400

3.8. Средства продвижения

Рекламировать свои услуги мы планируем для учащихся школы на сайте школы, через классных руководителей, рекламные листовки, на сайте Чегдомын.com. через различные соц. сети. Участник школьного экскурсионного бюро имеют знаки отличия, что также является средством рекламы.

Идет работа по заключению соглашения с районной администрацией по оказанию спонсорской помощи, с их стороны при оказании услуг детям из малообеспеченных семей.

Раздел 4. Производственный план

4.1. Производственный процесс

1. Разработка и утверждение маршрутов.
2. Утверждение экскурсоводов на маршрут
3. Реклама через социальные сети, оповещение администрации ДОУ поселка Чегдомын, центр социальной защиты населения
4. Контакт с клиентом (обращение по телефону, личный контакт)
5. Выявление потребностей клиентов
6. Набор экскурсионной группы
7. Заключение договора
8. Составление графика экскурсий
9. Оплата экскурсии
10. Инструктаж т.б. во время проведения экскурсий
11. Проведение экскурсий
12. Анализ работы экскурсионного бюро на всех этапах .

4.2. Средства производства

№	Перечень производственного оборудования	Цена	количество	Стоимость оборудования
	Комплекс Компьютерного оборудования:			
1.	планшет	19250	1	19250
2.	Принтер МФУ	15000	1	15000
3.	проектор	29000	1	29000
4.	экран	6600	1	6600
5.	Программное обеспечение	9210	1	9210

6.	Усилитель звука поясной ПМ-13	3500	1	3500
итого				82560
	Средства, имеющиеся в наличии			
1.	Столы	2000	6	12000
2	Стулья	1000	12	12000
7.	Фотоаппарат	8000	1	8000
8.	Видеокамера	16000	1	16000
Итого:				

4.3. Источники оборудования

Производственное оборудование	Поставщики	Условия покупки
автобус	МБОУ СОШ №10	у школы в наличии
Комплекс компьютерного оборудования:	http://www.tt-dv.ru технотрейд	на средства гранта
Принтер МФУ		
проектор		
экран		
Програмное обеспечение		
Фотоаппарат	имеется в наличии	
Видеокамера	имеется в наличии	
столы	имеется в наличии	
стулья	имеется в наличии	

4.4. Затраты на техническое обслуживание и ремонт

Оборудование	Периодичность проведения	Затраты на 1 ТО	Затраты в год
Компьютерное оборудование	1 раз в год	1500	1500
Итого:			1500

4.5. Размещение и схема предприятия

Школьное экскурсионное бюро размещается на территории МБОУ СОШ №10. Разработка маршрутов, подготовка экскурсоводов будет проводиться в специально отведенном школьном кабинете S - 32 м2, где занятия будут проводиться по программе «Школа Юнного экскурсовода». Экскурсии проводятся на территории п. Чегдомын

Экскурсовод	100 0	120 0	120 0	100 0	120 0	100 0	100 0	120 0	140 0	1400	-	-	1160 0
Итого:	100 0	120 0	120 0	100 0	120 0	100 0	100 0	120 0	140 0	1400	--	--	1160 0

4.8. Фонд оплаты труда административно управленческого персонала

Управленческий персонал	Количество сотрудников	Зарплата в месяц на 1 сотрудника	Отчисления от заработной платы	Общая сумма в месяц на 1 сотрудника	Общие затраты в год на зарплату
Руководитель школьного экскурсионного бюро	1	В зависимости от количества услуг			11600
ИТОГО:					11600

4.9. Производственные накладные расходы

Вид затрат	затраты в месяц	затраты в год
аренда производственных площадей	-	-
стоимость производственного оборудования (амортизация)	8256/ 2752	82560/ 27520
стоимость техобслуживания и ремонта		1500
транспортные расходы		
стоимость обслуживания:		
водоснабжение	-	-
электроэнергия	-	-
отопление	-	-
др. коммунальные услуги	-	-
прочие накладные расходы	-	-
ИТОГО:		29220

4.10. Административные накладные расходы (производственные)

Вид затрат	затраты в месяц	затраты в год
------------	-----------------	---------------

бюджет маркетинга	-	-
заработная плата АУП		11600
оплата услуг связи	-	-
канцелярские товары		250
Заправка картриджа		2400
ИТОГО:		14250

4.11. Расчет себестоимости товара/услуги

Прямые затраты за год	Сумма	Накладные затраты за год	Сумма
Заработная плата	23200	Стоимость оборудования	2752
канцелярия	250	Техобслуживание и ремонт	1500
Топливо	4380	картридж	2400
Итого:	27830	Итого:	6652

Товар/услуга	База для распределения накладных затрат	Удельный вес, %	Доля накладных затрат
Автобусная экскурсия	$25 \times 200 + 85 + 4380 = 9465$	37%	2461
Пешая экскурсия	$17 \times 400 + 85 = 6885$	27 ммммм рт	1796
Виртуальная экскурсия	$23 \times 400 = 9285$	36%	2395
ИТОГО	25635		

Товар/услуга	Сумма прямых затрат	Доля накладных затрат	Итого затраты	Объем товаров/услуг	Себестоимость товаров/услуг
Автобус	9465	2461	11926		24
Пешая	6885	1796	8861		26
Виртуал	9200	2395	11680		25
Итого:					

Раздел 5. План организации и менеджмента

5.1. Юридическая форма проекта Муниципальное бюджетное образовательное учреждение средняя общеобразовательная школа 10городского поселения «Рабочий поселок Чегдомын»

5.2. Организационная структура

Руководитель учреждения-Руководитель школьного экскурсионного бюро-экскурсоводы

5.3. Опыт руководителя и его квалификация

Высшая квалификационная категория. Опыт пед. Деятельности 35 лет

Участие в социальном проектировании

Первая квалификационная категория опыт пед деятельности

24 Года. Участие в социальном проектировании. Обучение в школе социального предпринимательства

5.4. Предоперационная деятельность

Виды деятельности	Время (месяц, недели)								
	ответственный	1	2	3	4	5	6	7	8

5.5. Предоперационные расходы

статьи расходов	стоимость
ИТОГО:	

Раздел 6. Финансовый план

6.1.Стоимость проекта

	итого	собственные средства	заемные средства	прочие
основные фонды				
земля				
здания				
Оборудование аренда	130560	48000		82560
транспортные средства				
прочие				
итого основные фонды:	130560			82560
предоперационные расходы				
итого предоперационные расходы:				
оборотные средства				
запас сырья	25			
материалы				
Диз топливо	530			
прочие				
итого оборотные средства:	555			
общая потребность в капитале (стоимость проекта)	131010			
соотношение в %		37%		63%

6.2.Отчёт о прибылях / убытках

Статьи	Сумма
Объем продаж (прогноз объема продаж)	82400
прямые затраты на производственную зарплату	23200
прямые затраты на сырье (расходные материалы)	500
производственные накладные расходы	6652
Валовая прибыль от реализации	<u>52048</u>
расходы на реализацию (бюджет маркетинга)	0
расходы по управлению в том числе:	0
заработная плата АУП	0
расходы на связь	0
прочие административные расходы	0
Операционная прибыль	52048
прочие операционные расходы (проценты по кредиту, налоги, входящие в состав затрат и пр.)	0
Прибыль / убыток до уплаты налогов	52048
Налог (на прибыль, УСН, ЕНВД, патент)	0
Чистая прибыль / убыток	<u>52048</u>

6.3 Отчёт о потоке денежных средств.

	Начальный период	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Сальдо на начало периода	0		6475	1412 5	1895 0	2297 5	2855 0	3357 5	3192 0	2990 5	3525 5		
ПРИТОКИ													
Выручка		9200	1080 0	7600	6400	7600	7400	7200	7600	9200	9200		
Кредит													
Собственный капитал													
Прочие поступления													
Итого притоки:		9200	1725 0	2172 5	2535 0	3057 5	3595 0	3429 5	3268 0	3910 5	4445 5		
ОТТОКИ													
Аренда													
Транспорт													
Зарплата +отчисления		2000	2400	2400	2000	2400	2000	2000	2400	2800	2800		
Транспортные расходы		525	700	350	350	350	350	350	350	525	525		
Канцтовары		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25		
Сырьё и материалы													
Налоги													
Связь													
Реклама													
Возврат кредита													
% по кредиту													
Итого оттоки:		2550	3125	2775	2375	2775	2375	2375	2775	3350	3350		
Сальдо на конец периода		6475	1412 5	1895 0	2297 5	2855 0	3357 5	3192 0	2990 5	3525 5	4110 5		

6.4. Расчет точки безубыточности

Классификация затрат

Постоянные затраты за год	Сумма	Переменные затраты за год	Сумма
Оборудование	2752	Зараб.плата	23200
Тех обл	1500	Топливо	4380
		Канц.товары	250
		Картридж	2400
Итого:	4252	Итого:	30230

Точка безубыточности производства

Точка безубыточности продаж

161458 руб.

6.5. Доходность по инвестициям

0,40

6.6. Срок окупаемости проекта

2 года 6 месяцев

6.7. Оценка рисков

Виды рисков	Мероприятия по снижению рисков
Кадровые	1.распределение обязанностей 2.стимуляция труда , средства поощрения 3.Повышение квалификации
Недостаточное количество клиентов	1.Рекламма 2. Выбор интересных форм
Финансовые	1.Поиск иного источника средств
Погодные	Виртуальные экскурсии