



Команда ГБПОУ МО
«Ногинский колледж»

SPACEMOBILE

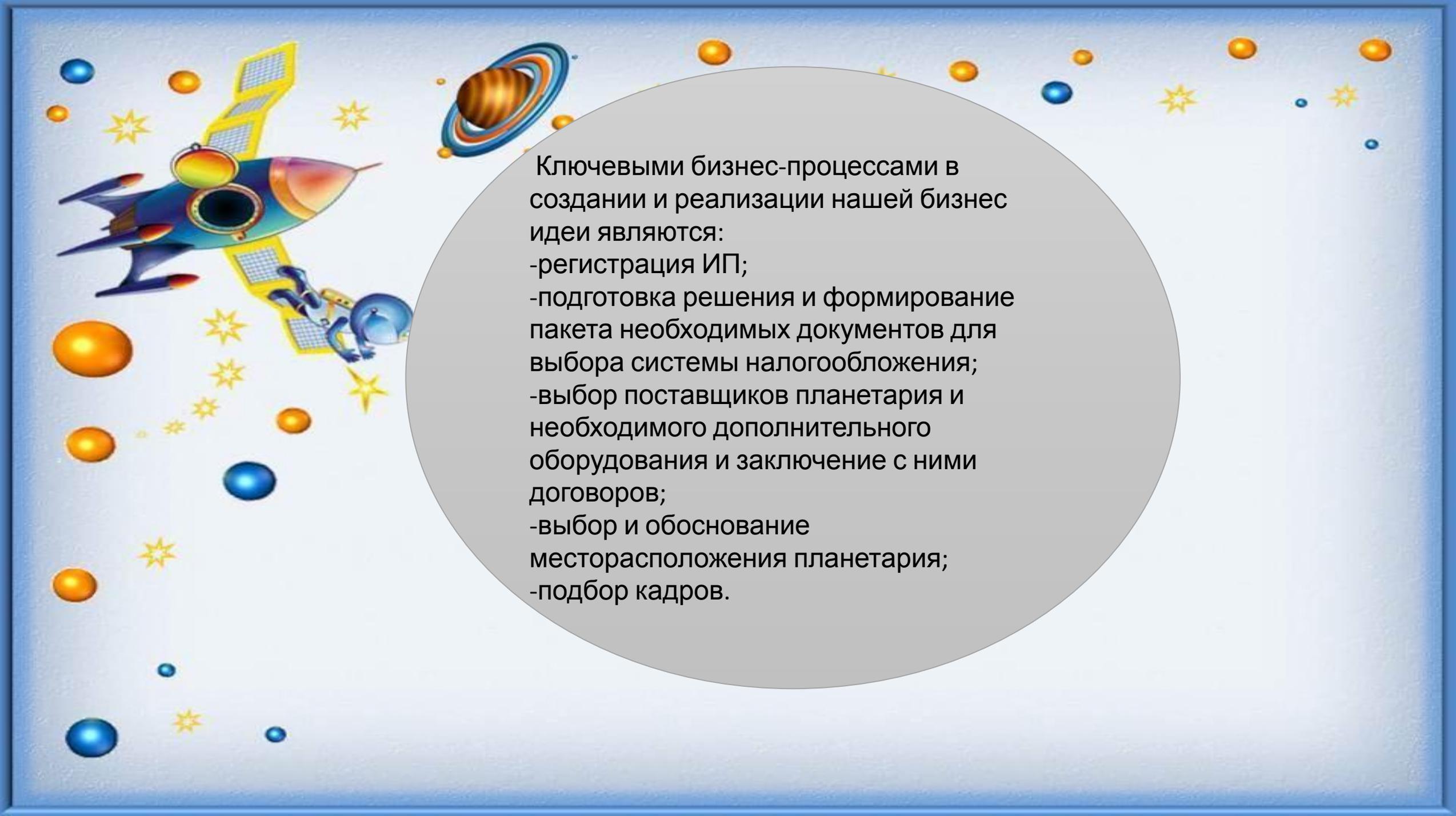
«Мы делаем звёзды
ближе»

Авторы проекта:
Луначарский Артем,
Золотцев Максим.



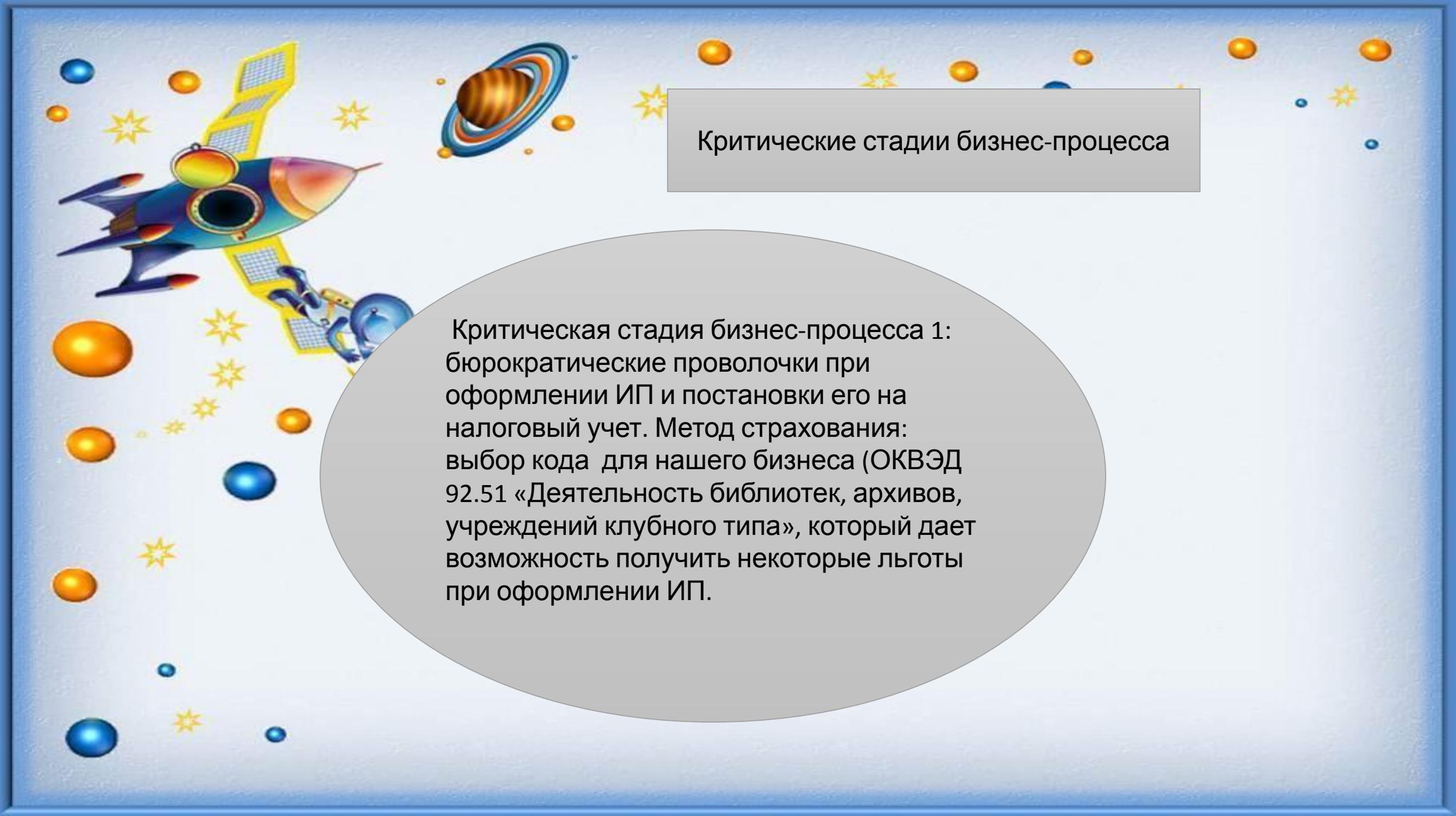
Для планирования рабочего процесса был использован метод построения дорожной карты

Для планирования рабочего процесса выбран метод «дорожной карты», который позволяет расположить основные бизнес процессы в логической последовательности, указать конкретные сроки достижения желаемого результата и облегчает возможность контроля этапов осуществления бизнес-проекта.

A vibrant, cartoon-style illustration of outer space. On the left, a blue and yellow rocket with a large antenna and solar panels is shown in flight. A small satellite or probe is attached to its side. The background is filled with various celestial bodies: orange and blue spheres representing planets, a ringed planet like Saturn, and numerous yellow and white stars of different sizes. The overall scene is set against a light blue gradient background.

Ключевыми бизнес-процессами в создании и реализации нашей бизнес идеи являются:

- регистрация ИП;
- подготовка решения и формирование пакета необходимых документов для выбора системы налогообложения;
- выбор поставщиков планетария и необходимого дополнительного оборудования и заключение с ними договоров;
- выбор и обоснование месторасположения планетария;
- подбор кадров.



Критические стадии бизнес-процесса

Критическая стадия бизнес-процесса 1:
бюрократические проволочки при
оформлении ИП и постановки его на
налоговый учет. Метод страхования:
выбор кода для нашего бизнеса (ОКВЭД
92.51 «Деятельность библиотек, архивов,
учреждений клубного типа», который дает
возможность получить некоторые льготы
при оформлении ИП.



**Критическая стадия бизнес-процесса 2:
возможная ошибка в выборе поставщика
основного оборудования – мобильного
планетария.**

**Основные производители мобильных
планетариев: Планетарик – г. Санкт-
Петербург, г. Москва;**

**Эдвенче - г. Санкт-Петербург, г. Москва;
Альтаир – г. Новосибирск (г. Барнаул).**

**На основе проведенного анализа
поставщиков было выбрано предприятие
Эдвенче - г. Санкт-Петербург. Продукцию
этого предприятия отличает ее
конкурентоспособность, т.е. соответствие
цены и качества.**



**Критическая стадия бизнес-процесса 3:
ошибка в выборе месторасположения
планетария на начальной стадии
реализации проекта.**

**Для этих целей был определен ТЦ «Окей»,
расположенный на трассе «Москва -
Нижний Новгород».**

**По данным маркетинговых исследований
отдела продаж и маркетинга ТЦ
посещаемость людей в данном ТЦ
варьируется ежемесячно от 250 000 до 380
000 людей, 34% из которых семьи с
малолетними детьми, которые являются
потенциальными клиентами планетария.**



Методы управления производством

Методика управления производственным процессом в нашей фирме основывается на методе контрольных вопросов. Есть проблема, а к ней ставится список вопросов.

Пример: как можно использовать наш мобильный планетарий для других целей?

Какие последствия от этого будут?

Использовали ли такое раньше?

Можно ли это как-то изменить направление нашей услуги?

Если да, то, каким образом, в какую сторону?

Каждый следующий вопрос основывается на ответе на предыдущий.

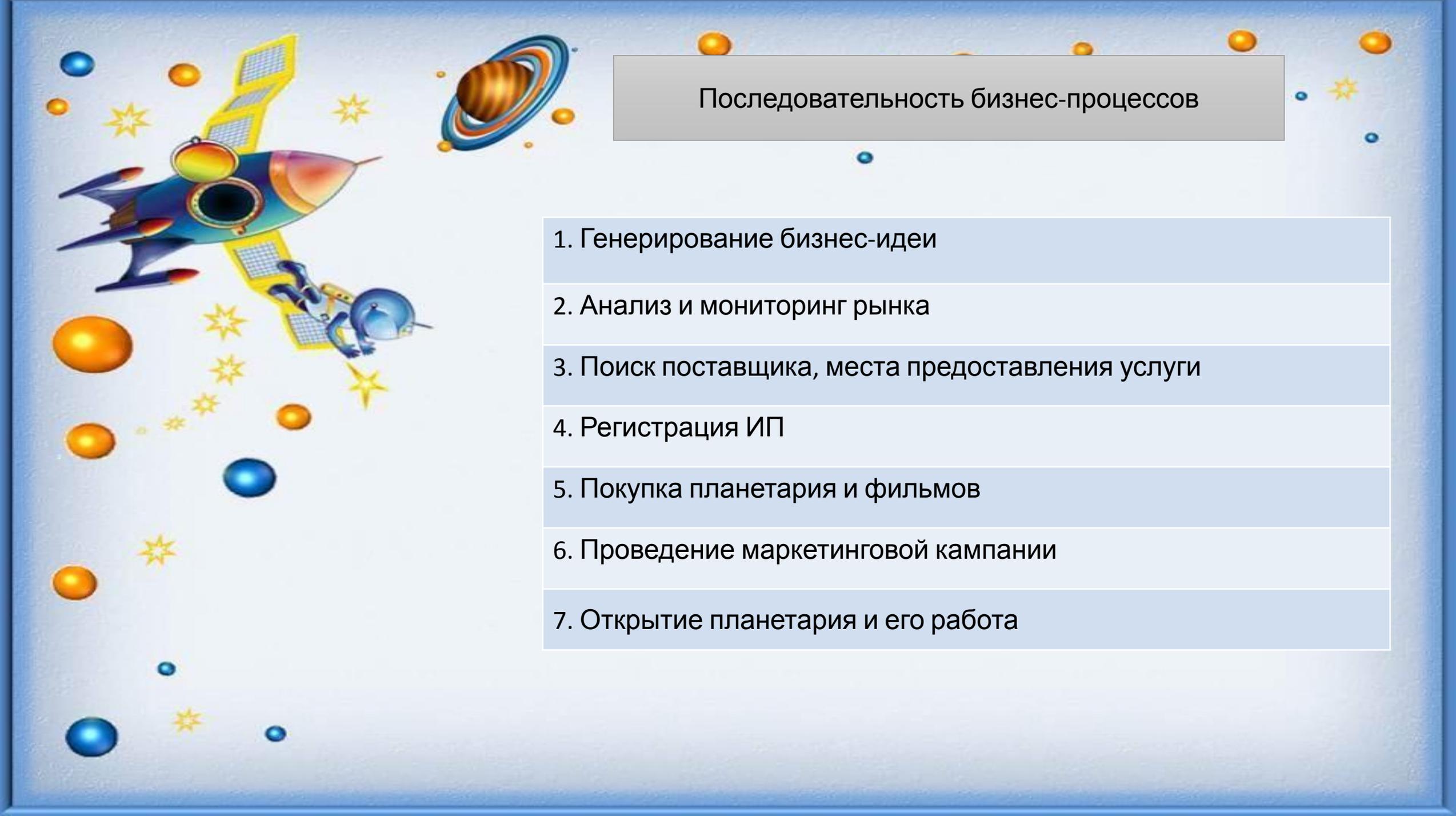
Таким образом, записывая ответы, в итоге можно найти решение задачи, придумать новую идею.



Также продуктивным является метод «Найти потребность». Людми движут потребности. Марвин Смолл в своей книге «Как делать деньги» провозгласил постулат бизнес - успеха: «Найди потребность и удовлетвори её». Для поиска новых бизнес – идей необходим анализ существующих потребностей, существующего спроса. С точки зрения новых бизнес – идей нас должны интересовать товары и услуги входящие в группы: отрицательный спрос, отсутствие спроса, скрытый спрос, так как именно здесь хранятся потенциальные «золотые жилы».

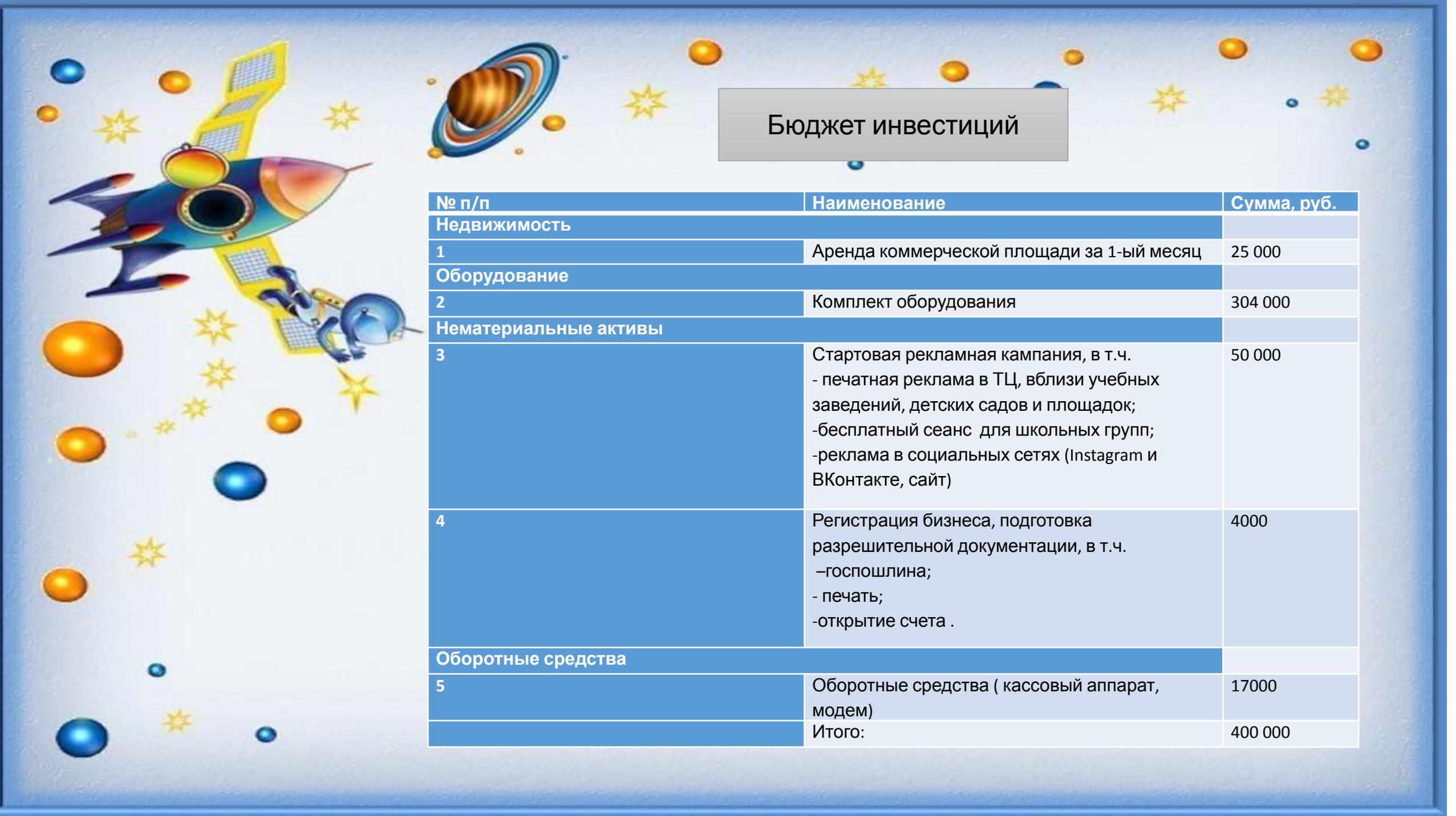
Наиболее приемлемым является метод контрольных вопросов, когда любую новаторскую идею можно рассмотреть с различных точек зрения. Кроме того, подходы у членов команды различны, поэтому возможно возникновение дискуссии, в ходе которой находится правильное решение.

С другой стороны, можно воспользоваться и вторым методом, т.е. найти те потребности людей, которые не удовлетворены или удовлетворены не полностью, не на должном уровне качества. Как иногда люди говорят: «Хочется чего-то новенького!»

A vibrant space-themed illustration featuring a blue and yellow rocket ship with a pilot, a ringed planet, and various celestial bodies like orange and blue spheres and yellow stars against a light blue background.

Последовательность бизнес-процессов

1. Генерирование бизнес-идеи
2. Анализ и мониторинг рынка
3. Поиск поставщика, места предоставления услуги
4. Регистрация ИП
5. Покупка планетария и фильмов
6. Проведение маркетинговой кампании
7. Открытие планетария и его работа



Бюджет инвестиций

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
Недвижимость		
1	Аренда коммерческой площади за 1-ый месяц	25 000
Оборудование		
2	Комплект оборудования	304 000
Нематериальные активы		
3	Стартовая рекламная кампания, в т.ч. - печатная реклама в ТЦ, вблизи учебных заведений, детских садов и площадок; -бесплатный сеанс для школьных групп; -реклама в социальных сетях (Instagram и ВКонтakte, сайт)	50 000
4	Регистрация бизнеса, подготовка разрешительной документации, в т.ч. -госпошлина; - печать; -открытие счета .	4000
Оборотные средства		
5	Оборотные средства (кассовый аппарат, модем)	17000
	Итого:	400 000



При позитивном развитии бизнеса планируется:

- покупка второго мобильного планетария, для использования его на открытых площадках, корпоративных мероприятиях и заказных мероприятиях (например, в детских садах и школах, днях рождения и т.д.).
- значительное расширение ассортимента предлагаемых к показу фильмов.
- в долгосрочной перспективе планируется закупка и установка мобильных планетариев в крупных торговых центрах Восточного Подмосковья;
- предоставление дополнительных услуг (продажа значков, сувениров, фото, космической еды)



В случае негативного развития бизнеса планируется отказаться от постоянного размещения планетария в торговом центре, а использовать его в качестве мобильного только по заказам на выездные мероприятия.

В случае банкротства компании, планируется продать мобильный планетарий с помощью сайтов Авито и Юла.



Антикризисный план

При снижении спроса в ТЦ «Окей» планируется заключать договора со школами, детскими садами, ивент-агентствами для использования планетария на различных выездных мероприятиях, а также использование гибкой ценовой политики.

Организационная структура ИП и её возможные изменения

Стадия запуска

Артем

Максим

Заключение договоров с поставщиками и партнерами (Покупка планетария, прокат или приобретение фильмов и техобслуживание планетария).

Составление клиентской базы, работа с клиентами. Реклама и продвижение продукта.

Составление финансового плана.
Текущий бух учет.
Регистрация в налоговых органах.

Стадия роста

Артем

Максим

Поддержка и расширение клиентской базы.
Реклама и продвижение продукта.
Маркетинговые исследования рынка.

Составление финансового плана.
Текущий бух учет.
Регистрация в налоговых органах.
Работа с персоналом.

Наемные работники





Спасибо за
внимание!