



Команда ГБПОУ МО  
«Ногинский колледж»

**SPACEMOBILE**

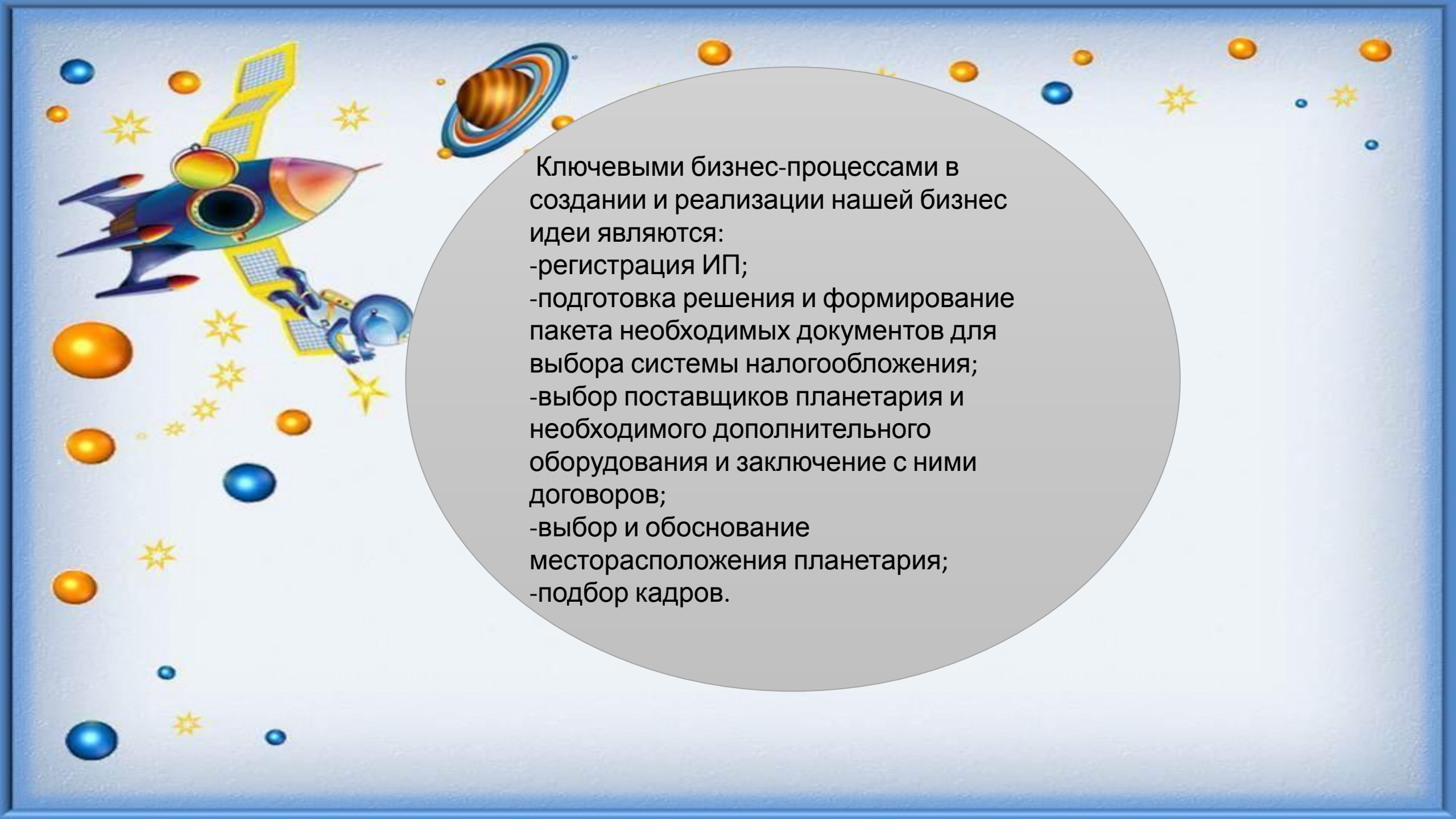
«Мы делаем звёзды  
ближе»

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 window and solar panels is flying upwards. A small satellite or probe is attached to its side. The background is filled with various celestial bodies: orange and blue spheres representing planets or moons, and yellow starburst shapes representing stars. A ringed planet, similar to Saturn, is visible in the upper left quadrant. 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». Людями 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 small blue alien-like figure on its side. The background is filled with various celestial bodies, including orange and blue planets, yellow stars, and a ringed planet. The overall scene is set against a light blue gradient 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



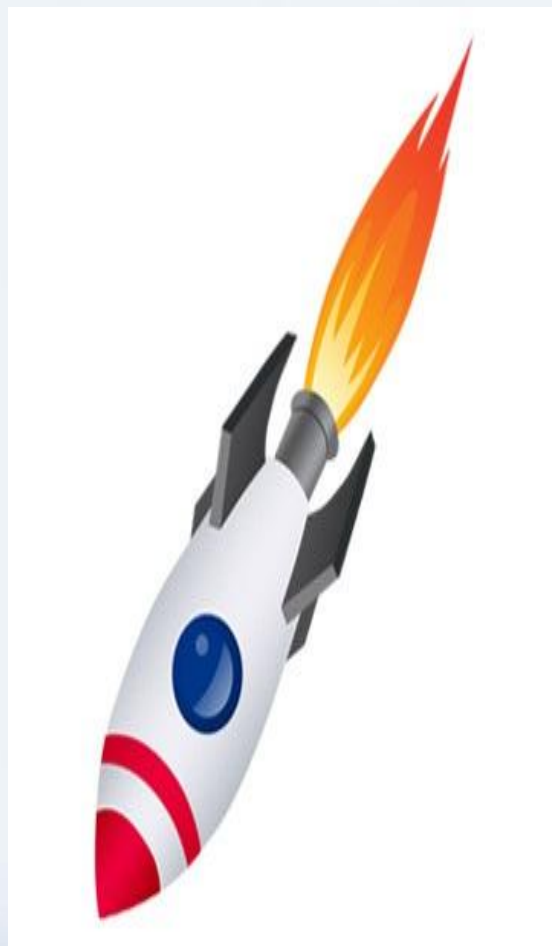
## Бюджет инвестиций

№ п/п	Наименование	Сумма, руб.
<b>Недвижимость</b>		
1	Аренда коммерческой площади за 1-ый месяц	25 000
<b>Оборудование</b>		
2	Комплект оборудования	304 000
<b>Нематериальные активы</b>		
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
<b>Оборотные средства</b>		
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!