Здравствуйте уважаемая комиссия и участники. Представляю модуль Б – Бизнес план и автор Ковригин Фёдор.

Бизнес идея состоит из двух этапов – уже реализованный - Дистанционная школа программирования

И второй этап Очная школа программирования

* Моя идея обоснована тем что на сайте hh.ru доступно много вакансий преподавателей в сфере IT с привлекательной оплатой труда
* Проработав год преподавателем в онлайн-школе, я понял, что хочу создать собственную компанию, которая будет соответствовать уровню уже существующих

Я Имею опыт

1 год: преподавание программирование и монтаж

2 года: создание приложения и сайты на Python –диплом победителя Всероссийского конкурса лучший

Опыт написания методических материалов – свидетельство ИНФОУРОК

и навыки

Ориентированность на клиента, Коммуникативные, Умею решать проблемы

Способ генерации бизнес-идеи Мозговой штурм-сначала рассматривалась идея только монтажа видео и фото очно, но поступило предложение работать онлайн, выгоднее, меньше затрат, можно совмещать с учебой работу, есть спрос

Был проведен Онлайн тест и Набрано из 110 возможных, идея набрала 92,5 балла

Процесс принятия решений консенсунс. Решение конфликтов – Компромис и сотрудничество

Перспективы профессионального роста – Поступление в вуз. Господдержка

* Продуктом являются дистанционные уроки, курсы по программированию для детей от 7 до 17 лет. Занятия проходят как индивидуально, так и в группе.
* В качестве дополнительного вида деятельности проводятся занятия по дизайну и монтажу изображений, плакатов и видеоматериалов.
* В настоящее время стоит цель расширения бизнеса через открытие очных курсов по аналогичным программам, которые ведутся дистанционно

Прототип- очная школа

Процесс оказания услуги

Конкурентные преимущества определены на основе анализа рынка и конкурентов

1. **Экономия времени и ресурсов.** Сотрудникам не нужно уходить с работы, тратить время на дорогу, часами сидеть на лекциях или тренингах.
2. **Оптимизация бюджета**. Не нужно тратить деньги на аренду помещения, электричество и другие постоянные издержки, закупки оборудования, постоянную оплату преподавателей. skillspace.ru
3. **Автоматизация обучения**. Система обучения берёт на себя всю операционку: записывает сотрудника на вебинар, напоминает о тренинге по почте или в смс, проверяет результаты теста

* Анализ рынка. Рынок монополистической конкуренции, динамично развивается-много покупателей и продавцов

По методике 5 сил портера были выявлены Угроза новых конкурентов: **Сила поставщиков: . Сила покупателей: Угроза товаров-заменителей: Конкуренция между существующими игроками:**

Анализ конкурентов – традиционное образование, самообучение и другие онлайн школы

Описание символики

Я составил Бизнес-модель Александра Остервальдера

* **Ценностное предложение**: Удобство и доступность обучения из любой точки мира
* **Каналы сбыта:** Онлайн-платформы и веб-сайты. Мобильные приложения. Социальные сети и онлайн-реклама.
* **Взаимоотношения с клиентами:** Персонализированная поддержка и консультации
* **Ключевые ресурсы:** Платформы для онлайн-обучения. База данных учебных материалов и курсов.
* **Ключевые виды деятельности:** Разработка и обновление учебных программ.
* **Ключевые партнеры:** Образовательные учреждения и университеты. Технологические компании для обеспечения технической поддержки.
* **Структура издержек:** Заработная плата преподавателей и
* **Потоки доходов:** Плата за доступ к курсам и программам. Подписки на образовательные пакеты

Swot анализ.

Функциональные обязанности **Структура управления** – функциональная. Каждый участник несет ответственность за свою сферу деятельност