

РЕЗЮМЕ

Название фирмы: «Пространство для роста».

Адрес фирмы: г. Дмитров, ул. Московская, д. 22.

Имена и адреса учредителей: Ильин М.И., г. Дмитров, ул. Космонавтов, д. 54.

Суть предлагаемого проекта: Организация коворкинга в г. Дмитров, предоставление услуг по аренде рабочих мест, переговорных комнат, проведение мероприятий. Коворкинг будет располагаться в арендованном помещении площадью 100 кв.м., включающем в себя два переговорных кабинета, общий зал с зоной отдыха.

Стоимость проекта: Общая стоимость проекта составит 1 569 257 рублей, включая аренду помещения, оборудование, мебель, ремонт, разработку ИТ, зарплату сотрудников, маркетинговый бюджет и налоги.

Срок окупаемости: Ожидаемый срок окупаемости проекта – 7 месяцев.

Предполагаемая общая прибыль: Годовая выручка составит 1 392 279,60 рублей, при средней прибыли за день 20 400 рублей. Общая прибыль за год составит 912 279,60 рублей.

Рентабельность: Рентабельность проекта составит 20,17%.

Цель плана: Целью бизнес-плана является привлечение инвесторов и кредиторов для финансирования проекта, а также разработка операционного плана для оптимизации работ по проекту.

Ссылка на конфиденциальность материалов: Все материалы бизнес-плана являются конфиденциальной информацией и не подлежат распространению без согласия учредителей.

Контактная информация: Телефон: +7 (968) 770-79-42, Эл. почта: ima.20@uni-dubna.ru

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Коворкинг пространство в Дмитрове «Пространство для роста»

В современном мире, где технологии развиваются с огромной скоростью, все большее количество людей предпочитает работать удаленно. Это приводит к росту популярности коворкинг пространств, где люди могут работать в комфортных условиях, общаться и обмениваться опытом. В этом контексте, я решил создать свой собственный проект - коворкинг пространство в Дмитрове.

Коворкинг пространство будет располагаться в центре города и будет включать в себя несколько офисов-переговорных, которые будут сдаваться в краткосрочную аренду, и общее пространство для работы людям за своими ноутбуками или тому подобное. Кроме того, в коворкинге будет предоставляться бесплатный высокоскоростной Wi-Fi, доступ к принтеру, сканеру и другому офисному оборудованию, бесплатный кофе и чай, а также зона отдыха и сети для сетевого взаимодействия.

Описание проекта

Коворкинг пространство в Дмитрове – это место, которое объединяет людей, занимающихся различной деятельностью, и предоставляет им комфортные условия для работы, сотрудничества и обмена опытом. Проект будет располагаться в удобном месте в Дмитрове, недалеко от основных транспортных развязок и общественного транспорта.

Особенности:

1. Разделение на зоны: общее пространство для работы за ноутбуками, несколько офисов-переговорных для краткосрочной аренды, зона отдыха и неформальных встреч.
2. Удобное расположение: центральный район, удобный для жителей Дмитрова и близлежащих районов, способствует привлечению клиентов и увеличению посещаемости.
3. Дополнительные услуги: печать документов, скоростной интернет, кофе-бар, шкафчики для хранения вещей, организация мероприятий и семинаров.
4. Дизайн и комфорт: современный дизайн, комфортные мебель и освещение, звукоизоляция, кондиционирование воздуха, чистота и ухоженность помещений.
5. Отсутствие конкуренции: в Дмитрове и близлежащих районах в этой сфере аналогичных реализаций.

Миссия: создать комфортное и функциональное пространство для работы и сотрудничества людей, способствующее развитию бизнеса и творчества.

Перспективы развития:

1. Расширение площадей и увеличение количества офисов-переговорных.
2. Организация регулярных мероприятий для клиентов (семинары, мастер-классы, презентации).
3. Сотрудничество с местными бизнесами и организациями.
4. Введение системы лояльности для постоянных клиентов.
5. Постоянное улучшение условий и качества обслуживания.

Составляющие успеха:

1. Удобное расположение.
2. Соответствие потребностям целевой аудитории.
3. Современный дизайн и комфортные условия для работы.
4. Качественное обслуживание и дополнительные услуги.
5. Активное продвижение и реклама проекта.
6. Отсутствие конкуренции.

Основные требования к продукту:

1. Соответствие современным требованиям к коворкинг пространствам.
2. Удобство и функциональность инфраструктуры.
3. Соответствие санитарно-эпидемиологическим нормам.
4. Гибкость в планировании и аренде помещений.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

1. Демография:

- Фрилансеры и удаленные работники в возрасте от 25 до 45 лет
- Малые бизнесы и стартапы
- Студенты и молодые специалисты в возрасте от 18 до 30 лет
- Путешественники и бизнесмены в возрасте от 25 до 60 лет

2. География:

- Люди, проживающие или находящиеся в Дмитрове и близлежащих районах
- Люди, находящиеся в Дмитрове на короткий срок (туристы, бизнесмены)

3. Психология:

- Люди, стремящиеся к комфортному и эффективному рабочему пространству
- Люди, ценящие гибкость и удобство в работе
- Люди, предпочитающие совместную работу и обмен опытом
- Люди, нуждающиеся в офисе-переговорной для проведения встреч и переговоров

4. Поведение:

- Люди, активно использующие современные технологии и инструменты для работы
- Люди, предпочитающие гибкий график работы и возможность работать удаленно
- Люди, стремящиеся к развитию и самосовершенствованию
- Люди, активно участвующие в совместных проектах и инициативах

Таким образом, целевая аудитория системы представляет собой людей разного возраста и профессиональной направленности, объединенных потребностью в комфортном и эффективном рабочем пространстве, гибкости и удобстве в работе, а также стремлением к развитию и самосовершенствованию.

Матрица Шеррингтона (5W):

Who (Кто)?

- а. Фрилансеры и удаленные работники в возрасте от 25 до 45 лет
- б. Малые бизнесы и стартапы
- в. Студенты и молодые специалисты в возрасте от 18 до 30 лет
- г. Путешественники и бизнесмены в возрасте от 25 до 60 лет

What (Что)?

- а. Коворкинг пространство с офисами-переговорными, зонами для работы и отдыха, дополнительными услугами

- b. Удобное и эффективное рабочее пространство для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества

When (Когда)?

- a. В любое время, в рабочие дни и выходные
- b. С гибким графиком работы и возможностью работать удаленно

Where (Где)?

- a. В Дмитрове, в удобном и доступном месте
- b. Вблизи транспортных развязок и общественных мест

Why (Почему)?

- a. Для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества
- b. Для экономии времени и средств на аренду офиса
- c. Для обмена опытом и знаниями с другими профессионалами
- d. Для развития навыков и самосовершенствования

Khramatrix для одной из ЦА (например, фрилансеров):

1. Характеристики: Фрилансеры, удаленные работники, малые бизнесы, стартапы, студенты, молодые специалисты, путешественники и бизнесмены, которые ценят гибкость и удобство в работе. Люди, проживающие или находящиеся в Дмитрове и близлежащих районах, а также те, кто находится там на короткий срок.
2. Ценности: Комфортное и эффективное рабочее пространство, гибкость, удобство, совместная работа и обмен опытом, доступность офиса-переговорной для проведения встреч и переговоров, высокое качество обслуживания, надежная безопасность, высокая скорость интернета, наличие необходимых услуг и технологий.
3. Поведение: Выбор места для работы в зависимости от текущих потребностей и предпочтений, активное использование современных технологий и инструментов для работы, предпочтение гибкого графика работы и возможности работать удаленно, активное участие в совместных проектах и инициативах, готовность платить за комфорт и качество.
4. Мотивация: Поиск оптимального баланса между работой и личной жизнью, стремление к самореализации и профессиональному росту, развитие и самосовершенствование, потребность в комфортном и эффективном рабочем пространстве.
5. Страхи и барьеры: Опасения по поводу безопасности, неудобства, некачественного обслуживания, высоких цен, отсутствия необходимых услуг и технологий, сложности в сотрудничестве и обмене опытом.

КОНКУРЕНТНЫЙ АНАЛИЗ

Анализ конкурентов:

1. *SmartBeautyPlace* (Бьюти-коворкинг, г. Дмитров, Советская площадь, 2)
 - Функционал: специализированный коворкинг для специалистов бьюти-индустрии, предоставление рабочих мест, оборудованных необходимым инвентарем и техникой.
 - Дизайн: современный и стильный, соответствует требованиям целевой аудитории.
 - Качество сопровождения: среднее, обученный персонал, наличие дополнительных услуг (уборка, интернет).
 - Репутация: положительная, отзывы клиентов свидетельствуют о хорошем уровне сервиса и комфорте.
 - Узнаваемость бренда: средняя, известен в основном среди специалистов бьюти-индустрии.
2. *Sk Plaza* (Коворкинг, г. Москва, Дмитровское ш., 163А, корп. 2, Москва БЦ Sk Plaza)
 - Функционал: предоставление рабочих мест, переговорных комнат, конференц-залов, виртуальный офис.
 - Дизайн: современный и комфортный, подходит для широкого круга клиентов.
 - Качество сопровождения: высокое, профессиональный персонал, широкий спектр дополнительных услуг (уборка, интернет, питание).
 - Репутация: положительная, отзывы клиентов свидетельствуют о высоком уровне сервиса и комфорте.
 - Узнаваемость бренда: высокая, известен за пределами Москвы, расположен в деловом центре.

Выделение ключевых факторов успеха (КФУ)

1. Удобное расположение и транспортная доступность.
2. Широкий спектр услуг и возможностей для работы.
3. Соответствие требованиям целевой аудитории (дизайн, комфорт, функциональность).
4. Качество обслуживания и уровень сервиса.
5. Конкурентоспособная ценовая политика.
6. Маркетинговое продвижение и узнаваемость бренда.

Сравнительная оценка технологичности продукта проекта:

Ресурсы и технологии	Пространство для роста	SmartBeautyPlace	Sk Plaza
Уровень технологичности компании	Высокий	Средний	Высокий
Используемые технологии	Современные	Современные, специализированные	Современные
Наличие уникальных технологических преимуществ	Единая система приложений для посетителей	Нет	Нет
Доступ к ограниченным ресурсам	Есть	Есть	Есть
Квалификация персонала	Высокая	Средняя, специализированная	Высокая
Возможность дополнительных инвестиций	Есть	Нет	Есть

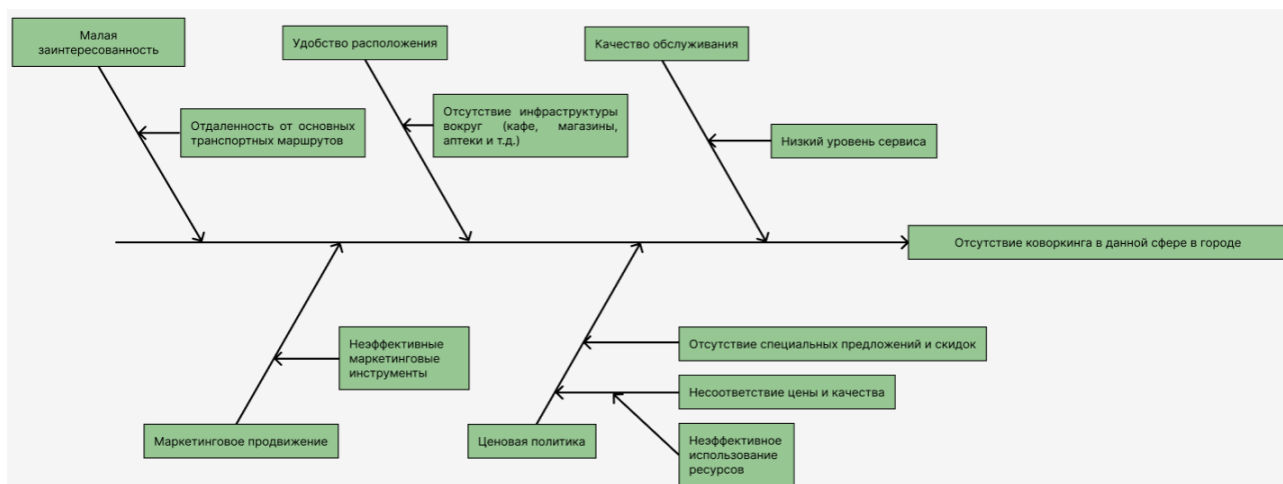


Рис.1. Диаграмма «Причина-следствие» для наиболее критичных слабых сторон.

SWOT-анализ для проекта и ближайших конкурентов, а также система сбалансированных показателей приведены в приложениях 1 и 2 соответственно.

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Наше коворкинг пространство в Дмитрове позиционируется как уникальное место для комфортной работы и эффективного сотрудничества. Мы предоставляем не только функциональные офисы и переговорные, но и просторное пространство для работы и отдыха, а также широкий спектр дополнительных услуг, направленных на максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов.

Наша целевая аудитория – это фрилансеры, предприниматели, стартаперы, удаленные работники и все, кто ищет комфортное и эффективное рабочее пространство. Мы стремимся создать такую среду, которая способствовала бы развитию бизнеса и творчества, а также позволяла бы нашим клиентам сосредоточиться на своих задачах и достигать успеха.

Наш сайт будет разработан с использованием современных технологий и дизайнерских решений, чтобы обеспечить максимальную удобство и привлекательность для наших клиентов. Дизайн сайта будет выполнен в современном стиле, с использованием пастельных цветов и четких изображений, которые будут отражать уникальную атмосферу нашего коворкинг пространства.

На сайте будет предоставлена вся необходимая информация о наших услугах, тарифах и специальных предложениях. Клиенты смогут легко забронировать рабочее место или переговорную, а также узнать о дополнительных услугах, которые мы предоставляем. На сайте будет также представлена информация о нашем расположении, контактных данных и режиме работы.

Также, мы предоставим клиентам возможность онлайн-оплаты, а еще введем систему лояльности, которая будет позволять клиентам накапливать бонусы за бронирование рабочих мест и получать дополнительные скидки и привилегии.

Еще одним преимуществом нашего проекта будет являться создание и использование удобной информационной системы, где пользователи могут получить качественное обслуживание и все необходимые приложения и сервисы, собранные в одной системе.

Уникальное торговое предложение (УТП):

Наше коворкинг пространство в Дмитрове предлагает:

- Удобное расположение в центре города, рядом с основными транспортными маршрутами
- Широкий выбор рабочих мест и офисов, соответствующих любым потребностям и бюджету
- Просторное и комфортное пространство для работы и отдыха
- Широкий спектр дополнительных услуг, включая высокоскоростной интернет, печать, скан, кофе-пойнт и т.д.

- Гибкие тарифы и специальные предложения для постоянных клиентов
- Профессиональный и дружелюбный персонал, готовый помочь в любых вопросах
- Удобный и функциональный сайт, предоставляющий следующие возможности:
 - Онлайн-бронирование рабочих мест и переговорных
 - Онлайн-оплата услуг
 - Система лояльности для клиентов, накапливающих бонусы за бронирование
 - Информация о специальных предложениях и акциях
 - Интерактивная карта расположения нашего коворкинг пространства
 - Возможность заказать дополнительные услуги, например, переводческие услуги и т.д.
 - Доступ к базе знаний и полезным ресурсам для бизнеса и творчества
- Практичная информационная система, позволяющая здесь и сейчас получить необходимые приложения и сервисы

Основные каналы продвижения продукта проекта:

- Сайт:

Для нашего коворкинг пространства будет создан профессиональный сайт, который станет отличным инструментом для привлечения новых клиентов и информирования их о наших услугах и преимуществах. На сайте будет представлена вся необходимая информация о нашем пространстве, включая описание услуг, тарифы, фотографии и видео обзоры, отзывы клиентов и контактные данные.

Кроме того, на сайте будет размещена информация о наших партнерах и специальных предложениях для клиентов. Он будет адаптирован под мобильные устройства, что позволит клиентам удобно просматривать его с любых гаджетов и получать необходимую информацию в любое время и в любом месте. Мы также уделим особое внимание оптимизации сайта для поисковых систем, чтобы он занимал высокие позиции в результатах поиска и привлекал максимальное количество целевой аудитории. Для удобства клиентов на сайте будет предусмотрена возможность онлайн-бронирования рабочих мест и переговорных, а также оплаты услуг с помощью банковских карт. Кроме того, на сайте будет размещена информация о наших мероприятиях и событиях, в которых могут принять участие наши клиенты

- Социальные сети:

Активное продвижение наших услуг в социальных сетях, таких как ВКонтакте, Facebook, Instagram. Публикация интересного и полезного контента, фото и видео отзывов наших клиентов, акций и специальных предложений.

- Контекстная реклама:

Размещение контекстной рекламы в поисковых системах (Google, Яндекс) для привлечения целевой аудитории.

- **Сетевое взаимодействие:**

Установление партнерских отношений с местными бизнесами и организациями, проведение совместных мероприятий и акций, обмен рекламной продукцией.

Наш маркетинговый план направлен на максимальное привлечение целевой аудитории и увеличение продаж наших услуг. Мы используем различные каналы продвижения, чтобы достичь максимальной эффективности и охвата целевой аудитории. Наша цель – стать лидером на рынке коворкинг пространств в Дмитрове и предоставить нашим клиентам уникальные условия для комфортной работы и эффективного сотрудничества.

Основные бизнес-процессы проекта:

1. Процесс продаж:

- а. Прием заявок от клиентов на аренду помещений;
- б. Оформление договоров аренды;
- в. Оказание услуг по аренде помещений;
- г. Оформление и выставление счетов клиентам;

2. Процесс обслуживания клиентов:

- а. Прием и регистрация клиентов;
- б. Предоставление доступа к помещениям и услугам;
- в. Оказание дополнительных услуг (организация питания, техническая поддержка и т.д.);
- г. Консультации и поддержка клиентов;

3. Процесс управления проектом:

- а. Планирование и контроль деятельности проекта;
- б. Анализ эффективности работы проекта;
- в. Учет и отчетность;
- г. Взаимодействие с партнерами и поставщиками.

Организационная структура проекта:

Директор проекта – ответственен за стратегическое планирование, управление персоналом, взаимодействие с партнерами и поставщиками, контроль финансовых показателей.

Менеджер по продажам – ответственен за прием заявок от клиентов, оформление договоров аренды, выставление счетов, взаимодействие с клиентами.

Менеджер по обслуживанию клиентов – ответственен за прием и регистрацию клиентов, предоставление доступа к помещениям и услугам, оказание дополнительных услуг, консультации и поддержку клиентов.

Бухгалтер – ответственен за ведение бухгалтерского учета, подготовку отчетности, контроль платежей и расчетов с клиентами и поставщиками.

Технический специалист – ответственен за обеспечение бесперебойной работы технического оборудования, поддержку сети Интернет, ремонт и обслуживание помещений.

Уборщик – ответственен за уборку помещений и поддержание чистоты

Разработчик – разработка сайта, системы, поддержка.

Основные функции и задачи персонала:

- 1) Директор проекта:
 - a) Разработка стратегии развития проекта;
 - b) Планирование и контроль деятельности проекта;
 - c) Управление персоналом;
 - d) Взаимодействие с партнерами и поставщиками;
 - e) Контроль финансовых показателей;
- 2) Менеджер по продажам:
 - a) Прием заявок от клиентов на аренду помещений;
 - b) Оформление договоров аренды;
 - c) Оказание услуг по аренде помещений;
 - d) Выставление счетов клиентам;
 - e) Взаимодействие с клиентами;
- 3) Менеджер по обслуживанию клиентов:
 - a) Прием и регистрация клиентов;
 - b) Предоставление доступа к помещениям и услугам;
 - c) Оказание дополнительных услуг (организация питания, тех. поддержка и т.д.);
 - d) Консультации и поддержка клиентов;
- 4) Бухгалтер:
 - a) Ведение бухгалтерского учета;
 - b) Подготовка отчетности;
 - c) Контроль платежей и расчетов с клиентами и поставщиками;
- 5) Технический специалист:
 - a) Обеспечение бесперебойной работы технического оборудования;
 - b) Поддержка сети Интернет;
 - c) Ремонт и обслуживание помещений.

- 6) Уборщик:
 - a) Уборка помещений;
 - b) Влажная уборка.
- 7) Разработчик:
 - a) Разработка сайта.
 - b) Поддержка сайта.
 - c) Разработка информационной системы.

Штатное расписание проекта:

- 1) Директор проекта - 1 человек;
- 2) Менеджер по продажам - 1 человека;
- 3) Менеджер по обслуживанию клиентов - 2 человека;
- 4) Бухгалтер - 1 человек;
- 5) Технический специалист - 1 человек;
- 6) Уборщик - 1 человек;
- 7) Разработчик - 1 человек.

Наш организационный план проекта направлен на максимальную эффективность работы и удовлетворение потребностей наших клиентов. Мы создаем команду профессионалов, которые будут работать над развитием и улучшением нашего коворкинг пространства. Наша цель – предоставить нашим клиентам уникальные условия для комфортной работы и эффективного сотрудничества.

Финансовый план

Подробности финансовой составляющей проекта и все расчеты приведены в приложении 3.

Риски проекта

Подробности финансовой составляющей проекта и все расчеты приведены в приложении 4.

Риски, отранжированные по убыванию ранга (вероятность * уровень):

- 1. Низкая загрузка помещения ($0.5 \cdot 100 = 50$)
- 2. Отток клиентов ($0.3 \cdot 80 = 24$)
- 3. Недостаток ликвидности ($0.3 \cdot 100 = 30$)
- 4. Поломка оборудования ($0.5 \cdot 60 = 30$)
- 5. Пожар, авария ($0.1 \cdot 100 = 10$)
- 6. Конкуренция ($0.7 \cdot 70 = 49$)

7. Изменение законодательства ($0.2 \cdot 50 = 10$)
8. Болезни сотрудников ($0.4 \cdot 40 = 16$)

Календарный план-график проекта

1. Подготовка к запуску проекта (3-5 недель)
 - Покупка оборудования и программного обеспечения
 - Наем персонала
 - Разработка бизнес-плана и маркетинговой стратегии
 - Регистрация компании и получение необходимых лицензий
2. Запуск проекта (1 неделя)
 - Установка оборудования и программного обеспечения
 - Обучение персонала
 - Тестирование системы
 - Запуск рекламной кампании
3. Работа проекта (12 месяцев)
 - Прием и обработка заказов
 - Обслуживание клиентов
 - Мониторинг системы и устранение неполадок
 - Бухгалтерский учет и отчетность
 - Маркетинг и продвижение проекта

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. SWOT-анализ для проекта и ближайших конкурентов.

	Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
<i>Пространство для роста</i>	Удобное расположение, широкий спектр услуг, современный дизайн, высокое качество обслуживания	Отсутствие узнаваемости бренда, конкуренция с существующими коворкингами	Рост спроса на коворкинги, развитие бизнеса и творчества	Высокая конкуренция на рынке, изменения потребностей целевой аудитории
<i>SmartBeautyPlace</i>	Специализация на бьюти-индустрии, профессиональный персонал, высокое качество обслуживания	Ограниченная целевая аудитория, средняя узнаваемость бренда	Рост спроса на специализированные коворкинги, развитие бьюти-индустрии	Высокая конкуренция на рынке, изменения потребностей целевой аудитории
<i>Sk Plaza</i>	Широкий спектр услуг, высокое качество обслуживания, высокая узнаваемость бренда	Высокие цены, конкуренция с существующими коворкингами	Рост спроса на коворкинги, развитие бизнеса и творчества	Высокая конкуренция на рынке, изменения потребностей целевой аудитории

Приложение 2. Система сбалансированных показателей.

	Упрощенная-схема стратегии	KPI	Целевые уровни	Инициативы
Финансы	Увеличение прибыли	Прибыль (рублей за год)	1 100 000 Р	Создание дополнительных услуг и тарифов для клиентов
				Оптимизация расходов на коммунальные услуги и содержание помещения
Окружение	Увеличение клиентской базы	Количество клиентов	30 шт.	Разработка и реализация программы лояльности для клиентов
				Активное продвижение коворкинга в социальных сетях и на специализированных площадках
Бизнес процессы	Увеличение количества компаний и клиентов, которые пользуются услугами постоянно	Количество «постояльцев»	30 шт.	Создание пакета услуг для корпоративных клиентов
				Разработка и реализация гибкой системы бронирования рабочих мест и переговорных
Активы	Пространство, которое будет располагать в себе офисы и места для комфортной работы	Загруженность пространства (процент)	60%	Регулярный мониторинг рынка и анализ цен конкурентов
				Создание гибкой системы тарифов, учитывающей потребности различных категорий клиентов

Приложение 3. Таблица расходов и доходов.

Стоимость кВт электроэнергии	7,33 Р	Стоимость переговорной (час)	600,00 Р	Доход	575 280,00 Р
Ожидаемое количество потребления энергии в день (кВт)	33	Стоимость переговорной (день)	4 800,00 Р	Расходы	459 256,70 Р
Аренда помещения	100 000,00 Р	Стоимость в зале (4 часа)	500,00 Р	Выручка	116 023,30 Р
Количество человек	30	Стоимость в зале (день)	1 000,00 Р	Годовая	1 392 279,60 Р

Компьютеры (стоимость)	70 000,00 Р	Ожидаемая загруженность	60%	Окупаемость округл.	7 месяцев
Компьютеры (количество)	2	Количество рабочих дней	30	Фиксированные расходы	560 685,27 Р
Доски (стоимость)	50 000,00 Р	Рабочий день (часов)	12	Средняя прибыль за день	20 400,00 Р
Доски (количество)	2	Количество потоков клиентов почасово (зал)	3	Точка безубыточности	28 дней
Итого	240 000,00 Р	Количество человек в зале	18	Рентабельность	20,17%

Расходы на ремонт	240 000,00 Р	Доходы	Сумма, руб.
Расходы на оборудование	240 000,00 Р	Аренда переговорной почасовая	129 600,00 Р
Расходы на мебель	150 000,00 Р	Аренда переговорной суточная	86 400,00 Р
Разработка ИТ	80 000,00 Р	Вход на 4 часа	216 000,00 Р
Итого	710 000,00 Р	Вход на день	180 000,00 Р
		Общая выручка	612 000,00 Р
Директор проекта	80 000,00 Р	Налог	6%
Менеджер по продажам	35 000,00 Р	Итого	575 280,00 Р
Менеджеры по обслуживанию клиентов (2 человека)	100 000,00 Р		
Бухгалтер	35 000,00 Р		
Технический специалист	35 000,00 Р		
Уборщик	20 000,00 Р		
Разработчик	5 000,00 Р		
Итого	310 000,00 Р		
Стоимость рекламного поста	8 000,00 Р		
Количество постов	4		
Иные расходы на рекламу	10 000,00 Р		
Итого	42 000,00 Р		

Расходы	Сумма, руб.
Аренда помещения	100 000
Расходы на электроэнергию	7 257
Общая зарплатная ведомость	310 000
Расходы на маркетинг	42 000
Итого	459 257

Приложение 4. Риски.

Наименование риска	Вероятность возникновения	Уровень воздействия	Описание воздействия	Причина возникновения (источник)	Способ предотвращения
Низкая загрузка помещения	0.5	100	Недостаточная выручка, невозможность окупаемости проекта	Недооценка спроса на рынке, недостаточная реклама и маркетинг	Проведение маркетинговых исследований, активная рекламная кампания, гибкая ценовая политика
Отток клиентов	0.3	80	Снижение выручки, убытки	Некачественное обслуживание, низкое качество предоставляемых услуг, недостаточный уровень комфорта	Постоянное улучшение качества обслуживания, мониторинг отзывов клиентов, регулярное обновление оборудования и мебели
Поломка оборудования	0.5	60	Прекращение работы, потеря клиентов, недополучение выручки	Износ оборудования, несвоевременное обслуживание	Регулярное техническое обслуживание и профилактика, запасное оборудование
Недостаток ликвидности	0.3	100	Невозможность выплаты зарплат, погашения кредитов, покупки необходимых материалов	Недооценка расходов, недостаточная выручка, неэффективное управление финансами	Аккуратное планирование бюджета, контроль за расходами, поддержание ликвидности

Пожар, авария	0.1	100	Ущерб имуществу, потеря документов, травмы сотрудников и клиентов	Несоответствие требованиям пожарной безопасности, неисправность электропроводки	Соблюдение требований пожарной безопасности, регулярная проверка электропроводки, наличие системы пожаротушения
Конкуренция	0.7	70	Снижение доли рынка, снижение выручки	Появление новых конкурентов, улучшение условий у существующих конкурентов	Дифференциация услуг, постоянное улучшение качества обслуживания, мониторинг конкурентов
Изменение законодательства	0.2	50	Штрафы, необходимость дополнительных инвестиций	Изменение налогового законодательства, требования по охране труда и безопасности	Мониторинг изменений в законодательстве, своевременное внесение изменений в деятельность компании
Болезни сотрудников	0.4	40	Снижение эффективности работы, недополучение выручки	Заболеваемость сотрудников, отсутствие замены	Подбор резервных сотрудников, организация дистанционной работы

