МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Университет «Дубна»

**Институт системного анализа и управления**

**Бизнес-план проекта**

Организация коворкинга в г. Дмитров

(наименование проекта, бизнеса)

Студент: Ильин Михаил Алексеевич

Группа № 4012,*4* курс, *очная* форма обучения

очная, очно-заочная, заочная

Направление подготовки (специальность, профессия): 09.03.01 – Информатика и вычислительная техника

г. Дмитров, 2024 год

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[Резюме 3](#_Toc165890398)

[Описание бизнес-идеи 5](#_Toc165890399)

[Коворкинг пространство в Дмитрове «Пространство для роста» 5](#_Toc165890400)

[Описание проекта 5](#_Toc165890401)

[Целевая аудитория 7](#_Toc165890402)

[Конкурентный анализ 11](#_Toc165890403)

[Анализ конкурентов 11](#_Toc165890404)

[Выделение ключевых факторов успеха (КФУ) 12](#_Toc165890405)

[Маркетинговый план 14](#_Toc165890406)

[Уникальное торговое предложение (УТП) 14](#_Toc165890407)

[Основные каналы продвижения продукта проекта 15](#_Toc165890408)

[Основные бизнес-процессы проекта 16](#_Toc165890409)

[Организационная структура проекта 17](#_Toc165890410)

[Финансовый план 20](#_Toc165890411)

[Расходы 20](#_Toc165890412)

[Доходы 24](#_Toc165890413)

[Выручка 26](#_Toc165890414)

[Риски проекта 30](#_Toc165890415)

[Календарный план-график проекта 33](#_Toc165890416)

[Приложение 34](#_Toc165890417)

# Резюме

Название проекта: «Пространство для роста»

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

Учредитель: Ильин М.А.

Контактная информация: +7 (968) 770-79-42, [ima.20@uni-dubna.ru](mailto:ima.20@uni-dubna.ru)

Суть проекта: организация коворкинга в г. Дмитров, предоставление услуг по аренде рабочих мест, переговорных комнат, проведение мероприятий.

Местоположение: Арендованное помещение площадью 100 кв.м. в г. Дмитров, ул. Московская, д. 22.

Общая стоимость проекта: 1 706 257,00 ₽.

Ожидаемый срок окупаемости: 5 месяцев.

Предполагаемая общая прибыль: 1 812 279,60 ₽ в год.

Рентабельность: 26,25%.

Цель проекта: предоставление комфортного и функционального рабочего пространства для фрилансеров, удаленных работников, малых бизнесов, стартапов, студентов, молодых специалистов, путешественников и бизнесменов. Рынок услуг по аренде рабочих мест в России развивается ежегодно. Так, к 2019 году его объем вырос более чем на 10%. В 2019 году оборот данного рынка составил более 150 миллиардов рублей, что превысило уровень 2018 года на 15%.

Подобная положительная динамика наблюдалась и в 2020 году. Такой рост объясняется ростом числа фрилансеров и предпринимателей, а также стремлением компаний сократить расходы на аренду офисных помещений. При этом услуги коворкингов пользуются большим спросом в крупных городах. Большим спросом пользуются коворкинги, которые предлагают услуги по сниженным ценам и активно продвигаются в социальных сетях.

Данный проект предполагает открытие коворкинга в городе Дмитров. К преимуществам данной инициативы можно отнести следующее:

* Наличие схожего опыта работы у ключевого персонала;
* Высокий спрос на данные услуги среди широких слоев населения;
* Низкие цены дают серьезное конкурентное преимущество;
* Наличие контактов поставщиков качественной мебели и оборудования;
* Наличие высококвалифицированного персонала на должности администратора и бухгалтера.

**Миссия**: привлечение клиентов в комфортное и функциональное пространство для работы и сотрудничества людей, способствующих развитию бизнеса и творчества.

Необходимые инвестиции:

* Зарплата сотрудников – 275 000,00 ₽;
* Расходы на закупку мебели и оборудования – 120 000,00 ₽;
* Расходы на ремонт и создание дизайн-проекта – 240 000,00 ₽;
* Маркетинговое продвижение проекта – 42 000,00 ₽;
* Оплата коммунальных услуг и прочие расходы – 459 257,00 ₽;
* Общая сумма инвестиций – 1 706 257,00 ₽.

Финансирование проекта планируется за счет средств инвестора проекта. Финансовая эффективность проекта:

* Срок окупаемости – 5 месяцев;
* Дисконтируемый срок окупаемости – 5 месяцев;
* Рентабельность бизнеса – 26,25%;
* Валовой доход – 612 000,00 ₽;
* Себестоимость товара – 424 256,70 ₽;
* Чистая прибыль предприятия – 151 023,30 ₽.

Анализ рисков проекта:

* Непредвиденные риски: пожары, кражи, стихийные бедствия. Покрываются страховым полисом компании.
* Коммерческие риски: нереалистичный анализ конкурентной среды, работа с неблагонадежными партнерами и недостаточно квалифицированным персоналом. Минимизируются благодаря работе опытных специалистов компании и тщательному учету всех возможных факторов на рынке.
* Экономические риски: кризис, падение курса валют. Минимизируются путем диверсификации доходов и запасов денежных средств.

Перспективы дальнейшего развития проекта:

* Повышение качества обслуживания клиентов и увеличение клиентской базы;
* Открытие еще 2-х фирменных коворкингов в Подмосковье в течение ближайших 3 лет;

# 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**: привлечение клиентов в комфортное и функциональное пространство для работы и сотрудничества людей, способствующих 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

1. География:

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

1. 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

1. 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.

Таблица 1. Матрица Шеррингтона (5W)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Целевая аудитория | Who (Кто) | What (Что) | When (Когда) | Where (Где) | Why (Почему) |
| Фрилансеры и удаленные работники | Люди от 25 до 45 лет, занимающиеся фрилансом или работающие удаленно | Коворкинг пространство с офисами-переговорными, зонами для работы и отдыха, дополнительными услугами | В любое время, в рабочие дни и выходные, с гибким графиком работы и возможностью работать удаленно | В Дмитрове, в удобном и доступном месте, вблизи транспортных развязок и общественных мест | Для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества, экономии времени и средств на аренду офиса, обмена опытом и знаниями с другими профессионалами, развития навыков |
| Малые бизнесы и стартапы | Малые компании и начинающие предприниматели | Удобное и эффективное рабочее пространство для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества | В любое время, в рабочие дни и выходные, с гибким графиком работы и возможностью работать удаленно | В Дмитрове, в удобном и доступном месте, вблизи транспортных развязок и общественных мест | Для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества, экономии времени и средств на аренду офиса, обмена опытом и знаниями с другими профессионалами, развития навыков |
| Студенты и молодые специалисты | Молодые люди от 18 до 30 лет, обучающиеся или работающие в начале карьеры | Коворкинг пространство с офисами-переговорными, зонами для работы и отдыха, дополнительными услугами | В любое время, в рабочие дни и выходные, с гибким графиком работы и возможностью работать удаленно | В Дмитрове, в удобном и доступном месте, вблизи транспортных развязок и общественных мест | Для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества, экономии времени и средств на аренду офиса, обмена опытом и знаниями с другими профессионалами, развития навыков |
| Путешественники и бизнесмены | Люди от 25 до 60 лет, путешествующие или находящиеся в Дмитрове на короткий срок по работе | Удобное и эффективное рабочее пространство для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества | В любое время, в рабочие дни и выходные, с гибким графиком работы и возможностью работать удаленно | В Дмитрове, в удобном и доступном месте, вблизи транспортных развязок и общественных мест | Для комфортной работы, сотрудничества, проведения встреч и мероприятий, развития бизнеса и творчества, экономии времени и средств на аренду офиса, обмена опытом и знаниями с другими профессионалами, развития навыков |

Эта таблица представляет собой матрицу Шеррингтона (5W) для коворкинг-пространства, расположенного в Дмитрове. Она описывает четыре целевые аудитории: фрилансеров и удаленных работников, малые бизнесы и стартапы, студентов и молодых специалистов, а также путешественников и бизнесменов.

Для каждой аудитории указаны ключевые аспекты: кто они, что им предлагается, когда они могут пользоваться услугами, где находится коворкинг и почему им это может быть интересно.

Таблица 2. *Khramatrix* для ЦА

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Целевая аудитория | Описание целевой аудитории | Поведение в интернете | Целевая функция | Целевое действие | Выбор лида |
| Фрилансеры и удаленные работники | Люди от 25 до 45 лет, занимающиеся фрилансом или работающие удаленно | Активно ищут информацию о коворкинг пространствах, читают отзывы, сравнивают цены и услуги | Найти подходящее коворкинг пространство для комфортной работы | Забронировать место или офис-переговорную в коворкинге | Отправка запроса на бронирование или оформление подписки на услуги коворкинга |
| Малые бизнесы и стартапы | Малые компании и начинающие предприниматели | Активно ищут информацию о коворкинг пространствах, читают отзывы, сравнивают цены и услуги, ищут возможности для сетевого взаимодействия | Найти подходящее коворкинг пространство для развития бизнеса | Забронировать место или офис-переговорную в коворкинге, оформить подписку на услуги коворкинга, принять участие в мероприятиях и семинарах | Отправка запроса на бронирование, оформление подписки на услуги коворкинга, регистрация на мероприятия и семинары |
| Студенты и молодые специалисты | Молодые люди от 18 до 30 лет, обучающиеся или работающие в начале карьеры | Активно ищут информацию о коворкинг пространствах, читают отзывы, сравнивают цены и услуги, ищут возможности для самосовершенствования и обмена опытом | Найти подходящее коворкинг пространство для комфортной работы и самосовершенствования | Забронировать место или офис-переговорную в коворкинге, оформить подписку на услуги коворкинга, принять участие в мероприятиях и семинарах | Отправка запроса на бронирование, оформление подписки на услуги коворкинга, регистрация на мероприятия и семинары |
| Путешественники и бизнесмены | Люди от 25 до 60 лет, путешествующие или находящиеся в Дмитрове на короткий срок по работе | Активно ищут информацию о коворкинг пространствах, читают отзывы, сравнивают цены и услуги, ищут возможности для комфортной работы во время поездок | Найти подходящее коворкинг пространство для комфортной работы во время поездок | Забронировать место или офис-переговорную в коворкинге на короткий срок | Отправка запроса на бронирование на короткий срок |

Эта таблица представляет собой Khramatrix для целевых аудиторий (ЦА) коворкинг-пространства, расположенного в Дмитрове. В таблице описаны четыре целевые аудитории: фрилансеры и удаленные работники, малые бизнесы и стартапы, студенты и молодые специалисты, а также путешественники и бизнесмены.

# 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.
3. *Пространство для роста* (Коворкинг, г. Дмитров, ул. Московская, д. 22)

* Функционал: предоставление рабочих мест в общем пространстве, несколько офисов-переговорных для краткосрочной аренды, доступ к высокоскоростному Wi-Fi, принтеру, сканеру и другому офисному оборудованию, бесплатный кофе и чай, зона отдыха и сети для сетевого взаимодействия.
* Дизайн: современный и удобный, созданный с учетом потребностей фрилансеров, удаленных работников и малых бизнесов. Оборудование рабочих мест и зон отдыха на высоком технологическом уровне.
* Качество сопровождения: высокое, профессиональный персонал, готовый предоставить широкий спектр дополнительных услуг (уборка, техническая поддержка).
* Репутация: пока еще формируется, но коворкинг расположен в центре города, что обеспечивает высокую доступность и удобство для посетителей, а также хорошие перспективы для роста и развития. Планируется предоставить высокое качество обслуживания и комфортные условия для работы, чтобы получить положительные отзывы клиентов и создать хорошую репутацию.
* Узнаваемость бренда: низкая, коворкинг только начинает свою деятельность, но расположен в центре города, что обеспечивает хорошие перспективы для роста и развития.

## 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.

Таблица 3. 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 |

Изображение выглядит как текст, диаграмма, снимок экрана, линия

Автоматически созданное описание

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

SWOT-анализ для проекта и ближайших конкурентов, а также система сбалансированных показателей приведены в [Приложении 1](#_Приложения) таблица 15 и таблица 16.

# 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

* 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:
   1. Прием заявок от клиентов на аренду помещений;
   2. Оформление договоров аренды;
   3. Оказание услуг по аренде помещений;
   4. Оформление и выставление счетов клиентам;
2. Процесс обслуживания клиентов:
   1. Прием и регистрация клиентов;
   2. Предоставление доступа к помещениям и услугам;
   3. Оказание дополнительных услуг (организация питания, техническая поддержка и т.д.);
   4. Консультации и поддержка клиентов;
3. Процесс управления проектом:
   1. Планирование и контроль деятельности проекта;
   2. Анализ эффективности работы проекта;
   3. Учет и отчетность;
   4. Взаимодействие с партнерами и поставщиками.

## Организационная структура проекта

Таблица 4. Организационная структура проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Требования | Обязанности | Количество человек | Заработная плата |
| Директор проекта | Высшее образование в области бизнеса или управления  Опыт работы в сфере управления проектами  Навыки стратегического планирования, управления персоналом и финансами  Навыки коммуникации и переговоров | Разработка стратегии развития проекта  Планирование и контроль деятельности проекта  Управление персоналом  Взаимодействие с партнерами и поставщиками  Контроль финансовых показателей | 1 | 80 000,00 ₽ |
| Менеджер по продажам | Высшее или среднее специальное образование в области маркетинга или продаж  Опыт работы в сфере продаж  Навыки коммуникации и переговоров  Навыки работы с CRM-системами | Прием заявок от клиентов на аренду помещений  Оформление договоров аренды  Оказание услуг по аренде помещений  Выставление счетов клиентам  Взаимодействие с клиентами | 1 | 35 000,00 ₽ |
| Менеджер по обслуживанию клиентов | Опыт работы в сфере обслуживания клиентов  Навыки коммуникации и работы с людьми  Навыки работы с CRM-системами | Прием и регистрация клиентов  Предоставление доступа к помещениям и услугам  Оказание дополнительных услуг (организация питания, тех. поддержка и т.д.)  Консультации и поддержка клиентов | 2 | 50 000,00 ₽ |
| Разработчик | Высшее или среднее специальное образование в области информационных технологий или связанной области  Опыт работы в сфере разработки программного обеспечения  Навыки разработки веб-сайтов и приложений  Знание языков программирования | Разработка сайта  Поддержка сайта  Разработка информационной системы | 1 | 5 000,00 ₽ |
| Технический специалист | Среднее специальное или высшее образование в области информационных технологий или связанной области  Опыт работы в сфере технической поддержки  Навыки ремонта и обслуживания технического оборудования  Знание сетевых технологий | Обеспечение бесперебойной работы технического оборудования  Поддержка сети Интернет  Ремонт и обслуживание помещений | 1 | 35 000,00 ₽ |
| Уборщик | Навыки уборки и поддержания чистоты | Уборка помещений  Влажная уборка | 1 | 20 000,00 ₽ |

В таблице 4 расположена информация про сотрудников, их должности, требования.



Рис. 2. Организационная структура проекта.

**Штатное расписание проекта:**

1. Директор проекта - 1 человек;
2. Менеджер по маркетингу - 1 человека;
3. Менеджер по обслуживанию клиентов - 2 человека;
4. Технический специалист - 1 человек;
5. Уборщик - 1 человек;
6. 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

### Расходы

Таблица 5. Расходы, связанные с арендой и коммунальными платежами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Стоимость | Количество | Всего |
| Электроэнергия | 7,33 ₽ | 33 (день) | 7 257 ₽ |
| Количество человек | - | 30 (день) | - |
| Помещение | 1 000 ₽ | 100 (кв. м.) | 100 000 ₽ |
| Итог | - | - | 107 257 ₽ |

**Электроэнергия:** Стоимость кВт электроэнергии (7,33 ₽), ожидаемое количество потребления энергии в день (кВт) (33) – это оценка того, сколько электроэнергии будет потребляться ареной в течение дня, расчет 1,1кВт на клиента.

**Количество человек (30)**: Это количество человек, которые использовать услуги.

**Аренда помещения (100 000,00 ₽)**: Это сумма, которую необходимо заплатить за аренду помещения за определенный период (месяц).

Итог – стоимость помещения, с необходимым количеством электроэнергии на месяц.

Таблица 6. Расходы на оборудование

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Цена | Количество |
| Компьютеры | 70 000,00 ₽ | 2 |
| Доски | 50 000,00 ₽ | 2 |
| Итого | 240 000,00 ₽ | |

1. **Компьютеры (стоимость) (70 000,00 ₽)**: Это цена одного компьютера.
2. **Компьютеры (количество) (2)**: Это количество компьютеров, которое необходимо приобрести.
3. **Доски (стоимость) (50 000,00 ₽)**: Это цена одной доски. Цена может варьироваться от размера доски, материала, из которого она изготовлена, и других факторов.
4. **Доски (количество) (2)**: Это количество досок, которое необходимо приобрести.
5. **Итого (240 000,00 ₽)**: Это общая стоимость приобретения двух компьютеров и двух досок.

Таблица 7. Расходы общие (единоразовые)

|  |  |
| --- | --- |
| Расходы на ремонт | 210 000,00 ₽ |
| Расходы на оборудование | 240 000,00 ₽ |
| Расходы на мебель | 180 000,00 ₽ |
| Разработка ИТ | 80 000,00 ₽ |
| Итого | 710 000,00 ₽ |

1. **Расходы на ремонт (240 000,00 ₽)**: Это сумма, которая будет потрачена на ремонт помещения. Эта сумма включает в себя стоимость материалов, рабочую силу и другие расходы, связанные с ремонтом.
2. **Расходы на оборудование (240 000,00 ₽)**: Это сумма, которая будет потрачена на приобретение оборудования для коворкинга. В данном случае, это сумма, которую мы ранее рассчитали для приобретения двух компьютеров и двух досок.
3. **Расходы на мебель (150 000,00 ₽)**: Это сумма, которая будет потрачена на приобретение мебели для коворкинга. Эта сумма включает в себя стоимость столов, стульев, шкафов и других предметов мебели.
4. **Разработка ИТ (80 000,00 ₽)**: Это сумма, которая будет потрачена на разработку сайта и системы. Эта сумма включает в себя стоимость услуг разработчика.
5. **Итого (710 000,00 ₽)**: Это общая сумма расходов на ремонт, оборудование, мебель и разработку ИТ. Эта сумма рассчитана как сумма всех вышеперечисленных расходов.

Таблица 8. Оценка стоимости сотрудников

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Время работы, дни | | |
| Наименование работы | T min | T max | T ож |
| Директор проекта | 16 | 22 | 19 |
| Менеджер по продажам | 14 | 16 | 15 |
| Менеджеры по обслуживанию клиентов | 14 | 16 | 15 |
| Технический специалист | 14 | 16 | 15 |
| Уборщик | 9 | 30 | 19,5 |
| Разработчик | 3 | 30 | 16,5 |

Таблица 9. Зарплата сотрудников

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование работы | Кол-во | Оклад в час | З/п основная | З/п дополнительная | ЗП общая | ЕСН |
| Директор проекта | 1 | 454,55 ₽ | 69 090,91 ₽ | 6 909,09 ₽ | 76 000,00 ₽ | 19 760,00 ₽ |
| Менеджер по продажам | 1 | 182,29 ₽ | 32 812,50 ₽ | 3 281,25 ₽ | 36 093,75 ₽ | 9 384,38 ₽ |
| Менеджер по обслуживанию клиентов | 2 | 260,42 ₽ | 46 875,00 ₽ | 4 687,50 ₽ | 51 562,50 ₽ | 13 406,25 ₽ |
| Технический специалист | 1 | 182,29 ₽ | 32 812,50 ₽ | 3 281,25 ₽ | 36 093,75 ₽ | 9 384,38 ₽ |
| Уборщик | 1 | 104,17 ₽ | 24 375,00 ₽ | 2 437,50 ₽ | 26 812,50 ₽ | 6 971,25 ₽ |
| Разработчик | 1 | 26,04 ₽ | 5 156,25 ₽ | - | 5 156,25 ₽ | 1 340,63 ₽ |
| Итого | 7 | 1 209,75 ₽ | 211 122,16 ₽ | 20 596,59 ₽ | 231 718,75 ₽ | 60 246,88 ₽ |

Таблица 10. Расходы на рекламу

|  |  |
| --- | --- |
| Стоимость рекламного поста | 8 000,00 ₽ |
| Иные расходы на рекламу | 10 000,00 ₽ |
| Итого | 42 000,00 ₽ |

1. **Стоимость рекламного поста (8 000,00 ₽)**: Это стоимость одного рекламного поста в социальных сетях в популярных местных новостных пабликах.
2. **Количество постов (4)**: Это количество рекламных постов, которые планируется разместить в месяц.
3. **Иные расходы на рекламу (10 000,00 ₽)**: Это дополнительные расходы на рекламу, которые могут включать в себя стоимость создания рекламных материалов, плату за размещение рекламы, стоимость услуг рекламного агентства и так далее.
4. **Итого (42 000,00 ₽)**: Это общая сумма расходов на рекламу, которая рассчитана как сумма стоимости рекламных постов и иных расходов на рекламу.

Таблица 11. Расходы в месяц

|  |  |
| --- | --- |
| Аренда помещения | 100 000 ₽ |
| Расходы на электроэнергию | 7 257 ₽ |
| Общая зарплатная ведомость | 310 000 ₽ |
| Расходы на маркетинг | 42 000 ₽ |
| Итого | 459 257 ₽ |

1. **Аренда помещения (100 000 ₽)**: Это стоимость аренды помещения для коворкинга за месяц.
2. **Расходы на электроэнергию (7 257 ₽)**: Это стоимость электроэнергии, которая будет в месяц.
3. **Общая зарплатная ведомость (310 000 ₽)**: Это общая сумма зарплат всех сотрудников коворкинга.
4. **Расходы на маркетинг (42 000 ₽)**: Это общая сумма расходов на рекламу и продвижение услуг коворкинга.
5. **Итого (459 257 ₽)**: Это общая сумма всех расходов, которая рассчитана как сумма аренды помещения, расходов на электроэнергию, общей зарплатной ведомости и расходов на маркетинг.

### Доходы

Таблица 12. Доходы в день

|  |  |
| --- | --- |
| Стоимость переговорной (час) | 600,00 ₽ |
| Стоимость переговорной (день) | 4 800,00 ₽ |
| Стоимость в зале (4 часа) | 500,00 ₽ |
| Стоимость в зале (день) | 1 000,00 ₽ |

Таблица 8 показывает доходы в день от аренды переговорных и зала.

Таблица 13. Расчет посещаемости

|  |  |
| --- | --- |
| Ожидаемая загруженность | 60% |
| Количество рабочих дней | 30 |
| Рабочий день (часов) | 12 |
| Количество потоков клиентов почасово (зал) | 3 |
| Количество человек в зале | 18 |

В таблице 9 представлены данные, необходимые для расчета посещаемости.

Ожидаемая загрузка помещения рассчитана как 60% от максимальной вместимости, рабочий день коворкинга – 12 часов.

Количество потоков клиентов почасово (зал) – величина, показывающая, сколько раз человек, покупающий пропуск на часовое посещение (4 часа), успеет посетить коворкинг (3 раза).

Таблица 14. Доходы в месяц

|  |  |
| --- | --- |
| Аренда переговорной почасовая | 129 600,00 ₽ |
| Аренда переговорной суточная | 86 400,00 ₽ |
| Вход на 4 часа | 216 000,00 ₽ |
| Вход на день | 180 000,00 ₽ |
| Общая выручка | 612 000,00 ₽ |
| Налог | 6% |
| Итого | 575 280,00 ₽ |

Аренда переговорной почасовая – выручка в месяц от аренды переговорной на час при расчете:

*30 (дней) \* 12 (часов) \* 60% (загруженность) \* 600 (₽) = 129 600₽*

Аренда переговорной суточная – выручка в месяц от аренды переговорной на сутки при расчете:

*30 (дней) \* 60% (загруженность) \* 4 800 (₽) = 86 400₽*

Вход на 4 часа – выручка в месяц от посещения на 4 часа при расчете посещения 10 человек из 18 по этому пропуску (т.к. для зала рассчитана посадка 18 человек):

*30 (дней) \* 3 (количество потоков) \* 60% (загруженность) \* 500 (₽) \* 10/18 = 216 000₽*

Вход на день – выручка в месяц от аренды переговорной на час при расчете посещения 8 человек из 18 по этому пропуску (т.к. для зала рассчитана посадка 18 человек):

*30 (дней) \* 60% (загруженность) \* 1 000 (₽) \* 8/10 = 180 000₽*

### Выручка

Таблица 11 показывает расчет выручки в месяц, которая получается вычетом расходов из доходов. Годовая выручка рассчитывается как сумма месячных выручек.

Таблица 12 показывает расчет рентабельности проекта. Окупаемость округлена до 5 месяцев, фиксированные расходы составляют 566 256,70 рублей. Средняя прибыль за день равняется 20 400 рублей, точка безубыточности достигается за 28 дней. Рентабельность проекта составляет 26,25%.

Таблица 15. Расчет выручки в месяц

|  |  |
| --- | --- |
| Доход | 575 280,00 ₽ |
| Расходы | 424 256,70 ₽ |
| Выручка | 151 023,30 ₽ |
| Годовая | 1 812 279,60 ₽ |

Доход (575 280,00 ₽): Это общая сумма доходов от аренды переговорной и зала за месяц.

Расходы (424 256,70 ₽): Это общая сумма расходов, включая аренду помещения, коммунальные платежи, зарплаты сотрудников, маркетинговые расходы и другие расходы, связанные с коворкингом.

Выручка (151 023,30 ₽): Это разница между доходом и расходами. Это то, что остается после вычета всех расходов из дохода.

Годовая (1 812 279,60 ₽): Это общая сумма выручки за год. Эта сумма рассчитана как сумма выручки за месяц, умноженная на 12.

Таблица 16. Расчет рентабельности

|  |  |
| --- | --- |
| Окупаемость округл. | 5 месяцев |
| Фиксированные расходы | 566 256,70 ₽ |
| Средняя прибыль за день | 20 400,00 ₽ |
| Точка безубыточности | 28 дней |
| Рентабельность | 26,25% |

Окупаемость округл. (5 месяцев): Это время, необходимое для окупаемости инвестиций в коворкинг. Это время рассчитано как отношение фиксированных расходов к средней прибыли за день.

Фиксированные расходы (566 256,70 ₽): Это сумма, которая необходима для старта коворкинга. Эта сумма включает в себя расходы на ремонт, оборудование, мебель, разработку ИТ и другие единовременные расходы.

Средняя прибыль за день (20 400,00 ₽): Это средняя сумма прибыли, которая получается за один день работы коворкинга. Эта сумма рассчитана как отношение выручки к количеству рабочих дней в месяце.

Точка безубыточности (28 дней): Это время, необходимое для достижения точки безубыточности. Это время рассчитано как отношение фиксированных расходов к средней прибыли за день.

Рентабельность (26,25%): Это отношение выручки к доходу. Это показатель показывает, какой процент дохода остается в виде выручки после вычета всех расходов.

Таблица 17. Расчет данных для диаграммы и графика

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | Доход | Фиксированные расходы | Расходы | Выручка | Рентабельность |
| 1 месяц | 575 280,00 ₽ | 566 256,70 ₽ | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00% |
| 2 месяц | 575 280,00 ₽ | 415 233,40 ₽ | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00% |
| 3 месяц | 575 280,00 ₽ | 264 210,10 ₽ | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00% |
| 4 месяц | 575 280,00 ₽ | 113 186,80 ₽ | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 0,00% |
| 5 месяц | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 575 280,00 ₽ | 37 836,50 ₽ | 6,58% |
| 6 месяц | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 575 280,00 ₽ | 151 023,30 ₽ | 26,25% |
| 7 месяц | 575 280,00 ₽ | 0,00 ₽ | 575 280,00 ₽ | 151 023,30 ₽ | 26,25% |

Рис. 3. График расчета выручки и рентабельности.

На данном графике изображены: доход, фиксированные расходы, расходы ежемесячные, а также выручка (в тыс. р) и рентабельность (в %).

По данным графика и таблиц видно, что рентабельность 26,25% достигается уже на 6 месяц, окупаемость происходит на 5 месяц. Выручка за 5 месяц составляет 37 836,50 ₽.

**Вариант 1: инвестирование**

Общая стоимость проекта включает в себя все расходы, связанные с ареной и коммунальными платежами, оборудованием и мебелью, общие разовые расходы, зарплатную ведомость сотрудников, расходы на рекламу и общие месячные расходы.

Суммируя все расходы из таблиц 2-7, общая стоимость проекта составляет:

* Расходы, связанные с ареной и коммунальными платежами: 100 000,00 ₽ (таблица 2)
* Расходы на оборудование и мебель: 120 000,00 ₽ (таблица 3)
* Общие разовые расходы: 710 000,00 ₽ (таблица 4)
* Зарплатная ведомость: 275 000,00 ₽ (таблица 5)
* Расходы на рекламу: 42 000,00 ₽ (таблица 6)
* Общие месячные расходы: 459 257,00 ₽ (таблица 7)

Итого: 1 706 257,00 ₽

Если инвестор готов инвестировать в проект, то необходимо учесть, что общая стоимость проекта составляет 1 706 257,00 ₽.

**Вариант 2: кредит**

Если предприниматель решает взять кредит под 16,7% годовых на 5 лет, то общая стоимость проекта будет включать в себя процентные платежи по кредиту.

Сумма кредита: 1 706 257,00 ₽ Срок кредита: 5 лет (60 месяцев) Процентная ставка: 16,7% годовых (1,39167% в месяц)

Ежемесячный платеж по кредиту:

Общая сумма выплат по кредиту за 5 лет: 42 264,55 ₽ \* 60 = 2 535 873,00 ₽

Таким образом, общая стоимость проекта при финансировании за счет кредита составит: 1 706 257,00 ₽ (общая стоимость проекта) + 2 535 873,00 ₽ (общая сумма выплат по кредиту) = 4 242 130,00 ₽

При этом необходимо учесть, что часть расходов может быть покрыта за счет собственных средств предпринимателя. Например, можно предложить покрыть за счет собственных средств расходы на рекламу и зарплатную ведомость сотрудников, а остальные расходы финансировать за счет кредита. В этом случае общая стоимость проекта будет меньше, и, соответственно, уменьшится общая сумма выплат по кредиту.

## Риски проекта

Таблица 18. Риски.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование риска | Вероятность возникновения | Уровень воздействия | Описание воздействия | Причина возникновения | 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 | 0.4 | 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 | 0.3 | 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 |

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

1. Низкая загрузка помещения (0.5\*100 = 50)
2. Отток клиентов (0.4\*80 = 32)
3. Недостаток ликвидности (0.3\*100 = 30)
4. Поломка оборудования (0.5\*60 = 30)
5. Конкуренция (0.3\*70 = 21)
6. Болезни сотрудников (0.4\*40 = 16)
7. Пожар, авария (0.1\*100 = 10)
8. Изменение законодательства (0.2\*50 = 10)

## Календарный план-график проекта

1. Подготовка к запуску проекта (2-3 недели)

* Покупка оборудования
* Наем персонала
* Регистрация компании и получение необходимых лицензий

1. Запуск проекта (3-5 недель)
   * Разработка информационной системы
   * Разработка сайта
   * Ремонт и отделка
   * Установка оборудования и мебели
2. Тестирование системы проекта (1-2 недели)

* Установка оборудования и программного обеспечения
* Обучение персонала
* Тестирование системы
* Запуск рекламной кампании

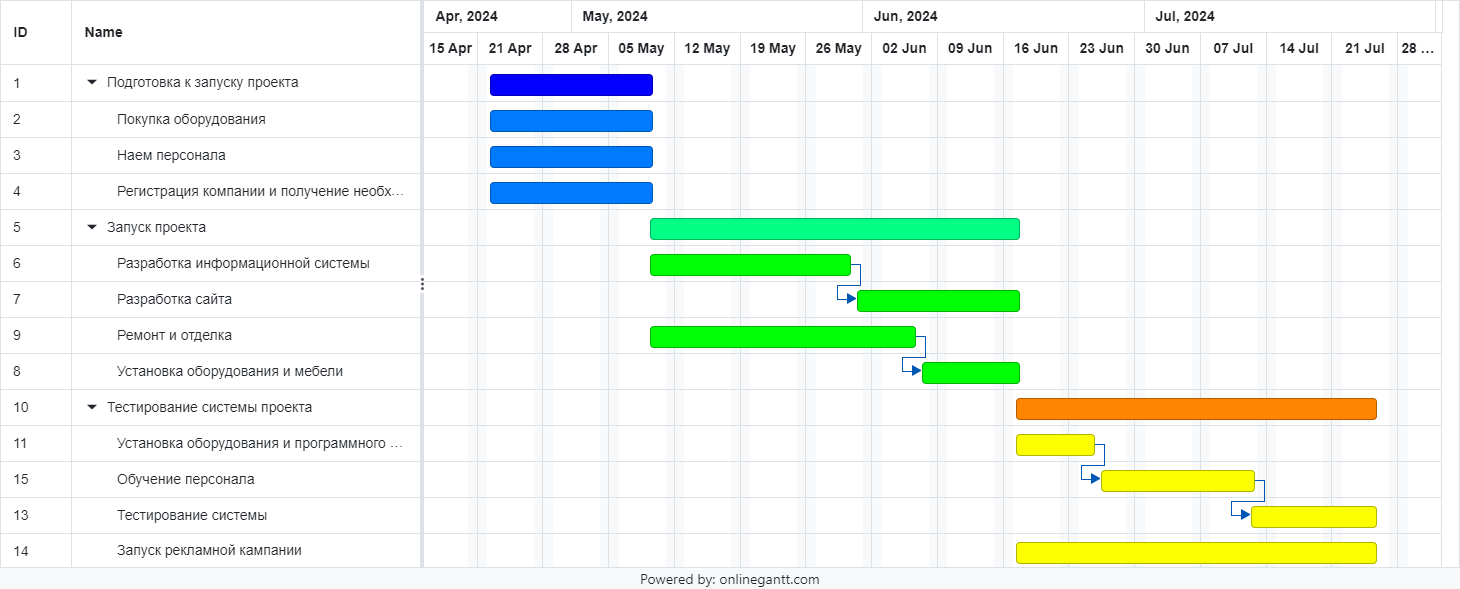


Рис. 4. Диаграмма Гранта.

# Приложение

Приложение 1. Таблица 19. SWOT-анализ для проекта и ближайших конкурентов.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Сильные стороны | Слабые стороны | Возможности | Угрозы |
| Пространство для роста | 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 |
| SmartBeautyPlace | 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 |
| Sk Plaza | 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 |

Таблица 20. Система сбалансированных показателей.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Упрощенная-схема стратегии | KPI | Целевые уровни | Инициативы |
| Финансы | Увеличение прибыли | Прибыль (рублей за год) | 1 812 279,60 ₽ | 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 |