

2014

Бизнес-план предоставления лого- педических услуг



«Питер-Консалт»


Ноябрь 2014

Оглавление

1.	Резюме.....	4
1.1.	Сущность предполагаемого проекта и место реализации.....	4
1.2.	Эффективность реализации проекта.....	5
1.3.	Предполагаемая форма и условия участия инвестора	5
2.	Инициатор проекта.....	5
3.	Определение основной идеи и целей проекта	5
4.	Анализ рынка	5
4.1.	Ведущие организации и частные практики.....	5
4.2.	Логопедические услуги для детей в возрасте до 5 лет	7
4.3.	Обучение логопедов	7
4.4.	Розничная торговля товарами для логопедов.....	8
4.5.	Характеристика потребителей	9
4.5.1.	Потребители логопедических услуг.....	9
4.5.2.	Потребители образовательных услуг для логопедов, товаров для логопедов ..	9
4.6.	Структура рынка	10
4.6.1.	Структура рынка логопедических услуг	10
4.6.2.	Структура рынка образовательных услуг для логопедов.....	10
4.6.3.	Структура рынка розничной торговли товарами для логопедов.....	10
4.7.	Цены на услуги.....	10
4.7.1.	Цены на логопедические услуги.....	10
4.7.2.	Цены на образовательные услуги для логопедов	11
4.8.	Потенциал рынка	11
4.9.	Анализ факторов, влияющих на развитие рынка	11
4.10.	Прогноз среднесрочного развития рынка	12
4.11.	Выводы по анализу рынка	13
5.	Маркетинг.....	13
5.1.	Концепция маркетинга	13
5.2.	Маркетинговые цели.....	13
5.3.	Целевая группа	13
5.4.	Стратегические партнеры.....	13
5.5.	Позиционирование.....	14
5.6.	Конкурентные преимущества	14
5.7.	Развитие продукта	14
5.8.	Каналы продаж	14
5.9.	Ценообразование.....	14
5.10.	Программа продвижения	14
5.11.	План продаж	15
6.	Организация	16
6.1.	Организационная структура.....	16
6.2.	Штатное расписание	16
6.3.	Календарное осуществление проекта.....	16
7.	Материальные ресурсы	17
7.1.	Помещение.....	17
7.2.	Оборудование.....	17
7.3.	Инвестиционные расходы	17
7.4.	Текущие расходы периода эксплуатации	18
7.4.1.	Прямые расходы.....	18
7.4.2.	Косвенные расходы	18
7.4.3.	Текущие расходы.....	18
8.	Налоговое окружение	19
9.	Финансовый план.....	19
9.1.	Отчет о движении денежных средств.....	19
9.2.	Отчет о прибылях и убытках	19
9.3.	Баланс	19
10.	Эффективность проекта.....	20
10.1.	Финансовые показатели.....	20
10.2.	Анализ безубыточности	20

10.3. Показатели экономической эффективности	20
11. Анализ рисков.....	21
11.1. Технологические риски.....	21
11.2. Организационные и управленческие риски	21
11.3. Риски материально-технического обеспечения	21
11.4. Финансовые риски.....	21
11.5. Экономические риски	22
11.6. Экологические риски	22
12. Приложение. Затраты на организацию Интернет-магазина	22
13. Приложение. Ассортимент Интернет-магазина, оптовые поставщики товара, средневзвешенные наценки	22
14. Приложение. Оборудование кабинета	22
15. Приложение. Мониторинг условий аренды помещений в Приморском районе Санкт-Петербурга	23
16. Приложение. Мониторинг предложений служб доставки	23
17. Приложение. Мониторинг вакансий диспетчеров	23
18. Приложение. Требования к логопедическому кабинету	23
19. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для Интернет-магазина	24
20. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для логопедических услуг.....	24
21. Приложение. Допущения по эффективности продвижения логопедических услуг	24

На нашем сайте размещены другие [примеры разработанных нами бизнес-планов](#). Вы также можете ознакомиться с [отзывами наших заказчиков](#), описанием [процедуры заказа бизнес-планов и ТЭО](#). Узнайте как оптимизировать расходы на эту работу посмотрев видеопост ["Стоимость разработки бизнес-плана"](#) на нашем канале Youtube.

 Если вы [заполните этот вопросник для подготовки коммерческого предложения](#), мы пришлём вам КП, учитывающее возможности такой оптимизации.

1. Резюме

1.1. Сущность предполагаемого проекта и место реализации

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области в логопедических услугах, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации продаж логопедических услуг и товаров для логопедов в указанном регионе.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в выходе на рынок логопедических услуг Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового участника.

Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого предприятия.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

-

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

-

Проект ставит перед собой ряд экономических и коммуникативных целей.

Экономические цели:

-

Коммуникативные цели:

-

Объем инвестиций по направлениям вложений приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 1. Объем инвестиций по направлениям вложений

Инвестиции в рамках статьи «Финансирование оборотного капитала» представляют собой сумму оборотных средств, направляемых на финансирование текущих расходов предприятия в период до выхода проекта на самоокупаемость.

.....

Диаграмма 1. Структура инвестиций по направлениям вложений

Инвестиционный период проекта составляет * мес. После окончания инвестиционного периода дополнительные вложения проекту не требуются, он финансирует себя сам.

1.2. Эффективность реализации проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности проекта свидетельствует о его достаточной инвестиционной привлекательности, о чем говорят следующие факторы:

-

.....

Таблица 2. Показатели эффективности проекта

.....

1.3. Предполагаемая форма и условия участия инвестора

В качестве источника финансирования инвестиций предполагается использование средств инвесторов.

В течение срока реализации проекта полученная прибыль распределяется между инвесторами в соответствии со структурой финансирования проекта.

2. Инициатор проекта

Инициатором проекта является опытный логопед.

3. Определение основной идеи и целей проекта

В рамках проекта планируется создание центра, направлениями деятельности которого будут:

-

Проект ставит перед собой ряд экономических и коммуникативных целей.

Экономические цели:

-

Коммуникативные цели:

-

4. Анализ рынка

4.1. Ведущие организации и частные практики

Анализ открытых источников информации позволил выявить наличие в Санкт-Петербурге *** организаций, позиционирующих логопедические услуги в качестве одного из направлений деятельности,¹ а также *** частнопрактикующего логопеда.²

В следующей таблице представлен список организаций, оказывающих логопедические услуги, по районам Санкт-Петербурга.

.....

¹

²

Таблица 3. Список организаций, оказывающих логопедические услуги, по районам Санкт-Петербурга

Как видно из приведенной выше таблицы,

На следующей диаграмме распределение организаций, оказывающих логопедические услуги, представлено наглядно по районам Санкт-Петербурга.

.....

Диаграмма 2. Распределение организаций, оказывающих логопедические услуги, по районам Санкт-Петербурга

Как видно из представленной выше диаграммы,

В соседних районах: Выборгском, Калининском, Петроградском также располагается значительное число логопедических учреждений. **Суммарно на совокупную долю Приморского, Выборгского, Калининского и Петроградского районов приходится **% от числа всех организаций, оказывающих логопедические услуги в Санкт-Петербурге.**

Приведенные данные позволяют сделать **вывод о**

Анализ организаций по направлениям деятельности позволяет выделить пять основных групп:

-

Распределение численности организаций, предлагающих услуги логопеда, по направлениям деятельности представлено на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 3. Распределение численности организаций, предлагающих услуги логопеда, по направлениям деятельности

Как видно из приведенной выше диаграммы,

Организации, для которых логопедические услуги являются основным направлением деятельности, представлены в следующей таблице

.....

Таблица 4. Организации, для которых логопедические услуги являются основным направлением деятельности

Как видно из приведенной выше **таблицы**

Таким образом, **можно прийти к выводу, что**

Частнопрактикующие логопеды работают, как правило, по месту жительства заказчиков услуг, по этой причине выяснить географическую структуру данной категории участников рынка не представляется возможным.

Оценить численность логопедов в Санкт-Петербурге можно, исходя из следующих данных:

-

На основании представленных выше данных, **численность практикующих логопедов в Санкт-Петербурге можно оценить на уровне ***-*** человек.** Данная оценка является примерной, точные статистические сведения по данному вопросу в открытых источниках не представлены.

4.2. Логопедические услуги для детей в возрасте до * лет

Открыто позиционируют себя в качестве логопедов для детей до * лет следующие организации и специалисты.

Как видно из приведенной таблицы

.....

Таблица 5. Организации, оказывающие логопедические услуги детям до * лет

Расценки при этом – стандартные, укладываются в диапазон расценок обычных специалистов.

По логопедическим детсадам информации о группах для детей *-* лет в открытом доступе нет. Собственно логопедических детских садов в городе насчитывается *** единиц.³ Просмотр заявляемых услуг по указанному списку не выявил наличия компенсирующих детских групп для детей младше * лет. До указанного возраста предлагаются только группы общего развития.

Представленная информация позволяет сделать вывод, что

4.3. Обучение логопедов

В настоящее время обучением и повышением квалификации логопедов в Санкт-Петербурге занимаются учебные организации, анализ которых приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 6. Организации, занимающиеся обучением и повышением квалификации логопедов

Как видно из приведенной выше таблицы,

Оценить численность аудитории постдипломных программ вузов можно на основе отчетных данных Санкт-Петербургской академии постдипломного педагогического образования, согласно которым в **** г. курсы по логопедии закончили *** человек. Регулярные постдипломные программы в области логопедии представлены в пяти рассмотренных выше вузах, таким образом, **ежегодно в вузах Санкт-Петербурга проходят постдипломное обучение около *,*-* тыс. логопедов.**

Среди причин, побуждающих специалистов участвовать в постдипломных образовательных программах, можно выделить следующие:

-

³

Согласно проведенной ранее оценке,⁴ **численность практикующих логопедов в Санкт-Петербурге можно оценить на уровне ***-*** человек.** Данная оценка является примерной, точные статистические сведения по данному вопросу в открытых источниках не представлены.

Принимая во внимание наличие внешних и внутренних причин, можно оценить потребность Санкт-Петербургской логопедической аудитории в местах на курсах логопедов на уровне ***-*** единиц в год. В то же время, согласно проведенной выше оценке, ежегодно в вузах Санкт-Петербурга проходят постдипломное обучение около *,*-* тыс. логопедов. Разумеется, большая часть данной аудитории представлена иногородними специалистами, тем не менее, **потребности Санкт-Петербургской логопедической аудитории в постдипломных учебных программах покрываются с избытком.**

При этом цены на постдипломные учебные программы находятся в диапазоне *,*-* тыс. руб.,⁵ т.е. являются доступными практически для любого работающего специалиста. Таким образом, **возможности выхода на рынок с использованием ценового давления на конкурентов в существующих условиях чрезвычайно ограничены.**

На основании приведенных данных можно сделать вывод, о том, что

В качестве примера эксклюзивной обучающей программы для логопедов можно привести курсы,⁶

4.4. Розничная торговля товарами для логопедов

В настоящее время **специализированные магазины, в том числе Интернет-магазины, реализующие товары для логопедов в Санкт-Петербурге отсутствуют.** В книжных магазинах города представлены книги и учебные пособия для логопедов. Других товаров в продаже выявить не удалось.

В Москве имеется несколько специализированных магазинов, которые могут быть использованы для целей анализа.

Анализ московских магазинов приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 7. Анализ московских магазинов, реализующих товары для логопедов

Как видно из представленной выше таблицы,

Все рассмотренные магазины функционируют как Интернет-магазины, в тех магазинах, в которых есть торговые помещения, заказ товаров осуществляется также с сайта и по телефону.

⁴ См. 4.1 Ведущие организации и частные практики

⁵ См.

Таблица 6. Организации, занимающиеся обучением и повышением квалификации логопедов

⁶

Создание магазина в Санкт-Петербурге имеет благоприятные перспективы в силу следующих обстоятельств:

-

На основании представленной выше информации **в качестве концепции создаваемой торговли логопедическими товарами целесообразно выбрать предприятие обладающее следующими характеристиками:**

-

Для продвижения создаваемого магазина целесообразно использовать рекламу в учебных учреждениях, реализующих программы обучения по логопедии, а также в Интернет – на профильных форумах, сообществах и т.д.

4.5. Характеристика потребителей

4.5.1. Потребители логопедических услуг

Основными потребителями логопедических услуг являются дети в возрасте от * лет. Вместе с тем, мониторинг Интернет-форумов по логопедическим услугам показал, что в настоящее время

Решение о выборе логопеда для ребенка в большинстве случаев принимаются родителями, при этом матери, как правило, проявляют наибольшую активность в поиске специалистов-логопедов.

В этой связи, **в качестве основной аудитории при продвижении логопедических услуг целесообразно выбирать женщин с детьми в возрасте **-** лет.**

Продвижение логопедических услуг целесообразно осуществлять

4.5.2. Потребители образовательных услуг для логопедов, товаров для логопедов

Основными потребителями образовательных услуг для логопедов, товаров для логопедов являются практикующие специалисты-логопеды.

По данным специалистов рынка труда,⁷ большинство логопедов – молодые женщины с высшим образованием. Мужчин в данном сегменты рынка труда меньшинство – всего *%. Молодежь в возрасте до ** лет составляет **% от общего числа специалистов. **% логопедов имеют высшее образование. *% специалистов свободно владеют английским языком.

На следующей диаграмме приведен портрет специалиста-логопеда.

.....

Диаграмма 4. Портрет специалиста-логопеда

Продвижение образовательных услуг для логопедов целесообразно осуществлять

⁷

Продвижение магазина товаров для логопедов можно осуществлять

4.6. Структура рынка

4.6.1. Структура рынка логопедических услуг

Структура рынка логопедических услуг Санкт-Петербурга приведена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 5. Структура рынка логопедических услуг Санкт-Петербурга

Как видно из представленной выше диаграммы,

Большинство организаций, оказывающих логопедические услуги, принадлежит к сфере медицины, их доля составляет **% от общего числа организаций. На втором месте – школы, доля которых равна **%. На третьем месте – детские развивающие центры с долей **%. Совокупная доля указанных выше групп составляет **%.

Подробная информация по структуре рынка логопедических услуг Санкт-Петербурга приведена в разделе 4.1 *Ведущие организации и частные практики*.

4.6.2. Структура рынка образовательных услуг для логопедов

Из рассмотренных ранее десяти организаций, оказывающих образовательные услуги логопедам (см. раздел 4.3 *Обучение логопедов*), шесть являются высшими учебными заведениями, таким образом, в основном потребности рынка обеспечиваются крупными игроками рынка образования Санкт-Петербурга.

.....

Диаграмма 6. Структура рынка образовательных услуг для логопедов Санкт-Петербурга

4.6.3. Структура рынка розничной торговли товарами для логопедов

В настоящее время предприятия розничной торговли, специализирующиеся на реализации товаров для логопедов, в Санкт-Петербурге отсутствуют, подробнее – см. раздел 4.4 *Розничная торговля товарами для логопедов*.

4.7. Цены на услуги

4.7.1. Цены на логопедические услуги

Для целей анализа были изучены размещенные в открытых источниках предложения логопедических услуг. В результате анализа были получены диапазоны цен для организаций, предоставляющих логопедические услуги населению Санкт-Петербурга, а также для частнопрактикующих логопедов.

Лица, предоставляющие услуги	Минимальная цена, руб. за * час.	Максимальная цена, руб. за * час.
Организации, предоставляющие логопедические услуги	* **	* **
Частнопрактикующие логопеды	**	* **

Таблица 8. Диапазоны цен на логопедические услуги

4.7.2. Цены на образовательные услуги для логопедов

Цены на образовательные услуги для логопедов – см.

Таблица 6. Организации, занимающиеся обучением и повышением квалификации логопедов.

В следующей таблице приведены сводные данные.

Учебные заведения, учебные программы	Минимальная цена, руб. за курс	Максимальная цена, руб. за курс
ВУЗы, программы курсов повышения квалификации для логопедов, ** часа	* **	** **
Семинары для логопедов, * день	**	* **

Таблица 9. Диапазоны цен на образовательные услуги для логопедов

4.8. Потенциал рынка

Потенциал рынка определяется следующими факторами:

-

Оценка влияния указанных факторов приводится в следующем разделе.

4.9. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка

На развитие рассматриваемых в данной работе рынков оказывают существенное влияние следующие факторы:

-

На следующей диаграмма приведена динамика численности населения Санкт-Петербурга по данным Росстата.

.....

Диаграмма 7. Динамика численности населения Санкт-Петербурга

Как видно из представленной выше диаграммы,

На следующей диаграмме представлен прогноз численности населения Санкт-Петербурга по данным «Прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга на ****-**** годы», разработанного Администрацией Санкт-Петербурга.

Как видно из представленной ниже диаграммы,

.....

Диаграмма 8. Прогноз численности населения Санкт-Петербурга

На следующей диаграмме приведены динамика и прогноз величины валового регионального продукта Санкт-Петербурга по данным «Прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга на ****-**** годы», разработанного Администрацией Санкт-Петербурга.

.....

Диаграмма 9. Динамика и прогноз величины валового регионально-го продукта Санкт-Петербурга

Как видно из приведенной выше диаграммы,

На следующей диаграмме приведены динамика и прогноз величины начисленной заработной платы по данным «Прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга на ****-**** годы», разработанного Администрацией Санкт-Петербурга.

.....

Диаграмма 10. Динамика и прогноз величины начисленной заработной платы для Санкт-Петербурга

Как видно из приведенной выше диаграммы,

.....

4.10. Прогноз среднесрочного развития рынка

Проведенный в предыдущем разделе анализ позволил выявить ряд факторов, свидетельствующих о положительных перспективах развития рассматриваемых рынков.

К таковым факторам, в частности, относятся:

-

Дополнительным положительным фактором является также имеющийся прогноз по трудовым ресурсам Санкт-Петербурга. В следующей таблице представлен прогноз баланса трудовых ресурсов Санкт-Петербурга по данным Комитета по труду и занятости населения Санкт-Петербурга.⁸

.....

Таблица 10. Прогноз баланса трудовых ресурсов Санкт-Петербурга

В течение **** г. на рынке труда Санкт-Петербурга сохранялась положительная динамика.

Согласно данным обследования населения по вопросам занятости Росстата

Согласно демографическому прогнозу Росстата численность населения Санкт-Петербурга в ****-**** гг. будет

Развитие экономики, ввод новых рабочих мест, рост производительности труда потребуют

Положительные демографические тенденции будут способствовать

⁸

В целом, по прогнозным расчетам, численность сформированных трудовых ресурсов в Санкт-Петербурге в ****-**** гг. будет сбалансирована с численностью их распределения по видам занятости.

.....

4.11. Выводы по анализу рынка

.....

5. Маркетинг

5.1. Концепция маркетинга

Миссией рассматриваемого проекта является удовлетворение потребности населения Санкт-Петербурга и Ленинградской области в логопедических услугах, а также рост финансового состояния инициаторов проекта посредством организации продаж логопедических услуг и товаров для логопедов в указанном регионе.

Основная цель рассматриваемого проекта заключается в выходе на рынок логопедических услуг Санкт-Петербурга и Ленинградской области нового участника.

Реализация проекта должна обеспечивать заданные параметры экономической эффективности и генерировать свободные денежные потоки, достаточные для прибыльного функционирования создаваемого предприятия.

Основные задачи рассматриваемого проекта:

-

Концепция маркетинга рассматриваемого проекта исходит из следующих положений:

-

5.2. Маркетинговые цели

Экономические цели:

-

Коммуникативные цели:

-

5.3. Целевая группа

Социально-демографические параметры целевой группы:

-

Подробнее см. 4.5 *Характеристика потребителей.*

5.4. Стратегические партнеры

.....

Таблица 11. Стратегические партнеры

5.5. Позиционирование

В рамках направления деятельности Интернет-магазина, предприятие и ассоциируемый с ним бренд позиционирует свои товары и услуги как

Оказываемые логопедические услуги предназначены для детей, преимущественно в возрасте до * лет.

При позиционировании услуг особое внимание потребителей обращается на то, что

При позиционировании рекламное послание может апеллировать к следующим ценностям:

-

5.6. Конкурентные преимущества

Для логопедических услуг, оказываемых в рамках рассматриваемого проекта, характерны следующие конкурентные преимущества:

-⁹

Для Интернет-магазина характерны следующие конкурентные преимущества:

-

5.7. Развитие продукта

Развитие продукта предполагается осуществлять в два этапа:

-

5.8. Каналы продаж

В рамках проекта предполагается использование

5.9. Ценообразование

При ценообразовании применяется метод **ценообразования с ориентацией на конкуренцию**.

5.10. Программа продвижения

Так как на первом этапе планируется открытие Интернет-магазина, продвижение проекта начинается с рекламы создаваемой торговли товарами для логопедов.

Для целей продвижения создается бренд, в рамках которого будут реализовываться товары и услуги. Расходы на создание бренда и фирменного стиля учтены в составе затрат на организацию Интернет-магазина.¹⁰

После создания бренда стартует рекламная кампания в Интернете, продолжительность которой составляет * мес. Рекламная кампания идет по двум направлениям:

⁹ См. 4.2 Логопедические услуги для детей в возрасте до * лет

¹⁰ См. Приложение. Затраты на организацию Интернет-магазина

- **Вывод сайта Интернет-магазина в ТОП-**.** Общая стоимость кампании с учетом скидки на * мес. составляет **, * тыс. руб.¹¹
- **Продвижение сайта Интернет-магазина в социальных сетях, SMM-маркетинг.** Общая стоимость кампании на * мес. с учетом скидки составляет ** тыс. руб.¹²

Вывод сайта Интернет-магазина в ТОП-** позволит охватить всю аудиторию пользователей Интернета, ищущих информацию по товарам для логопедов и логопедическим услугам.

Реклама в соцсетях позволит ознакомить с предлагаемыми товарами и услугами аудиторию, которая может заинтересоваться предложением и расширить численность потребителей в рамках рассматриваемого проекта.

После завершения рекламной кампании, когда сайт Интернет-магазина займет прочные позиции в выдаче поисковых систем и в социальных сетях, планируется постоянное применение контекстной рекламы в Интернете.

Планируемые ежемесячные расходы на контекстное продвижение Интернет-магазина после завершения рекламной кампании составляют * *** руб. в мес.,¹³ на продвижение логопедических услуг – ** *** руб. в мес.¹⁴

План расходов в рамках продвижения проекта представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 12. План расходов по продвижению проекта, руб.

5.11. План продаж

План продаж в рамках проекта сформирован, исходя из следующих исходных допущений.

.....

Таблица 13. Исходные допущения для Интернет-магазина

.....

Таблица 14. Исходные допущения для логопедических занятий

Выход проекта на планируемые показатели осуществляется на протяжении определенного периода, который требуется для привлечения необходимого числа приобретателей товаров и услуг. График вывода проекта на планируемый объем продаж приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 15. График вывода проекта на планируемый объем продаж

¹¹

¹²

¹³ См. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для Интернет-магазина

¹⁴ См. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для логопедических услуг

Как видно из приведенной выше таблицы,

В следующей таблице приведены натуральные объемы продаж проекта в течение периода вывода проекта на планируемые объемы реализации.

.....

Таблица 16. Натуральные объемы продаж проекта в течение периода вывода проекта на планируемые объемы реализации

В следующей таблице приведены годовые объемы продаж товаров и услуг в финансовом выражении.

....

Таблица 17. Годовые объемы продаж товаров и услуг в финансовом выражении, руб.

На следующей диаграмме представлен график доходов проекта.

.....

Диаграмма 11. График доходов проекта

На следующей диаграмме представлена структура доходов по источникам.

.....

Диаграмма 12. Структура доходов по источникам

6. Организация

6.1. Организационная структура

Организационная структура представлена на следующей диаграмме.

.....

Диаграмма 13. Организационная структура

6.2. Штатное расписание

.....

6.3. Календарное осуществление проекта

График осуществления проекта приведен в следующей таблице.

.....

Таблица 18. График осуществления проекта

7. Материальные ресурсы

7.1. Помещение

В виду того, что в рамках реализации логопедических услуг планируется проведение групповых занятий, планируется аренда помещения общей площадью **-** кв. м.

Проведенный в рамках настоящей работы мониторинг условий аренды коммерческих помещений в Приморском районе Санкт-Петербурга¹⁵ показал, что средняя стоимость аренды квадратного метра для помещений **-** кв. м, по качеству отделки и предоставляемых услуг соответствующих категории В и В+, составляет * ** кв. м.¹⁶

Полученные данные подтверждаются данными исследований аналитиков коммерческой недвижимости: по данным NAI Весаг¹⁷ в * кв. **** г. средние по Санкт-Петербургу ставки аренды офисов класса В составляют *** руб. за * кв. м в мес., офисов класса В+ – * *** руб. за * кв. м в мес.

По данным, ставки на аренду офисов класса В в Приморском районе находятся в диапазоне ***-* *** за * кв. м в мес., офисов класса В+ – в диапазоне ***-* *** за * кв. м в мес.

Для целей расчета в рамках рассматриваемого проекта принято допущение, что площадь арендуемого помещения составляет ** кв. м, стоимость аренды – * *** руб. за * кв. м в мес. Коммунальные платежи оплачиваются отдельно.

.....

Таблица 19. Исходные допущения по помещению для логопедических занятий

7.2. Оборудование

В составе арендуемого помещения целесообразно иметь две комнаты: большую комнату для проведения групповых занятий и комнату меньших размеров, использующуюся в качестве приемной и для проведения индивидуальных занятий. Данные допущения по планировке приняты во внимание при планировании приобретения мебели и оборудования.¹⁸

Состав мебели и оборудования разработан с учетом требований к логопедическому кабинету,¹⁹ а также личных пожеланий организатора проекта.

Стоимость мебели, приобретаемой для логопедического кабинета, составляет ** тыс. руб., стоимость оборудования – ** тыс. руб.

7.3. Инвестиционные расходы

Объем инвестиций по направлениям приведен в следующей таблице.

¹⁵ См. Приложение. Мониторинг условий аренды помещений в Приморском районе Санкт-Петербурга

¹⁶ Данные на 11.11.2014 г.

¹⁷ Источник: http://www.irre.ru/upload/iblock/d1c/analytics_realty_offices_13_10_2014_85295.pdf

¹⁸ См. Приложение. Оборудование кабинета

¹⁹ См. Приложение. Требования к логопедическому кабинету

.....

Таблица 20. Объем инвестиций по направлениям

Инвестиции в рамках статьи «Финансирование оборотного капитала» представляют собой сумму оборотных средств, направляемых на финансирование текущих расходов предприятия в период до выхода проекта на самоокупаемость.

.....

Диаграмма 14. Структура инвестиций по направлениям

В следующей таблице приведен календарный план осуществления инвестиций.

Как видно из приведенной ниже таблицы,

.....

Таблица 21. Календарный план осуществления инвестиций

В качестве источника финансирования инвестиций предполагается использование средств инвесторов.

В течение срока реализации проекта полученная прибыль распределяется между инвесторами в соответствии со структурой финансирования проекта.

7.4. Текущие расходы периода эксплуатации

7.4.1. Прямые расходы

Прямые расходы – это текущие издержки, которые непосредственным образом относятся к производимой продукции или услугам.

Ставки прямых расходов приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 22. Ставки прямых расходов

7.4.2. Косвенные расходы

Косвенные расходы - это текущие издержки, которые относятся ко всему предприятию.

.....

Таблица 23. Ставки косвенных расходов

7.4.3. Текущие расходы

В следующей таблице приведены текущие расходы проекта по годам.

.....

Таблица 24. Годовые объемы текущих расходов, руб.

На следующей диаграмме представлен график текущих расходов проекта.

.....

Диаграмма 15. График текущих расходов проекта

На следующей диаграмме представлена структура расходов.

.....

Диаграмма 16. Структура расходов

8. Налоговое окружение

Расчет налоговых выплат в рамках рассматриваемого проекта выполнен в соответствии с текущими условиями налогообложения предпринимателей в Санкт-Петербурге.

Ставки налогов приведены в следующей таблице.

Виды налогов	Ставка	База/Частота начисления
Фиксированные взносы в ПФР	** ***, ** руб. в год + % с превышения суммы годового дохода *** тыс. руб.	Ежегодно
Платежи в ФОМС	* ***, ** руб. в год	Ежегодно
УСН	**%	От разницы между доходами и расходами, ежеквартально. % от выручки, если налоговые выплаты по ставке УСН **% меньше выплат по ставке % от выручки.

Таблица 25. Ставки налогов

9. Финансовый план

9.1. Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении средств см.

Таблица 26. Отчет о движении денежных средств, руб.

Как видно из представленной таблицы,

9.2. Отчет о прибылях и убытках

Отчет о прибылях и убытках см.

Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках, руб.

Как видно из представленной таблицы,

9.3. Баланс

Баланс см.

Таблица 28. Баланс, руб.

Как видно из представленной таблицы,

.....

Таблица 26. Отчет о движении денежных средств, руб.

.....

Таблица 27. Отчет о прибылях и убытках, руб.

.....

Таблица 28. Баланс, руб.

10. Эффективность проекта

10.1. Финансовые показатели

Показатели рентабельности проекта приведены в следующей таблице.

.....

Таблица 29. Показатели рентабельности

Как видно из приведенной выше таблицы,

10.2. Анализ безубыточности

Расчет уровня безубыточности представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 30. Расчет уровня безубыточности, руб.

Как видно из приведенной выше таблицы,

.....

Диаграмма 17. Точка безубыточности

10.3. Показатели экономической эффективности

Основные параметры расчета параметров экономической эффективности проекта представлены в следующей таблице.

.....

Таблица 31. Параметры расчета экономической эффективности

Расчет ставки дисконта представлен в следующей таблице.

.....

Таблица 32. Расчет ставки дисконта

В следующей таблице приведены показатели экономической эффективности проекта.

.....

Таблица 33. Показатели эффективности проекта

Анализ прогнозных показателей экономической эффективности проекта свидетельствует о его достаточной инвестиционной привлекательности, о чем говорят следующие факторы:

-

Совокупность приведенных показателей свидетельствует о положительных перспективах реализации данного проекта.

11. Анализ рисков

11.1. Технологические риски

Риски при транспортировке товаров

Неправильная транспортировка с несоблюдением необходимых условий ведет к гибели товара.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

11.2. Организационные и управленческие риски

Риск высоких цен на реализуемую продукцию

Так как допущения по ценам на реализуемые товары и услуги сделаны на основании средних рыночных цен, данный вид риска может иметь место при ценовом давлении (демпинге) со стороны конкурентов.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – средняя.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – частичная.

Количественная оценка рассматриваемого риска приведена в следующей таблице.

Таблица 34. Однопараметрический анализ чувствительности, уровень цен

Как видно из приведенной выше таблицы

Таким образом, устойчивость проекта к воздействию данного фактора риска можно оценить как высокую.

11.3. Риски материально-технического обеспечения

Не выявлены.

11.4. Финансовые риски

К финансовым рискам проекта относятся следующие риски:

- Риск неплатежей.
- Риск недостатка финансирования проекта.

Риск неплатежей

Негативное влияние данного вида риска проявляется в недостатке средств у предприятия, снижении прибыли.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – низкая.

Риск недостатка финансирования проекта

Негативное влияние данного вида риска проявляется в отсутствии возможности осуществить или закончить реализацию проекта по причине отсутствия финансовых средств

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Возможность управления риском – частичная.

11.5. Экономические риски

Риск существенного изменения в системе налогообложения

Значительные изменения в системе налогообложения, увеличение ставок налогов, порядка исчисления и уплаты налогов способны оказывать серьезное влияние на рассматриваемый проект.

Меры по снижению (исключению) риска:

Вероятность возникновения данного риска – ниже средней.

Степень влияния – высокая.

Возможность управления риском – нет.

11.6. Экологические риски

Не выявлены.

12. Приложение. Затраты на организацию Интернет-магазина

.....

Таблица 35. Единовременные затраты на организацию Интернет-магазина

.....

Таблица 36. Регулярные затраты на организацию Интернет-магазина

....

13. Приложение. Ассортимент Интернет-магазина, оптовые поставщики товара, средневзвешенные наценки

Стоимость розницы приведена по данным сайтов-конкурентов, в т.ч.:

-

.....

Таблица 37. Ассортимент Интернет-магазина, оптовые поставщики товара, средневзвешенные наценки

14. Приложение. Оборудование кабинета

.....

Таблица 38. Оборудование кабинета

15. Приложение. Мониторинг условий аренды помещений в Приморском районе Санкт-Петербурга

.....

Таблица 39. Мониторинг условий аренды помещений в Приморском районе Санкт-Петербурга

16. Приложение. Мониторинг предложений служб доставки

.....

Таблица 40. Доставка посылки весом *-* кг в пределах городской черты Санкт-Петербурга

.....

Таблица 41. Кассовое обслуживание

17. Приложение. Мониторинг вакансий диспетчеров

.....

Таблица 42. Мониторинг вакансий диспетчеров

18. Приложение. Требования к логопедическому кабинету

Оснащение кабинета:

.....

Документация:

.....

Литература:

.....

Пособия:

.....

материал на обследование интеллекта:

.....

материал на обследование всех компонентов речи:

.....

Развитие общего внимания, памяти и логического мышления.

-

Формирование звукопроизношения:

.....

Формирование фонематического восприятия и звукового анализа:

.....

Грамота:

.....

Работа над словарём:

.....

Формирование грамматического строя речи.

Для групп с ОНР:

.....

Развитие связной речи.

Для группы с ОНР и логоневрозом:

.....

Настольно-печатные игры: (с уточнением программных задач на коррекционную работу с детьми).

.....

19. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для Интернет-магазина

.....

Таблица 43. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для Интернет-магазина

20. Приложение. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для логопедических услуг

.....

Таблица 44. Оценка бюджета рекламной кампании на Яндекс Директ для логопедических услуг

21. Приложение. Допущения по эффективности продвижения логопедических услуг

В следующей таблице представлена оценка охвата аудитории всеми каналами продвижения проекта.

.....

Таблица 45. Оценка охвата аудитории каналами продвижения проекта

Как видно из представленной выше таблицы,

.....

Таблица 46. Оценка эффективности продвижения логопедических услуг

Как видно из представленной выше таблицы,

В России оценки эффективности такого рода маркетинга не проводились, согласно американским материалам,²⁰ один постоянный клиент в среднем способен дополнительно привлечь *-* потребителей.

Таким образом, суммарное количество обращений за услугами в рамках проекта может достигать ** ед. в месяц.

Данное количество обращений позволяет обеспечивать наполнение двух групп по * человек в каждой (суммарно ** чел.), каждая из которых занимается

²⁰

* раза в неделю только в рабочие дни. При этом, в качестве допущения принято, что в году *** рабочих дней (согласно производственному календарю).

***** рабочих дней/* дней в неделе * * раза в неделю/** месяцев в году * * группы = ** занятий в месяц в среднем**