**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

 **«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**ОРЕНБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ. Г.В. ПЛЕХАНОВА**

Кафедра экономики и социально-гуманитарных дисциплин

**Демонстрационный материал к докладу по выпускной квалификационной работе в формате стартапа**

Направление подготовки 38.03.01 «Экономика»

Направленность (профиль) программы

«Экономика предприятий и организаций»

ТЕМА Стартап «Школа академического чтения»

Выполнил обучающийся Поздняков Роман Вячеславович

|  |
| --- |
| Научный руководитель выпускной квалификационной работык.э.н., доцент Лазарева О.С. |

Оренбург – 2024



Согласно информации с сайта bdex.ru , население города Оренбурга на 1 января 2024 составляло 586 987 человек , число детей в возрасте до 6 лет - 58 405 человек, подростков (школьников) в возрасте от 7 до 17 лет - 69 558 человек. Численность детей в городе Оренбург составляет 22% (127 963 человек) и представлена на рисунке 1.

Таблица 1 – Анализ потребителей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Признаки | Родители | Центры подготовки |
| Географический | Располагаются в городе Оренбург |
| Социально- демографический | Семейные люди в возрасте от 23 лет с детьми от 5 до 18 лет | Частные и государственные образовательные учреждения длядетей дошкольного и школьного возраста |
| Потребности ижелания | Подготовка ребенка к школьному образовательному процессу,помощь при дислексии, обучение и/или коррекция навыков чтения |
| Боли и инсайты | Отсутствие необходимых компетенций и свободного времени для занятий сребенком | Использование традиционных, мало-эффективных методик обучения |
| Приверженцы брендов | «Центр чтения», «Школа IQ007», «Яркие дети»,«М.Ш.В.» | Развитие техники чтения, скорочтение, подготовка к школе,выполнение Д/З |
| Причина потребления | Развитая реклама, удобный формат занятий, удобноерасположение к дому | Такие программы и курсы позволяют проводить уроки и применять дляэтого задания в игровой форме |

Таблица 2 – Анализ конкурентов

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Название |
| Центр чтения | Школа IQ007 | Яркие дети | М.Ш.В. |
| Расположение | Центр города | Шаговая доступность (в разных частях города) | Шаговая доступность (спальный район) | Шаговая доступность (в разных частяхгорода) |
| Сегмент рынка | Клиенты с высоким исредним доходом | Клиенты с высоким исредним доходом | Клиенты с высоким исредним доходом | Клиенты с высоким исредним доходом |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Ассортимент услуг | Изучение азбуки, изучение таблицы умножения,скорочтение | Скорочтение, развитие интеллекта, обучение чтению | Мини сад, развитие техники чтения | Скорочтение, развитие памяти, обучение чтению |
| Дополнительные услуги | Выполнение Д/З,подготовка к школе | Развлекательные игры, подготовка к школе | Аренда детских игрушек, подготовка кшколе | подготовка к школе |
| Имидж | средний | высокий | средний | средний |
| Информативность сайта | низкая | высокая | высокая | средняя |

Таблица 3 – Оценка конкурентоспособности

|  |  |
| --- | --- |
| Факторы конкурентоспособности | Название |
| Центр чтения | Школа IQ007 | Яркие дети | М.Ш.В. |
| Месторасположение | + | + | + | + |
| Сегмент рынка | + | + | + | + |
| Имидж | средний | высокий | средний | средний |
| Информативность сайта | низкая | высокая | высокая | средняя |
| Ценовая политика, руб |
| Ассортимент услуг |  |
| Скорочтение, 1 урок,группа 4-6 человек | 1000 | 1500 | - | 1200 |
| Развитие техникичтения, 1 урок, группа 4-6 человек | 1000 | 1500 | 1500 | 1200 |
| Подготовка к школе, группа 4-6 человек | 1000абонемент на месяц - 7000 | 1500 | 1500 | 1000 |

Продолжение таблицы 3

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Выполнение Д/З,группа 4-6 человек | 800 | - | - | - |
| Развлекательные игры,1 час, группа 4-6 человек | - | 1000 | - | - |
| Аренда детскихигрушек | - | - | подоговоренности | - |

Таблица 4 – Затраты для запуска

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество, шт | Цена, руб | Сумма, руб |
| Стол письменный | 6 | 9000 | 54000 |
| Стул | 12 | 3000 | 36000 |
| Указка | 7 | 50 | 350 |
| Карандаш | 10 | 25 | 250 |
| Карандашицветные | 6 | 350 | 2100 |
| Жалюзи | 6 | 4299 | 25794 |
| Огнетушитель | 6 | 1300 | 7800 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вешалка | 6 | 3500 | 21000 |
| Лампа настольная | 6 | 1200 | 7200 |
| Ластик | 6 | 25 | 150 |
| Ноутбук | 6 | 27990 | 167940 |
| Принтер | 6 | 9336 | 56016 |
| КомпьютернаяМышь | 6 | 800 | 4800 |
| Блокнот | 6 | 186 | 1116 |
| Бумага А4 | 12 пачек | 342 | 4104 |
| Тетрадь | 18 | 60 | 1080 |
| Книга | 48 | 600-1500 | 28800-72000 |
| Стеллаж | 6 | 6000 | 36000 |
| Шкаф для хранения | 12 | 4876 | 58512 |
| Кулер для воды | 3 | 6140 | 18420 |
| Папки уголок | 60 | 48 | 2880 |
| Патентование | 1 | 64000 | 64000 |
| Рекламнаяпрограмма | 1 | 52000 | 52000 |
| Услуги дизайнера | 1 | 25000 | 25000 |
| Услуги бригады поремонту | 1 | 80000 | 80000 |
| Услуги юриста | 1 | 50000 | 50000 |
| Противопожарнаясистема | 1 | 90000 | 90000 |
| Итого: 938512 |

Таблица 5 – Заработная плата сотрудников и выручка ИП

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Специалист | Количество занятий в месяц | Оплата занятия преподавателю, руб | Ставка, руб | Взносы по единому тарифу — на ОПС, ОМС и ВНиМ | Итого,руб |
| 1 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| 2 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| 3 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| 4 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| 5 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| 6 | 120 | 400 | 10000 | 30% | 40600 |
| Выручка ИП 228000 |

Таблица 6 – Расчет переменных и постоянных затрат

|  |  |
| --- | --- |
| Статья расхода | Стоимость, руб |
| Оплата аренды помещения | 27200 |
| Рекламные объявления | 10000 |
| Ведение сайта | 8000 |
| Прочие расходы | 5000 |
| Налоговая ставка «Доходы» | 13680 |
| Прибыль 164120 |

Таблица 7 – Патентование в сфере образования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Объектпатентования | Техническийрезультат | Формула инновации |
| Обучение и коррекция навыков чтения у людей, страдающихдислексией | Формирование правильных навыков чтения у дислексиков | Чтение происходит по алгоритму, разработанному автором метода: начало каждого слова читается медленно до тех пор, пока человек не поймет, что за слово он читает, как пришло пониманиеоставшаяся часть слова читается быстро |

Таблица 8 – План продвижения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Мероприятие | Описание | Затраты, руб. |
| Создание сайта | Сайт должен отражать описание услуг и преимущества ШАЧ, фото и видеоотчеты, стоимость услуг, отзывы, информацию об авторской методике,преподавательский состав, контакты и адрес. | 30000 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Размещение рекламных объявлений | Для этого планируется использовать рекламу в лифтах. Данная статья расходов включает затраты на разработку макета объявления, печать рекламныхматериалов и аренду места на доске объявлений. | 10000 |
| Распространение печатной рекламы | Для этого предполагается создание рекламного материала и его распространение в местах скопления целевой аудитории (школы, садики,торговые центры и т.д.). Затраты включают расходы на создание и печать фляеров, а также оплату промоутерам. | 8000 |

Продолжение таблицы 8

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Интернет-продвижение | Создание аккаунтов в социальных сетях ВКонтакте иTelegram, где будет размещена полезная информация. | 4000 |
| Итого затрат: 52000 |

Таблица 9 – PEST анализ

|  |  |
| --- | --- |
| Внешние факторы | Угрозы |
| Политические | Изменения в законах, касающихся образовательных проектов или программ.Непредвиденные правовые проблемы или конфликты. Нарушение патентных или авторских прав. |
| Экономические | Воздействие экономических кризисов на финансовое состояние проекта.Недостаток финансирования может замедлить разработку проекта. Неудачи в привлечении инвестиций или неожиданные расходы. |
| Социальные | Возможность появления конкурирующих проектов. Сложности в продвижении продукта на рынке.Недостаточная реакция целевой аудитории. Уход ключевых сотрудников или сложности в поиске квалифицированных специалистов.Проблемы в командной работе и управлении персоналом. Негативные отзывы и низкая удовлетворенность пользователей. |
| Технологические | Технические сбои или непредвиденные трудности внедрениятехнологий. |