

Всероссийский конкурс исследовательских и проектных работ
«Высший пилотаж»

**Организация тренировок по художественной гимнастике
в тандеме мама-ребенок**

Бизнес - идея

Направление «Предпринимательство»

Автор: Чумак Дарья Дмитриевна,
учащаяся 10 М класса,
МАОУ КУГ № 1 «Универс»

Руководитель: Гилько Максим Александрович
Учитель истории и обществознания
МАОУ КУГ № 1 «Универс»

Красноярск 2024 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ВВЕДЕНИЕ	2
2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ	3
3. ПРОБЛЕМА, НА РЕШЕНИЕ КОТОРОЙ БЫЛА НАПРАВЛЕНА БИЗНЕС-ИДЕЯ	3
4. ОРИГИНАЛЬНОСТЬ, НОВИЗНА ИДЕИ	7
5. АНАЛИЗ РЫНКА	8
6. ПОРТРЕТ КЛИЕНТА	15
7. ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА	16
8. ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ, ПРИБЫЛЬ	17
9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАНЫ	20
10. ПЛАН ИНВЕСТИЦИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	21
11. ПЛАН РАЗВИТИЯ	22
12. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ	23
13. АНАЛИЗ РИСКОВ	24
14. ЗАКЛЮЧЕНИЕ	25
15. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	26
16. ПРИЛОЖЕНИЯ	27

1. ВВЕДЕНИЕ

Художественная гимнастика - это вид спорта, в котором под музыку выполняют различные гимнастические и танцевальные упражнения и элементы без предмета, а также с предметом (обруч, мяч, булавы, лента и скакалка). На соревнованиях мирового уровня выступления без предмета не проводятся. В групповых выступлениях используются или один предмет (например, пять мячей, пять пар булав, пять обручей), или одновременно два вида предметов (например, обручи и булавы, ленты и мячи, скакалки и мячи). Победители определяются в многоборье и в отдельных видах.

Художественная гимнастика – красивый, элегантный вид спорта, который дает ребенку гибкость, формирование ровной и правильной осанки, развитие чувства ритма, музыкальных способностей и артистичности, улучшение зрительной и двигательной памяти.

Актуальность: Художественная гимнастика всегда была и остается самым массовым и наиболее популярным женским видом спорта, особенно у юных спортсменок. Об этом свидетельствует наличие многочисленных профессиональных школ, студий, ансамблей и даже театров. Проводится огромное количество соревнований различного уровня, конкурсов и фестивалей. По данным сводного отчета 5-ФК Минспорта России: художественная гимнастика является самым массовым женским видом спорта (60 620 человек) и самым массовым видом спорта в возрастной категории до 5 лет (5 747 человек).

В настоящее время общество пропагандирует здоровый образ жизни и занятия спортом. Прирост людей, систематически занимающихся спортом за последние 10 лет в городе Красноярске составил 36,77%. (Приложение 1).

Цель: рассмотреть возможность построения бизнес-модели предпринимательской деятельности, основанной на проведении тренировочных занятий по художественной гимнастике.

Задачи:

1. Анализ спроса на данную услугу.
2. Поиск финансовых источников.
3. Поиск заинтересованных клиентов.
4. Организация рабочего места и пространства.
5. Организация тренировочного процесса.

2. ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ

Услуга: тренировки по художественной гимнастике в тандеме мама-ребенок.

Для: девочек от 3 до 6 лет вместе с мамой.

Результат: развитие гибкости, ловкости, умение работать в команде, умение выступать на публике и достигать результатов на соревнованиях различного уровня. Ребёнок будет находиться в безопасном пространстве и занят полезным делом вместе с мамой в кругу единомышленников, поэтому сможет достичь успехов в этом красивом виде спорта.

3. ПРОБЛЕМА, НА РЕШЕНИЕ КОТОРОЙ БЫЛА НАПРАВЛЕНА БИЗНЕС-ИДЕЯ

С каждым годом растет уровень тревожности в обществе, в стране и в мире. Мамы малышей являются наиболее уязвимой категорией для развития тревожности и часто не решаются отпускать ребенка из поля зрения для занятий спортом или творчеством.

Проблема: Многие родители хотят развивать детей физически и адаптировать в обществе, но из-за ряда сомнений (которые выявлены в результате проведенного мной исследования) не делают этого.

Мною был проведен опрос «Сомнения родителей перед записью ребенка в спортивную секцию».

Респонденты: 100 родителей, в возрасте от 24 до 58 лет, которые планируют отдавать детей в спортивные секции или у которых дети занимались в таких секциях.

Вопросы:

1. Переживали ли вы, когда записывали своего ребенка в спортивную секцию? / Как думаете, будете ли вы переживать перед записью своего ребенка в спортивную секцию?
2. За что конкретно вы переживали? / Как думаете, за что вы будете переживать?
 - Травмоопасность
 - Грубое общение с ребенком со стороны тренера
 - Отношения внутри детского коллектива
 - Сложный период адаптации
 - Профессионализм тренера
3. Как вы думаете, занятия спортом в тандеме мама-ребенок могли бы поспособствовать решению данной проблемы?
4. Как вы думаете, видео-трансляции занятий с детьми могли бы поспособствовать решению данной проблемы?

Вывод:

1. 86% опрошенных переживают или думают, что будут переживать при записи своих детей в спортивную секцию.
2. Наибольшие сомнения/переживания у родителей вызывают сложный период адаптации, отношения внутри детского коллектива и травмоопасность при занятиях спортом.
3. 71% опрошенных считают, что занятия в тандеме мама-ребенок могли бы способствовать решению данной проблемы и это подтверждает гипотезу о том, что такие занятия будут востребованы на рынке услуг в Красноярске.

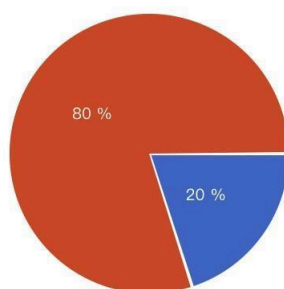
Результаты опроса в диаграммах:

Укажите ваш пол

(100 Ответы)



● Мужской
● Женский

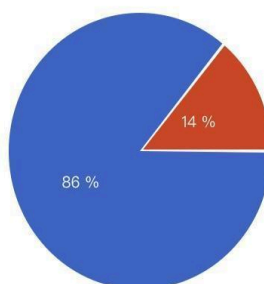


Переживали ли вы, когда записывали своего ребенка в спортивную секцию?/Как думаете, будете ли вы переживать перед записью своего ребенка в спортивную секцию?

(100 Ответы)

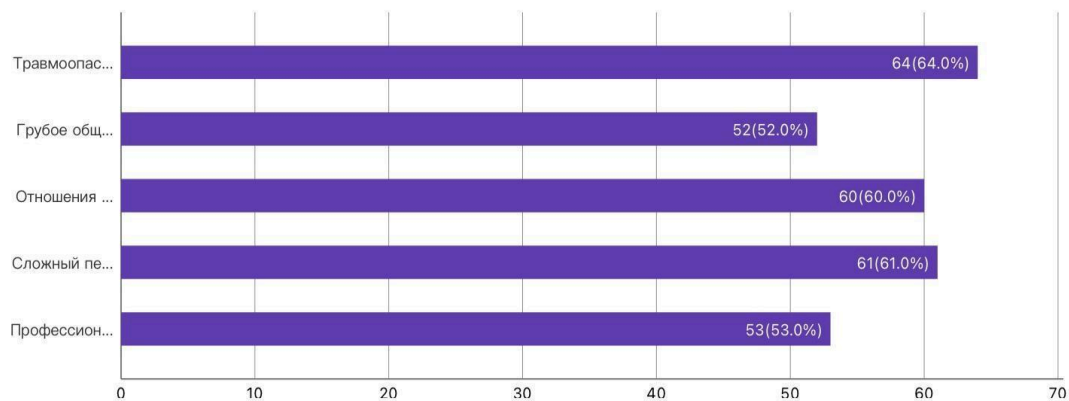


● Да
● Нет



За что конкретно вы переживали?/Как думаете, за что вы будете переживать?

(100 Ответы)

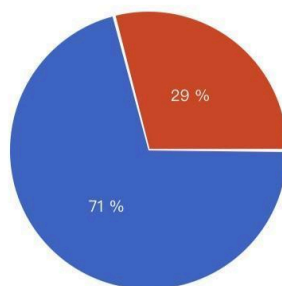


Как вы думаете, занятия спортом в тандеме мама–ребенок могли бы поспособствовать решению данной проблемы?

(100 Ответы)



● Да
● Нет



4. ОРИГИНАЛЬНОСТЬ, НОВИЗНА ИДЕИ

В предлагаемой секции предполагается оказание специфической услуги, отличающейся от других спортивных организаций.

Планируется проведение занятий в тандеме: мама-ребенок.

Новая услуга на рынке спортивной индустрии Красноярска.

Преимущества: родители приобщаются к спорту и активно занимаются физической культурой, а ребенок без стрессов адаптируется к занятиям и быстрее включается в тренировочный процесс. Совместные занятия и успехи ведут к сплочению семьи и созданию доверительных отношений родитель-ребенок.

Для конкурентов услуга не несет угрозы, т.к. большинство спортивных школ ориентированы на достижение высоких спортивных результатов, тогда как наш проект рассчитан на младший возраст, а следовательно, усилия направлены на раскрытие таланта ребенка, развитие привязанности к спорту и эмоциональное спокойствие ребенка и родителей.

5. АНАЛИЗ РЫНКА

Проведен анализ действующих спортивных школ и клубов по художественной гимнастике в Красноярском крае, а также индивидуальных тренеров, оказывающих услуги:

1. Краевая спортивная школа по художественной и эстетической гимнастике.

Цены: 1 месяц = 2500 - 5000 рублей.

Ассортимент: очные тренировки индивидуально или в небольших группах.

Место оказания услуг:

- ТЦ ПОКРОВСКИЙ (Красноярск, улица Дмитрия Мартынова, 12).
- МСК Сопка (Красноярск, улица Биатлонная, 25Б).
- ЛД "КРИСТАЛЛ АРЕНА" (Красноярск, улица Партизана Железняка, 42).
- Дворец спорта имени Ивана Ярвгина (Красноярск, Остров Отдыха, 12).
- Средняя школа 157 (Красноярск, улица Петра Ломако, 4А).
- Средняя школа 159 (Красноярск, улица Калинина, 110).
- Средняя школа 32 (Красноярск, улица Красной Армии, 19).
- ФСЦ «Надежда» (Сосновоборск, улица Мира, 9).
- Дивногорский колледж-интернат олимпийского резерва (Дивногорск, улица Валерия Чкалова, 3Б).

Оплата: система лояльности имеется для членов сборной Красноярского края, оплата безналичными.

Фишки: Большие залы, которые позволяют проводить занятия у множества групп одновременно. Множество опытных тренеров с высокими спортивными разрядами.

2. Спортивный клуб «Грация».

Цены: договорная цена.

Ассортимент: очные тренировки индивидуально или в небольших группах.

Место нахождения:

- Город Красноярск, улица Вильского 7.

Оплата: наличные, безналичные.

Фишки: Клуб базируется на тренировках спортсменов младшего возраста (3-10 лет). Первое занятие - бесплатно.

3. Детский спортивный клуб по художественной гимнастике «Азбука спорта».

Цена: договорная цена.

Ассортимент: очные тренировки индивидуально или в небольших группах.

Место нахождения:

- город Красноярск, улица Весны, 2А.
- город Красноярск, улица Сергея Лазо, 32.
- город Красноярск, улица Красноярский рабочий, 160/46.
- город Красноярск, улица Ломоносова, 7.
- город Красноярск, улица Телевизорная, дом 1 строение 21, Спортивный центр "SportBox"

Оплата: наличные, безналичные.

Фишки: проведение мастер классов и сборов с различными тренерами и гимнастками Всероссийского уровня.

4. АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ СПОРТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КЛУБ ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ГИМНАСТИКИ «МИР ГИМНАСТИКИ»

Цены: 1 месяц = 3000 - 4500 рублей

Ассортимент: очные тренировки индивидуально или в небольших группах.

Место нахождения:

- Город Красноярск, улица Лесная 2/2 - «Эко-кемпинг солнечный».

Оплата: наличные, безналичные.

Фишки: группы с маленьким количеством девочек (3-7 человек) , что позволяет уделить внимание каждому ребёнку.

5. Академия художественной гимнастики «Олимп».

Цены: договорная цена.

Ассортимент: очные тренировки индивидуально или в небольших группах.

Место нахождения:

- Дворец культуры Железнодорожников, Город Красноярск, улица Мира, 131.
- ТЦ ПОКРОВСКИЙ (Красноярск, улица Дмитрия Мартынова, 12).

Оплата: безналичная.

Фишки: разделение на два филиала, первый - для детей примерно до 10 лет, второй - для детей более старшего возраста.

Самозанятые тренеры:

1. Элеонора Тахировна Ниязова

Дистанционные и очные тренировки в городе Санкт-Петербург.

Оплата: наличные и безналичные.

Фишки: опыт тренерской работы - 8 лет, мастер спорта России по художественной гимнастике, чемпионка Северо-Западного федерального округа в индивидуальных и групповых упражнениях, находилась в составе сборной Новгородской области.

Услуги и цены:

Проведение всех услуг возможно как онлайн, так и очно, в таблице указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)

Художественная гимнастика	1500 ₽/60 мин.
Эстетическая гимнастика	1500 ₽/60 мин.
Хореография для художественной гимнастики	1500 ₽/60 мин.
Стретчинг	1000-4000 ₽/60 мин.
Детская гимнастика	1000 ₽/45 мин.
Общеукрепляющая гимнастика (для начинающих)	1000-2000 ₽/60 мин.
Индивидуальные занятия	1100 ₽/60 мин.
Дети	1100 ₽/60 мин.
Взрослые	1100 ₽/60 мин.
Занятия в паре	1500 ₽/60 мин.
Дистанционные занятия для детей	700-1000 ₽/60 мин.

2. Ольга Константиновна Моисеева

Дистанционные и очные тренировки в городе Москва.

Оплата: наличные и безналичные.

Фишки: мастер спорта России по художественной гимнастике, тренерский опыт с 2002 года, с 2016 года – руководитель школы художественной гимнастики, сертификаты, направление – инструктор детского фитнеса (3-6 лет, 7-12 лет), руководитель профессиональной школы фитнес-тренеров, г. Москва.

Услуги и цены:

Проведение всех услуг возможно как онлайн, так и очно, в таблице указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)

Художественная гимнастика	3000-4000 ₽/60 мин.
Хореография	3000-4000 ₽/60 мин.
Фитнес	4000-7000 ₽/60 мин.
Функциональный тренинг	4000-7000 ₽/60 мин.
TRX	по договоренности
Силовой тренинг	4000-7000 ₽/60 мин.
Стретчинг	4000-7000 ₽/60 мин.
Выезд	от 5000 ₽/60 мин.
Нутрициология (консультация)	1500 ₽/усл.

3. Анастасия Александровна Михайлова

Дистанционные и очные тренировки в городе Санкт-Петербург.

Оплата: наличные и безналичные.

Фишки: опыт тренерской работы - 10 лет, опыт работы тренером в Южной Корее- 6 лет, чемпионка Ленинградской области, чемпионка Северо-Западного федерального округа России, всероссийских и международных турниров, призер и победитель Северо-Западного Федерального округа, 2 и 3 этапов спартакиад в командном зачете, член сборной команды Северо-Западного федерального округа, член сборной общества «Динамо».

Услуги и цены:

Художественная гимнастика Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1500 ₽/60 мин.
Стретчинг Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1400-1500 ₽/60 мин.
Хореография Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1500 ₽/60 мин.
ОФП Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1400-1500 ₽/60 мин.
СФП Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1500 ₽/60 мин.
Подготовка к соревнованиям Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1500 ₽/60 мин.
Подготовка к выполнению разрядных нормативов Указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)	1500 ₽/60 мин.
Индивидуальные занятия	1500 ₽/60 мин.
Групповые занятия Абонемент на 8 занятий - 3600 ₽	600-3600 ₽/мес.
Выезд	1500 ₽/60 мин.

4. Христина Николаевна Обольская

Дистанционные тренировки.

Оплата: безналичная оплата.

Фишки: опыт тренерской работы - 7 лет, мастер спорта России по художественной и эстетической гимнастике, член Сборной команды России по эстетической гимнастике, чемпионка России, чемпионка этапа кубка мира, бронзовый призер чемпионка Европы, бронзовый призер чемпионата мира, двукратная чемпионка мира в командном зачете по эстетической гимнастике, г. Торсхавн, Фарерские острова (2015 г.) и г. Брно, Чехия.

Услуги и цены:

Художественная гимнастика	3500-5000 ₽/60 мин.
Эстетическая гимнастика	3500 ₽/60 мин.
Хореография для художественной гимнастики	3500 ₽/60 мин.
Стретчинг	3500 ₽/60 мин.
ОФП	3500 ₽/60 мин.

5. Ольга Алексеевна Костерина

Онлайн тренировки и очные тренировки в городе Москва.

Оплата: наличные и безналичные.

Фишки: Тренер по гимнастике, стретчингу, хореограф с 2002 года, опыт работы в центре гимнастики Олимпийского резерва им. Н.Г. Толкачева.

Услуги и цены:

Проведение всех услуг возможно как онлайн, так и очно, в таблице указана стоимость только занятия (аренда зала оплачивается дополнительно)

Художественная гимнастика	2000-5000 ₽/60 мин.
Хореография для художественной гимнастики	2000-5000 ₽/60 мин.
Эстетическая гимнастика	2000-5000 ₽/60 мин.
Стретчинг	2000-4000 ₽/60 мин.
Хореография	2000-5000 ₽/60 мин.
Хореография классическая	2000-5000 ₽/60 мин.
Хореография для фигуристов	2000-5000 ₽/60 мин.
Детская хореография	2000-5000 ₽/60 мин.
Спортивная хореография	2000-5000 ₽/60 мин.
Хореография современная	2000-5000 ₽/60 мин.
Постановка танца	3000-5000 ₽/60 мин.
ОФП	по договоренности
Общеукрепляющая гимнастика	1500-2500 ₽/60 мин.
Детская гимнастика	2000-5000 ₽/60 мин.
СФП	2000-5000 ₽/60 мин.
Подготовка к соревнованиям	2000-5000 ₽/60 мин.
Балет партерная гимнастика	2000-5000 ₽/60 мин.
Индивидуальные занятия	по договоренности
Групповые занятия	по договоренности
Консультации по питанию	1000 ₽/60 мин.

6. ПОРТРЕТ КЛИЕНТА

1. Родители девочек в возрасте 3-7 лет.

2. Места обитания клиентов (где возможно привлечение клиентов) детские поликлиники, магазины игрушек, детской одежды, детские праздники, комнаты для проведения дней рождения, игровые комнаты в ТРЦ, остров отдыха Татышев, городской парк культуры и отдыха, зоопарк «Роев ручей», экопарк «Гремячая грива».

А также он-лайн возможности группы мам в декрете, группы городских мероприятий, домовые чаты и чаты микрорайонов или жилых комплексов.

3. Способы продвижения услуги.

Онлайн: сайт-визитка, собственный телеграмм канал, личная страница и сообщество в ВК, собственный аккаунт в Инстаграмм.

Офлайн: брошюры и буклеты, флаеры и приглашения на занятия.

4. Интересы родителей: безопасное пространство для ребенка, создание здорового образа жизни и развитие талантов ребёнка.

4. Доход клиента составляет от 50 000 рублей в месяц на члена семьи.

Средняя стоимость абонемента: 4000 рублей за 12 занятий в месяц по 3 часа.

7. ПЛАН ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

Анализ программы привлечения клиентов представлен в таблице:

Вид продвижения	Затраты на ед., руб.	Месяцы												Итого за год	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Чел.	Руб.
Телеграмм-канал	0	1	1	1	1	1	0	0	2	2	1	1	1	12	0
Аккаунт в Инстаграм	0	1	1	1	2	2	1	1	3	3	2	2	1	20	0
Собственный сайт	50 000	0	0	1	1	1	0	0	2	1	1	1	1	9	50000
Буклеты в школах, детских садах, поликлиниках и т.д.	18 320	1	1	1	0	0	0	0	2	2	1	1	1	10	18320
Реклама сайта в Яндексе (1000 показов)	20 000	3	4	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	20000
ИТОГО														61	88320

Рекламу сайта на платформе «Яндекс» планируется осуществлять в первые три месяца для узнаваемости школы и первоначального привлечения клиентов. Параллельно в других местах обитания клиентов, которые перечислены в п.2 раздела 6 будут розданы брошюры и буклеты. Также раздача информационного материала будет усилена с августа, в связи с началом нового учебного года (исходя из личного опыта активность родителей возрастает к концу летнего сезона).

8. ЗАТРАТЫ, РАСХОДЫ, ПРИБЫЛЬ

- Инвестиционные затраты составят 171 670 рублей:

Наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, руб.	Место приобретения
Скакалки	5	360	1800	https://www.danceplus.ru/catalog/product/skakalka_dlya_gimnastiki_s_lyureksom/?sphrase_id=320997
Мячи	5	500	2500	https://www.danceplus.ru/catalog/product/myach_gimnasticheskij_yunioriskiy/?sphrase_id=320995
Обручи	5	180	900	https://www.danceplus.ru/catalog/product/obruch_rossiya/?sphrase_id=320994
Булавы	5	590	2950	https://www.danceplus.ru/catalog/product/bulavy_gimnasticheskie_detskie/
Ленты с палочкой	5	460	2300	https://www.danceplus.ru/catalog/product/lenta_s_palochkoy/?sphrase_id=320998
Ковер гимнастический	1	72900	72900	https://kover-arenda.ru/kupit-kover-dlya-hudozhestvennoj-gimnastiki
Создание собственного сайта			50 000	https://youdo.com/frilans/turnkey/vizitka/flan/price
Печать буклетов	10000		18 320	https://search.app/xnWKE D31PSJ9Qenh6
Реклама сайта на платформе «Яндекс» (1000 показов в первые три месяца работы школы)			20 000	

- Постоянные затраты составят 694 940 рублей в год и будут колебаться по месяцам в зависимости от количества привлеченных клиентов. Основными составляющими постоянных затрат являются:

Статья затрат	Сумма, руб.	Примечание
Аренда зала	230 400 руб. в год	Расчет произведен исходя из 12 часов занятий в начале года и до 72 часов занятий к концу года.
Амортизация	5220 руб. в год	Инвентарь со сроком амортизации 24 мес.
Зарботная плата дополнительного тренера	370 000 руб. в год	Должность второго тренера вводится с третьего месяца начала работы спортивной школы в связи с приростом клиентов, согласно плану маркетинга и продаж, и увеличением часов занятий.

Подробный анализ затрат, доходов и планируемой прибыли по месяцам приведен в таблице ниже.

Месяц	Количество клиентов в	Количество групп	Стоимость абонемента в месяц	Доход	Расходы					Итого расходы	Прибыль
					Аренда зала	З/плата тренера	Амортизация	Налог			
1	6	1	5500	33000	4800		435	1320	6555	26445	
2	13	2	5500	71500	9600		435	2860	12895	58605	
3	20	3	5500	110000	14400	37000	435	4400	56235	53765	
4	24	3	5500	132000	14400	37000	435	5280	57115	74885	
5	28	4	5500	154000	19200	37000	435	6160	62795	91205	
6	29	4	5500	159500	19200	37000	435	6380	63015	96485	
7	30	4	5500	165000	19200	37000	435	6600	63235	101765	
8	39	5	5500	214500	24000	37000	435	8580	70015	144485	
9	47	5	5500	258500	24000	37000	435	10340	71775	186725	
10	52	5	5500	286000	24000	37000	435	11440	72875	213125	
11	57	6	5500	313500	28800	37000	435	12540	78775	234725	
12	61	6	5500	335500	28800	37000	435	13420	79655	255845	
ГОД	61			2233000	230400	370000	5220	89320	694940	1538060	

- Переменные затраты составят 0 рублей.

Расчет произведен исходя из предполагаемой стоимости абонемента в размере 5500 рублей на одного ребенка с мамой.

- Точка безубыточности в начале года составляет $6555:5500 = 1,2$ абонемента в месяц.
- Точка безубыточности в конце года составит $72655:5500 = 13,21$ абонементов в месяц.

Но при предложенном плане продаж и маркетинга к концу года планируется продажа 61 абонемента в месяц, что позволяет считать проект окупаемым более, чем в 4 раза.

- Доходы составят:

Исходя из плана маркетинга и продаж доход от реализации 61 абонемента к концу года по цене 5500 рублей составит 2 233 000 рублей в год. Для первого года реализации проекта это более чем приемлемое соотношение затрат и результата.

Налог (Налог на профессиональный доход взят 4% от выручки): 89 320 рублей за год.

9. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ И ОПЕРАЦИОННЫЙ ПЛАНЫ

- Частная собственность на инвентарь.
- Регистрация в приложении «Мой налог» как самозанятая с разрешения родителей.
- Налоговый режим: НПД (налог на профессиональный доход) = 4% с поступлений от оплаты за абонементы на лицевой счет (карта СБ РФ).
- Предполагается, что в первые два месяца организации секции работа по администрированию и организации тренировочного процесса буду осуществлять самостоятельно. С третьего месяца при расширении клиентской базы и наборе трех групп по 6-7 пар мама + ребенок будет заключен договор оказания услуг со вторым тренером. Со второго года существования будут делегированы функциональные обязанности по продвижению и контролю за оплатой абонементов администратору, с которым также будет заключен договор об оказании услуг, как с самозанятым.
- Источник поиска трудовых ресурсов: сайт «Профи» (№2 в списке источников).

Этапы реализации проекта:

1. Поиск помещения, соответствующего требованиям для организации тренировок (раздевалки, туалеты, отопление, удобная парковка).
2. Заключение договора аренды.
3. Реклама.
4. Набор группы 3+ пары ребенок-мама.

Организация тренировочного процесса:

Я являюсь Мастером Спорта России по художественной гимнастике, членом Сборной команды Красноярского края, чемпионкой края в групповом упражнении, призером многочисленных всероссийских и международных соревнований в личном и групповом упражнениях, поэтому знаю много тонкостей и нюансов всего тренировочного процесса.

Тренировки будут выглядеть следующим образом:

Дети с мамами приходят за 15 минут до занятия, переодеваются и готовятся к тренировке.

Программа тренировок будет выглядеть следующим образом:

- 5 минут: разогрев (прыжки на скакалке или бег)
- 10 минут: разминка
- 15 минут: растяжка
- 15 минут: работа с предметом (скакалка, обруч, мяч, булавы, лента)
- 15 минут: разучивание элементов тела

10. ПЛАН ИНВЕСТИЦИЙ И ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

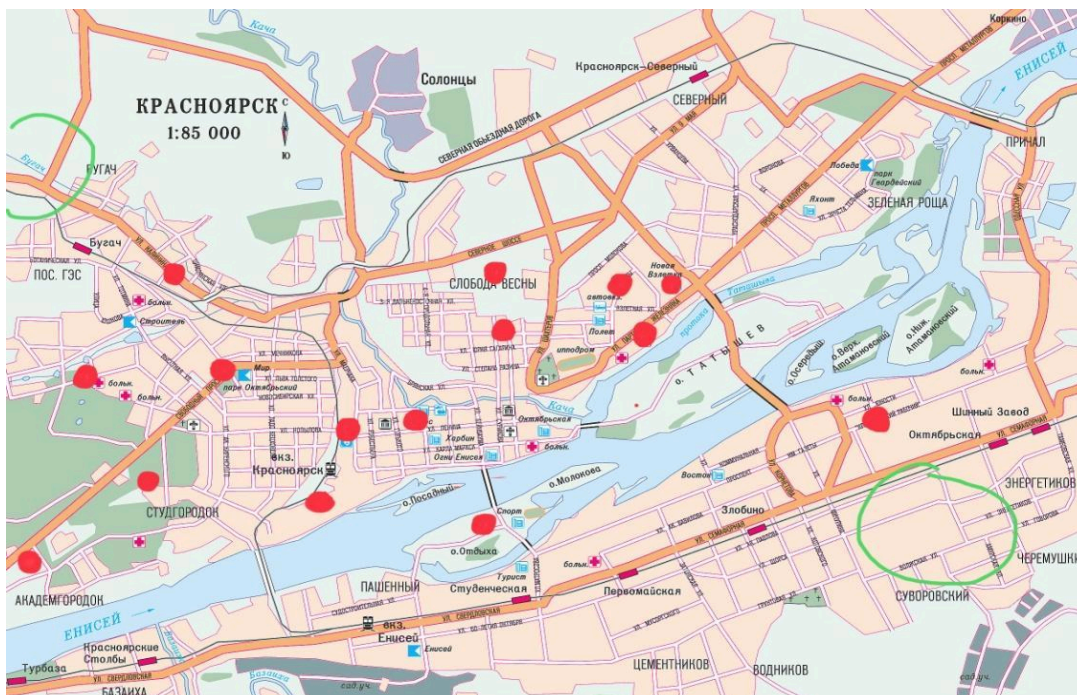
Определена потребность в инвестиционных (171 670) и постоянных (694 940) затратах первого года деятельности в размере 866 610 рублей. Инвестиционные затраты состоят из 71 670 - собственные накопленные средства и 175 685 (100 000 + 75 685) - заемные средства (по договоренности с родителями с кредитной карты и беспроцентным периодом на 6 месяцев, 75 685 рублей из которых планируются тратить на покрытие затрат первых трех месяцев работы). Начиная с четвертого месяца работы постоянные затраты планируются закрывать собственными полученными средствами.

11. ПЛАН РАЗВИТИЯ

Для развития проекта необходимо «запустить» работу рекомендаций из уст в уста и открывать группы в новых жилых комплексах, для удобства родителей с детьми без затрат на передвижение и пробки. Учитывая рост тревожности после пандемии, собрать 2 группы из 6-7 родителей с детьми от 3 до 7 лет не составит большого труда, особенно в тех районах, где еще нет спортивных школ.

Поэтому помещения для аренды стоит прежде всего смотреть в таких новостроящихся районах Красноярска, как Черёмушки (ЖК «Апрелевка») и в районе «Озеро Мясокомбинат».

На карте красным цветом отмечены анализируемые в п.3 спортивные школы, зеленым цветом отмечены новые строящиеся микрорайоны с большой сосредоточенностью молодых семей с маленькими детьми, в которых эффективнее всего возможно открытие школы или отдельных филиалов.



В дальнейшем возможно оказание услуги в других городах края и соседних регионах.

12. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНЫХ ЭФФЕКТОВ

Бизнес - идея направлена на популяризацию спорта среди детей, пропаганду здорового образа жизни, воспитание в детях спортивного характера и дисциплины, успешной социализации детей в обществе своих сверстников и взрослых людей, а также предоставление возможности родителям, имеющим детей младшего возраста, заниматься физической активностью.

Ожидаемый социальный эффект проекта:

- Рост числа детей в спорте;
- Снижение тревожности мам;
- Повышение адаптационных способностей родителей и детей;
- Получение тренерского опыта проведения занятий в тандеме
- Расширение ассортимента услуг в г.Красноярске.

13. АНАЛИЗ РИСКОВ

В процессе реализации проекта может возникнуть ряд рисков (непредвиденных ситуаций):

1. В городе Красноярске на данный момент в существующих спортивных школах и клубах отсутствует представленный вид услуги. Но может возникнуть риск открытия подобных школ параллельно с открытием моей школы, следовательно возникнет конкуренция на рынке спортивных услуг и как следствие - недобор финансовых средств для покрытия текущих затрат и затрат на дальнейшее развитие.

Путь минимизации риска: проведение дополнительных индивидуальных занятий, а также онлайн тренировок с детьми и мамами из других регионов и городов, оказание тренерской помощи другим спортивным школам и клубам.

2. Кадровые риски – наличие необходимых специалистов. Могут возникнуть проблемы с подбором тренерского состава, имеющего необходимую квалификацию и готовых работать в скользящем графике.

Путь минимизации риска: временное привлечение молодых тренеров, недавно закончивших спортивную карьеру.

3. Повышение ставок арендной платы в связи с инфляционными процессами.

Путь минимизации – поиск альтернативных залов, а также проведение индивидуальных занятий или частичная замена тренировок он-лайн уроками для родителей.

14. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данный проект разработан с целью организации тренировочного процесса для детей младшего возраста в тандеме с тревожной мамой. Проект рассчитан на 2 года с долгосрочной перспективой развития. Можно сделать вывод о целесообразности реализации проекта, а также о его социальной значимости.

Данная работа позволила получить следующие результаты и сделать выводы: при наборе минимального количества потребителей (13 абонементов в конце года) компания выходит на безубыточный уровень, тогда как согласно моему бизнес-плану к концу года ожидается клиентская база в размере 61 пары мама +, что означает прибыльность бизнес - идеи. Данный бизнес-проект будет наиболее успешен в новых микрорайонах районах с большим количеством молодых семей. В результате занятий у ребёнка будут развиты такие навыки, как: гибкость, ловкость, умение работать в команде, умение выступать на публике. Ребёнок будет занят полезным делом в безопасном пространстве, в кругу единомышленников вместе с мамой, поэтому сможет достичь успехов в этом красивом виде спорта и обрести друзей.

Для реализации проекта потребуется в первый год 171 670 рублей, из которых: 71 670 рублей - собственные накопленные средства, 100 000 рублей - заемные средства (по договоренности с родителями с кредитной карты и беспроцентным периодом на 6 месяцев). Исходя из плана маркетинга и продаж суммарный доход от реализации 61 абонемента в конце года по цене 5 500 рублей составит 2 233 000 руб., а затраты - 694 940 рублей, из которых налог составляет 89 329 рублей в год.

Таким образом суммарную прибыль в конце года получим в размере **1 538 060** рублей, или в среднем **128 000** рублей в месяц.

Срок окупаемости проекта $171\ 670 : 1\ 538\ 060 = 0,11$ года

Уровень рентабельности $1\ 538\ 060 : 694\ 940 \times 100 = 221\%$

15. СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Майлыбаева М.А. Повышение исполнительского мастерства гимнасток средствами классического танца.
<http://elib.cspu.ru/xmlui/bitstream/handle/123456789/11310/%D0%9C%D0%B0%D0%B9%D0%BB%D1%8B%D0%B1%D0%B0%D0%B5%D0%B2%D0%B0%20%D0%9C.%D0%90..pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Сайт «Профи».
<https://profi.ru/>
3. Алексей Авдохин. Художественная гимнастика в России.
<https://www.sports.ru/tribuna/blogs/allresp/2978974.html>
4. В России растет популярность ЗОЖ.
<https://tass.ru/obschestvo/12975793>
5. Россияне стали больше внимания уделять своему здоровью.
https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/04/24/rossiyane-stali-bolshe-vnimanija-udelyat-svoemu-zdorovyu
6. Саенко И.А., Кожевникова М.С., Васильева А.А., Мингареева Р.Р., Ожгибесова К.Е. Московский экономический журнал 4/2021.
<https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-4-2021-64/?print=print>
7. Показатели развития физической культуры и спорта в России.
<http://diplomstudent.net/pokazateli-razvitiya-fizicheskoy-kultury-i-sporta-v-rossii.html>
8. Магазин товаров для художественной гимнастики.
https://www.danceplus.ru/catalog/product/bulavy_gimnasticheskie_detskie/
9. Ковры для художественной гимнастики.
<https://kover-arenda.ru/kupit-kover-dlya-hudozhestvennoj-gimnastiki>
10. Сбербанк.
https://www.sberbank.com/ru/person/credits/money/consumer_unsecured
11. Опрос «Сомнения родителей перед записью ребенка в спортивную секцию».
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScWuoCFE5BCk3_7xXyRDk1_wGbAB9aynhO37uCKfbZWVULYEA/viewform
12. «Мой налог».
<https://lknpd.nalog.ru/auth/login>

16. ПРИЛОЖЕНИЯ

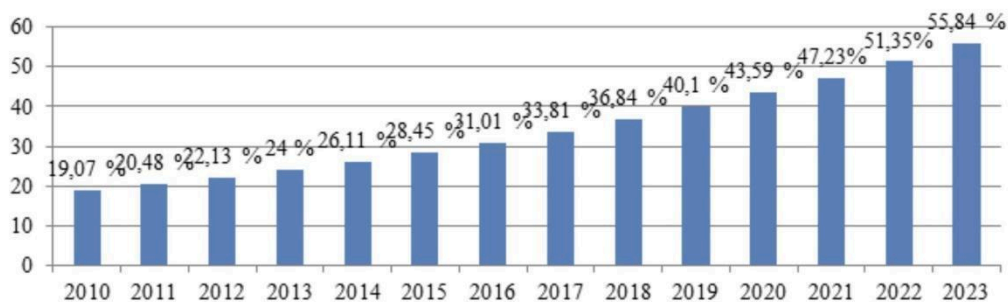


Рисунок 4 – Доля граждан, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения г. Красноярска с прогнозируемым периодом на 2021-2023 гг.

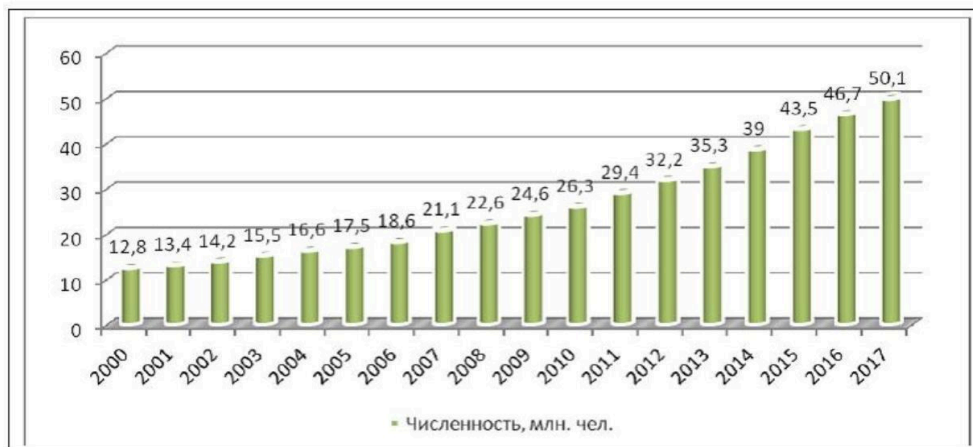


Рисунок 2.1. Численность населения России, систематически занимающегося физической культурой и спортом с 2000-2017 гг.

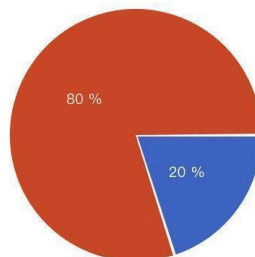
Результаты опроса «Сомнения родителей перед записью ребенка в спортивную секцию» в диаграммах

Укажите ваш пол

(100 Ответы)



● Мужской
● Женский

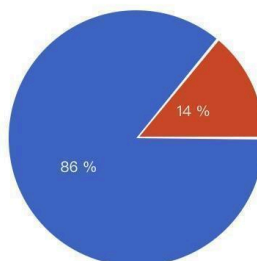


Переживали ли вы, когда записывали своего ребенка в спортивную секцию?/Как думаете, будете ли вы переживать перед записью своего ребенка в спортивную секцию?

(100 Ответы)

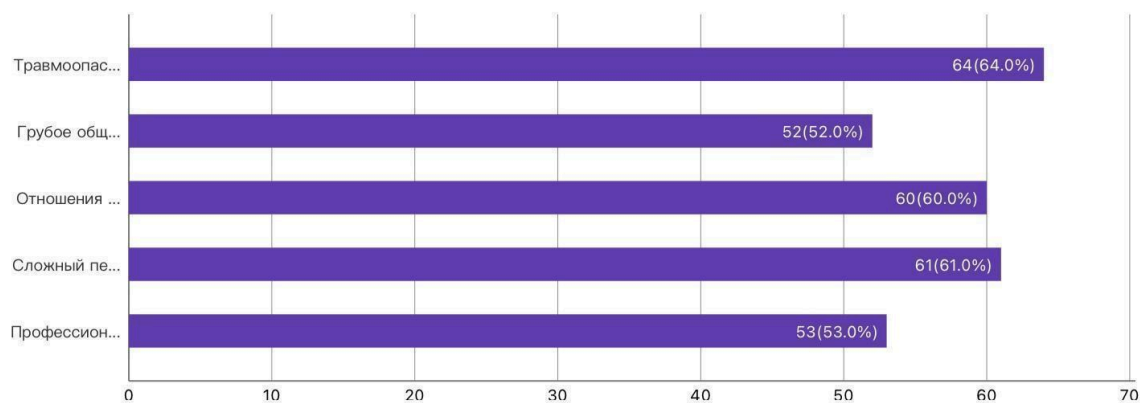


● Да
● Нет



За что конкретно вы переживали?/Как думаете, за что вы будете переживать?

(100 Ответы)

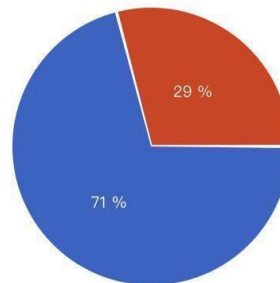


Как вы думаете, занятия спортом в тандеме мама–ребенок могли бы способствовать решению данной проблемы?

● (100 Ответы)



● Да
● Нет



Как вы думаете, видеотрансляции занятий с детьми могли бы способствовать решению данной проблемы?

● (100 Ответы)



● Да
● Нет

