

КОНЦЕПЦИЯ ПРОЕКТА « ЦЕНТР ПО КУЛЬТУРНОМУ РАЗВИТИЮ »

1. Идея проекта

Получение прибыли путем платного обучения и развития способностей детей, творческой молодежи, других слоев населения проведение конкурсов, фестивалей и смотров для детей и творческой молодежи, преимущественно проживающих в РФ, а также проживающих в русскоязычных диаспорах за рубежом, на основе обучающего « ЦЕНТРА ПО КУЛЬТУРНОМУ РАЗВИТИЮ », организация культурно-массовых мероприятий силами сотрудников центра, и/или привлеченных со стороны специалистов. Как развитие, организация картинной галереи. Открытие круглосуточного творческого кафе для творческой молодежи и нецелевых групп населения.

Цель проекта:

Получение прибыли за счет **платного обучения различных категорий населения**, проведение конкурсов, фестивалей, рекламных мероприятий, организации культурных массовых мероприятий (корпоративные мероприятия и т.п.) силами сотрудников центра, обучающихся и привлечения сторонних специалистов. Получение прибыли за счет спонсорских взносов и прямого финансирования от участвующих сторон. Получение прибыли от деятельности творческого кафе. Организация культурных центров для обучения детей русских диаспор проживающих за пределами РФ. Организация выставок, конкурсов для детей и творческой молодежи.

Благоприятные предпосылки:

В настоящее время существует **устойчивый спрос на услуги квалифицированных преподавателей для обучения и творческого развития детей, творческой молодежи и других категорий населения, имеющих свободные средства для развития своих способностей**. В заграничных русскоговорящих диаспорах есть интерес к подготовке и участию в локальных и международных музыкальных конкурсах. Есть интерес рекламодателей размещать свои материалы на разных стадиях проведения конкурсов и культурных мероприятий.

Факторы инвестиционной привлекательности:

Организация центра не требует капитальных инвестиций. Доходы от обучения на абонентской, индивидуальной и других формах обучения, рекламы, спонсорских взносов могут значительно превышать прямые инвестиции на организацию, как самого центра, так и проводимых мероприятий.

3. Описание текущей ситуации:

3.1. В настоящее время существуют реальные результаты и наработки по организации обучения, проведению различных конкурсов в Петербурге и Москве. Получены предварительные положительные результаты. **Существует кадровый резерв специалистов, которых можно использовать как костяк преподавательского и организационного коллектива.**

2. Схема реализации проекта:

2.1. регистрация юридического лица, держателя франшизы. Регистрация прав на франшизу, оформление необходимых разрешительных документов.

- 2.2. Создание постоянно действующей рабочей группы.
- 2.3. Аренда помещения для деятельности центра.
- 2.4. Рекламные мероприятия, такие как собственный сайт, публикации в местной печати и т.п. мероприятия, организация службы продажи услуг.
- 2.5. Организация и проведение обучения на основе имеющегося опыта.
- 2.6. Организация локальных, городских, территориальных, конкурсов, коммерческих мероприятий.
- 2.7. Выход на более высокий уровень в рамках СНГ и наиболее перспективных странах.

2.1. Этапы реализации проекта:

- 2.2.1. Поиск главного инвестора
- 2.2.2. Создание рабочей группы
- 2.2.3. Регистрация юридического лица.
- 2.2.4. Начало работы центра.

2.3. Модель бизнеса

Модель бизнеса предполагается как создание предприятия типа закрытого или открытого АО, на определенных долях, включающее в себя заинтересованные стороны и основной преподавательский и организационный состав.

2.4. Производственная схема

Производственная схема должна быть крайне эффективной и гибкой. Штат минимальный. Отдача максимальная. Самым важным фактором является квалификация обучающего и управляющего персонала, эффективные рекламные мероприятия. Возможно привлечение на условиях аутсорсинга студентов профильных вузов.

2.5. Продвижение проекта.

Продвижение проекта и его продуктов должны производиться на основе общих принципов продвижения.

- 2.5.1. рассылка материалов в ведущие компании и холдинги
- 2.5.2. Через средства СМИ и Интернет
- 2.5.3. Через анонсирование планируемых мероприятий при реализации проекта.
- 2.5.4. Через личные контакты
- 2.5.5. Косвенную информацию о проекте на рекламных материалах держателя контрольного пакета проекта.

2.6. Описание основных средств

- 2.6.1. деятельность может осуществляться без строительства капитальных зданий. Используются арендованные объекты профильного назначения – павильоны, концертные залы. и.т. п.
- 2.6.2. Оборудование стандартное, арендованное. Основными средствами должны быть средства связи и коммуникации на основе IT технологий.

2.7. Описание отрасли, вида деятельности

- 2.7.1. данная деятельность относится к сфере обучения детей и развития творческих способностей молодежи и других категорий населения, а также проведению массовых развлечений и PR мероприятий. Основными потребителями являются само население и заинтересованные в PR мероприятиях компании.
- 2.7.2. Основными конкурентами являются государственные и частные учреждения культурного назначения.
- 2.7.3. Позиционирование продукта Проекта должно осуществляться как
 - культурно - массовая работа среди населения
 - возможность проведения PR акций и рекламных мероприятий
 - возможность продвижения потребительских брендов на целевые группы населения.

3. Количественные показатели проекта

(на основе действующего центра музыкального развития « Эстетика»)

Помещение: 160 м кв. (из них: 10 кабинетов, приемная, актовый зал, уборная)

Аренда помещения: 420 тыс. рублей.

Работает порядка 20 преподавателей по дисциплинам: актерское мастерство, вокал, классическая хореография, клубные танцы, стрип - пластика, пилатес, сольфеджио (теория музыки) инструменты: гитара, электрогитара, саксофон, фортепиано, ударные, перкуссия.

В центре существует абонементная платная система.(12-24 занятия) Допускается два разовых посещения. Стоимость разового посещения – 1500. Стоимость абонемента 16.200 – 32.400.

На апрель при 350 звонках – 300 разовых посещения – 180-200 купленных абонементов.

Оплата преподавателем осуществляется из расчета 363 руб. за занятия на абонементе и 413 рублей за разовые (пробные) занятия. (С вычетом налога 13 %)

Оплата административного состава:

Гл бухгалтер: 50 тыс. рублей.

Бухгалтер (2 человека): 25 тыс. рублей

Исполнительный директор: 80 тыс. рублей

Зам. директора по кадрам: 30 тыс. рублей

Менеджер по рекламе(2 человека) - 25 тыс. рублей+ премии(3-4 тыс. рублей)

Секретари(4 человека) – 18.000 рублей

Клиент-менеджеры(2 человека) - 20.000 рублей + премии(не более 2-3 тыс. рублей)

Уборщица (2 человека) - 6.000 рублей

Охрана(2 Человека) - 12.000 рублей

Экономическая модель – Приложение №1

Здесь не учтена стоимость оборудования, которое может быть арендовано, закуплено в лизинг или закуплено по мере необходимости.

Необходимое оборудование – Приложение №2

Будет уточнено в процессе проработки концепции.

**Не учтены доходы от мероприятий которые будут проводиться силами Центра:
выставки, корпоративы, конкурсы и т.п.**