

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение Самарской области средняя общеобразовательная школа имени ветерана Великой Отечественной войны Танчука И.А с.Георгиевка муниципального района Кинельский Самарской области

**Бизнес проект по оказанию услуг населению в условиях сельской местности школьной типографией «Georg School»**

Георгиевка, 2021г

## **ВВЕДЕНИЕ**

Каждый предприниматель, начиная свою деятельность, должен ясно представлять потребность на перспективу в материальных, финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их возможного получения, а также уметь четко определить эффективность использования ресурсов в процессе работы любой организации. Все эти задачи помогает решить бизнес-план, который является основой предпринимательской деятельности и представляет собой всестороннее исследование различных сторон работы любой начинающей организации.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом, который используется во всех сферах предпринимательства.

Он должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и перспективах своего участия в нем. Поэтому не существует жестко регламентированной формы его представления и структуры. Однако, как правило, в нем предусматриваются разделы, в которых раскрывается основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта организации и удовлетворение им потребностей рынка, дается оценка рынка и устанавливается стратегия поведения на определенных рыночных сегментах, определяются организационная и производственная структуры, формируется финансовый проект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста организации.

**Цель:** оказание типографских услуг населению.

**Задачи:**

- ✓ определение потенциального спроса на услуги населению;
- ✓ зафиксировать преysкурant цен (нужно помнить, что каждый клиент имеет свое представление о стоимости таких услуг. Необходимо изучить сегмент рынка и сопоставить результат с нашими возможностями);
- ✓ выполнение услуг населению качественно и своевременно.

**Целевая группа:** физические и юридические лица.

**Идея проекта:** 30 декабря по плану был изготовлен первый напечатанный продукт - календари для детского сада, как особый заказ, который включал в себя свой собственный дизайн. Так мы начали свой малый бизнес. Мероприятие вызвало большой интерес у учащихся, родителей и администрации сельского поселения. Мы начали работать над проектом, составлять бизнес план, сами создали эмблему и дали название нашей школьной мини - типографии «GeorgSchool». Мы пришли к выводу, что сегодня заработать может даже ребенок. Главное – перспективная идея для бизнеса и желание трудиться.

У современных школьников достаточно свободного времени и обычно оно уходит на социальные сети, игры... Но есть возможность полезно провести время и при этом отлично заработать. Каждый подросток в определенный момент времени понимает, что пора что-то менять. И мы решили заняться таким делом, который принесет прибыль.

**Результаты:** освоение технологических знаний, производственной и коммуникативной культуры в области полиграфии на основе включения рабочей группы ребят в разные виды технологической деятельности по изготовлению общественно значимых продуктов труда.

## **РЕЗЮМЕ**

Работа школьной мини-типографии началась 1 ноября 2020 года.

Деятельность типографии направлена на оказание услуг населению в области цветной полиграфии, а также сопутствующих услуг по переплету, сканированию, ламинированию, тиражированию печатных материалов как в небольших количествах, так и размножение таких материалов, тираж которых велик. Наша школьная типография в состоянии обеспечить потребности в производстве бланков, листовок, рекламных брошюр, буклетов, журналов, визитных карточек, карманных календарей. В рамках деятельности планируется привлечение заказов на изготовление различной продукции. Таким образом, мы предполагаем оказание услуг таким группам потребителей, как физические и юридические лица, удовлетворяя потребности в исполнении мелких заказов, а также и более крупных, для выполнения которых недостаточно обычного публикатора. Имеющееся на балансе нашей школы оборудование позволяет обеспечить низкую себестоимость изготавливаемой продукции, в том числе при больших тиражах, поскольку его функционирование характеризуется простотой обслуживания, отсутствием потребности в высококвалифицированном персонале, неприхотливостью.

Школьная мини – типография находится по адресу: Самарская область, Кинельский район, с.Георгиевка, улица Специалистов, дом 17 (здание ГБОУ СОШ с.Георгиевка, кабинет №14).

Часы работы «Georg School» работает с 8-00 до 17-00. Выходные – суббота, воскресенье. Возможен предварительный заказ в праздничные дни и выходные. Обращаться по телефону: +79379977764 – Анастасия, +79874337429 – Полина.

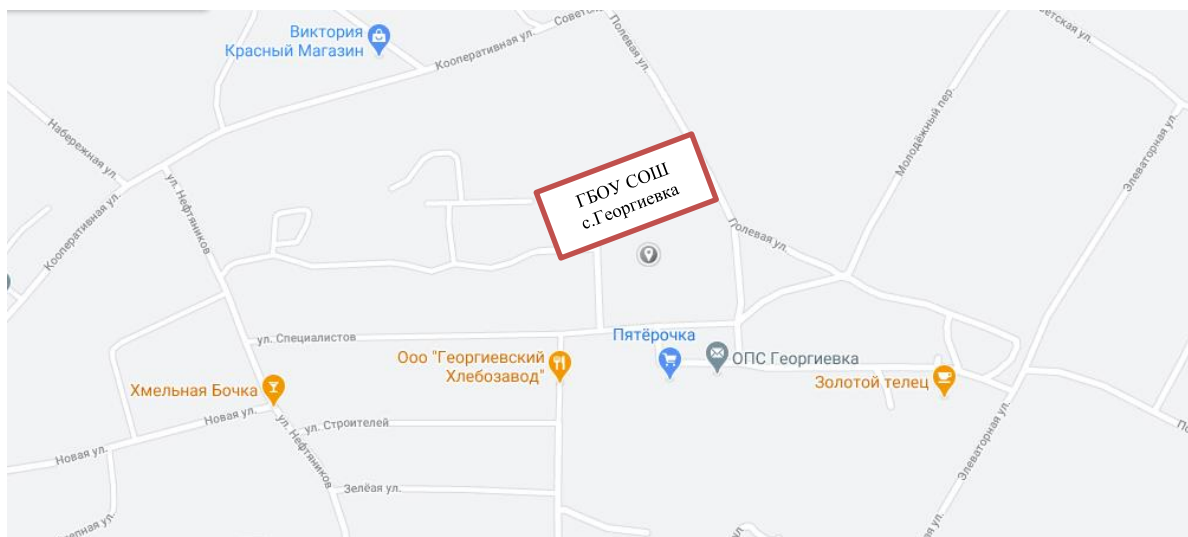


Рисунок 1. Местоположение школьной типографии

### **Описание оказываемых школьной типографией «Georg School»**

Наши услуги:

- ✓ Цветная и черно – белая печать формата А3, А4 различной плотности бумаги
- ✓ Резка бумаги
- ✓ Брошюрование металлической и пластиковой пружиной
- ✓ Копирование, сканирование документов
- ✓ Ламинирование
- ✓ Корпоративные товары (визитные карточки, календари, буклеты и тд)

Дополнительной услугой является возможность получения консультации по различным вопросам, касающимся выше перечисленных, оказываемых нами услуг, возможность сделать заказ.

### **Производственный план**

В данном разделе бизнес-плана рассмотрим вопросы, связанные с организацией производства: оборудование, рабочая группа.

Оборудование. Нам потребуется цифровая печатная машина, резак, ламинатор, биндер для скрепления изделий пружиной (таблица №1).

Персонал. Для работы на данном оборудовании у нас имеется оператор, работающий на цифровом принтере. Для обработки материалов после печати - переплетчик с умением работы на ламинаторе и резаке. Для

приема заказов на печать - менеджер, знающий основные полиграфические процессы (для правильного расчета стоимости услуг).

Таблица 1 – оборудование школьной мини - типографии «Georg School»

1 . Помещение (1)	
2. Оборудование	
2.1. Ноутбук HP (3шт.)	
2.2. МФУ (1шт)	
2.3. Лазерный принтер EPSON (1 шт.)	
2.4. Программное обеспечение	
- Canva	1 шт.
- Microsoft Office	3 шт.
- Page Maker	1 шт.
- Сервис распознавания текста FineReader	1 шт

2.5. Брошюровочный аппарат (1 шт.)	
2.6. Резак для бумаги (1 шт.)	
2.7. Ламинатор (1 шт.)	

Расходные материалы. К расходным материалам относится все оборудование и так же канцелярские принадлежности. Все это можно приобрести у специализированных магазинах и компаниях-поставщиков.

Выбору и приобретению оборудования необходимо уделить особое внимание. Как и на любую другую вещь, лучше на него потратить чуть больше средств, но зато быть в нем уверенным. Тогда не придется проверять на себе поговорку "Скупой платит дважды".

Произведем расчет стоимости оборудования для эффективной работы мини-типографии «Georg School» (таблица №2):





Таблица 2 - Расчет стоимости оборудования

Оборудование	Кол-во в натур, ед.	Цена, руб
Ноутбук HP	3	152 370
МФУ	1	146 800
Лазерный принтер EPSON	1	27 400
Программное обеспечение	1	
Canva	1	
Microsoft Office	3	
Page Maker	1	
Сервис распознавания текста FineReader	1	
Брошюровочный аппарат	1	26 900
Резак для бумаги	1	9 900
Ламинатор	1	3890
<b>Итого</b>	<b>15</b>	<b>367 260</b>

Для эффективной работы школьной типографии сформирована команда обучающихся школы 9-11 класс, в количестве 7 человек (таблица №3).

Таблица №3 – Рабочая группа обучающихся

Должность	Кол-во мест
1. Куратор	1
2. Руководитель рабочей группы	1
3. Дизайнер	1
4. Наборщик	2
5. Менеджер	1
6. Печатник	2
<b>Итого</b>	<b>8</b>

В настоящее время рабочая группа является важным ресурсом каждой организации. Так как от его качества во многом зависят результаты деятельности и конкурентоспособность.

## План сбыта мини-типографии

В какой-то мере проблема сбыта может рассматриваться как функция месторасположения типографии. Но в данном случае, мини-типография «Georg School» расположена в центре села, одним из главных преимуществ является то, что в селе нет ни одной организации, которая занимается данными услугами.

Иной стороной проблемы сбыта возможно - насколько хорошо известны клиентам предоставляемые товары и услуги. Для этого стоит создать обширную рекламу своих товаров и услуг в средствах массовой информации (газеты, интернет, социальные сети и т.п.), для привлечения большего количества клиентов. Так же планируется распечатать флаеры и визитные карточки нашей организации, так как мы можем сделать это сами, учитывая направление нашей деятельности, нам не придется платить конкурентам.

Еще один способ стимулирования сбыта - справки и консультация по телефону, а так же интернет.

Выход предприятия на рынок будет осуществляться с помощью проникновения данных услуг на рынок потребителей с помощью рекламы.

Реклама - информация, распространенная любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная неопределенному кругу лиц и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке

Виды рекламы используемые типографией:

- ✓ Печатная
- ✓ Интернет-реклама
- ✓ Наружная реклама

Факторы риска

К основным рискам при открытии типографии можно отнести:

- ✓ Низкое количество клиентов
- ✓ Поломка оборудования

Количество средств, затрачиваемых на продвижение услуги (рекламную деятельность) необходимо корректировать постоянно на основании сравнения количества потребителей, привлеченных каждым из вышеуказанных способов.

Под ценовой политикой понимаются общие цели, которые предприятие собирается достичь с помощью установления цен на свои товары и услуги, что расценивается как один из наиболее существенных элементов маркетингового комплекса. Уровень цен должен быть минимально достаточным, чтобы обеспечить предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность всего комплекса услуг, достижение краткосрочных и долгосрочных целей, основной из которых является овладение основной долей рынка. Таким образом, предлагается активная ценовая политика, заключающаяся в стратегии ценового прорыва, т.е. применения уровня цен несколько ниже уровня цен конкурентов и получения большей массы прибыли за счет увеличения объема услуг и захваченной доли рынка. При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине, - она должна быть относительно высокого качества предоставляемых услуг.

### **Создание прайс – листа на услуги школьной типографии «Georg School»**

Прайс-лист — это перечень наименований товаров или услуг с ценами. Для большей наглядности и удобства работы чаще всего он оформляется как таблица с количественными и качественными характеристиками товаров или услуг. Может использоваться как в электронном виде, так и распечатываться на бумажном носителе.

Это маркетинговый инструмент, который применяется по продажам в процессе работы с клиентами. Помогают изучить ассортимент и принять решение о покупке.

Информация должна хорошо восприниматься, а сам прайс-лист — подталкивать клиентов к покупкам определённых товаров на выгодных условиях. Также важно, чтобы прайс-лист экономил время.

### **Этапы создания прайс-листа**

В процессе создания прайс-листа можно выделить несколько важных шагов. Давайте рассмотрим их подробно.

#### **1. Создаем прайс-лист в формате Excel.**

Прайс-лист, конечно, можно составить в Word, можно нарисовать на листочке карандашом. Но мы изначально работали в Excel, так как после его создания последуют постоянные корректировки, а Excel позволяет вносить их без особых усилий. Обычно прайс-лист представлял собой таблицу, в которую мы вносили данные по своим товарам.

#### **2. Раскрываем максимум информации.**

Чем больше информации указано в прайс-листе, тем лучше. При создании таблицы хорошо сортировать информацию по колонкам: формат, количество, цена, возможные скидки. Поместить небольшие изображения продуктов, которые позволят привлечь внимание клиентов. Все эти действия помогут клиентам структурировать информацию и тратить на подбор продуктов меньше времени.

#### **3. Заводим два прайс-листа: рабочий и клиентский.**

В первый, рабочий, прайс-лист мы добавляем всю информацию, включая себестоимости продуктов. Этот файл будет очень полезен для нашей работы: мы всегда легко рассчитаем, какую скидку сможем дать под определенный объем. Безусловно, в клиентском прайс-листе мы не рекомендуем раскрывать себестоимость продуктов.

#### **4. Определяем наценку.**

«Какого размера должна быть наценка?» — примерно так звучит наиболее популярный вопрос при создании прайс-листа. Действительно, сложно определить, какую именно цену назначить на продукт. Решение этой проблемы — указать в прайс-листе сразу несколько цен, в три колонки:

розница, опт и крупный опт. Для каждой колонки мы определяем требуемый объем закупки и цену. Стандартов тут нет. Просто нужно определить более или менее интересный объем сделки — это будет опт, ниже — розница, очень интересный объем — крупный опт.

Разница в цене между колонками должна быть не менее 10%.

Оптовая цена (средняя колонка) не должна быть выше, чем цены конкурентов, опубликованные в интернете. Остальное — это арифметика и ваше предпринимательское чутье. Если клиент берет хороший объем, то можно ужаться в марже (разница между ценой и себестоимостью), а если «3 штуки», то смысла давать скидку нет.

#### 5. Сортируем товары.

Если у вас очень много продуктов, имеет смысл разбить ассортимент на несколько листов. Например, на одном листе у нас будет информация о цветной и черно белой печати, на втором листе копирование и сканирование документов, на третьем – ламинирование и брошюрование и тд. Так как наша школьная типография, только начинает свою работу, и оборудование позволяют напечатать не все, на данный момент прайс – лист будет не большим. В планах, раскрутки нашей типографии, прайс – лист будет меняться и пополняться новыми товарами.

#### 6. Создаем точку касания с клиентом.

Об этом часто забывают, но прайс-лист — это маркетинговый инструмент. Поэтому важно, чтобы он был хорошо сверстан, не содержал ошибок и, самое главное, провоцировал на покупку. Для этого в нем обязательно должны быть указаны название и контакты нашей типографии. Можно на первом листе прайса добавить описание компании и наши конкурентные преимущества. Если у нас будут проходить акции по определенным продуктам, их нужно обязательно обозначить в прайсе цветом, как спецпредложения.

## Прайс – лист на услуги школьной типографии «Georg School»

Мы предполагаем оказание услуг таким группам потребителей, как физические и юридические лица, удовлетворяя потребности в исполнении мелких заказов, а также и более крупных. Имеющееся на балансе нашей школы оборудование позволяет обеспечить низкую себестоимость изготавливаемой продукции, в том числе при больших тиражах.

### Цветная печать

Формат	Тип	20-100	101 – 200	201 – 500	501 – 1000
		листов	листов	листов	листов
А4	Односторонняя	15 руб/шт	13 руб/шт	12 руб/шт	10 руб/шт
	Двухсторонняя	30 руб/шт	26 руб/шт	24 руб/шт	20 руб/шт
А3	Односторонняя	30 руб/шт	26 руб/шт	24 руб/шт	20 руб/шт
	Двухсторонняя	60 руб/шт	52 руб/шт	48 руб/шт	40 руб/шт

### Черно – белая печать

Формат	Тип	1-100	101 – 500	551 – 1000	от 1200
		листов	листов	листов	листов
А4	Односторонняя	5 руб/шт	3 руб/шт	2 руб/шт	2 руб/шт
	Двухсторонняя	10 руб/шт	6 руб/шт	4 руб/шт	3 руб/шт
А3	Односторонняя	10 руб/шт	6 руб/шт	4 руб/шт	3 руб/шт
	Двухсторонняя	20 руб/шт	12 руб/шт	8 руб/шт	6 руб/шт

### Сканирование

Тип	Формат	
	А3	А4
Черно – белое сканирование	10 руб/шт	5 руб/шт
Цветное сканирование	15 руб/шт	10 руб/шт

### Ламинирование

Формат	1 лист	До 30 листов	До 100 листов
А4	30 руб/шт	25 руб/шт	23 руб/шт

### Копирование

Формат	Бумага	Плотность гр/м <sup>2</sup>	До 5 страниц	До 20 страниц	До 50 страниц	Более 51 страницы
A4	Белая	80	4 руб/шт	3 руб/шт	2 руб/шт	2 руб/шт
A4	Цветная	80	8 руб/шт	7 руб/шт	5 руб/шт	4 руб/шт
A4	Белая и цветная	160	10 руб/шт	8 руб/шт	6 руб/шт	5 руб/шт
A3	Белая	80	8 руб/шт	7 руб/шт	6 руб/шт	5 руб/шт
A3	Цветная	80	15 руб/шт	14 руб/шт	13 руб/шт	13 руб/шт
A3	Белая и цветная	160	18 руб/шт	16 руб/шт	15 руб/шт	15 руб/шт

### Брошюрование пластиковой и металлической пружиной

	Кол-во листов	Цена
<b>Брошюровка пластиковой пружиной</b>	До 50 листов	30 руб/шт
	До 100 листов	70 руб/шт
	До 200 листов	120 руб/шт
	До 300 листов	150 руб/шт
<b>Брошюровка металлической пружиной</b>	До 50 листов	50 руб/шт
	До 100 листов	100 руб/шт
	До 200 листов	150 руб/шт

### Карманные календари

Кол-во	1-50 шт	51 – 100 шт	101 – 200 шт	201 – 500 шт	Более 500 шт
Цена	18 руб/шт	15 руб/шт	12 руб/шт	10 руб/шт	9 руб/шт

### Визитные карточки

Кол-во Тип	100 шт	1000 шт	3000 шт	5000 шт
---------------	--------	---------	---------	---------

Односторонняя	320 руб	1800 руб	2800 руб	4500 руб
Двухсторонняя	500 руб	3000 руб	3000 руб	4800руб

*Школьная мини – типография находится по адресу: Самарская область, Кинельский район, с.Георгиевка, улица Специалистов, дом 17 (здание ГБОУ СОШ с.Георгиевка, кабинет №14).*

*Часы работы «Georg School» работает с 8-00 до 17-00. Выходные – суббота, воскресенье. Возможен предварительный заказ в праздничные дни и выходные. Обращаться по телефону: +79379977764 – Анастасия, +79874337429 – Полина.*



## Практическая часть

Начиная с 1 ноября, наша школьная мини – типография получила несколько платных заказов, так же выполнены работы на безвозмездной основе:

1. Созданы карманные календарей по собственному дизайну.
2. Распечатаны дипломы и грамоты.
3. Распечатаны и заламинированы развивающие карточки для работы с детьми ОВЗ.
4. Созданы визитные карточки собственного дизайна.
5. Распечатаны и заламинированы ПО №6 для администрации сельского поселения.
6. Создание журнала для профсоюзной организации муниципального района Кинельский.
7. Альманах Памяти

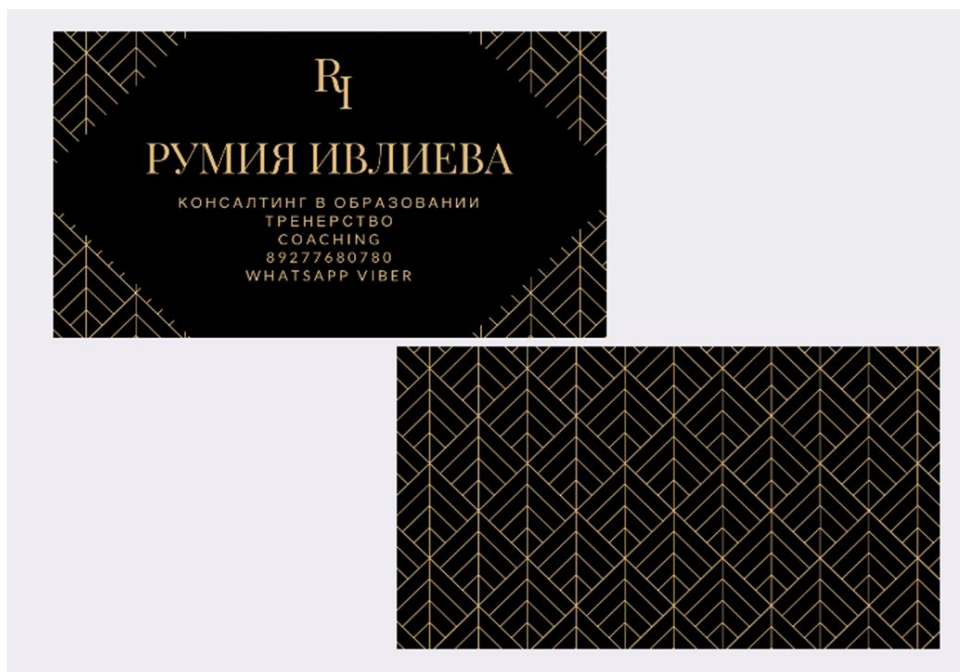
Расчет общего дохода и собственной прибыли на начало работы типографии (таблица №4).

Таблица №4

Продукт	Кол-во, шт	Общий доход, руб	Прибыль, руб
Карманные календари	1000	1000	200
Карточки для работы с детьми ОВЗ	10	500	120
Грамоты	36	360	80
ПО №6	1	На безвозмездной основе	-
Журнал профсоюзной организации	25	11750	2000
Визитные карточки	50	На безвозмездной основе	-
Итого	1092	13610	2400

Фото выполненных работ

## Разработанный дизайн визиток



## Готовые визитки



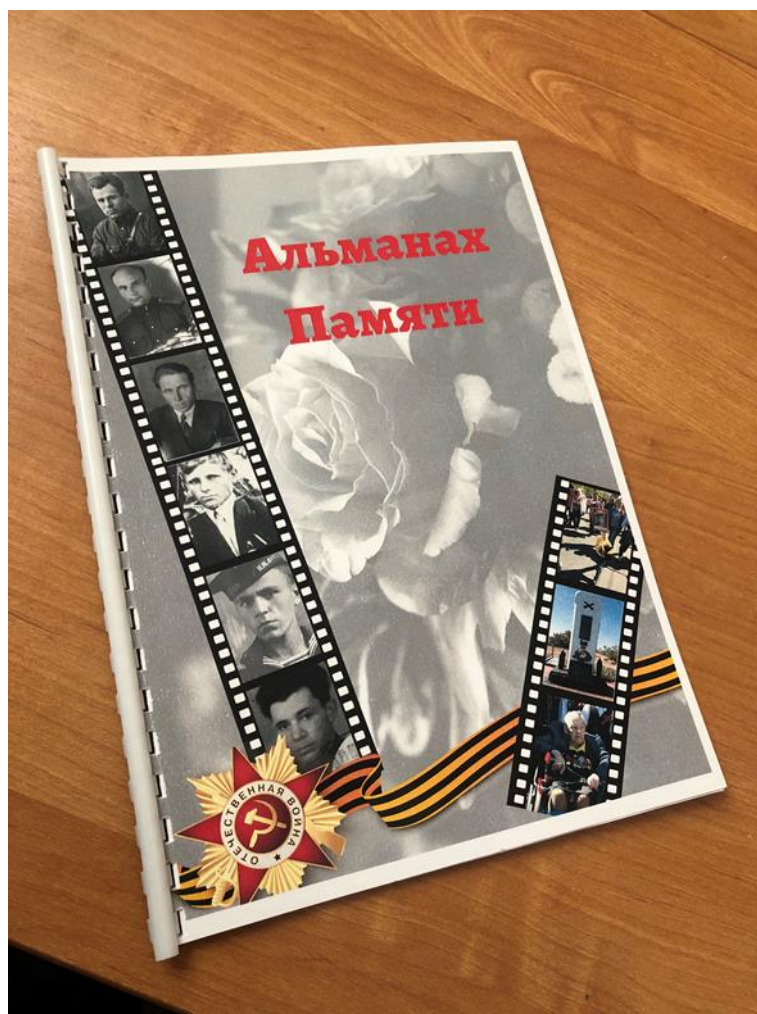
## Альбомы для рисования



## Карманные календари



## Альманах Памяти



### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Бизнес-проект - тщательно подготовленный документ, раскрывающий все стороны любого запроектированного мероприятия. Он позволяет предсказывать не только все меры для реализации новой идеи, но и определить необходимое финансовое обеспечение и возможность получения дохода (прибыли). Практически его можно считать формой экспертной оценки целесообразности и эффективности осуществления новой предпринимательской идеи.

В современных условиях является рабочим инструментом, который используется во всех сферах предпринимательства. Его желательно разработать при организации новой фирмы; объединения существующих предприятий и создания на базе этого интегрированного организационно-

правового образования; трансформации собственности; начало внешнеэкономической деятельности.

Бизнес - план помогает обнаружить в заданном состоянии те проблемы развития предприятия, которые в будущем грозят перерасти в серьёзные препятствия и существенно осложнят работу.

.В процессе составления бизнес - план является мощным инструментом самообучения , основой для сопоставления с фактическими достижениями. Чем больше нестабильность во внешней среде, тем больше порядка должно быть во внутренней организации действий предприятия, тем больше внимания следует уделять разработке стратегии рыночного и организационного развития и оперативным действиям по реализации этих стратегий.

Бизнес - план помогает решить 4 основные задачи:

- ✓ Изучить ёмкость рынка
- ✓ Оценить затраты
- ✓ Обнаружить «подводные камни»
- ✓ Определить финансово-экономические показатели

Особенностью бизнес-плана как стратегически ориентированного документа следует считать согласование поставленных задач и реальных финансовых возможностей. Хорошо разработанный и обоснованный бизнес-план является важным основанием так называемой бизнес-предложения.