

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа № 63» г. Пензы

XXVI научно-практической конференции школьников города Пензы
«Я исследую мир»

Проект:
Школьная фотостудия «LOFT 63»

Выполнил:
Журавкова Дарья Александровна,
Христинина Ольга Олеговна
учащиеся 10 «Б» класса
МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Руководитель:
Кондакова Ирина Николаевна,
учитель технологии
МБОУ СОШ № 63 г. Пензы
Дудкина Ирина Григорьевна,
учитель ИЗО МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Пенза,
2021

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	2
1. Анализ условий для разработки и реализации проекта	4
1.1. Специфика деятельности в сфере предоставления фотоуслуг.....	4
1.2. Анализ уровня конкуренции	4
1.3. Целевая аудитория.....	5
1.4. Практическая значимость	5
1.5. Ожидаемые результаты	6
2. Инструменты разработки и реализации проекта	7
2.1. План-график проектных работ	7
2.2. Ресурсы проекта	8
2.3. Бюджет проекта	9
2.4. Эффективность проекта	12
2.5. Риски проекта	12
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	13
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....	14
ПРИЛОЖЕНИЯ	15

Введение

Сейчас модно размещать свои снимки в сети интернет, чем и занимается большинство учащихся нашей школы. Многим кажется, что фотографировать очень легко, и современная техника может помочь в этом деле, достаточно лишь нажать на кнопку. Но интересно, что красивые фотографии получаются не у каждого. Фотография – это интересное и достаточно серьезное занятие, и этому искусству нужно учиться. На уроках изобразительного искусства мы изучали фотографию - как новое изображение реальности. Нас это заинтересовало, и мы решили в нашей школе не только организовать свою фотостудию, но и получить навыки предпринимательской деятельности. Одновременно это и профориентация учащихся с целью изучения различных профессий.

Актуальность

Данная тема актуальна, так как фотография стала неотъемлемой частью любой семьи. В последнее время наблюдается тенденция роста спроса на изготовление и обработку цифровой фотографии. Этот вид деятельности один из самых популярных в настоящее время. Всем хочется хороших снимков, но не у всех есть возможность заплатить за это большую сумму. Школьная фотостудия поможет решить эту проблему.

Цель: Создание бизнес-продукта по оказанию определенного спектра фотоуслуг населению микрорайона, в частности учащимся школы, их родителям и учителям, с использованием ресурсов школы.

Для достижения данной цели предстоит решить следующие **задачи**:

- определить, с помощью, каких средств можно реализовать данный проект;
- изучить рынок фотоуслуг, определить потребность жителей микрорайона в фотоуслугах;
- создать фотостудию, модернизировав школьное помещение;
- рационально использовать имеющиеся ресурсы;
- удовлетворить потребность жителей микрорайона в фотоуслугах.

Объект исследования - процесс создания фотостудии

Предмет исследования – разработка и реализация мероприятий по созданию школьной фотостудии

Новизна заключается в исследовании необходимости информирования подростков об опасности виртуального мира с разных позиций, в том числе и с позиции сверстника.

Методы исследования:

- анализ;
- анкетирование.

1. Анализ условий для разработки и реализации проекта

1.1. Специфика деятельности в сфере предоставления фотоуслуг

Специфика деятельности в сфере предоставления фотоуслуг требует особого внимания к месторасположению будущей студии. Для фотостудии необходимо, чтобы ее месторасположение было как можно более удобным для жителей микрорайона – потенциальных клиентов.

В то же время, необходимо учитывать также и месторасположение конкурентов, а также стоимость и наличие необходимых площадей в данном районе. С целью выявления наиболее удачного месторасположения фотостудии были оценены преимущества и недостатки ее месторасположения.

Было выявлено, что наиболее выгодным месторасположением будет являться помещение в нашей школе по адресу улица Онежская, 11. Недостатком такого размещения является непосредственная близость от конкурентов.

При анализе теоретического материала по данной теме нами был составлен SWOT-анализ (Приложение 1) и создана интеллект-карта (Приложение 2).

1.2. Анализ уровня конкуренции.

Конкурент 1. Салон фотоуслуг «БИС», расположенная по адресу: ул. Ладожская, 37,

Конкурент 2. Салон «ZOOMMY» на ул. Ульяновской, 15.

В настоящее время на рынке фотостудий города Пензы представлено около 20 фирм, четыре из них находятся в микрорайоне Арбеково. Основную конкуренцию составляют только две студии, находящиеся в относительной близости, это «БИС», расположенная по адресу: ул. Ладожская, 37, и «ZOOMMY» на ул. Ульяновской, 15.

Проведем анализ конкурентов, данные которого приведены в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика конкурентов

Конкуренты	Сильные стороны	Слабые стороны
1. «БИС» ул. Ладожская, 37	<ul style="list-style-type: none">• Профессионализм фотографа;• Опыт работы более 20 лет;• Оказание различных видов фотосъемки (рекламная, свадебная, художественная, интерьерная и экстерьерная, репортажная, фотосъемка животных, фотосъемка для портфолио, hdr фотосъемка).	<ul style="list-style-type: none">• Один фотограф;• Высокие цены на услуги;• Недостаток рекламы.
2. «ZOOMMY» ул. Ульяновская, 15	<ul style="list-style-type: none">• Большая площадь помещения;• Доступные цены;• Качественная реклама;• Оказание фото и видео услуг.	<ul style="list-style-type: none">• Один фотограф;• Большие сроки исполнения заказа;• Отсутствие скидок постоянным клиентам.

К каждому клиенту, к каждой работе специалиста фотостудии «Loft63» подойдут индивидуально. Для нас важно оперативно и качественно выполнить все пожелания клиента, предложив низкие цены на любую из фотоуслуг.

Расположение фотостудии «Loft63» в помещении школы позволит привлечь большое количество клиентов и достаточно быстро обрести известность.

Энергичный и ответственный персонал фотостудии, высокий уровень организации работы,

чуткий подход к индивидуальности клиента, высокое качество работы, предоставление скидок, и, безусловно, широкий спектр услуг по фотосъемке – все эти преимущества высоко оценят наши клиенты.

1.3. Целевая аудитория

Был проведен анализ потенциальных потребителей фотоуслуг.

Опрос проводился в виде анкетирования с целью получения достоверной информации о необходимости использования этих услуг потребителями и выявлении пожеланий потребителей к условиям цен на эти услуги.

Оценка потенциальных потребителей

За время разработки настоящего бизнес-плана был проведен анализ потенциальных потребителей фотоуслуг.

Опрос проводился в виде анкетирования с целью получения достоверной информации о необходимости использования этих услуг потребителями и выявлении пожеланий потребителей к условиям цен на эти услуги.

Опрошено 100 человек: 70 учащихся, 20 родителей и 10 учителей в возрасте от 7 до 45 лет.

В результате проведенного анкетирования было выявлено, что существует востребованность в данной услуге. 81% опрошенных хотели бы пользоваться услугами фотостудии, руководствуясь гарантией качества и приемлемой ценой.

Исследование места расположения фотостудии показало, что большинство респондентов (57%) считают для себя удобным ту фотостудию, которая находится рядом с работой или местом учёбы, 40% считают удобным расположение фотосалона рядом с домом. Большинство учащихся проживают в микрорайоне школы.

В результате проведенного анкетирования была выявлена целевая аудитория – это учащиеся школы (дети и подростки – большей частью девочки – в возрасте от 6 до 17 лет), а также их родители и учителя, желающие запечатлеть радостное жизненное событие, попробовать себя в качестве фотомоделей, или сделать качественные фотоснимки, и которых привлечёт:

- возможность реализации своих идей и задумок;
- предоставление скидок и проведение различных акций;
- приемлемая цена на услуги.

1.4. Практическая значимость

Этот сложный проект, разделен на несколько этапов.

1 этап – организация и оформление помещения фотостудии в стиле лофт (Приложение 3).

Данный этап полностью завершен. Силами учащихся школы создан мини музей фотоаппаратов и истории создания фотографии, где проводятся экскурсии (Приложение 4).

2 этап – оказание услуг

Основная услуга проекта – фотосъемка на территории студии, которая осуществляется в соответствии с пожеланиями клиента.

Мы предлагаем следующие услуги:

- Проведение персональной фотосессии
- Репортажная и Тематическая фотосъемка
- Фотосъемка на общую фотографию
- Изготовление индивидуальных фотооткрыток и фотоколлажей

➤ Печать фотографий

Практическая значимость для учащихся:

- Фотостудия созданная руками учащихся позволит креативной и инициативной молодежи обеспечить досуг, позволит расти профессионально и повысит возможность любому человеку получить доступные услуги фотографа.
- Создание школьной фотостудии поможет сформировать у учащихся предпринимательские компетенции, организовать сплоченную команду инициативных и креативных личностей.
- Выпускники Школьной компании будут отличаться от обычных школьников. Они станут более конкурентноспособными, более приспособленными к ожидающему их профессиональному будущему.
- Работая над проектом, мы пополнили знания по многим темам, повысили уровень проектной деятельности и практических навыков по разработке бизнес-плана, анкеты для опроса респондентов, созданию логотипа и рекламы компании.

1.5. Ожидаемые результаты

В результате работы над проектом могут быть достигнуты следующие результаты:

- получение опыта и навыков в сфере предпринимательской деятельности;
- организация сплоченной команды инициативных и креативных личностей;
- формирование ключевых компетенций;
- модернизация школьного помещения для работы фотостудии;
- создание реально действующего и безубыточного бизнеса в рамках учреждения образования;
- отработка производства и продажи фотоуслуг;
- получение потребителями качественного, недорогого и широкого спектра фотоуслуг.

2. Инструменты разработки и реализации проекта

2.1. План-график проектных работ (2020-2022 год)

План график проектных работ представлен в таблице 2.

Таблица 2.

№ п/п	Наименование этапов, мероприятий	Сроки выполнения (мес., год)	Ответственные	Ожидаемые итоги (с указанием количественных и качественных показателей)
1	2	3	4	5
1	Оформление документации	Сентябрь 2020	Куратор, члены команды	Разработать локальные акты школы
2	Участие в обучающем бизнес-интенсиве «Стимулятор»	Ноябрь 2020	МАО «Бизнес-инкубатор «Импульс»	Получить опыт работы с банком, налоговой службой, познакомиться с основами маркетинга и рекламы.
3	Подготовка и участие в рождественской ярмарке в школе	Декабрь 2020, 2021	Куратор, члены команды	Реализовать новогоднюю продукцию и заработать деньги для модернизации помещения.
5	Проведение мониторингового исследования	Январь 2021	Куратор, члены команды	Изучить рынок г. Пензы, провести опрос 100 респондентов, проанализировать результаты анкетирования
6	Проведение консультаций по составлению бизнес плана	Февраль 2021	Преподаватели ПГУКафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания»	Получить полезную информацию и советы специалистов по данной теме, исправить допущенные ошибки.
7	Написание бизнес плана	Февраль 2021	Куратор, члены команды	Составить резюме проекта, план маркетинга, организационный, производственный и финансовый планы.
8	Ремонтные работы, оформление интерьера	Февраль-март 2021	Куратор, члены команды	Провести небольшой косметический ремонт, оформить интерьер в стиле «Loft»
9	Изготовление мебели для фотосалона	Март - ноябрь 2021	Куратор, члены команды	Изготовить мебель (стол, диван, навесные полки) из подручных материалов в стиле лофт
10	Создание мобильной декорации	Март - октябрь 2021	Куратор, члены команды	Изготовить мобильную декорацию на школьную тематику
11	Создание буклета	Ноябрь 2021	Куратор, члены команды	Создать буклет в программе MicrosoftPublisher
12	Набор персонала, обучение	Январь-май 2022	Куратор, члены команды	Пройти обучение у приглашенных фотографов, работа на компьютере в программе фотоп
13	Разработка должностных обязанностей	Февраль-март 2022	Куратор, члены команды	Разработать должностные обязанности
14	Открытие фотостудии	Сентябрь 2022	Куратор, члены команды	

2.2. Ресурсы проекта

На момент начала работы над проектом мы располагали следующими ресурсами: фотоаппарат зеркальный Nikon D3100; объектив Nikon DX SWM IF Aspherical ∞0.45m/1.48ft Ø 67; принтер цветной лазерный HP Laser Jet CP 1025 color; компьютер стационарный; штатив; швейная машина Brother HQ-18; утюг Bosch TDA2365; утюжильная доска; материал для оформления интерьера (частично); денежные средства (выручка с ярмарочных продаж и от продажи акций); трудовые ресурсы (в полном объеме); помещение 18 м².

Для работы фотостудии планировалось модернизировать школьное помещение площадью 18 м², расположенное на втором этаже, в котором будет располагаться офис и мастерская.

В помещении необходимо будет провести косметический ремонт, оформить его креативно, но со вкусом, так как оно должно привлекать внимание и располагать к дружелюбному и конструктивному общению с клиентом.

Наличные и необходимые ресурсы представлены в таблице 3.

Таблица 3.

Ресурсы	Наличные	Необходимые
1. Трудовые		
<i>команда проекта</i>	2 человека	8 человек
<i>социальные партнеры</i>	ПГУ Кафедра «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания», Пензенский архитектурно-строительный колледж	
2. Материально-технические		
<i>оборудование</i>	Ноутбук; фотоаппарат зеркальный Nikon D3100; объектив Nikon DXSWMIF Aspherical ∞0.45m/1.48ft Ø 67; штатив; швейная машина BrotherHQ-18; утюг Bosch TDA2365.	Принтер цветной струйный EPSON L805; светоотражатель; фоны; софиты.
<i>мебель</i>		Стол компьютерный; диван; полки; стол журнальный; стул
<i>помещение</i>	Комната 18 м ² на втором этаже	
<i>отделочные материалы</i>		Линолеум, плинтуса и комплектующие, обои (5 рулонов), клей, краска водоземulsionная (5кг), лак, джокерные трубы и комплектующие, шпагат.
<i>расходные материалы</i>	Бумага для офисной техники	фотобумага Lomond (A4, A5, A6 – 230g/m ²), чернила для принтера Revcol Premium (6 цветов)
3. Финансовые		
<i>денежные средства от торговли на ярмарках</i>	10 640 рублей	
<i>продажа акций</i>	8 000 рублей	
<i>денежные средства от сбора макулатуры</i>	9 000 рублей	
<i>беспроцентный кредит (директор)</i>		15 000 рублей

<i>школы)</i>		
4. Информационные		
<i>электронные</i>	Сайты сети интернет	

Описание предлагаемых услуг

Основная услуга проекта – фотосъемка на территории студии, которая осуществляется в соответствии с пожеланиями клиента.

В перечень планируемых к оказанию услуг фотостудии входит: проведение персональной фотосессии, репортажная фотосъемка, фотосъемка на общую фотографию, изготовление индивидуальных фотооткрыток, печать фотографий

План маркетинга

Изначально предполагается, что студия малоизвестна, и, следовательно, основной стратегией маркетинга является проникновение на рынок с помощью активной рекламной деятельности и разнообразия стимулирующих акций

Согласно выбранной цели маркетинга, стратегией ценообразования является стратегия обеспечения сбыта. Данная цель ценообразования обусловлена наличием большого числа конкурентов с аналогичными услугами, существованием большого рынка потребителей. Для достижения данной цели ШК устанавливает заниженные цены – цены проникновения, что позволит увеличить объём сбыта.

Основным методом продвижения будет являться реклама, через такие каналы сообщения, как электронные средства (преимущественно интернет), прямая реклама, средства внешней рекламы.

Объектом рекламы является целевой сегмент ШК. С учётом интересов целевой аудитории будут разработаны рекламные обращения.

Бюджетный вариант рекламы — наиболее предпочтительный вид продвижения среди игроков рынка.

План мероприятий по продвижению деятельности фотостудии предполагает:

- подготовку и производство презентационных материалов и сувенирной продукции;
- постоянное продвижение в Интернете;
- адресную почтовую рассылку рекламы услуг компании;
- проведение промо-акций, таких как бесплатный дизайн при условии большой суммы заказа, презентации для потенциальных клиентов.

Для формирования положительного имиджа будут использоваться связи с общественностью, а именно отклики в средствах массовой информации (школьная газета, бесплатные газеты), фотовыставки в школе, продвижение в интернете (создание сайта, групп в социальных сетях).

Описание процесса оказания услуг

Взаимодействие с клиентом будет осуществляться в несколько этапов:

1. Предварительный:

- Получение заказа и обсуждение с клиентом возможности реализации, Предоплата, Оформление студии (в случае нестандартного заказа)

2. Основной (выполнение работ): Фотосъемка, обработка фотографий, согласование с клиентом, обработка (если требуется), оформление обложки и коробки диска

3. Заключительный: оплата оставшейся суммы, передача готового материала клиенту

2.3. Бюджет проекта

Бюджет проекта представлен в таблице 4.

Таблица 4.

п/п	Наименование статьи расходов	Количество единиц (с указанием названия единицы - чел., мес., шт. и т.д.)	Стоимость единицы (руб.)	Общая стоимость (руб.)	Софинансирование (если имеется) (руб.)	Софинансирование - вписать наименование организации (если имеется)	Экономия, руб.(разница между предполагаемой стоимостью и экономической)	Метод экономии	Дефицит (требуемая сумма) (руб.)	Примечание
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ										
1	Обои под кирпич	4 рулона	418	1672					1672	Риск увеличения цены
2	Краска белая матовая водоэмульсионная «Тикурила евро-3»	2 ведра 2,7 кг	850	1700					1700	
3	Плинтус напольный	5 шт.	130	650					650	
4	Уголок для плинтуса (внутренний+внешний)	10 шт.	37,2	372					372	
5	Соединитель для плинтуса	4 шт.	32,55	130,2					130,2	
6	ЛинолеумТаркетт "Атланта"	13,5 м ²	553,35	7470,2					7470,2	
7	Обои "Тайлер "	1 рулон	233	233					233	
8	Клей обойный	1 пачка	104,5	104,5					104,5	
9	Джокерная труба 3м	4 шт.	206	824					824	
10	Держатель для труб регулируемый R-50R	2 шт.	45	90					90	
11	Фланец для крепления трубыJok 15h	6 шт.	50	300					300	
12	Заглушки для джокерных труб	2 шт.	8	16					16	
13	Лак яхтный бесцветный	1 банка 0,9л	275,1	275,1					275,1	
14	Морилка «Ольха»	1 шт. 0,5л	35	35					35	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
	ЭЛЕКТРОПРИБОРЫ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ										Риск увеличения цены
14	Светильник трековый	2 шт.	1600	3200						3200	
15	Кабель ВВГ	10 м	15	150						150	
16	Выключатель	1 шт.	70	70						70	
	Розетка	2 шт.	60	120						120	
17	Изоленга	1 шт.	36	36						36	
	ИНСТРУМЕНТЫ										
18	Валик меховой ВМ-250	1 шт.	65	65						65	
19	Кисть малярная плоская "Slim", 50 мм	1 шт.	14	14						14	
	ФОТОМАТЕРИАЛЫ										
20	Фотобумага глянцевая LOMOND A4230g/m ² (50л.)	1 упаковка	420	420						420	
21	Фотобумага глянцевая LOMOND 10x15 230g/m ² (50л.)	1 упаковка	126	126						126	
22	Фон нетканый "Фотописк" 2.8x6м	1 шт.	2490	2490						2490	
	ТКАНЬ										
23	Ткань баннерная белая (ширина 3.20)	3 м	100	300						300	
24	Ткань портьерная (ширина 2.80)	6 м	200	1200						1200	
25	Ткань обивочная (ширина 1.50)	3 м	300	900						900	
	ОБОРУДОВАНИЕ										
26	Принтер цветной струйный EPSON L805	1 шт.	16185	16185						16185	
27	Светоотражатель 80 см	1 шт.	1182	1182						1182	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ МЕБЕЛИ И ДЕКОРА										
28	Поддоны деревянные 800x1200	4 шт.	120	480	480	ИП Алиев Ч.А.о.			-	
29	Ящики деревянные	6 шт.	100	600	600				-	
	Катушка деревянная	1 шт.	1200	1200	1200	ООО «МВС»			-	
31	Поролон 50 мм (1x2м)	2шт.	385	770	385	ООО «Фрегат-58»			385	
РАБОТЫ										
32	Поклейка обоев	15 м ²	100	1500			1500	Выполнение работ собственными силами	-	Риск – не справи ться с работами самостоятельно
33	Покраска стен	25 м ²	50	1250			1250		-	
34	Настил полов	13,5 м ²	50	675			675		-	
35	Электротехнические работы	4 точки	250	1000			1000		-	
36	Изготовление мебели	3 шт.	100	300			300		-	
37	Изготовление фонов	2 шт.	300	600			600		-	
РАЗНОЕ										
38	Ватман	5 шт.	20	100					100	
39	Эмаль аэрозольная	3 шт.	140	420					420	
40	Клей «Момент»	1 шт.	110	110					110	
									ИТОГО СЕБЕСТОИМОСТЬ, руб.	41 345

Приведенные в таблице затраты по данному проекту произведены за счет собственных средств команды, полученных от продажи акций, сбора макулатуры и торговли на школьных ярмарках, а также был взят беспроцентный кредит в размере 15 000 рублей у директора школы Шорниковой Е.Ю.

2.4. Эффективность проекта

Финансовые результаты проекта представлены в таблице 5.

Таблица 5.

Показатели	Месяцы										Итого
	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	
Выручка	85700	7890	5400	22910	4760	8370	10150	4050	23120	23090	195440
Затраты	64361	5630	3717	15651	3221	5589	6614	2642	14561	14069	136055
Прибыль	21339	2260	1683	7259	1539	2781	3536	1408	8559	9021	59385
Налог (20% от прибыли)	4267,8	452	336,6	1451,8	307,8	556,2	707,2	281,6	1711,8	1804,2	11877
Чистая прибыль	17071,2	1808	1346,4	5807,2	1231,2	2224,8	2828,8	1126,4	6847,2	7216,8	47508
Рентабельность, %	19	22	24	25	25	26	27	27	29	31	24

Данный бизнес проект можно считать достаточно эффективным, так как:

- сумма дохода за *первый год* составит 195 440 руб.
- затраты будут равны 136 055 руб.
- прибыль составит 59 385 руб.
- на налоги будет перечислено 11 877 руб.

Таким образом, чистая прибыль в первый год работы фотостудии составит 47 508 руб.

Рентабельность производственной деятельности – 24 %.

Срок окупаемости проекта – 10 месяцев.

Более подробная информация представлена в бизнес-плане (Приложение 5)

2.5. Риски проекта

Возможные риски исполнения бизнес-плана и пути их устранения приведены в таблице 6.

Таблица 6.

Риски	Пути устранения
Снижение заказов	Разработка маркетинговых мероприятий по привлечению и удержанию клиентов
Выход на рынок новых конкурентов	Изучение новых способов и материалов оформления, качественное и в срок выполнение проектов, максимальное удовлетворение требований клиента, индивидуальный подход к каждому заказчику
Рост цен	Проведение мониторинга цен
Недостаточный уровень заработной платы	Проведение эффективной мотивации персонала, обеспечение сплоченности в коллективе и психологической поддержки
Форс-мажорные обстоятельства и стихийные бедствия	Своевременное проведение профилактики оборудования, проверка состояния систем безопасности

Приведенные риски, могут быть опасны для реализации проекта.

Самым опасным из них является риск снижения заказов, что может повлечь за собой уменьшение запланированного дохода, поэтому для предотвращения наступления этого риска необходимо разработать маркетинговые мероприятия по привлечению и удержанию клиентов, т. е. сконцентрировать усилия фирмы для поиска своей ниши.

Так же существенен риск выхода на рынок новых конкурентов, для устранения данного риска необходимо быть в курсе новых способов и материалов оформления, а также качественно и в срок выполнять проекты, максимально удовлетворять требованиям заказчика, используя индивидуальный подход к каждому клиенту.

Неудовлетворение заработной платой может возникнуть в связи с ростом переменных издержек, что может отрицательно повлиять на производительность труда работников. Поэтому необходимо проводить эффективную мотивацию персонала, обеспечить сплоченность в коллективе и психологическую поддержку.

Вероятность наступления остальных рисков не столь высока, необходимо вовремя принимать меры по их устранению (проводить профилактику оборудования, мониторинг цен и проверять состояние систем безопасности).

Заключение

Из проведенных нами исследований делаем вывод, что у многих жителей нашего города сложился стереотип необходимости располагать немалым стартовым капиталом для открытия собственного дела. Однако люди, желающие зарабатывать и быть материально независимыми, не останавливаются перед финансовыми трудностями, а разрабатывают оригинальные идеи для бизнеса и претворяют их в жизнь.

Фотография считается одним из популярных видов бизнеса, несмотря на большое количество фотостудий и жесткую конкуренцию. Эта деятельность требует минимальных вложений, которые быстро окупаются. Фотографии – это красивый бизнес, которому смело можно посвятить всю жизнь.

В фотобизнесе существует огромное поле для творчества, а это, в свою очередь, дает возможность ввести достаточно гибкую ценовую политику в широком спектре.

Среди особенностей фотобизнеса мы можем отметить такие факторы, как:

1. Возможность реализации всех своих необычных идей с минимальным стартовым капиталом, то есть практически начать бизнес с нуля;
2. Возможности для расширения дела и роста предприятия;
3. Надежность, которая не зависит от обстановки в стране.

Таким образом, заработать деньги, оказывая фотоуслуги, – довольно просто. Главное в этом деле – заработать репутацию честного и добропорядочного производителя, тогда клиенты сами захотят воспользоваться вашими услугами.

На основании проделанной работы можно говорить, что данный рынок открыт для реализации проекта фотостудии, и за год можно достичь не только самоокупаемости, но и получить прибыль.

У нас есть возможность передавать свой опыт другим учащимся (умение составлять бизнес-план, умения по организации работы школьной компании, умения работы в команде и др.) для продолжения деятельности нашей школьной компании «Фотостудия «Loft63».

На период летних каникул можно сдавать данное помещение в аренду.

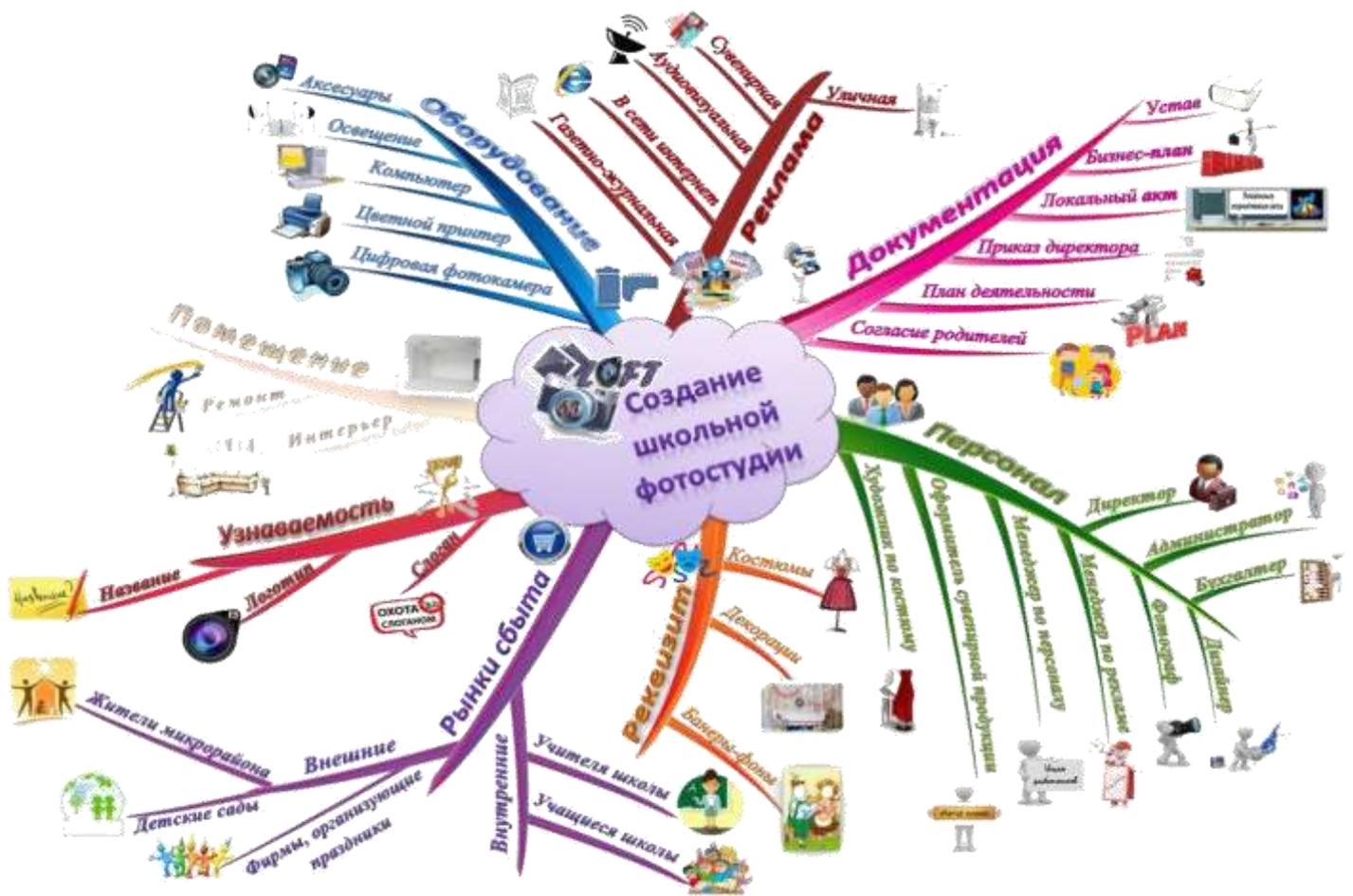
Список использованных источников и литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Части первая, вторая, третья и четвертая. - М.: Омега-Л, 2015. - 571с.
2. Налоговый кодекс - Глава 26.2. Упрощенная система налогообложения – <http://www.nalkodeks.ru/text/chast2/glava26-2.html>
3. Данилова Т. Цифровая фотография. Камера. Композиция. Кадр /Издательство: Питер, 2005. – 144 стр.
4. Джон Хеджкоу Фотография. Энциклопедия /Издательство: Росмэн, 2005. – 263 стр.
5. Орлова, Е.Р. Бизнес-план: основные проблемы и ошибки, возникающие при его написании / Е.Р. Орлова.- 2-е изд., испр. и доп.- Омега-Л, 2012. – 152 с.
6. Основы предпринимательской деятельности: Учебник/ С.Д. Резник, А.В. Глухова, А.Е. Черницов; под общ. ред. С.Д. Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 287 с.
7. Попов В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 246 с.
8. Правовая компьютерная система «Консультант Плюс».
9. pnz.gks.ru – Данные Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области.
10. http://lib.custis.ru/images/d/d5/Командные_роли.pdf – Командные роли по Белбину.
11. https://www.yaneuch.ru/cat_77/biznesplan-fashion/528122.3374221.page1.html
12. <https://www.ustnn.ru/biznes-proekt-sozdanie-fotostudii-v-shkole-plyusy-i-minusy-biznes-idei.html>

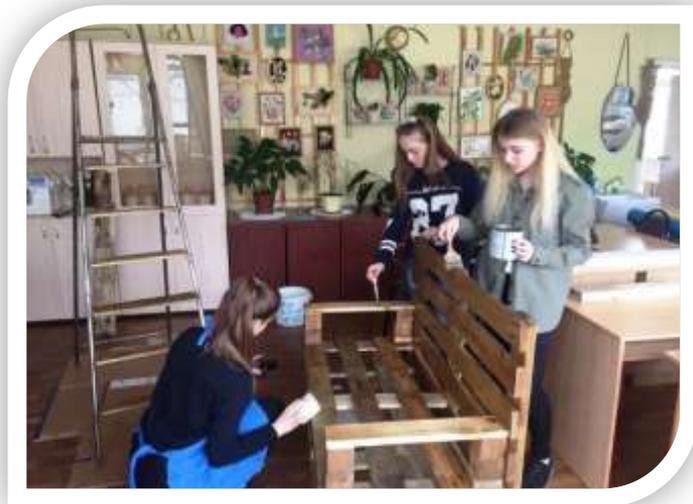
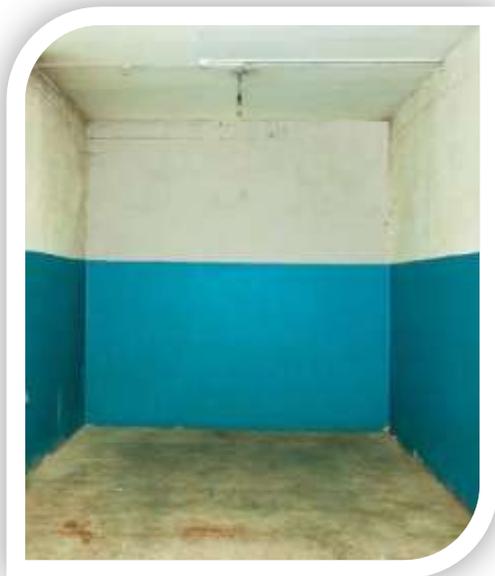
SWOT-анализ школьной фотостудии «Loft63»

	Возможности (O)	Угрозы (T)
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совершенствование методологий для оказания услуг. 2. Самосовершенствование. 3. Расширение целевой аудитории. 4. Сотрудничество с фирмами, организующими праздники и различные развлекательные мероприятия. 5. Расширение номенклатуры оказываемых услуг. 6. Сдача в аренду помещения и реквизита. 7. Проведение рекламных компаний. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкуренция. 2. Нежелание людей производить дополнительные затраты, т.к. практически у всех есть свой личный фотоаппарат. 3. Снижение уровня покупательской способности. 4. Отсутствие материальной возможности изготовления реквизита и костюмов. 5. Текучесть кадров. 6. Отсутствие средств на рекламу.
Сильные стороны (S)	SO	ST
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие помещения. 2. Небольшие первоначальные вложения. 3. Удобное местоположение. 4. Наличие профессионального оборудования. 5. Ориентация на интересы клиента. 6. Индивидуальный подход к каждому клиенту. 7. Низкая стоимость оказываемых услуг. 8. Широкий спектр услуг. 9. Креативность - постоянный поиск интересных идей, творческий подход. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие собственного помещения позволит сдавать его в аренду. 2. Креативность и ориентация на интересы клиента позволят расширить целевую аудиторию и плодотворно сотрудничать с фирмами, организующими праздники и развлекательные мероприятия. 3. Удобное местоположение позволит расширить целевую аудиторию за счет привлечения жителей микрорайона и близлежащих организаций. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие профессионального оборудования заинтересует людей в получении качественных фото, а не выполненных "мыльницей" снимков. 2. Индивидуальный подход к каждому клиенту, ориентация на его интересы, креативность и низкая стоимость оказываемых услуг повысит уровень покупательской способности. 3. Небольшие первоначальные вложения сэкономят средства на продвижение услуг.
Слабые стороны (W)	WO	WT
<ol style="list-style-type: none"> 1. Недостаток финансовых ресурсов. 2. Неполная оснащенность оборудованием. 3. Недостаточная квалификация персонала. 4. Слабая мотивация персонала. 5. Ограниченность рынка сбыта. 6. Отсутствие реквизита и костюмов. 7. Оценка конкурентной среды. 8. Малоизвестность 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Посещение курсов и семинаров повысит квалификацию персонала и методологию для оказания услуг. 2. Сотрудничество с фирмами, организующими праздники и развлекательные мероприятия, увеличит рынки сбыта. 3. Расширение целевой аудитории и номенклатуры оказываемых услуг приведет к улучшению финансового состояния и, соответственно, к возможности покупки недостающего оборудования и повышению мотивации персонала. 4. Доход, полученный от сдачи помещения в аренду, позволит первоначально брать реквизит и костюмы в прокат. 5. За счет проведение рекламных компаний услуги фотостудии приобретут узнаваемость и известность. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение ярмарок позволит получить дополнительный доход для изготовления реквизита и костюмов. 2. Повышение мотивации персонала за счет увеличения зарплаты устранил текучесть кадров. 3. Проведение маркетинговых исследований, использование инноваций, контроль качества и разнообразие продукции позволит активно бороться с конкурентами.

Интеллект-карта



1 этап – организация и оформление помещения фотостудии в стиле лофт



Создание мини музея фотоаппаратов и истории создания фотографии.



БИЗНЕС-ПЛАН

Предприятие: Школьная компания

Конфиденциально

просьба вернуть, если Вас не заинтересовал проект



Название проекта

Фотостудия «LOFT63»

Кураторы проекта: Кондакова Ирина Николаевна,

Дудкина Ирина Григорьевна

тел. 8 963 109 81 29

Проект подготовил: учащиеся МБОУ СОШ № 63 г. Пензы

Журавкова Дарья Александровна

Христинина Ольга Олеговна

тел. 8(8412)96-39-05

Продолжительность проекта 2 года

Бизнес – план предоставляется на защите проекта