

ГПОАУ ЯО «Ярославский промышленно-
экономический колледж им. Н.П. Пастухова»

Планирование рабочего процесса

Подготовили:
Киселева А.С.
Григорьева М.Н.



2018

Ресурсы на создание бизнеса

Начальные инвестиции предполагается осуществить за счет личных средств.
По под счетам получилось 215 492 рублей.
Для этого мы учитывали различные расходы.

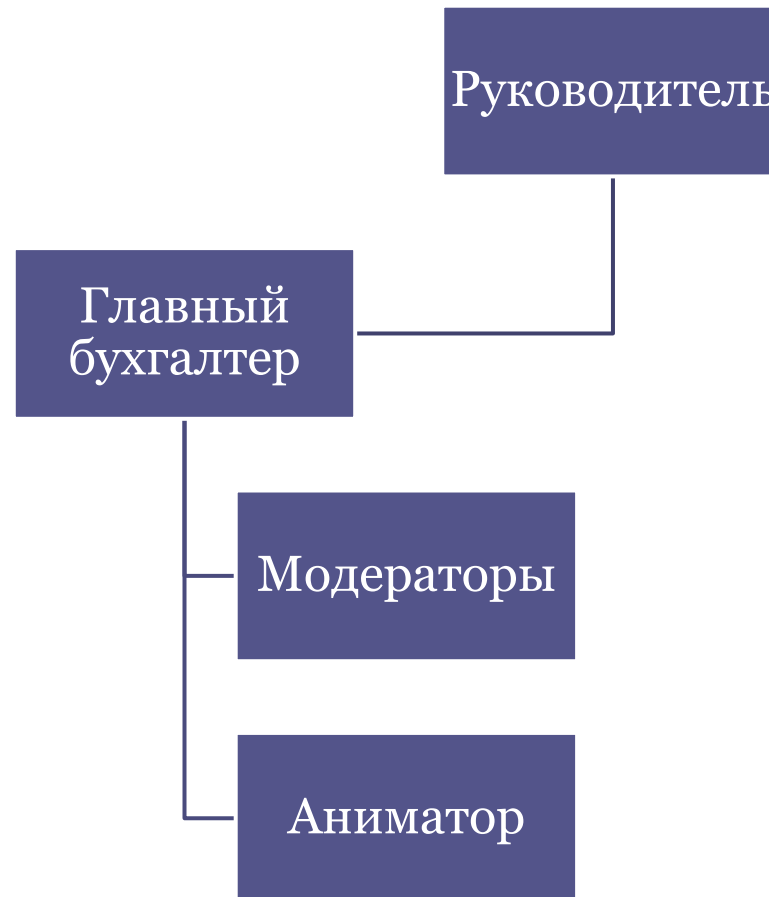
Форма собственности

Форма собственности нашей организации
ИП.

Данная форма собственности является
лучшей для только начинающих
предпринимателей.

Организационная структура

Наше ИП имеет линейную организационную структуру.



Обязанности работников

Директор:

1. Заключение договоров с партнерами;
2. Прием и увольнение работников;
3. Управление персоналом;
4. Прием заявок на квест;
5. Развитие группы в социальных сетях;
6. Умение быстро реагировать в чрезвычайных ситуациях.

Главный бухгалтер:

1. Планирование и разработка финансовой стратегии на будущий период;
2. Оформление ведомости доходов и расходов;
3. Составление отчетности о финансовых результатах и отправка налоговой орган;
4. Оформление и распечатка сертификатов для награждения, закупка призов;
5. Умение быстро реагировать в чрезвычайных ситуациях.

Модератор (4 человека):

1. Знание маршрутов и историй;
2. Умение ориентироваться по картам;
3. Обеспечение безопасного передвижения детей;
4. Умение рационально использовать время;
5. Умение работать с детьми разных возрастов;
6. Знать правила ПДД, город;
7. Знание и проведение инструктажа по ПДД;
8. После вручения сделать общее фото с аниматором;
9. Умение быстро реагировать в чрезвычайных ситуациях.

Аниматор (1 человек):

1. Умение работать с детьми разных возрастов;
2. Знание актерского мастерства;
3. Вручать сертификаты и призы участникам квеста;
4. Умение быстро реагировать в чрезвычайных ситуациях.

Разработка маршрута

1 группа	2 группа	3 группа
1. Тайм-кафе «Сhek-in»	1. Тайм-кафе «Сhek-in»	1. Тайм-кафе «Сhek-in»
2. Главпочтамп	2. ЯГТИ	2. Кондитерская фабрика «Ярославлькондитер»
3. Гостиница «Царьград»	3. Кондитерская фабрика «Ярославлькондитер»	3. Главпочтамп
4. ЯГТИ	4. Ювелирный магазин «ЯХОНТ»	4. Гостиница «Царьград»
5. Ювелирный магазин «ЯХОНТ»	5. Гостиница «Царьград»	5. ЯГТИ
6. Кондитерская фабрика «Ярославлькондитер»	6. Главпочтамп	6. Ювелирный магазин «ЯХОНТ»
7. Ярославский «Музей-заповедник»	7. Ярославский «Музей-заповедник»	7. Ярославский «Музей-заповедник»

Время

1- Время на дорогу – 50 мин;

2- Время на вопросы и вручение призов –
1ч.50мин.;

3- Всего времени на квест – 2ч. 40 мин. примерно 3
часа.

Материал для модераторов

Мы разработали материал, который будем представлять клиентам. С ним вы можете ознакомиться на раздаточном материале.

Маркетинговый план

К основным проблемам развития квеста на начальном этапе можно отнести следующее:

- трудность в привлечении большого количества студентов и школьников;
- трудность в привлечении партнеров.

Маркетинговый план

Действуя в предполагаемом нами направлении, планируем скорое расширение бизнеса, а именно в:

- организации выездных экскурсий по Ярославской области;
- заключение договоров на сотрудничество с различными туристическими фирмам;
- включение в маршрут новых мистических мест, архитектурных строений, либо иных мест, подходящих под описание (поля, памятники и т.д.);
- разработка совершенно нового маршрута, отличного от уже существующего.

Маркетинговый план. SWOT-анализ

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение кругозора молодежи 2. Приспособление к среднерыночным ценам и чувствительности аудитории 3. Высоко квалифицированный персонал 4. Удобство расположения 5. Высокое рекламное присутствие и продвижение 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Маленькая осведомленность населения 2. Низкая лояльность 3. Нет разнообразия ассортимента
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Охват новых целевых групп 2. Увеличение посещаемости квеста 3. Изменение существующих и добавление новых локаций 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Изменение предпочтений и стиля жизни населения 2. Рост конкуренции 3. Нестабильность экономики (повышение цен, рост затрат, снижение покупательской возможности)

Маркетинговый план. Антикризис

В наш антикризисный план мы включили следующие варианты решения:

- Сократить расходы;
- Увеличить продажи;
- Создать различные бонусные и скидочные системы.

**СПАСИБО
ЗА ВНИМАНИЕ!!!**