

ОТКРЫТИЕ ОНЛАЙН-  
ШКОЛЫ «ПОВАР – МОЕ  
ПРИЗВАНИЕ»

# ОТКРЫТИЕ ОНЛАЙН-ШКОЛЫ «ПОВАР – МОЕ ПРИЗВАНИЕ»

- **Миссия:** «Мы работаем для того, чтобы научить вас делать шедевры»

# ЦЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО SMART

- К началу июня 2021 года подготовить 4 видео-урока. (промо-ролики, определить целевую аудиторию)
- Разработать и запустить в продажу как минимум 3 направления в линейке продуктов к сентябрю 2021 года.
- Увеличить количество подписчиков Instagram аккаунта до 4000 человек к сентябрю 2021 года.
- Заключить партнерские коммуникации с бизнесменами города к августу 2021 года.
- За 6 месяцев увеличить количество продаж на 20%.

# ЗАДАЧИ ПРОЕКТА

- ОПРЕДЕЛИТЬ ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ И ЗАНЯТЬ СВОЮ НИШУ НА РЫНКЕ.
- СФОРМУЛИРОВАТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ И КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ, СТРАТЕГИЮ И ТАКТИКУ ДОСТИЖЕНИЯ.
- ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ.
- СОСТАВИТЬ ПЛАН МАРКЕТИНГОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ КОМПАНИИ.
- РАССМОТРЕТЬ ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И СПОСОБЫ ВЫХОДА ИЗ НИХ.

# ОБЩИЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ:

1	Фундамент	Формирование большой картины онлайн-школы Выбор ниши, список лучших формул План развития проекта (сроки и ресурсы) Инфраструктура юридическая и физическая
2	Партнерство	Поиск актера/продюсера Схема взаимодействия и финансовые уровни Проверка на совместимость Заключение договора
3	Бизнес-модель	Канва Остервальдера Описание продукта Финансовый план План развития команды
4	Архитектура продукта	Исследование ЦА и рынка Модули программы обучения УТП и обещания клиентам
5	Продающие элементы	Продающие формулы Чек-лист успешной презентации Тренировочные презентации
6	Цепочка продаж	Подписная страница - шаблон Цепочка подогрева и дожатия Шаблоны писем
7	Трафик	Платный трафик Бесплатный трафик, лид-магниты, партнерка Аналитика
8	Продающая страница	Ключевые блоки Работа с возражениями Отзывы и гарантии
9	Отдел продаж	Подбор и обучение Скрипты Схема мотивации
10	Продажи	Подбор и обучение Скрипты Схема мотивации
11	Курс, программа	Геймификация NPS Групповая динамика
12	Возвратные покупки	Апсейлы, кроссейлы Рекуррент Новый продукт

# ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА



- ПРИБЕГЛИ К МЕТОДУ СИНЕКТИКА, КОТОРЫЙ ПОСРЕДСТВОМ ПОДБОРА РАЗЛИЧНЫХ АНАЛОГИЙ: ПРЯМЫХ, ЛИЧНЫХ И ДАЖЕ ФАНТАСТИЧЕСКИХ ПОЗВОЛИЛ НАИБОЛЕЕ ПОЛНО РАСКРЫТЬ СВОИ МЫСЛИ И ВОПЛОТИТЬ ИХ В БИЗНЕС-ИДЕЮ.
- К ФАКТОРАМ УСПЕХА ПРОЕКТА МОЖНО ОТНЕСТИ:
  - ПРОФЕССИОНАЛИЗМ УЧАСТНИКОВ ПРОЕКТА: СПОСОБНОСТИ, ЗНАНИЯ И ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ.
  - НАЛИЧИЕ ЧЕТКИХ ПЛАНОВ И ТЕХНОЛОГИЙ.
  - ЧЕТКОЕ СЛЕДОВАНИЕ МИССИИ ПРОЕКТА.
- 
- ПРИ ФОРМИРОВАНИИ БИЗНЕС-ИДЕИ НАМИ БЫЛ ПРОВЕДЕН АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА ПОСРЕДСТВОМ МЕТОДА 5 СИЛ ПОРТЕРА. АНАЛИЗ ВНУТРИОТРАСЛЕВОЙ СРЕДЫ ПО МЕТОДИКЕ «5 СИЛ ПОРТЕРА» ПОКАЗАЛ, ЧТО УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ – ВЫСОКИЙ.



# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- Потенциальными клиентами являются жители России, численность которых по данным Росстата составляет (на 01.01.2021 г.) 146 171 015 человек.

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

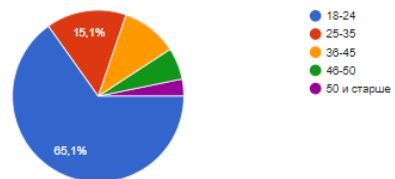
- В ЦЕЛЯХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ, НАМИ БЫЛ ПРОВЕДЕН GOOGLE ОПРОС  
[HTTPS://DOCS.GOOGLE.COM/FORMS/D/E/1FAIpQLSccnCNV0xB4rHgokJB7o\\_CCO8lODNJQE0131BR3SH43D8zBPQ/VIEWFORM?USP=SF\\_LINK](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSccnCNV0xB4rHgokJB7o_CCO8lODNJQE0131BR3SH43D8zBPQ/viewform?usp=sf_link)].



# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

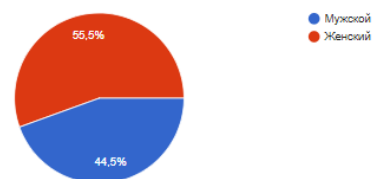
Ваш возраст

218 ответов



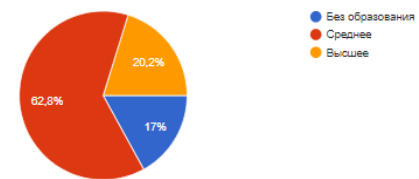
Ваш пол

218 ответов



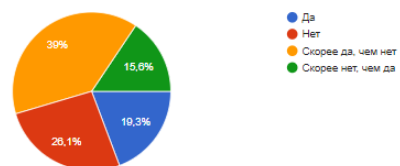
Образование

218 ответов



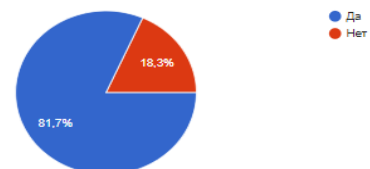
Умеете ли Вы готовить сложные блюда?

218 ответов



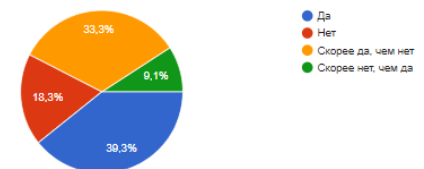
Хотели бы Вы научиться готовить сложные блюда?

218 ответов



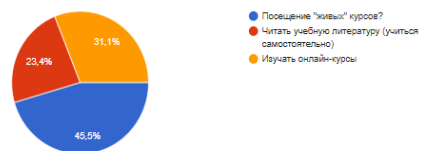
Обладаете ли Вы достаточным количеством свободного времени на учебу?

219 ответов



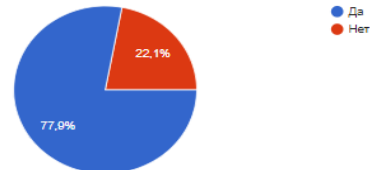
В каком формате Вам было бы удобнее получать новые знания в сфере общественного питания?

222 ответа



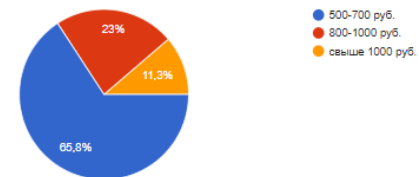
Будет ли Вам интересно онлайн-обучение поварскому делу?

222 ответа



Какую цену Вы готовы заплатить за новые знания (за один урок)?

222 ответа



# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

- ТАКИМ ОБРАЗОМ, ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, НАМИ БЫЛА ПРИМЕНЕНА МЕТОДИКА 5W МАРКА ШЕРРИНГТОНА ДЛЯ СЕГМЕНТИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИИ ДАННЫЕ ПРИВЕДЕНЫ В ТАБЛ. 1.

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Вопрос	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4
What? (Что?)	Холодные банкетные закуски	Горячие банкетные закуски	Десерты в стаканчиках	Мучные кондитерские изделия
Who? (Кто?)	Женщины, мужчины, возраст 30 и старше девушки 18-24 лет	Женщины, мужчины, возраст 30 и старше	Девушки 18 и старше, Женщины 25-35	Женщины 50 и старше
Why? (Почему?)	Организовать торжество в семейном кругу, удивить близкого человека	Организовать торжество в семейном кругу	Быть в тренде современных тенденций кондитерского искусства	Усовершенствовать свои навыки в приготовлении мучных кондитерских изделий
When? (Когда?)	Круглый год	Круглый год	Круглый год	Круглый год
Where? (Где?)	Социальные сети	Социальные сети	Социальные сети	Социальные сети
Поведение в интернете	Посещает социальные сети	Посещает социальные сети	Посещает социальные сети	Посещает социальные сети
Целевая функция	Участие в опросе	Участие в опросе	Участие в опросе	Участие в опросе
Целевое действие	Целевая группа имеет подписку на группы социальных сетей	Целевая группа имеет подписку на группы социальных сетей	Целевая группа имеет подписку на группы социальных сетей	Целевая группа имеет подписку на группы социальных сетей

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Методика сегментирования целевой аудитории с помощью инструментария «5W Марка Шеррингтона», по нашему мнению, считается наиболее приемлемой, так как она позволяет наиболее полно раскрыть каждую группу потребителей и подобрать соответствующий их запросам и требованиям вид услуги.

Что касается сфер бизнеса, то мы нацелены работать по следующим направлениям, (табл. 2).

Таблица 2

Сфера деятельности	Описание деятельности
B2C	Продажа онлайн-уроков, курсов частным лицам
B2B	Оказание услуг бизнесу: продажа онлайн-уроков и курсов для обучения сотрудников сферы общественного питания

# ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



- ТАКЖЕ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА МЫ ПЛАНИРУЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕТОДИКУ «ВОРОНКА ПРОДАЖ» С ЦЕЛЬЮ ОЦЕНИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ КАЖДОГО КАНАЛА, ПОНЯТЬ, В КАКОЙ МОМЕНТ МЫ УПУСКАЕМ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ (РИС. 1).

# ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

- ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА ЦЕЛЕСООБРАЗНО НАЧИНАТЬ С РЕГИСТРАЦИИ. ПРОАНАЛИЗИРОВАВ ВСЕ СУЩЕСТВУЮЩИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ И РОД СВОЕЙ БУДУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НАМИ БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ КАК «САМОЗАНЯТЫЕ». ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ САМОЗАНЯТОГО РЕГЛАМЕНТИРОВАН ЗАКОНОМ ОТ 27.11.2018 №422-ФЗ, СОГЛАСНО КОТОРОМУ ГРАЖДАНЕ РФ МОГУТ ВСТАТЬ НА УЧЕТ 3 СПОСОБАМИ: ПОДАТЬ ЗАЯВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ СПЕЦИАЛЬНОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ «МОЙ НАЛОГ»; ПОДАТЬ ЗАЯВЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ЛИЧНЫЙ КАБИНЕТ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА; ПОДАТЬ В НАЛОГОВУЮ ЗАЯВЛЕНИЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЭЦП КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.
- В РАМКАХ ДАННОГО ПРОЕКТА ПЛАНИРУЕТСЯ УПЛАЧИВАТЬ НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА ДАННОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ТАБЛИЦЕ 3.

# ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

Показатели	Преимущества по сравнению с другими системами налогообложения
Налоговая ставка	4% от дохода
Отчеты/декларации	Учет оборота формируется автоматически в приложении «Мой налог». Формирование и предоставление в ФНС декларации о доходах не предусмотрено.
Чеки	Формирование чеков происходит в мобильном приложении «Мой налог» без применения ККМ.
Страховые взносы	Пенсионные вычеты производятся в добровольном порядке. Отчисления в фонды социального страхования включены в налоговую ставку.
Легальность	Самозанятость предполагает работу с регистрацией ИП и без. Подтверждение доходов подтверждается справкой из приложения.
Расчеты налога к уплате	Налог начисляется автоматически не позднее 25 числа следующего месяца.
Регистрация	Регистрация без визита в инспекцию: в мобильном приложении, на сайте ФНС России, через банк или портал госуслуг.

# ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

- ЭТАПЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПО ЗАПУСКУ НАШЕГО БИЗНЕСА ПРЕДСТАВЛЕНЫ НА ДИАГРАММЕ ГАНТА (РИС. 2), КОТОРАЯ ПОСТРОЕНА С ПОМОЩЬЮ MS EXCEL.

	A	B	C	D	E
1	Название задачи	дата начала	Дата окончания	Длительность, дни	
2	Изучение рынка	10.01.2021	10.02.2021	31	
3	Изучение законодательства и нормативной	20.01.2021	05.02.2021	16	
4	Обучение	15.02.2021	10.03.2021	23	
5	Закупка сырья	30.04.2021	02.05.2021	2	
6	Изготовление продукции	02.05.2021	12.05.2021	10	
7	Регистрация как самозанятые	01.03.2021	03.03.2021	2	
8	Рекламная кампания	12.05.2021	01.09.2021	112	
9					
10					





# ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА

- ДАЛЕЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ РАСЧЕТЫ ПО ФИНАНСОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАШЕЙ КОМПАНИИ.
- ТАБЛИЦА 4
- ИНВЕСТИЦИИ В ПРОЕКТ

Статьи затрат	Вложения, руб.
Регистрация как «самозанятые»	-
Обучение	15 000,00
Закупка сырья	12 500,00
Рекламная кампания	5 000,00
Арендная плата	4 500,00
Камера, штатив, объектив, ноутбук, ПО	150 000
Расходные материалы	7 000
<b>ИТОГО:</b>	<b>194 000,00</b>

- При открытии бизнеса планируется вложить собственные средства. Так вид деятельности планируется в виде «самозанятых», то расчеты налога будут производиться от реализованной продукции. Отчисления в ПФ РФ производятся по усмотрению предпринимателя, отчисления в фонды медицинского страхования составляют 2% от уплаченного в бюджет налога и уже включены в него. Таким образом, пока мы еще учимся, пока наш бизнес в стадии становления, было принято решение не производить отчисления в ПФ РФ до момента открытия ИП.