**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

по дисциплине: «Основы менеджмента»

Контрольные работы № 1 - 4

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

1. Планирование проекта Банного комплекса
	1. Разработка мероприятий по подготовке и реализации проекта открытия сауны 3
	2. Смета затрат на подготовку и реализацию проекта сауны «Дельта» 10
	3. Построение графика Гантта 12
2. Формирование целей организации 12
3. Структурная организация. Функционально-структурный анализ
	1. Формирование функционально-структурной матрицы 14
	2. Разработка схемы организационной структуры сауны «Дельта» 14
	3. Детализация функциональных обязанностей по должностям 15
4. Бизнес-планирование 16

Заключение 24

Список использованных источников 25

Приложение А – График Гантта

Приложение Б – Функционально-структурная матрица

**ВВЕДЕНИЕ**

Данная разработка проекта малого бизнеса будет касаться сферы услуг, связанных с предоставлением отдыха. Посещение сауны небольшими компаниями стало очень популярным способом времяпровождения в последние годы, что обуславливает актуальность выбранного для разработки проекта.

Сауна – это не только место, где можно приятно отдохнуть, но также и оздоровиться. Она помогает восстановиться после тяжёлых трудовых дней. Банная процедура возвращает душевное равновесие, устраняет неврозы – бич нашего напряжённого бурного века, снимает чувство тяжести и беспокойства.

Сауна - необыкновенное место. Она улучшает самочувствие, физическое и душевное, и просто доставляет огромную радость. Потребности человека в покое, уединении, в получении физической и эмоциональной разрядки все более возрастают. Сауна - это ни с чем не сравнимое удовольствие. Сауна предназначена для очищения души и тела.

Данный проект ставит своей целью открытие небольшой уютной, добротной и современной сауны максимально с 10-ю посадочными местами, включающей комнату отдыха, бассейн, массажный кабинет, бар. Преимущество данной сауны – расположение на территории гостевого дома «Дельта», что даёт возможность продолжительного отдыха с посещением сауны. Предполагается привлечение клиентов с различным уровнем достатка и различных возрастных категорий.

Для успешного претворения проекта в жизнь, необходимо:

- определить этапы по его подготовке и реализации,

- составить график Ганта для установления стадий или фаз работы, которая должна быть выполнена для того, чтобы довести до практических результатов проект,

- определить цель и миссию организации,

- разработать организационную структуру предприятия с чётким определением круга обязанностей каждого из участников

- составить Бизнес-план проекта

1. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЕКТА БАННОГО КОМПЛЕКСА

**Разработка мероприятий по подготовке и реализации проекта открытия сауны**

1. Подготовительный этап

1.1. Изучение сущности проекта по виду деятельности (4 дня)

1.2. Изучение сегмента рынка, прогноз спроса. (6 дней)

1.3. Определение участников проекта (1 день)

1.4. Разработка бизнес-плана (эскизного проекта) (16 дней)

1.5. Утверждение сметы (8 дней)

1.6 Решение о расположении и аренде помещений (5 дней)

1.6. Определение источников финансирования (11 дней)

1.7. Подготовка проектной документации (15 дней)

1.8. Определение юридического статуса предприятия (5 дней)

### 2. Формирование организации

* 1. Подготовка эскизов интерьера схемы размещения. (9 дней)
	2. Подготовка помещений (26 дней)
	3. Приобретение оборудования, вспомогательных материалов, оснащения (10 дней)
	4. Монтаж, отладка и запуск оборудования (4 дня)
	5. Набор и обучение персонала (6 дней)
	6. Приобретение оборотных товаров \материалов (3 дня)
	7. Разработка организационной структуры (1 день)
	8. Определение этапности запуска\ постановка деятельности (2 дня)

### 3. Запуск / освоение проекта

3.1. Разработка\ освоение технологии деятельности (3 дня)

3.2. Постановка организационной системы (3 дня)

3.3. Реклама (60 дней)

3.4. Опытная эксплуатация, отладка (30 дней)

3.5. Оценка эффективности (60 дней)

**1. Подготовительный этап**

* 1. Изучение сущности проекта по виду деятельности

Данный бизнес-план является проектом малого бизнеса и касается сферы услуг по предоставлению отдыха. В связи с ростом удельного роста сферы услуг в жизни современного общества (70% ВВП развитых стран приходится на сферу услуг), данная тема достаточно актуальна в настоящее время.

Сауна на сегодняшний день является не только местом приятного провождения, но и способствует оздоровлению организма и снятию напряжения.

*Затраченное время: 4 дня*.

* 1. Изучение сегмента рынка, анализ спроса

*Затраченное время: 6 дней (метод исследования – опрос, анкетирование)*

1.3 Определение участников проекта:

4 человека:, директор, менеджер, владелец гостевого дома «Дельта» - соучредитель,

*Затраченное время: 1 день.*

* 1. Разработка бизнес-плана - приведена в четвёртой части контрольной работы

*Затраченное время: 16 дней*

* 1. Утверждение сметы

*Затраченное время: 8 дней*

* 1. Решение о расположении (помещение \ территория):

Расположение сауны на территории (в здании) гостевого дома «Дельта», находящегося на ул. Репина, 15. Предполагается аренда шести комнат.

*Затраченное время: 5 дней*

1.6. Поиск исходного капитала / определение источников финансирования

Исходный капитал: личные средства учредителя, который будет занимать должность директора и являться хозяином сауны (35%); паевой взнос соучредителя, в качестве которого выступает хозяин гостевого дома «Дельта» (15%); кредит в банке, который будет погашаться за счёт прибыли (50%).

*Затраченное время: 11 дней.*

1.7. Подготовка и согласование проектной документации

Практически все предприятия придерживаются одной процедуры создания: принятие решения о создании; оформление пакета документов; открытие временного счёта, внесение минимальных вкладов в уставный фонд и государственная регистрация.

Государственная регистрация предприятия проводится на основании статьи 8 Закона Украины «О предпринимательстве» и постановлении Кабинета Министров Украины от 25.05.98 № 740 «О государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности».

Для государственной регистрации собственник или уполномоченное им лицо подаёт либо высылает заказным письмом в орган государственной регистрации следующие документы:

1.Заявление на регистрацию (форма заявления – регистрационная карточка, бланк обязаны бесплатно предоставить заявителю в органе государственной регистрации).

2. Устав предприятия (2 оригинала и одна нотариально заверенная копия), кроме случаев, когда выбранная форма организационно-правовая форма предприятия не предусматривает разработку устава.

3.Решение владельца имущества о создании предприятия. Учредительный договор и протокол учредительного собрания, когда учредителей двое.

4.Документ, подтверждающий местонахождение предприятия (в частности, документы подтверждающие наличие у одного из учредителей создаваемого предприятия права собственности на помещение либо его часть или права пользования им).

5. Документ, подтверждающий уплату взноса в уставный фонд, если это будет требование законодательства. Для денежных взносов – это справка банковского учреждения, в котором открыт временный счёт для формирования уставного фонда, а для прочих взносов – акт приёма-передачи, товарно-транспортная накладная и другие документы необходимые для передачи имущества.

6. Нотариально заверенную копию свидетельства о государственной регистрации юридического лица-учредителя регистрируемого предприятия.

7. Платёжный документ об оплате за государственную регистрацию.

Регистрация проводится в течение 5 рабочих дней с момента представления полного и надлежащим образом оформленного пакета документов. Предприятие считается созданным со дня его государственной регистрации.

После государственной регистрации субъекты предпринимательской деятельности должны зарегистрироваться в следующих государственных органах:

1. Органы государственной статистики (в течение 10 дней)

2. Министерство Внутренних дел (для получения субъектом предпринимательской деятельности разрешения на изготовление печатей и штампов)

3. Налоговые Органы (в течение 20 дней со дня государственной регистрации)

4. Пенсионный фонд Украины (в течение 10 дней со дня гос.регистрации)

5. Органы государственного пожарного надзора Органы санэпидслужбы

6. Органы государственного надзора за охраной труда

10. Фонд социального страхования по временной утрате трудоспособности (в течение 10 дней со дня получения свидетельства о государственной регистрации)

11. Фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Украины (в течение 10 дней со дня государственной регистрации)

12. Фонд общеобязательного государственного социального страхования Украины на случай безработицы (в течение 10 дней со дня государственной регистрации)

Свидетельство о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности и копии документа, которая подтверждает взятие его на учёт в государственном налоговом органе, является основанием для открытия счетов в любых банках Украины и других государств за выбором субъекта предпринимательской деятельности

*Затраченное время: 15 дней.*

1.8 Определение юридического статуса организации

В рамках многообразия типов собственности могут быть созданы субъекты хозяйствования разных организационно-правовых форм. Знание основных принципов, законодательно регулирующих порядок деятельности и ответственности за результаты, необходимо при выборе той или иной организационно-правовой формы создаваемого субъекта хозяйствования.

Для разрабатываемого Банного комплекса «Дельта» форма собственности – частная (ЧП «Дельта).

*Затраченное время: 5 дней.*

**2. Формирование организации**

* 1. Подготовка эскизов интерьера, схемы размещения.

Комплекс включает: парилка с бассейном и предбанником, оборудованным скамейками, столом, зеркалом, вешалкой, шкафчиками, телевизором; бар; кабинет директора, менеджера и бухгалтера, кладовая, санузел.(*Затраченное время: 9 дней)*

2.2. Подготовка помещений.

Внутренними отделочными работами будет заниматься предприятие «НТС». Предприятие «Евростандарт» займётся отопительными системами, водоснабжением, канализацией, обеспечит трубами, оборудованием и займётся монтажом совместно с работниками «НТС».

*Затраченное время: 26 дней.*

* 1. Приобретение оборудования, вспомогательных материалов, оснащения

После окончания отделочных работ будет приобретаться мебель для предбанника, сантехника, смесители для туалета и душевых.

*Затраченное время: 10 дней*.

2.4. Монтаж, отладка и запуск оборудования.

*Затраченное время: 4 дня.*

 2.5. Набор людей, обучение.

Менеджер, кассир, бухгалтер, администратор, главный банщик, банщик (2 человека, работа посменная), официантки (2 человека), массажист, уборщица - будут набираться через агентство по трудоустройству с опытом работы.

*Затраченное время: 6 дней.*

2.6. Приобретение оборотных товаров \материалов

Перед запуском проекта необходимо приобрести канцелярские товары, моющие и чистящие средства предназначенные для уборки помещений, средства для ухода за водой в бассейнах, посуду для бара, напитки, закуски для бара, банные принадлежности (полотенца, простыни, шлёпанцы, шапочки, ароматические масла, массажные масла, душевые принадлежности), угли

*Затраченное время: 3 дня.*

2.7. Разработка организационной структуры - приведена в третьей части контрольной работы

*Затраченное время: 1 день.*

2.8. Определение этапности запуска\ постановка деятельности

Этапы разработки проекта смотреть предыдущие пункты.

*Затраченное время: 2 дня.*

**3. Запуск\ освоение проекта**

3.1. Освоение деятельности

В течение нескольких дней происходит освоение работы предприятия. Происходит проверка работы электропечей в парилке, набирается вода в бассейн, проверяется напор и круглосуточное наличие горячей и холодной воды, проверяются все нормы пожарной безопасности и санитарные нормы, охранная система комплекса, проверка работы вентиляции, подготовка всех помещений для принятия посетителей.

*Затраченное время: 3 дня.*

3.2. Постановка организационной системы

Учёт:

- финансовый учёт – директор, бухгалтер;

- бухгалтерский учёт всех расходов и доходов предприятия – бухгалтер;

- учёт кассы – кассир;

-налоговый учёт – директор, бухгалтер.

Маркетинг – директор, менеджер.

Оперативное планирование – директор.

Оплата труда – директор, бухгалтер, кассир

Управление – директор, менеджер, главный банщик.

Взаимодействие с поставщиками – менеджер, директор.

*Затраченное время: 3 дня.*

3.3. Реклама

Комплекс будет использовать тевизионную рекламу по каналу ТНТ, СТС, печатную рекламу в газетах «Курьер» и «Слава Ссевастополя», Рекламу на радио «Хит-FM).

*Затраченное время: 30 дней.*

3.4. Опытная эксплуатация, отладка.

В течение нескольких месяцев будет проходить опытная эксплуатация банного комплекса.

Время работы банного комплекса: круглосуточно.

Каждый понедельник - санитарный день.

Планируется образование резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств, таких как: отсутствие ожидаемого спроса (летние месяцы), чрезвычайные ситуации и т.д.

*Затраченное время: 60 дней*.

3.5. Оценка эффективности.

По истечению месяцев планируется провести оценку эффективности работы предприятия: подводятся итоги, сравниваются с планом. Производится поиск более эффективного использования ресурсов, исходя из фактических данных. Оценивается эффективность рекламы, используемой технологии, работы персонала и т.д.

Менеджеру будет выплачена премия с целью проведения им работы по оценке эффективности работы банного комплекса.

*Затраченное время: 60 дней).*

**Смета затрат на подготовку и реализацию проекта сауны «Дельта»**

Таблица 1.1 – Смета затрат на запуск проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | статьи расходов | сумма, грн |
| 1 | Изучение сущности проекта по виду деятельности  | 0 |
| 2 | Изучение сегмента рынка, анализ спроса.  | 100 |
| 3 | Определение участников проекта | 0 |
| 4 | Разработка бизнес-плана  | 400 |
| 5 | Утверждение сметы | 300 |
| 6 | Решение о расположении и аренде помещения | 6300 |
| 7 | Определение источников финансирования | 200 |
| 8 | Подготовка проектной документации  | 25 |
| 9 | Определение юридического статуса предприятия  | 0 |
| 11 | Подготовка эскизов интерьера и планировок схемы размещения  | 1500 |
| 12 | Подготовка помещений | 9840 |
| 13 | Приобретение оборудования, отделочного материала, мебели для офиса | 32078 |
| 14 | Монтаж, отладка и запуск оборудования  | 1260 |
| 15 | Набор и обучение персонала  | 200 |
| 16 |  Приобретение оборотных товаров \материалов | 1596 |
| 17 | Разработка организационной структуры  | 0 |
| 18 | Определение этапности запуска\ постановка деятельности  | 0 |
| 20 | Разработка\ освоение технологии деятельности  | 500 |
| 21 | Постановка организационной системы  | 0 |
| 22 | Рекламная компания | 2428 |
| 23 | Опытная эксплоатация, отладка | 880 |
| 24 | Оценка эффективности  | 0 |
| Сумма | **57607** |

Таблица 1.2 – Укрупнённая смета затрат на запуск проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | статьи расходов | сумма, грн |
| 1 | Основные фонды |   |
| 1.1. | Бизнес-план | 700 |
| 1.2. | Услуги нотариуса | 800 |
| 1.3. | Оформление документов | 220 |
| 1.4. | Аренда помещений (63 м. кв.) | 6300 |
| 1.5. | Услуги дизайнера | 1500 |
| 1.6. | Ремонт, техничнские системы | 9840 |
| 1.7. | Оборудование | 32078 |
| 1.8. | Монтаж и установка оборудования | 1260 |
|   | Всего | 52698 |
| 2 | Оборотные средства | 1596 |
| 3 | Прочие |   |
| 3.1. | Услуги агентства по трудоустройству | 200 |
| 3.2. | Зарплата | 980 |
| 3.3. | Реклама (радио, телевидение, газеты) | 2428 |
| 3.4. | Прочие расходы ( бензин, ксерокс, телефонные разговоры) | 235 |
|   | Всего | 3843 |
|   | ИТОГО | 58137 |

**Построение графика Гантта -** Приложение А

В ходе проведения данной работы был составлен поэтапный план организации работы сауны, определены временные критерии создания подобного рода бизнеса – 282 дней – по теоретической модели и 118 – по графику Гантта с учётом рекламной компании и оценки эффективности, которые будут продолжать осуществляться и после открытия сауны для клиентов. Подобное сокращение обусловлено тем, что реализация нескольких этапов осуществления проекта может происходить одновременно, а выполнение определённых работ начинаться ещё до завершения предыдущих, что позволит существенно сэкономить время.

**2. ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Миссия ЧП «Дельта» (генеральная цель): обеспечить максимально комфортный отдых наших клиентов в небольшой уютной, добротной и современной сауны с десятью посадочными местами, включающей комнату отдыха, бассейн, массажный кабинет. Мы обслужим Вас быстро, качественно, по доступным ценам и с улыбкой. У нас вы можете отвлечься от повседневной суеты и получить заряд бодрости на долгое время! После отдыха у нас Вы почувствуете себя не только лучше, но и моложе.

Стратегические цели ЧП «Дельта»:

* Постоянное исследование рынка «банных услуг» для выявления потенциальных возможностей расширения бизнеса;
* Постоянное увеличение клиентской базы;
* Открытие сухой турецкой сауны с гранитным камнем на базе гостиничного комплекса «Дельта» в сентябре 2008 года
* Открытие прилегающей к сауне комнаты, оборудованной бильярдным столом в апреле 2008 года
* Поддержание имиджа сауны путём скоординированного менеджмента, высокого качества обслуживания, создания комплекса дополнительных услуг с учётом предложений и пожеланий постоянных клиентов;
* Открытие кабинета СПА- терапии с использований новых технологий и разработок в области СПА- косметологии в первом квартале 2009 года;
* Косметический ремонт кабинета административного персонала с закупкой личной мебели и всех аксессуаров (в течение двух лет)

Таблица 2.1 - Ключевые общефирменные цели

|  |  |
| --- | --- |
| Направление: | Главная цель |
| Менеджмент | Определение главных областей управленческого воздействия директора, менеджера и администраторов с целью повышения качества работы и достижения запланированных результатов; грамотная политика в области управления персоналом с целью избегания организационных конфликтов и поддержка творческих мыслей персонала |
| Маркетинг | Создание имиджа на рынке «банных услуг», увеличение клиентской базы |
| Персонал | Качественное обслуживание клиентов, привлечение дополнительных клиентов, создание базы постоянных клиентов, развитие творческого потенциала с целью усовершенствования методов работы и создания комплекса дополнительных услуг путём материальной мотивации и создания благоприятного для работы климата в организации |
| Сфера услуг | Постоянное повышение качества работы персонала;Расширение ассортимента предлагаемых услугМаксимально-возможное удовлетворение желаний клиентов |
| Финансы | Поддержание на необходимом уровне всех видов финансовых ресурсовРазработка гибкой системы скидок |

**3. СТРУКТУРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ. ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ**

* 1. **Формирование функционально-структурной матрицы**

Функционально- структурная матрица представлена в Приложении Б на рисунке 3.1

* 1. **Разработка схемы организационной структуры сауны «Дельта»**

На Рисунке 3.2 представлена линейно-функциональная организационная структура сауны, являющейся предприятием малого бизнеса (предусматривается, что состав обслуживающего персонала набирается на 2 смены.). На схеме отображён состав персонала сауны на одну смену. Должности бухгалтера, кассира, главного банщика и директора не предусматривается делить на смены.

ДИРЕКТОР

МЕНЕДЖЕР (Управляющий)

БУХГАЛТЕР

АДМИНИСТРАТОР

Кассир

Бармен

Охранник

Главный банщик

Масса-жист

Официант

Банщик

Уборщица

#### Рисунок 3.2 - Организационная структура сауны

**3.3 Детализация функциональных обязанностей по должностям**

Директор: планирование деятельности предприятия, разработка направлений деятельности,определение стратегии фирмы, организация общей работы предприятия, заключение договоров, распределение прибыли, принятие решений о премиях.

Менеджер: управление персоналом, контроль за деятельностью бухгалтера, администраторов, управление маркетинговой деятельностью, работа с поставщиками и др.

Бухгалтер: финансовый и бухгалтерский учёт все расходов и доходов предприятия, начисление заработной платы, контроль деятельности кассира, бармена.

Кассир: выдача заработной платы работником, контроль движения наличности, расчёт с клиентами.

Администратор: координация работы смены персонала, контроль за качеством оказываемых услуг, решение непредвиденных вопросов с клиентами, проверка помещений после клиентов, запись по предварительным заказам.

Главный банщик: ответственный за подержания температуры в парилках, следит за чистотой помещений , отвечает за порядок в банном комплексе, контроль за деятельностью двух смен банщиков, контроль за соблюдением техники безопасности и исправностью оборудования, ответственность за наличие необходимых для сауны аксессуаров.

Банщики выполняют свою работу по подержания температуры в парилках , следят за чистотой помещений, уборка сауны после посещения клиентов.

Уборщица убирает все помещения, кроме самой сауны, стирка и глажка банных принадлежностей (полотенца, простыни, салфетки, коврики резиновые)

Охранник: поддержание порядка, вызов такси клиентам при необходимости

Бармен: приготовление коктейлей и лёгких закусок, координация деятельности официанта, расчёт покупателей у стойки

Официант: приём заказов, разнос заказов, мойка посуды

**4. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**

**I. БИЗНЕС – ПЛАН ПРОЕКТА П ОТКРЫТИЮ САУНЫ «ДЕЛЬТА»**

**Адрес:** г. Севастополь, ул. Репина, 15

**Учредители:** директор сауны Макаренко Пётр Семёнович – учредитель, владелец гостевого дома «Дельта» Шамрай Э.Т. - соучредитель

**Цель проекта:** создание проекта открытия небольшой уютной, добротной и современной сауны максимально с 10-ю посадочными местами, включающей комнату отдыха, бассейн, массажный кабинет.

**Стоимость проекта:** 57 607грн.

**II. Основные положения предлагаемого проекта**

Сауна будет располагаться в городе Севастополе по адресу ул. Репина, 15 (остановка ул. Репина) на территории гостевого дома «Дельта». Предполагается название сауны «Дельта».

Разрабатываемый комплекс будет включать парилку, рассчитанную на десять человек, бассейн, душевую, оборудованный для отдыха предбанник (с телевизором, телефоном, столом и скамейками для сидения, шкафом для одежды, зеркалом), бар, массажный кабинет, кладовую, кабинет для директора, менеджера, бухгалтера.

В сауне можно будет отдохнуть вместе с друзьями, либо семьёй, по предварительной записи.

В сауне будет работать мини-магазин, в котором можно будет приобрести всё для сауны: различные веники, аромамасла, шампуни, гели для душа, шлёпанцы и т. д., а также мини-бар, в котором можно будет заказать коктейли и охлаждающие напитки, пиво с креветками или рыбой.

В стоимость посещения сауны включаются: полотенца, простыни, резиновые шлёпанцы, зелёный чай для женщин и бокал пива для мужчин, пользование самоваром, вызов такси при необходимости.

В предбаннике будут находиться деревянные столы, рассчитанные на десять человек. В этом случае в баню могут ходить компании до десяти человек. Кроме того, для создания атмосферы русской бани, в предбаннике будут стоять самовары, и посетители всегда смогут накипятить самовар и попить чай или кофе.

Сауна будет работать круглосуточно. Оплата будет дифференцироваться в зависимости от времени суток (До шестнадцати часов оплата дешевле). Большим компаниям возможно предоставление скидок. Для привлечения клиентуры также будет вводится система снижения оплаты при повторных и регулярных посещениях. – карточки постоянных и VIP-клиентов. Кроме того, оплата будет выше в выходные дни и праздники.

Преимущество данной сауны – расположение на территории гостевого дома «Дельта», что даёт возможность продолжительного отдыха с посещением сауны. Предполагается привлечение клиентов с различным уровнем достатка и различных возрастных категорий.

**III. Анализ положения дел в отрасли**

А) Текущая ситуация и тенденции её развития, конкуренты

Рынок, так называемых, «банных услуг» в городе Севастополе представлен довольно большим количеством частных саун, расположенных преимущественно на территории отелей и гостевых домов («Олимп», сауна в Доме межрейсового отдыха моряков, «Монблан», сауна в Яхт-клубе в Парке Победы, в отеле «Ярд», в Апартаментах «Херсонес», в отеле «Мыс», в отеле «Адриа», сауны на ул. Ерошенко, Юмашева, ген. Острякова, Коли Пищенко, в Ушаковой балке, на стадионе «Металлист»). Все они занимают незначительную долю рынка, создав преимущественно постоянную клиентскую базу. Их обслуживание почти всегда отличается высоким качеством, широким ассортиментом предоставляемых услуг. Однако данная сфера услуг отличается лёгкостью в неё входа. Сауна с каждым годом приобретает в Севастополе всё большую популярность как вид отдыха и оздоровления. Наблюдается переход от небольших парилок к созданию больших комплексов на базе гостиниц и отелей, включающих широкий комплекс услуг, в том числе врача и косметолога, и различного рода парилок (турецкая сауна, финская сауна, ледяная сауна, сауна с ароматерапией, сауна с обёртыванием и т.д.)

Анализируя ситуацию на рынке предоставления подобных услуг населению, приходим к выводу, что основными конкурентами являются частные сауны на базе отелей. Их обслуживание почти всегда отличается высоким качеством, широким ассортиментом предоставляемых услуг. Основной недостаток – высокие цены.

1. Баня на улице Героев Севастополя, где располагается общественная парилка и отдельная баня для компании на шесть человек.

2. Маленькие сауны на небольшие компании на стадионе «Металлист», на ул. Ерошенко, Юмашева, ген. Острякова, Коли Пищенко, в Ушаковой балке и другие.

3. Сауны при частных гостиницах (на ул. Б.Михайлова, Кесаева, апартаменты «Херсонес»), базах отдыха.

Что отличает нас от конкурентов?

1. Посетители могут приходить в любое время суток. Сауна будет работать круглосуточно. Оплата будет разной в зависимости от времени суток.

2. Качество обслуживания будут на уровне, а цены невысокими. В этом случае пользоваться банным комплексом смогут не только люди с большим достатком, но и все желающие, в том числе молодёжь.

3. Технически сауна будет оснащена современным высококачественным оборудованием, а интерьер будет создан в стиле «русской бани», что является оригинальным решением, так как большинство бань и саун сегодня стараются оборудовать по современным стандартам (интерьер).

Ценовая дифференциация составляет от 60 до 500 грн./час для компаний не более четырёх человек (Приложение В)

Б) Потенциальные потребители

Услугами саун в Севастополе пользуется преимущественно мужчины и женщины население в возрасте от 25 до 40 лет. со среднем уровнем дохода 2000-5000 тыс. грн. в месяц. Кроме того, в последние 2-3 года посещение сауны стало популярным среди молодых студенческих компаний в возрасте 17-23 года.

Для первой группы потребителей спрос на данный вид услуг зависит от:

- качества предоставляемых услуг

- наличия дополнительного комплекса услуг (бар, номера, бильярд)

Для второй группы потребителей спрос на данный вид услуг напрямую зависит от трёх факторов:

- цены на услуги

- возможности получения дисконтных карт

- удобства расположения

**IV. Сущность предполагаемого проекта**

А) Услуги:

* Парилка сухая, а не дровяная
* Бассейн с фильтром, вода дехлорированная
* Массажист
* Принятие сауны с обёртыванием (косметическая процедура)
* Бар с широким ассортиментом напитков
* Чай из русского самовара
* Кальян
* Вызов такси
* Предварительный заказ на посещение сауны компанией в выходные и праздничные дни
* Телефон

Б) Помещение под офис: аренда оборудованного помещения: шкафы, жалюзи, три стула, сейф.

В) Административный персонал:

* Директор
* Бухгалтер
* Менеджер
* Администратор (2 человека)

Г) Производственный персонал (2 смены):

* Главный банщик и Банщик
* Бармен
* Официант
* Уборщица
* Массажист
* Охранник

Д) Учредитель:

* директор сауны Макаренко Пётр Семёнович (проживающий по адресу …, телефон 8050…) - частный предприниматель,
* владелец гостевого дома «Дельта» Шамрай Э.Т. – соучредитель (проживающий по адресу …, телефон 8098…)

Предполагается долевое участие соучредителя в распределении прибыли

**V. Производственный план:**

А) Отделка помещений:

Внутренними отделочными работами (обшив липовыми панелями парилки, ореховыми деревянными панелями предбанника, кафель вокруг бассейна, отделка бассейна, душевой, туалета кафелем) будет заниматься предприятие «НТС». Предприятие «Евростандарт» займётся отопительными системами, водоснабжением, канализацией, обеспечит трубами, оборудованием и займётся монтажом совместно с работниками «НТС» - подряд на выполнение ремонтных и сантехнических работ.

Оклейка обоями офиса, закупка столов (2) кресла (2), цветы комнатные (3)

Отладка оборудования будет также производиться предприятием «Евростандарт».

Б) Оборудование

Закупка оборудование у Одесской фирмы «Водолит» по прайсам, представленным в таблицах 4.1 и 4.2

Бассейн: 3 x 3 метра, глубина 1,5 метра, температура воды 17-18 градусов, ежедневная фильтрация, кафель, лестница.

Таблица 4.1 - Цены на приобретенное оснащение

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование | Цена, грн. |
| Вентиляционный клапан  | **73,6** |
| Вентиляционная задвижка  | **38** |
| Вентиляционная решетка  | **28,8** |
| Вентиляционный рукав  | **44** |
| Вентиляционный тройник  | **44** |
| ***Электрика***  |
| Светильник термостойкий "LINDNER"  | **122** |
| Провод термостойкий 1х1.5 (Финл)  | **37** |
| Провод термостойкий 1х2.5 (Финл)  | **19** |
| Провод термостойкий 1х4.0 (Финл)  | **46** |
| Провод термостойкий 1х6.0 (Финл)  | **42** |
| Гофрорукав Д=12  | **25** |
| Гофрорукав Д=20  | **31** |
| ***Утепление и гидроизоляция***  |
| Утеплитель ROCWOOL (6 кв.м)  | **241** |
| Фольга на бумажной основе (30 кв.м) Финл.  | **198** |
| Скотч алюминивый фольгированный (50кв.м)  | **45** |
| ***Разное***  |
| Пропитка для стен SUPI 2.7л  | **128** |
| Пропитка для стен SUPI 0.9л  | **45** |
| Масло для полков SUPI 0.25л  | **51** |
| Термозащита 480х480  | **200** |
| Термозащита 640х980  | **760** |
| Терозащита 980х980  | **1130** |
| Камни габро-диабаз / шт  | **21** |

Таблица 4.2- Цены на приобретенное оборудование и аксессуары

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оборудование и аксессуары | цена, грн. | цена, $ США |
| Сауна Family (Tylo (Швеция)) | 12465,5 | 2330 |
| Электрическая печь Termonator  | 882,75 | 165 |
| Подголовник для сауны массажный СМ-1 | 35 | 6,5 |
| Шайка деревянная , 17л. | 139 | 26 |
| Ковш деревянный  | 64,2 | 12 |
| Термометр  | 26,75 | 5 |
| Шайка-запарник, 14л. СМ-1 | 99,8 | 18,65 |
| Стойка для душа СМ-1 | 157,6 | 29,45 |
| Лестница EEP для бассейна, 3\*3 ступени | 1530 | 286 |

**VI. План маркетинга**

А) Цены на оказываемые услуги представлены в прайс-листе – таблица 4.3

В стоимость входят: полотенца (2 на человека), простыни, шлёпанцы

За дополнительную плату: шапочки, аромамасла

Таблица 4.3 – Прайс-лист на комплекс услуг сауны «Дельта»

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование услуги** | **Цена** |
| Сауна (до 4-х человек), с 8.00 до 16.00 | 50 грн./час |
| Сауна (до 4-х человек), с 16.00 до 24.00 | 60 грн./час |
| Сауна (до 4-х человек), с 24.00 до 8.00 | 100 грн./час |
| Свыше 4-х человек | 15 грн./час за каждого дополнительного человека |
| Компания 8-10 человек | 110 грн/час |
| Массаж спины (расслабляющий) | 50 грн |
| Массаж комплексный расслабляющий | 130 грн |
| Обёртывание с кокосовым или солевым пиллингом | 250 грн |
| Кальян на воде | 40 грн |
| Кальян на молоке | 65 грн |
| Широкий ассортимент пива | От 10 грн /0,5л |
| Широкий ассортимент освежающих коктейлей | От 15 грн |
| Широкий ассортимент алкогольных напитков | Цены в меню |
| Широкий ассортимент прохладительных безалкогольных напитков | Цены в меню |
| Душевой набор | 22 грн |
| Шапочки | 15-30 грн |
| Аромамасла | 5-18 грн |

Б) Реклама:

* Размещение рекламных роликов в течение трёх недель(ежедневно) на каналах Девком, ТНТ, СТС в вечернее время (2 показа в промежутке с 18.00 до 20.00) – 3\*500
* Съёмка и монтаж рекламного ролика: 500 грн
* Размещение рекламы на радиостанции – волна Хит-FM -320 грн
* Размещение рекламы в газетах «Слава Севастополя», «Курьер», «Город на ладонях» - 216 грн. (6 слов по 1,5 грн в трёх изданиях в течение четырёх недель по два выпуска)

В) Прогноз новых услуг:

- Открытие салона СПА – процедур

- Открытие финской сауны

- Открытие бильярдной

Г) Целевые показатели:

**VII. Организационный план**

А) Форма собственности: частное предприятие

Б) Сведения об основных партнёрах или пайщиках:

* директор сауны Макаренко Пётр Семёнович (проживающий по адресу …, телефон 8050…)
* владелец гостевого дома «Дельта» Шамрай Э.Т. (проживающий по адресу …, телефон 8098…) – паевая основа, получение 12% от чистой ежемесячной прибыли

В) Мера ответственности пайщиков: в случае непредвиденных ситуаций всю ответственность несёт основной владелец и директор сауны Макаренко П.С.

Г) Сведения о членах руководящего состава представлены в таблице 4.4:

Таблица 4.4 – Сведения о членах руководящего состава

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | ФИО | Возраст, лет | Образование | Стаж работы d в данной отрасли, лет |
| Бухгалтер | Рыбалко Н.И | 37 | Среднеспециальное | 17 ( в бухгалтерии) |
| Менеджер | Наумов В.С. | 26 | Высшее экономическое | 3 |
| Администраторы | Башкирев Д.В | 28 | Среднеспециальное | 1 |
| Ковальчук А.А. | 30 | Высшее техническое | 3 |
| Директор | Макаренко П.С. | 41 | Высшее техническое | - |

Д) Оргструктура и распределение обязанностей было рассмотрено в третьей части работы

**VIII. Оценка риска**

А) слабые стороны предприятия:

* отсутствие сформировавшейся базы клиентов
* небольшой комплекс по размеру и ассортименту предлагаемых услуг
* аренда помещения
* сезонные колебания спроса (в летний период спрос существенно падает)
* расположение в глубине дворов жилого массива, следовательно подъезд возможен преимущественно на такси и л/а

Б) вероятность появления новых технологий

- рынок так называемых «банных услуг» представлен довольно большим количеством видов саун с максимально усовершенствованными технологиями. При этом нельзя не учитывать фактор технического прогресса, а, следовательно, возможность устаревания технологий. Но ввиду постепенного износа технологий через 4-5 лет будет необходим косметический ремонт сауны, который возможно совместить с закупкой новых технологий

**IX. Финансовый план**

А) Источники и использование средств:

На подготовку и запуск проекта необходимо согласно смете расходов 57607 грн.

Предполагается использование:

* Личных сбережений директора 45% (25924 грн)
* Паевой взнос соучредителя 15% (8641 грн.)
* Банковский кредит (АКБ «Финансы и кредит») 40% (23042,8 грн.) - под 17 % годовых, под залог недвижимости (жилая дача директора) сроком на 2 года с погашением равномерными ежемесячными платежами)

Б) План расходов – представлен в смете затрат в первой части. План доходов

В) Составление балансовой документации

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В последнее время особенно тщательно исследовалось положительное влияние сауны на здоровье человека. Тепло сауны открывает поры кожи и очищает тело. При потении выводятся шлаки, эффективнее происходит терморегуляция. Посещение сауны в связи с её целебными свойствами превращается в культ для настоящих ценителей отдыха. Человек, попадая в такую атмосферу, расслабляется и восстанавливает утраченные силы. Трудно найти другое место, где бы организм мог сразу попасть под воздействие различных мобилизующих факторов.

 Великолепная древесина, окрепшая под воздействием солнца и снега, золотистый срез и узорчатая текстура её поверхности, чудесный «лесной» запах являются неотъемлемыми атрибутами сауны.

В ходе выполнения данной контрольной работы были освоены теоретические материалы по предложенным темам. Получены практические навыки:

* составления плана мероприятий по подготовке и запуску проекта открытия сауны,
* оптимизации плана с помощью графика Гантта с 282 дней до 181 дня за счёт параллельного выполнения нескольких работ;
* разработке организационной структуры и функционально-структурной матрицы, которые позволят чётко определить ответственность каждого работника и круг его обязанностей; разработки миссии и целей организации.
* составлении бизнес-плана проекта с целью оценки проекта его создателем и инвестором (АКБ «Финансы и кредит»)

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Гірняк О.М., Лазановский П.П. Менеджмент: теоретичні основи і практикум: Навч. Посібник для вузів. – К.: «Магнолія плюс». – 2003. – 336с.
2. Дмитренко Г.А. Мотивація и оценка персонала: Учеб. Пособие / Г.А. Дмитриенко, Е.А. Шаропатова, Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248с.
3. Менеджмент організацій: Підручник / За заг. Ред.. Л.І. Федулової. – К.: Либідь, 2003. – 448с.
4. Основы менеджмента: курс лекций/ Сост. Д.т.н., проф. Костоломов Э.Ф. - Севастополь. СевГТУ, 2002 - 39 с.
5. Юргутіс І.А., Кравчук І.І Основи менеджменту: Навч. посібник. – К.: Освіта, 1998. – 256с.
6. Материалы электронного сайта: http://marketing.rbc.ru/rev\_short/5647021.shtml