

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Менеджмент организации»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

«Организация и планирование системы управления школы танцев»

Студент группы 19ЭМ1
(номер группы)
Руководитель к.соц.н., доцент
(должность)
кафедры «МиЭБ» ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)
Нормоконтролер ст.преподаватель
(должность)
кафедры «МиЭБ» ФГБОУ ВО «ПГУ»
(наименование организации)

Ирина Константиновна
(подпись, дата) 08.06.23
Рязанова Ирина
Константиновна
(ф.и.о. полностью)
Л.Ф. Каримова
(подпись, дата) 08.06.23
Каримова Л.Ф.
(фамилия, инициалы)
Т.Я. Шурупова
(подпись, дата) 08.06.23
Шурупова Т.Я.
(фамилия, инициалы)

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от 09.06.2023 № 11)

Заведующий кафедрой

С.В. Тактарова
(подпись, дата) 09.06.23
Тактарова С.В.
(фамилия, инициалы)

Работа защищена с отметкой отлично (протокол ГЭК от 26.06.23 № 2)

Секретарь ГЭК

Т.Я. Шурупова
(подпись, дата) 26.06.23
Шурупова Т.Я.
(фамилия, инициалы)

Пенза 2023

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт
экономики и управления

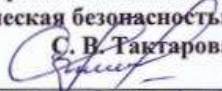
Кафедра «Менеджмент и
экономическая безопасность»

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Менеджмент организации»

«УТВЕРЖДАЮ»
Зав. кафедрой «Менеджмент и
экономическая безопасность»

С. В. Тактарова


08 ноября 2022

ЗАДАНИЕ
на бакалаврскую работу студента
Рязановой Ирины Константиновны
(фамилия, имя, отчество)

Тема бакалаврской работы «Организация и планирование системы управления школы танцев»

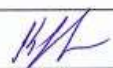
1. Утверждена приказом по ФГБОУ ВО «ПГУ» № 1099/от «09» декабря 2022
2. Срок сдачи студентом законченной работы 23.06.2023
3. Основные источники, необходимые для написания работы: нормативные и правовые акты, научная литература и периодические издания по теме выпускной квалификационной работы и материалы, собранные в ходе прохождения практики
4. Перечень подлежащих разработке вопросов: провести маркетинговые исследования рынка танцевальных школ, представить основные характеристики оказываемых услуг, определить организационную структуру управления танцевальной школой, определить базовые стратегии школы, дать экономическое обоснование проектному решению
5. Работа иллюстрируется презентацией материалов, созданной с использованием приложения PowerPoint. Регламент доклада с презентацией материалов составляет 5-7 минут

6. Дата выдачи задания 08.12.2022

Руководитель 
(подпись)

Задание принято к исполнению 08.12.2022
(дата и подпись студента) 

Календарный план разработки бакалаврской работы

№	Наименование разделов	Объём работы	Срок выполнения	Отметка о выполнении
1	Введение	5%	20.12.2022	
2	Маркетинговые исследования рынка	20%	20.02.2023	
3	Технико-технологическое обоснование проекта	22%	31.03.2023	
4	Формирование системы эффективного управления предприятием	25%	27.04.2023	
5	Разработка введения, заключения и уточнение литературных источников и приложений	25%	24.05.2023	
6	Оформление работы, подготовка презентации	14%	06.06.2023	

Руководитель _____

(подпись)

Л.Ф. Каримова

РЕФЕРАТ

Пояснительная записка состоит из: 83 листов, 25 рисунков, 18 таблиц, 41 источника, 3 приложений.

ШКОЛА ТАНЦЕВ, МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ,
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, СИСТЕМА ЭФФЕКТИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТА

Объектом исследования является система управления школы танцев. Предметом исследования являются процессы организации подсистем управления школы танцев.

Целью бакалаврской работы является разработка системы управления школы танцев и её экономическое обоснование.

В процессе работы проведены маркетинговые исследования конкурентов и потребителей, разработаны мероприятия по организации обучения танцевальным направлениям, продвижению услуг и стимулированию сбыта, оценены конкурентные позиции школы танцев, проведен финансовый анализ инвестиций и результатов проекта.

Расчет эффективности инвестиций показал, что проект окупится в течение 6 месяцев.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТАНЦЕВАЛЬНЫХ ШКОЛ.....	5
1.1 Анализ рынка танцевальных школ.....	5
1.2 Оценка конкурентов и их конкурентных преимуществ.....	13
1.3 Анализ потребителей танцевальных услуг.....	18
2 ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ.....	25
2.1 Характеристика танцевальных услуг.....	25
2.2 Характеристика материально технической базы школы танцев.....	34
2.3 Планирование рекламного процесса.....	40
3 ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ.....	47
3.1 Построение организационной структуры системы управления персоналом школы танцев.....	47
3.2 Формирование стратегий школы танцев.....	53
3.3 Анализ показателей эффективности реализации проекта школы танцев.....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ	78

ВВЕДЕНИЕ

В наше время всё больше людей задумывается о своём здоровье как физическом, так и моральном. Поддерживать себя в хорошей форме помогают занятия активной деятельностью. Увлечение каким-либо искусством помогает человеку избавиться от стресса, которого так много вокруг. Именно поэтому люди готовы тратить деньги за то, чтобы быть физически здоровыми, красивыми внешне и внутренне сильными. Танцы как раз совмещают в себе два данных качества.

Ученики танцевальных школ имеют перед собой различные цели. Первые рассматривают танцы как разновидность фитнес-тренировок. Вторые – хотят научиться уверенно чувствовать себя на различных мероприятиях. Третьи приходят на занятия уже за получением квалифицированных знаний в различных направлениях для получения или повышения своих профессиональных навыков. Говоря в целом, пользу от танцев трудно переоценить. Ведь благодаря регулярным занятиям улучшается работа внутренних органов и осанка, повышается иммунитет. Поэтому студия танцев – это хорошая альтернатива фитнес-клубам и спортивным залам, потребность в которых только растет. Помимо вышеизложенного, сегодня не только профессиональные артисты, но и любые желающие могут позволить себе научиться танцевать, а также попробовать себя на сцене.

Открытие танцевальной студии сегодня является той нишей бизнеса, в которой при небольших затратах можно извлечь хорошую прибыль.

Актуальность бизнес проекта обусловлена в первую очередь востребованностью предлагаемых услуг. Танцы всё больше набирают популярность. А выстраивать деятельность организации на растущем интересе людей к различным мероприятиям, программам и тренировкам, помогающим поддерживать своё тело и душу в хорошем состоянии является перспективным направлением.

Целью бакалаврской работы является разработка системы

управления школы танцев и её экономическое обоснование.

Объектом исследования является система управления школы танцев. Предметом исследования являются процессы организации подсистем управления школы танцев.

Для достижения поставленной цели были определены и решены следующие задачи:

- провести анализ состояния и потенциала развития российского рынка танцевальных школ;
- определить технико-технологическое обоснование создания школы танцев;
- разработать систему эффективного управления школы танцев;
- дать экономическое обоснование реализации проекта школы танцев.

Теоретическую и методологическую основу исследования составили теории управления отечественных и зарубежных специалистов, законодательные и нормативные акты РФ, постановления Правительства РФ, практические рекомендации специалистов данной ниши, статистические данные.

В процессе исследования применялись такие методы как сбор и анализ информации, обобщение изучаемых показателей, расчётно-математические методы, логический подход к оценке экономических явлений.

1 МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ТАНЦЕВАЛЬНЫХ ШКОЛ

1.1 Анализ рынка танцевальных школ

Рынок танцевальных услуг представляет собой динамичный и разнообразный сегмент сферы развлечений и спорта. Согласно отчету ResearchAndMarkets, мировой рынок танцевальных услуг за 2019-2022 года составил около 2,5 миллиарда долларов, и прогнозируется увеличение до 3,7 миллиарда долларов к 2027 году с ростом годовой ставки в 5,6% с 2020г. по 2027 г. [27].

Как и многие другие отрасли, рынок танцевальных школ в России стал сталкиваться с рядом проблем в последние годы. В частности, это связано с экономической нестабильностью, ухудшением платежеспособности населения, скачками курса валюты и увеличением конкуренции.

Однако, тем не менее, необходимо отметить, что в России по-прежнему наблюдается большой спрос на танцевальные занятия, что подтверждают исследования рынка. Это связано с тем, что танцы являются популярным видом досуга, спорта и хобби, а также способом укрепления здоровья и поддержания физической формы.

Кроме того, такие направления, как хип-хоп, хай-хилз, вакинг продолжают развиваться и популяризоваться в России, что означает увеличение спроса на обучение в этих стилях.

В целом, можно сказать, что российский рынок танцевальных школ находится в фазе нестабильности с периодическими колебаниями объемов спроса и предложения. Однако, в свете тенденций последних лет, можно ожидать дальнейшего развития данного сегмента в ближайшее время.

Численность физкультурно-оздоровительных объектов (Физкультурно-оздоровительный объект – специально оборудованное сооружение крытого или открытого типа, используемое для проведения спортивных

соревнований, тренировок, различных физкультурно-оздоровительных и спортивно-развлекательных мероприятий) в России выросла на 14% и в 2022 г. достигла 355,6 тыс. [34].

Обеспечение качества и доступности услуг в сфере физической культуры и спорта является одним из приоритетных направлений экономического развития. С этой целью еще была разработана госпрограмма «Развитие физической культуры и спорта» (утверждена постановлением Правительства от 15 апреля 2014 г №302), реализация которой происходит в два этапа: этап I: 2013-2021 гг.; этап II: 2022-2030 гг. [2].

Анализ современных тенденций и прогноз развития танцевальной индустрии:

Тенденции:

- открытие танцевальных студий, охватывающих множество танцевальных направлений;
- появление проектов в необычных пространствах - site-specific, с картинами, скульптурами;
- разнообразие танцевальной одежды, включая plus-size и гендерно-нейтральную одежду, а также обновленные классические постановки;
- развитие онлайн-обучения танцам и создание личных брендов для тренеров.

Перспективы:

- снижение покупательной способности после пандемии приведет к уменьшению числа абонементов в пользу краткосрочных подписок и плат за тренировки;
- больше людей будут задумываться о здоровом образе жизни и повышении иммунитета, что сделает танцы более популярными;
- digital-фитнес становится обыденным явлением, что повлечет рост онлайн-обучения и будет хорошей возможностью монетизации для школ танцев.

К основным проблемам рынка танцевальной отрасли, влияющим на заполняемость, устойчивость и условия развития рынка, относят следующие факторы:

1. Во-первых, высокая степень зависимости уровня спроса от доходов населения и финансового состояния компаний-потребителей (многие компании сейчас заключают договора со спортивными студиями для проведения тренировок в рамках мотивационной программы для своей организации).

2. Вторым фактором является нестабильность политико-экономической ситуации в стране.

3. Усиление конкуренции со стороны смежных индустрий.

4. Высокая зависимость успешности танцевального бизнеса от профессионализма педагогического состава.

5. Отток детской аудитории в бесплатные танцевальные коллективы.

6. Невыгодность танцевального офлайн бизнеса в населенных пунктах с низкой численностью населения.

7. Сезонность индустрии танцев и, как следствие, отсутствие «финансовой подушки» у большинства игроков.

8. Танцевальные школы предпочитают продавать абонементы на определенное направление (к примеру, если приобретён абонемент на занятия по направлению «Hip-Hop», то для посещения иных групп студии придётся доплачивать). Фитнес-клуб – основной конкурент танцевальных школ в возрастном сегменте для взрослых – в этом смысле намного более удобен: клубная карта распространяется на любые доступные направления. Сравнительно небольшое количество танцевальных студий сегодня предлагает так называемый безлимитный / единый абонемент – аналог клубной карты фитнесов.

9. Риск недостаточного набора количества учеников. Одна из частных причин – слабый преподавательский состав.

Россия активно участвует в мировом танцевальном движении и имеет высокий уровень исполнения, американские тренды оказывают значительное влияние на выбор направлений школ. Языковой барьер и специфичное отношение к российским музыкальным исполнителям у большинства танцоров также играют роль. В результате, педагоги школ часто сталкиваются с проблемами в преподавании и интерпретации материала для учеников. В связи с этим, школы специализируются на наиболее популярных и известных танцевальных направлениях, чтобы удовлетворить потребности потребителей на рынке.

Танцевальные услуги могут быть разделены на несколько категорий в зависимости от типа танца: балет, контемпорари, хип-хоп, латиноамериканские танцы, бальные танцы, танго, брейк-данс, хай-хилс, бачата. Каждый вид танца имеет свою аудиторию и направлен на определенные потребности, что позволяет коммерческим организациям охватить широкую целевую аудиторию.

Таблица 1.1 – Сегментирование рынка танцевальных услуг (по данным Министерства регионального развития)

Критерий сегментации	Сегменты
1	2
Возраст	С 11 до 16 лет – подростки С 17 до 22 лет – молодёжь С 23 до 30 лет – взрослая молодёжь
Доход	Анализ прайс-листов танцевальных школ, показывает, что доход потребителей должен соответствовать категории «средний»
Статус пользователя	«Новичок», «Любитель», «Профессионал»
Цель потребления танцевальных услуг	«Новичок»: ознакомление с основой танцевальных направлений, танцевальной культурой; выбор дальнейшего пути развития в конкретном стиле. «Любитель»: укрепление физической силы тела, получить эмоциональную разгрузку и получить новые впечатления. «Профессионал»: развить свои танцевальные навыки, культуру своего тела до профессионального уровня и реализовать себя через участие в профессиональных конкурсах и чемпионатах разного масштаба.

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Физические характеристики	Потребители с неограниченными возможностями Потребители с ограниченными возможностями
Стиль жизни	Активный: стремление к движению, оживлённому образу жизни, поиск новых увлечений и способов самопознания

На основе выше представленной таблицы получаем несколько сегментов: подростки, молодежи, взрослая молодежь, которые ведут активный образ жизни, имеют средние доходы, и будут являться либо новичками, либо любителями, либо профессионалами.

Танцевальный рынок города Пенза может быть охарактеризован как разнообразный и живой, с высоким спросом на танцевальные услуги, а также наличием профессиональных училищ для подготовки высококвалифицированных специалистов в области танцевальной культуры.

В регионе активно развивается политика поддержки социальных предпринимателей, политика в области спорта, поддержки здоровья населения. Федеральный проект «Спорт – норма жизни» стартовал 1 января 2019 г. Он является частью национального проекта «Демография». Задача проекта «Спорт – норма жизни» – к 2030 г. увеличить количество систематически занимающихся физической культурой и спортом жителей России. [1] Так, например, в рамках данного проекта на базе Дворца спорта «Рубин» проводятся бесплатные занятия оздоровительной гимнастикой для людей среднего и старшего возраста.

Существуют и другие программы поддержки малых и средних предпринимателей, занимающихся социальной деятельностью. Государство активно реализует ряд программ для молодых предпринимателей. Одним из видов поддержки является возможность получения гранта на открытие, реализацию и расширение своего дела.

Конкуренция на рынке танцевальных школ Пензы находится на достаточно высоком уровне, так как есть несколько крупных игроков со

стабильными клиентскими базами. Также присутствуют и молодые студии, которые стремятся привлечь новых клиентов за счет низких цен и скидок.

В районах с высокой плотностью населения и развитой инфраструктурой, таких как Центральный и Западный районы, спрос на танцевальные школы выше, чем в более удаленных районах. Однако не каждый подросток, студент, да и работающий человек может позволить себе каждый месяц отдавать даже минимальную сумму на такое удовольствие. Будет уместным рассмотреть распределение жителей города Пенза по уровню дохода в целом и отдельно посещающих спортивные и танцевальные мероприятия. На рисунке 1.1 представлено распределение жителей города Пенза по уровню дохода за 2023 год [29].

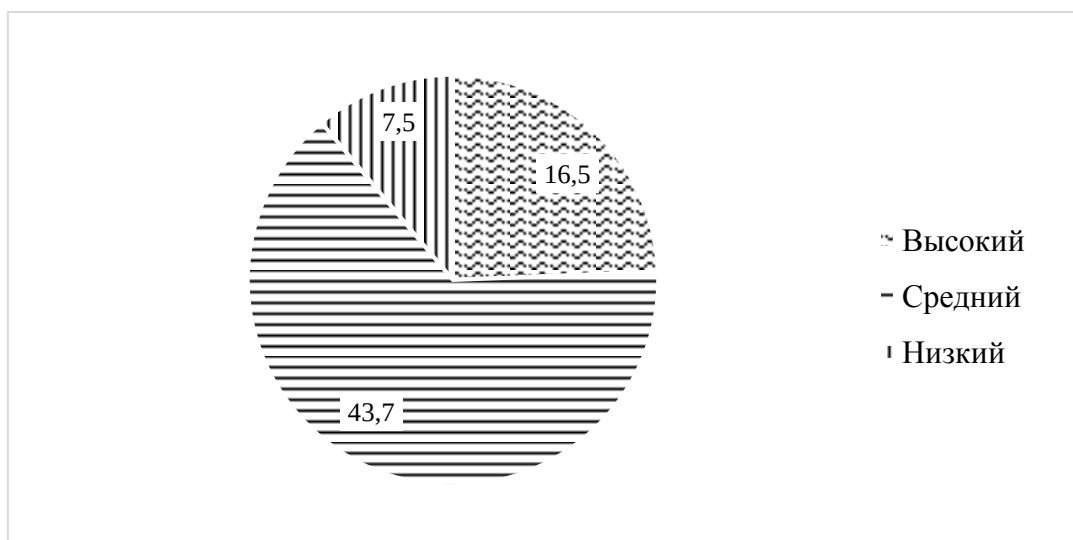


Рисунок 1.1 - Распределение жителей города Пенза по уровню дохода за 2023 год, в %

Профиль клиентов танцевальных школ различается в зависимости от направления. Например, клиенты, которые посещают детские группы, имеют другие потребности, чем клиенты, занимающиеся спортивными танцами или танцами для взрослых. На рисунке 1.2 показано распределение потребителей спортивных услуг по критериям дохода.

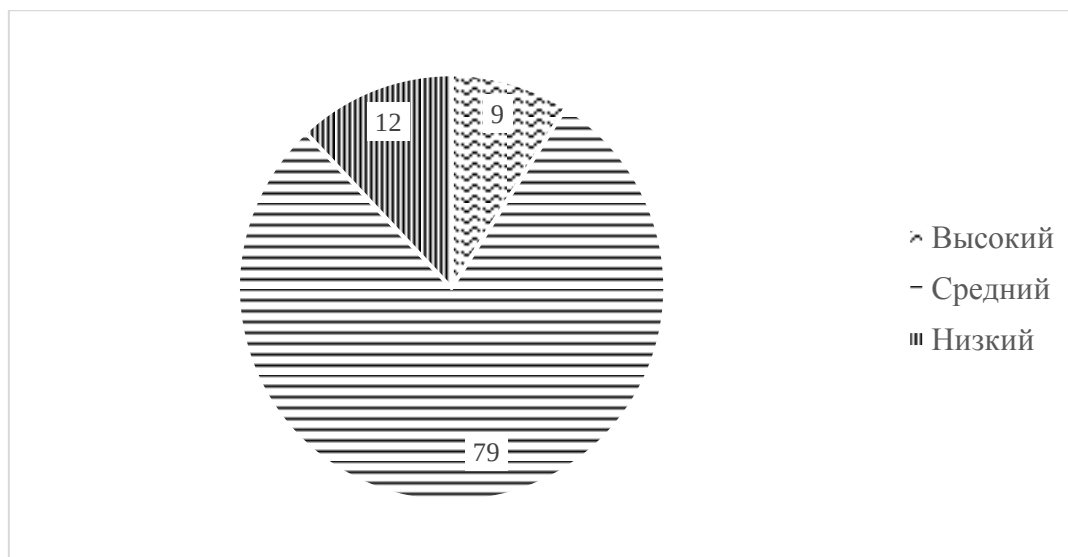


Рисунок 1.2 – Потребители услуг по категориям дохода, посещающих спортивные занятия, в %

Отличие потребителей спортивных от потребителей танцевальных услуг может быть следующим:

1. Возрастные категории: спортивные услуги более популярны среди взрослой и пожилой аудитории, тогда как танцевальные услуги в основном привлекают молодых людей.
2. Цель занятий: спортивные услуги нацелены на укрепление физической формы, развитие выносливости и техники, тогда как танцевальные услуги в первую очередь предназначены для улучшения координации движений, обучения танцевальным стилям и создания хорошего настроения.
3. Разнообразие услуг: в спортивных залах предлагаются разные виды физических нагрузок, такие как фитнес, йога, бодибилдинг, а в танцевальных студиях чаще всего можно найти только занятия различными танцевальными стилями.
4. Социальный аспект: танцевальные клубы и студии, как правило, организуют вечеринки, танцевальные соревнования и другие социальные мероприятия, а спортивные залы не столь ориентированы на социальное взаимодействие.

5. Одежда и оборудование: для спортивных занятий требуется специальная спортивная одежда и обувь, в то время как для занятий танцами можно выбрать свободную одежду и удобную обувь, не имеющую специальных требований.

Рассмотрим потребителей танцевальных услуг по критериям дохода (рисунок 1.3).

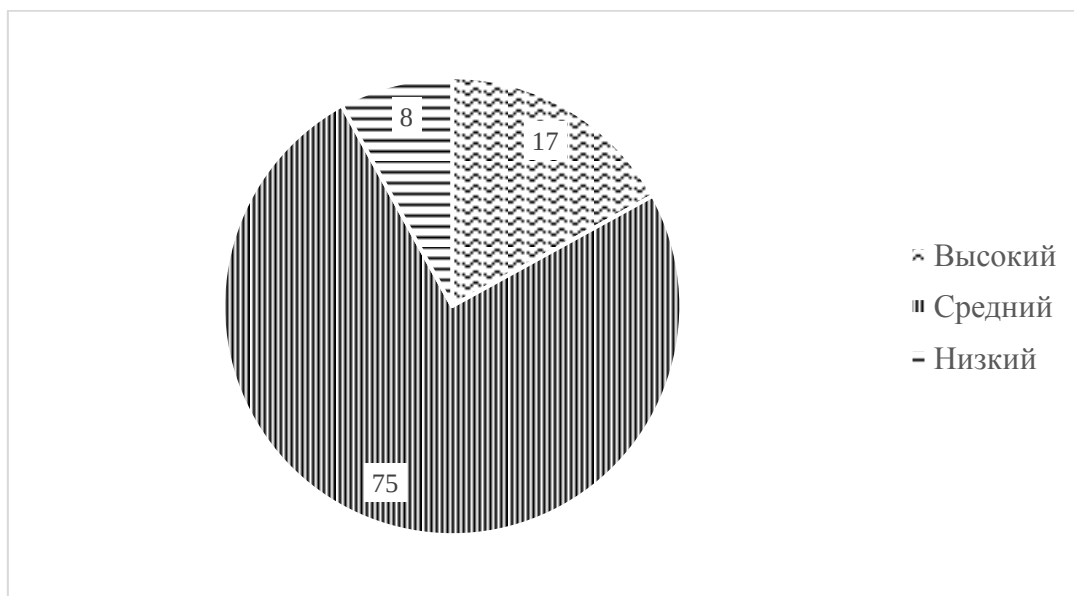


Рисунок 1.3 – Потребители услуг по категориям дохода, посещающих танцевальные занятия, в %

Рисунок 1.3 показывает, что больший процент потребителей спортивных и танцевальных услуг составляют люди со средним доходом.

Стоимость обучения в разных школах может значительно отличаться. В среднем, цены начинаются от 1 800 до 3 300 рублей в месяц. В некоторых школах цены могут достигать 5 000 руб. в месяц.

Существует много конкурентов в данной индустрии, включая студии танца, фитнес-клубы, онлайн-классы, частных инструкторов и самообучение. Одним из основных конкурентных преимуществ является качество преподавания, организации занятий, уникальность и доступность, а также ценовая конкурентоспособность.

Изучение конкурентной обстановки на рынке танцевальных школ представляет собой сложную задачу, связанную с необходимостью учитывать особенности множества участников рынка. Кроме того, многие сети танцевальных школ представлены несколькими юридическими лицами, что затрудняет проведение анализа. Стоит учитывать, что не все школы танцев рассматриваются как конкуренты друг другу на сегодняшнем рынке. Только те школы, которые преподают одни и те же направления или нацелены на одну и ту же целевую аудиторию, могут быть названы конкурентами.

1.2 Оценка конкурентов и их конкурентных преимуществ

Рынок танцевальных школ является рынком услуг, где отсутствуют потоки экспорта и импорта. Однако, некоторые зарубежные танцевальные бренды выходят на российский рынок, а также некоторые российские школы и студии осуществляют деятельность за пределами РФ, что формирует различные денежные потоки на глобальном уровне. Существует несколько сетевых танцевальных школ, работающих в разных регионах России, основной тренд развития которых – через франчайзинг. Большинство компаний рынка имеет менее значительные масштабы, работая в определенном регионе и формируя региональную и локальную конкуренцию.

В то же время, региональная и локальная конкуренция является наиболее сильно выраженной на российском рынке танцевальных школ. Они обычно имеют ограниченное количество локаций для обучения танцам в конкретных населенных пунктах, близлежащих районах или субъектах РФ.

Проведение анализа конкурентной среды на рынке танцевальных школ является сложной задачей из-за наличия нескольких юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, представленных в сети. Кроме того, франшизы включены в состав сети, но имеют отдельное юридическое лицо.

Однако, необходимость проведения такого анализа крайне важна для успешного функционирования любого бизнеса в данной отрасли.

Конкуренция на рынке города Пензы довольно высокая. Некоторые танцевальные школы пытаются выделиться с помощью уникальных программ и методик, таких как современные танцы, хип-хоп, джаз-фанк и другие.

Правительство Пензы также придает большое значение социальному значению танцевального образования. В связи с этим, многие танцевальные школы получают поддержку и финансирование от муниципальных органов.

В целом, рынок танцевальных школ в городе Пенза остается активным и развивающимся. Существует высокий спрос на качественное танцевальное образование, что приводит к появлению новых игроков и уникальных программ.

Конкуренты танцевальных студий в Пензе оцениваются по таким критериям, как:

1. Репутация и имидж. Несколько студий могут иметь хорошую репутацию и обладать высоким имиджем в городе.

2. Цены и условия. Цены на занятия в студии могут различаться. Некоторые студии могут предлагать особые условия, например, скидки или пакеты занятий.

3. Программа обучения. Каждая студия может иметь свою уникальную программу обучения танцам. Некоторые студии могут специализироваться на определенных стилях танцев, например, на балльных или хип-хоп танцах.

4. Качество преподавания. Рейтинг конкурентов может быть оценен на основе качества преподавания и опыта инструкторов.

5. Удобство расположения. Некоторые студии могут располагаться ближе к городскому центру, в то время как другие могут быть на окраине города.

Конкурентные преимущества танцевальных студий в Пензе включают:

1. Высокая квалификация преподавателей.

2. Программа обучения, которая лучше подходит индивидуальным потребностям и целям учеников.
3. Удобное расположение и доступность.
4. Наличие дополнительных услуг.
5. Наличие современного оборудования и удобных условий для занятий.

Согласно исследованию рынка танцевальных школ, в городе Пензе существует несколько крупных игроков в этой области. Одной из самых популярных является школа танцев «Uni-Dance», которая предлагает широкий спектр танцевальных программ для всех возрастов и уровней подготовки. «Uni-Dance» – уникальный танцевальный центр в г. Пенза – один из 30 крупнейших танцевальных центров в России и 20 танцевальных центров Европы и Америки всемирной танцевальной сети UNIDANCE. [33]

«Uni-Dance» на рынке уже 14 лет и представляет собой 4 школы танцев в разных районах Пензы (Центр, Арбеково, Терновка и Окружной район). Школа предлагает отличную базовую подготовку по следующим танцевальным направлениям: эстрадная и современная хореография, Hip-hop, Break dance, Vogue, High-Heels, Dancehall, секции единоборств. Группы предлагаются как для детей и подростков, так и для взрослых.

В танцевальном сезоне «Uni-Dance» проводится два отчётных концерта и один чемпионат уличных танцев. Одним из конкурентных преимуществ школы является организация для учеников тематических вечеров, летних лагерей и мастер-классов. Большое количество тренеров-педагогов, которые в настоящее время открыли уже собственные танцевальные студии, ранее занимались или преподавали именно в школе танцев «Uni-Dance». Сейчас же в данной студии основную часть составляют молодые, перспективные тренеры с небольшим опытом работы.

Сеть студий танцев, фитнеса и растяжки «Geometria». Студия начала свою работу в 2019 году и предоставляет услуги по следующим направлениям: Lady Dance, Стриппластика, High-Heels, Dance Mix, фитнес,

функциональные тренировки, растяжка. Основными клиентами студии являются женщины от 30 лет. Студия расположена в таких районах как Западная поляна и Арбеково.

Особенностями данной студии являются предоставление таких дополнительных услуг как постановка свадебного танца, а также проведение онлайн-занятий.

Следующим основным конкурентом является открытая в сентябре 2022 года студия танцев «Lady Secret». «Lady Secret» - это школа танцев для девушек. Она предоставляет обучение в группах по таким направлениям как: High-Heels, Strip, Lady-style и группа растяжки. Несмотря на небольшой период работы, школа уже завоевала крепкие конкурентные позиции и привлекла к себе внимание большинства девушек города. Основными источниками рекламы и продвижения являются социальные сети, а также хорошие рекомендации и отзывы о студии от учениц. Студия расположена в центре города, что является достаточно удобным для клиентов.

В «Lady Secret» есть группы «для себя» и также, на данный момент времени, существует одна выездная команда, участвующая не только в региональных, но и в Российских чемпионатах.

Танцевальная студия «Sahar» работает в Пензе с 2018 года. Студия организывает группы по различным направлениям и для всех возрастов. Каждый может попробовать себя в чём-то новом, здесь очень удобной услугой является наличие возможности приобретения безлимитного абонеента на все направления. Данная услуга достаточно редкая среди всех танцевальных школ города Пензы. Студия «Sahar» расположена в районе ГПЗ, что позволяет привлечь к себе жителей данного района, которые не хотят тратить время на дорогу и ищут место для занятий в шаговой доступности. Однако для людей из других районов, расположение не в центре города является менее удобным и частично снижает вероятность посещения студии.

Студия современного танца «Why Not». Студия в центре города Пенза, которая уже давно зарекомендовала себя как одна из профессиональных студий города. Отличительной особенностью студии «Why Not» является наличие группы по направлению «Jazz-Funk». Студия нацелена в основном на молодое поколение в возрасте от 16-30 лет. Школа предлагает услуги по следующим направлениям: Hip-Hop, выездные командные составы, Jazz-Funk, High-Heels, шоу-группа, женская группа, творческая группа. Также студия является одним из организаторов мастер-классов с привезёнными педагогами более высокого уровня.

Студия «LaVida» на рынке с 2016 года. Основными направлениями студии являются бачата, кизомба, Lady Style, High-Heels, Twerk, K-Pop и Cover-dance, сальса, пилатес и стретчинг. Преимущественной особенностью являются группы с парными танцами, что привлекает в студию не только женщин, но и мужчин. В летнее время студия часто проводит мастер-классы на общественных площадках города Пензы, что позволяет проинформировать и наглядно продемонстрировать свои услуги даже самым далёким от танцев людей. Характеристики основных конкурентов представлены в таблице А.1 приложения А.

Сравнительная оценка школ танцев города Пенза, приведённая на основе систематизации результатов экспертных мнений, представленных в сети Интернет. При оценке была использована 5-бальная шкала.

Таблица 1.2 – Качественное сравнение предприятий по конкурентным факторам

Конкурентные факторы	Цена	Качество услуг	Репутация (имидж) предприятия	Широта ассортимента	Итого
«Sahar»	4	3	4	5	17
«Geometria»	5	4	5	5	19
«Uni-Dance»	5	3	4	5	17
«Why Not»	5	5	5	5	20
«Lady Secret»	5	5	5	3	18
«LaVida»	5	5	4	5	19

Самый большой балл набрали такие танцевальные студии как «Why Not», «LaVida» и «Geometria».

Таким образом, были выделены основные конкурентные преимущества каждой из основных потенциальных конкурентов школы танцев. Выделенные особенности показывают, что новой студии будет достаточно сложно проникнуть на рынок, но и в то же время позволят выстроить грамотную маркетинговую стратегию, а также определить перспективы развития танцевальной отрасли.

1.3 Анализ потребителей танцевальных услуг

Рынок танцевальных услуг представляет собой сегмент рынка развлечений и отдыха. Он включает в себя различные организации, которые предоставляют услуги по обучению танцам и организации танцевальных мероприятий. Рынок танцевальных услуг постоянно развивается и увеличивается благодаря растущему интересу к танцам и их популяризации в средствах массовой информации.

Целевая аудитория потребителей танцевальных услуг может быть очень разнообразной. Она включает в себя людей разного возраста, пола и социального статуса. Но, несмотря на это, можно выделить несколько основных групп потребителей:

1. Молодежь. Она является самой активной и многочисленной группой потребителей танцевальных услуг. Для неё танцы являются одним из главных видов развлечения и отдыха.

2. Взрослые люди. Эта группа потребителей также интересуется танцами как видом отдыха и развлечения, но в большей степени она склонна к изучению танцев как способу поддержания физической формы и укрепления здоровья.

3. Пенсионеры. Эта группа потребителей наиболее консервативна и несколько менее многочисленна, чем две предыдущие. Однако, она также может проявлять интерес к танцам как виду отдыха и развлечения.

Танцевальные услуги могут предоставляться в различных формах и видах. К основным формам можно отнести (рисунок 1.4):

1. Индивидуальные занятия с инструктором. Такой вид услуг позволяет получить максимальную внимательность и индивидуальный подход к ученику.

2. Групповые занятия. Это наиболее распространенная форма танцевальных услуг. Она позволяет ученикам общаться и обмениваться опытом друг с другом.

3. Танцевальные мероприятия. Это мероприятия, на которых участники могут продемонстрировать свои навыки и умения в танцах. Они могут быть как коммерческими, так и некоммерческими.



Рисунок 1.4 – Основные формы оказания танцевальных услуг

Выбор танцевальных услуг зависит от многих факторов, среди которых можно выделить следующие:

1. Цена. Она является одним из основных факторов, который влияет на выбор услуг. Цена должна быть достаточно доступной, чтобы привлечь широкую аудиторию, но при этом не должна быть слишком низкой, чтобы не снижать качество услуг.

2. Качество услуг. Важнейший фактор, который влияет на выбор услуг. Качество услуг должно соответствовать ожиданиям клиентов и обеспечивать им комфорт и удобство во время занятий.

3. Репутация организации. Репутация организации играет важную роль в выборе услуг. Клиенты обращают внимание на отзывы других клиентов и рекомендации знакомых.

4. Расположение организации. Большинство потребителей танцевальных услуг выбирает танцевальную студию именно из-за удобства её расположения.

При определении портрета потенциального потребителя стоит учитывать демографические параметры (численность населения, разделение по половому и возрастному признаку, уровень занятого населения и другое).

Учитывая вышеперечисленные факторы, можно более детально составить портрет потенциального потребителя.

Численность населения города является важным фактором в открытии танцевальной школы. Чем больше население в городе, тем больше вероятность того, что найдется достаточное количество учеников, имеющих интерес к танцевальному обучению. Более крупные города могут предоставлять больше возможностей для развития танцевальных школ, так как они обычно имеют больше площадей и зданий, подходящих для проведения занятий, а также больше потенциальных клиентов.

Так на 1 апреля 2023 года численность населения (постоянных жителей) Пензенской области составляет 1 305 563 человека, в том числе детей в возрасте до 6 лет - 130 230 человек, подростков (школьников) в возрасте от 7 до 17 лет - 154 383 человека, молодежи от 18 до 29 лет - 156 341 человек, взрослых в возрасте от 30 до 60 лет - 561 718 человек, пожилых

людей от 60 лет - 284 613 человек, а долгожителей Пензенской области старше 80 лет - 18 278 человек. [33] Рассмотрим численность населения Пензенской области по возрастным группам (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Численность населения Пензенской области по возрастным группам.

Возраст	Численность, в %
Дети до 6 лет	9,9
Подростки от 7 до 17	11,8
Молодежь от 18 до 29	12
Взрослые от 30 до 59	43
Пожилые старше 60	21,9
Долгожители старше 80	1,4

Для исследования было бы интересным рассмотреть численность населения по возрастным группам (рисунок 1.5).

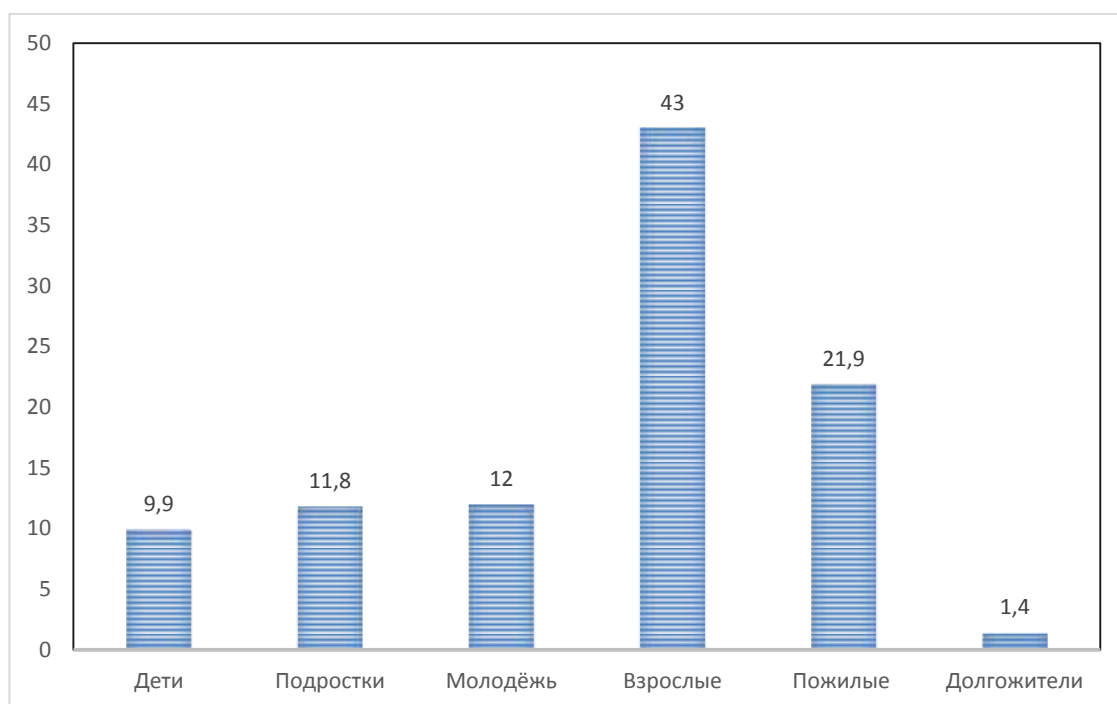


Рисунок 1.5 – Численность населения Пензенской области в 2023 году по возрастным группам, в %

Рисунок 1.5 показывает, что доля взрослого населения в возрасте от 30 до 59 лет превалирует в отношении других возрастных групп.

Из общего числа жителей официально занятое население составляет 778 116 человек (63,1%), 378 613 человек (30,7%) являются пенсионерами и получают пенсию, а официально оформленных и состоящих на учете безработных 75 723 человека (6,2%) (рисунок 1.6).

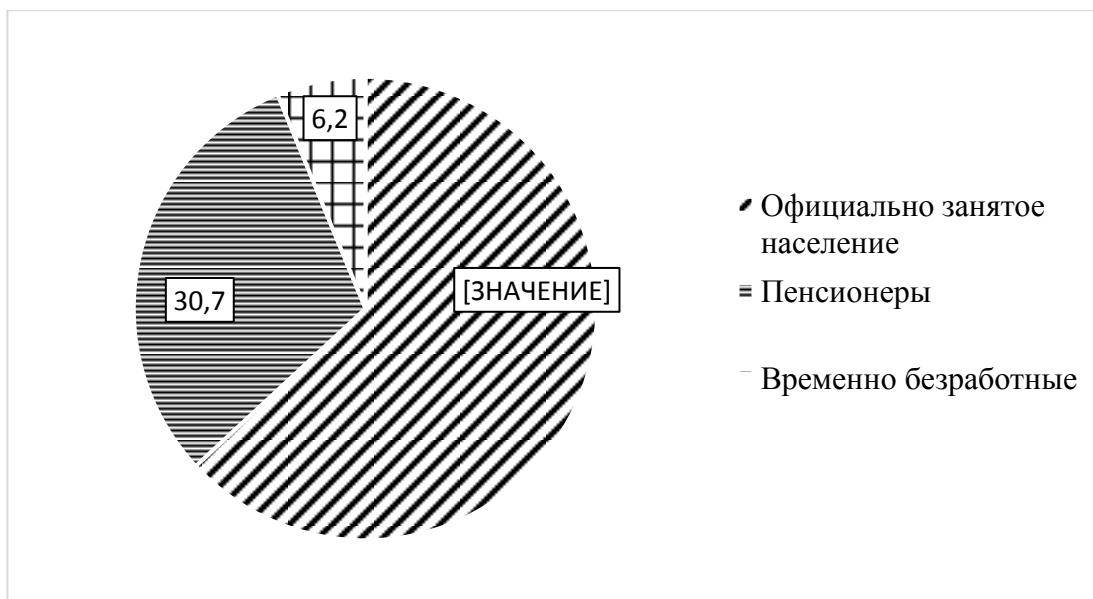


Рисунок 1.6 – Соотношение численности занятого населения, в %

Таким образом, большая часть населения региона является официально занятым.

Как и в любой другой сфере жизни, пол человека может оказывать определенное влияние на его заинтересованность танцевальными услугами. Однако этот фактор не является главным при выборе занятий танцами.

Исторически танцы всегда были в основном женской занятостью. Однако сегодня мужчины также все чаще увлекаются танцами, как хобби или даже профессией. Мужчины отдают большее предпочтение таким стилям танцев, как брейк-данс, хип-хоп, крамп. Женщины всё чаще выбирают high-heels, waacing, vogue. Некоторые виды танцев, например, бальные танцы, бачата смотрятся более предпочтительно, когда их исполняют пары из

мужчины и женщины. Однако это не должно быть причиной для того, чтобы отказаться от занятий танцами.

Всего на 1 апреля 2023 в Пензенской области постоянно проживают 575 623 мужчины (44,1%) и 729 940 женщин (55,9%) (рисунок 1.7).

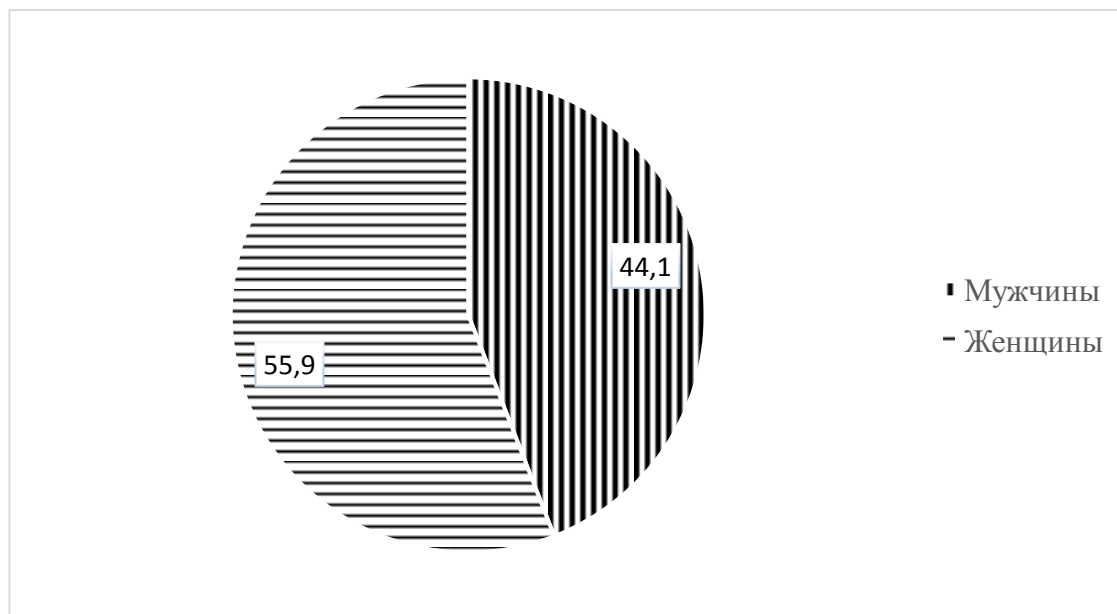


Рисунок 1.7 – Соотношение мужчин и женщин Пензенской области, в %, на 2023 год

Можно сделать вывод о том, что численность жителей Пензенской области преимущественно составляют женщины.

Таким образом, эффективнее всего будет ориентироваться на потребителя женского рода за счёт превалирования среди общей численности населения региона, а также за счёт проявления ими большего интереса к данному виду услуг. Основной целевой аудиторией станут женщины в возрасте от 16 до 35 лет. К данному типу можно отнести студентов, а также женщин, имеющих сидячий, малоподвижный образ жизни.

Девушки более молодого возраста зачастую предпочитают именно групповые занятия в силу потребности постоянно находиться в обществе и вести активную жизненную позицию. Групповые занятия позволяют расширить круг общения, образовать новую дружескую компанию по интересам.

Женщины более старшего поколения, в особенности без танцевально-спортивного опыта, имеющие уже определённый статус в обществе, больше боятся осуждения со стороны общества, боятся показать себя с плохой стороны, поэтому предпочитают либо группы закрытого характера, либо индивидуальный формат тренировок.

Каждый вид танцевальных занятий способен привлечь представителей разных возрастных категорий. Поэтому задача школы – предложить посетителям направления танцев на любой вкус, тем самым, расширяя целевую аудиторию.

2 ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОЗДАНИЯ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ

2.1 Характеристика оказываемых услуг

Танец — это вид искусства, в котором люди создают картины, рассказывают историю с помощью пластичных и чётких движений в ритм музыки. В общем понятии танец появился из множества различных форм движений, жестов, которые были связаны с обыденными жизненными процессами и эмоциональными ощущениями. Люди делились своей хореографией, ища взамен поддержки или выражали таким образом свои намерения. Со временем люди подвергли движения художественному обобщению, что повлияло на развитие танцевального искусства. К примеру, народный танец постепенно стилизовался под сценический. Движения стали более артистичными и образовалось чёткое разделение на стили. Всё это повлияло на организацию всевозможных образовательных систем.

В школе танцев «Своя культура» планируется предоставление своим ученикам услуги по обучению танцам различных направлений и уровней сложности. Основные характеристики услуг школы танцев «Своя культура»:

1. Профессионализм преподавателей. Школа танцев обладает высокой квалификацией тренеров, которые обучат учеников технике и стилю танца, позволяющей достигнуть наивысших результатов.

2. Разнообразие направлений. В школе танцев представлены различные направления танцев, такие как современный танец, хип-хоп, high-heels, jazz funk, lady style. Помимо танцевальных групп, будут действовать группы растяжки и фитнеса.

3. Гибкость расписания. Школа танцев предлагает ученикам возможность выбирать удобные для себя дни и время занятий, что позволяет сочетать обучение с работой или учебой.

4. Индивидуальный подход. Преподаватели школы танцев стремятся к тому, чтобы каждый ученик мог найти свой стиль и получить максимальную пользу от занятий в соответствии с индивидуальными особенностями и потребностями.

5. Участие в мероприятиях. Школа танцев приглашает учеников участвовать в различных мероприятиях, таких как концерты, танцевальные шоу, турниры, фестивали и другие, что позволяет применять и расширять полученные навыки в реальных условиях.

В школе танцев «Своя культура» будут преподаваться такие направления как: jazz funk, high heels, lady style, современная хореография, творческая группа, а также группа растяжки и фитнес.

Jazz-funk – современный танцевальный стиль, спонтанно сформировавшийся около 20 лет назад в США, заимствуя отдельные элементы джазовой хореографии, хип-хопа, эстрадной хореографии и вакинга. Это танец контрастов, где отрывистые, резкие движения неожиданно сменяются мягкими и плавными, поглощая внимание зрителей [40]. На рисунке 2.1 представлена соответствующая стилю форма одежды и танцевальные позы.



Рисунок 2.1 –Jazz Funk

High heels (танцы на высоких каблуках) — отличный способ научиться сохранять равновесие и координировать движения тела. Данный стиль танца позволит укрепить мышцы ног и поможет чувствовать себя уверенно при ходьбе на каблуках. Благодаря данному виду тренировок улучшается гибкость тела, развивается музыкальность, раскрывается внутренняя энергия (рисунок 2.2).



Рисунок 2.2 – High-Heels

Танец Lady Style – это особый способ танца, который показывает, насколько грациозными и женственными могут быть девушки. Это смесь различных танцевальных движений, которые позволяют девушкам чувствовать себя сильными и уверенными. Ранее большинство уличных танцев были больше мужскими, однако такое положение не устраивало современных женщин, в результате появился новый оригинальный стиль (рисунок 2.3).



Рисунок 2.3 – Lady Style

Современная хореография представляет собой иной сценический танец, который объединяет в себе самые разнообразные направления и техники. Танцоры, занимающиеся современной хореографией, часто называют ее танцем души. В отличие от других танцевальных направлений, современная хореография позволяет не только исполнять танцевальные движения, но и выразить свои эмоции и мысли с помощью тела. Это делает современную хореографию уникальной и неповторимой формой искусства, которая способна вдохновить и захватить своей красотой любого зрителя (рисунок 2.4).



Рисунок 2.4 – Современный танец

Творческий танец — это форма танца, сочетающая в себе мастерство движения с артистизмом выражения. Творческий танец представляет собой концептуальный подход, который одновременно развивает как технические, так и творческие навыки посредством исследования движений. Это свободная для посещения, открытая группа, в которой будут преподаваться различные стили в зависимости от решения тренера-педагога или же от пожелания самой группы (рисунок 2.5).



Рисунок 2.5 – Творческий танец

Растяжка - регулярные упражнения на растяжку не только могут помочь снять мышечные боли и спазмы, но и существенно улучшить здоровье. Они способствуют расслаблению спины и улучшению осанки, что очень важно особенно для людей с малоподвижным, сидячим образом жизни. Кроме того, растяжка помогает сделать мышцы и сухожилия более эластичными, что улучшает кровообращение и движение межклеточной жидкости. Это, в свою очередь, помогает избавиться от вредных продуктов жизнедеятельности клеток и ускоряет метаболизм, в результате чего жиры сжигаются быстрее, а питательные вещества эффективнее распределяются по всему организму. Регулярная растяжка - это один из самых простых и

эффективных способов сохранить здоровье и поддерживать форму в любом возрасте (рисунок 2.6).



Рисунок 2.6 - Растяжка

Фитнес - это не просто набор тренировок для коррекции фигуры, но и целостная система физической активности, которая способна улучшить здоровье и общее самочувствие. Фитнес включает в себя множество различных направлений и видов физической активности, которые помогают укрепить мышцы и сознание, а также наладить работу всех органов и систем организма. В отличие от других видов спорта, фитнес не имеет цели развития максимальных возможностей тела, а направлен исключительно на укрепление здоровья и достижение гармоничной фигуры. Кроме того, любые занятия фитнесом максимально оберегают от травматизма и помогают снять стресс и напряжение, что делает этот вид спорта доступным и полезным для людей любого возраста и уровня подготовки (рисунок 2.7).



Рисунок 2.7 - Фитнес

Необходимо выделить и дополнительные услуги, которые будут организованы в студии.

1. Почасовая аренда зала. Для танцевальной школы почасовая сдача в аренду зала может быть очень полезна по нескольким причинам:

- педагоги, которые только начинают свой путь, предпочитают арендовать комфортные и оборудованные залы для проведения своих тренировок, что позволяет на данном этапе их работы избежать больших затрат, которые им пока непосильно покрыть;

- избежание простоя зала и эффективное использование ресурсов. Все вложенные ресурсы в бизнес должны работать и приносить прибыль;

- разнообразие клиентов. Если в качестве арендатора выступает педагог по смежным направлениям (йога, пилатес и другое), почасовая аренда зала может привлечь новых клиентов, которые заинтересованы в разнообразных занятиях;

- возможность организации мероприятий. Если какому-либо объединению необходима площадка для проведения тренингов или иных мероприятий, почасовая аренда зала может быть идеальным вариантом. По

возможности, школа может предоставить зал на нужное количество часов или составить договор аренды зала на постоянной основе.

2. Проведение мастер-классов от педагогов студии, а также организация уроков известных тренеров из других регионов. В любом деле важен постоянный процесс развития и пополнение багажа знаний и опыта. Как для профессиональных танцоров, так и для новичков, будет полезным посещение таких мероприятий по следующим причинам:

- для расширения знаний и опыта. Каждый хореограф имеет свой стиль и методы обучения, которые могут помочь развиваться и улучшать своё исполнение танца;

- для поиска новых идей и вдохновения. Мастер-классы могут предложить новые шаги, техники и комбинации, которые могут вдохновить на создание новой хореографии;

- для расширения сети контактов. Посещение мастер-классов других хореографов может помочь познакомиться с другими танцорами и тренерами;

- для получения обратной связи. Мастер-классы могут предоставить возможность получения обратной связи от другого преподавателя, который мог услышать, видеть и оценить свои навыки и технику.

3. Проведение индивидуальных тренировок. Не каждый человек осмелится прийти в новое место на групповые занятия, особенно, если он не обладает даже самыми базовыми навыками исполнения, поэтому индивидуальные тренировки будут очень эффективными и полезными для учеников по следующим причинам:

- персонализация программы обучения: тренер сможет разработать индивидуальный план занятий, учитывая потребности и уровень подготовки ученика;

— большее внимание тренера: в отличие от групповых занятий, где тренер навряд ли сможет уделить каждому ученику достаточно времени, индивидуальные тренировки позволяют тренеру посвятить больше внимания каждому ученику и более глубоко разобраться в его проблемах;

— быстрый прогресс: благодаря персонализированной программе обучения и увеличенному вниманию тренера, ученик может достигать результатов намного быстрее, чем на групповых занятиях;

— контроль исполнения: тренер может детально разобраться в технике исполнения ученика и помочь ему исправить ошибки, что также способствует более быстрому прогрессу;

— расширение навыков: индивидуальные тренировки позволяют ученику сфокусироваться на конкретных танцевальных стилях, что позволяет ему не только улучшить свои навыки в этом конкретном стиле, но и расширить свою танцевальную культуру в целом, проработать конкретную особенность;

4. Ещё одним видом дополнительных услуг может стать постановка хореографического номера на выпускной в школе, свадьбу, корпоративные выступления.

Таким образом, характеристика оказания услуг данного вида будет заключаться в предоставлении профессиональных танцевальных выступлений, уроков танцев, построении хореографических номеров, организация танцевальных мероприятий, конкурсов, шоу-программ. Танцевальные услуги могут быть оказаны как на корпоративных мероприятиях, так и на частных торжествах, свадьбах, юбилеях.

2.2 Характеристика материально-технической базы

Материально-техническая база является важной частью любого учебного заведения, в том числе школы танцев. Школа танцев должна иметь

все необходимые условия для того, чтобы с ней могли работать специалисты высокого уровня и обучающиеся могли получить качественное обучение.

Материально-техническая база школы танцев состоит из различных помещений и оборудования, необходимых для проведения занятий и тренировок. К основным помещениям относятся:

1. Танцевальный зал. Это помещение, предназначенное для проведения занятий. В зале должны быть установлены зеркала, адаптированный пол для танцев, а также звуковая система, которая позволяет проигрывать музыку с высоким качеством звука. Схематический рисунок танцевальной студии представлен на рисунке 2.8.

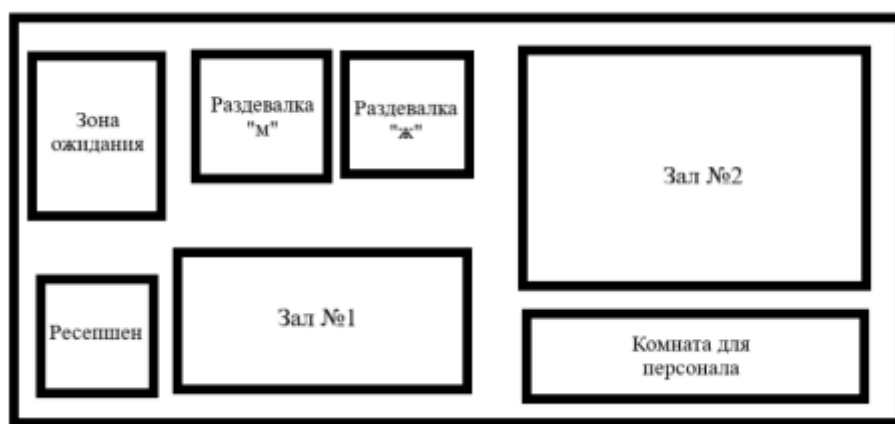


Рисунок 2.8 – План – схема танцевальной студии

2. Раздевалки. Это помещения, где танцоры могут переодеться в специальную одежду для занятий.

3. Комната ожидания. Помещение при входе, в котором обучающиеся, их друзья и родственники могут находиться во вне тренировочного времени.

Кроме того, материально-техническая база школы танцев также включает в себя специализированное оборудование, которое позволяет улучшить качество занятий и обеспечить безопасность танцоров. К такому оборудованию относятся:

- звуковая система. Она должна быть настроена на высокое качество звука и позволять проигрывать музыку, необходимую для проведения занятий. Мощность музыкальной колонки должна учитывать размер танцевальной площадки. Для залов малой вместимости, можно использовать переносную музыкальную колонку, стоимостью до 3 000 рублей (рисунок 2.9). Для более вместимых залов следует использовать более сильные музыкальные системы (рисунок 2.10);



Рисунок 2.9 – Звуковая колонка



Рисунок 2.10 – Звуковая система школы танцев

- система освещения. Это оборудование, которое позволяет создать настроение в зале, а также обеспечить безопасность танцоров во время занятий. Световое оснащение с различными цветами освещения позволяет снимать качественный и интересный контент для рекламы в социальных сетях (рисунок 2.11);



Рисунок 2.11 – Система дополнительного освещения школы танцев

- гимнастические коврики. Предназначены для защиты танцоров от травм и ударов во время тренировок. Способствуют более комфортному и безопасному выполнению упражнений (рисунок 2.12);



Рисунок 2.13 – Гимнастический коврик

Материально-техническая база открытия танцевальной школы зависит от масштаба и направленности школы и включает в себя все средства, которые необходимы для проведения работ организации.

Школа может быть расположена в арендованном помещении или в собственной недвижимости. Помещение должно соответствовать

требованиям безопасности и иметь достаточное количество комнат под занятия, раздевалки, санузлы.

Проектом предусмотрена аренда помещения, в котором уже присутствует необходимая коммуникационная структура (электро-, тепло- и водоснабжение).

Для проведения занятий потребуется специальное оборудование, такое как зеркала, танцевальные площадки, звуковое оборудование, спортивные коврики.

Для предоставления комфортных условий во время занятий в школе танцев необходимо обеспечить хорошую вентиляцию и установить кондиционер в каждом тренировочном зале. В летнее время жара может стать серьезным препятствием для занятий, что приведет к уменьшению числа желающих. Приобретение оборудования для поддержания комфортной температуры в зале является дополнительными затратами.

Для расчета затрат на открытие школы танцев необходимо учесть следующие пункты:

1. Аренда помещения: средняя стоимость аренды помещения для школы танцев в городе Пенза составит 40 000 - 70 000 рублей в месяц.
2. Обустройство помещения, приобретение оборудования и инвентаря: школа танцев должна быть оборудована специальными танцевальными полами, зеркалами, стерео-оборудованием, необходимым спортивным инвентарём. Список расходов для реализации проекта представлен в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Инвестиции, необходимые для реализации проекта

Наименование	Количество, шт.	Стоимость, руб.
1	2	3
музыкальная система	2	40 000
кондиционер	2	30 000
коврики для растяжки и фитнеса	12	8 000
шкафчик для переодевания	2	12 500
вешалка	2	22 000

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3
диван	1	12 500
пуф	4	12 000
скамейка	2	7 000
зеркальное оформление	1	60 000
телефон	1	40 000
столик на ресепшен	1	20 000
ноутбук	1	54 000
ИТОГО		318 000

Общая сумма инвестиционных затрат (с учётом первоначальных затрат на рекламную кампанию) составляет 344 800 рублей.

4. Затраты на рекламу и маркетинг: для привлечения учеников необходимо проводить рекламные мероприятия и продвигать школу танцев в социальных сетях и других каналах.

5. Оплата зарплаты персоналу: для обслуживания школы танцев необходима квалифицированная кадровая база, включая инструкторов и администратора. Предлагаемый штат работников состоит из:

1. Тренерский состав (5 человек).
2. Администратор (2 человек).
3. Технический персонал (1 человек).

Руководящее звено:

1. Директор.
2. Бухгалтер (аутсорсинг).

Расчёт заработной платы (ЗП) по персоналу представлен в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Затраты на заработную плату

Должность	Количество	Затраты на ЗП в месяц, руб.	Затраты на ЗП в год, руб.
Директор	1	25 000	300 000
Бухгалтер (аутсорсинг)	1	12 000	144 000
Администратор	2	15 000	360 000
Тренер	5	12 000	720 000
Уборщица	1	10 000	120 000
Итого	10	101 400	1 924 800
Социальные отчисления (30%)			577 440

Следовательно, объём выплат по заработной плате за месяц составит 101 400 рублей, в год – 1 924 800 рублей.

Была выбрана упрощенная система налогообложения. По критериям, данное предприятие имеет возможность выбрать данную систему:

1. Сотрудников меньше 100 человек;
2. Доход меньше 60 млн. руб.;
3. Доля участия других организаций не превышает 25%.

Ставкой налога выбрана система «доходы», 6% – ставка налогообложения.

В таблице 2.3 представлен расчёт денежных средств на покрытие постоянных затрат.

Таблица 2.3 – Расчёт постоянных затрат (ПЗ)

Постоянные затраты (ПЗ)	В месяц, руб.	В год, руб.
Аренда	70 000	840 000
ФОТ	101 400	1 924 800
Коммунальные услуги	25 000	300 000
Реклама	20 000	240 000
Итого	216 400	3 304 800

Сумма, необходимая для покрытия постоянных затрат в месяц составила 216 400 рублей, а в год – 3 304 800 рублей.

Таким образом, можно сказать о том, что материально-техническая база школы танцев играет важную роль в организации школы. Важно создать комфортные условия как в тренировочном зале, так и в комнатах ожидания, чтобы обучающиеся были сконцентрированы на процессе обучения и получали только благоприятные эмоции от тренировок. Это важно для формирования положительной репутации даже в сознании сторонних людей и потенциальных клиентов за счёт такой маркетинговой коммуникации как «каналы молвы», который является одним из наиболее эффективных инструментов распространения информации, которой доверяют люди.

2.3 Планирование рекламного процесса

Рекламная кампания — это все действия по привлечению внимания целевой аудитории к продукту компании [27].

Потребность в рекламе есть у каждой организации независимо от того, предоставляет она услуги или производит товар. Реклама нужна как продавцу, так и потребителю. Одни с её помощью рассказывают о своём продукте, другие — находят и узнают информацию, где, когда и за какие деньги его купить. Даже самые крупные компании, о которых знает практически весь мир, не отменяют проведение всевозможных рекламных акций.

Цели и задачи рекламной кампании (РК) могут быть совершенно различными в зависимости от потребностей компании: от увеличения узнаваемости до прямых продаж. Планирование рекламного процесса школы танцев заключается в следующем:

1. Определение целевой аудитории: школа танцев может быть интересна молодежи, людям среднего возраста, а также парам и семьям, которые хотят научиться танцевать.

2. Разработка уникального предложения продаж: школа танцев может предложить индивидуальный подход к каждому обучающемуся, квалифицированных преподавателей, различные стили танцев и возможность участвовать в конкурсах.

3. Выбор каналов рекламы: можно использовать интернет-рекламу (социальные сети, контекстная реклама), наружную рекламу (баннеры, вывески), рекламу в СМИ (радио, газеты), а также организовать промо-акции и мероприятия для посетителей школы танцев.

4. Формирование бюджета: бюджет рекламной кампании должен определяться на основе целей, аудитории и выбранного канала рекламы. Как правило, на начальном этапе бюджет может быть ограничен, а по мере развития школы танцев и увеличения клиентов, бюджет на рекламу может быть увеличен.

5. Мониторинг и оценка результатов: необходимо отслеживать эффективность рекламной кампании и ее влияния на прибыль и число посетителей школы танцев. Это поможет определить наиболее эффективные каналы рекламы и внести соответствующие изменения в будущую рекламную кампанию.

На начальном этапе открытия танцевальной школы основная цель РК будет связана с выходом услуги на рынок, построение знания о школе среди целевой аудитории, формирование положительного образа школы.

Для достижения первоначальных целей РК, необходимо запустить таргетированную рекламу в социальных сетях, рассказать о себе в СМИ.

Во время таргетинговой рекламы необходимо:

- определить, что и кому сказать;
- выбрать, как и где это сделать;
- донести до аудитории своё сообщение;
- проанализировать результаты [26].

Настройка таргетированной рекламы и ведение социальных сетей - это один из этапов, который стоит начать реализовывать практически ещё до

открытия самой студии. Это позволит заинтересовать потенциального потребителя, заявить о себе и пригласить на открытие.

Таргетированная реклама имеет следующие преимущества:

1. Высокая эффективность. Такие рекламные кампании позволяют точно определить целевую аудиторию и показывать объявления только нужным пользователям, что повышает вероятность привлечения новых клиентов.

2. Меньшие затраты на рекламу. Благодаря таргетированию рекламы можно сократить бюджет на объявления, поскольку они будут показываться только тем, кто заинтересован в продукте или услуге.

3. Более точный анализ результатов рекламы. Таргетированная реклама позволяет собирать более точную статистику, что делает возможным улучшать кампанию и оптимизировать расходы.

4. Повышение имиджа. Если компания показывает рекламу только своей целевой аудитории, то это может улучшить ее общее восприятие клиентами.

5. Большой охват. Таргетинговая рекламная кампания собирает большой охват за счет:

— выбора целевой аудитории: при использовании таргетинга реклама показывается только выбранной аудитории, что позволяет снизить рекламные затраты и увеличить конверсию;

— привлекательной визуальной составляющей: для заинтересования пользователей реклама должна выглядеть привлекательно и соответствовать интересам аудитории;

— размещения на подходящих площадках: правильный выбор рекламных площадок, где находится целевая аудитория, позволяет добиться большого охвата;

— использованием данных о поведении пользователей: анализ данных о поведении пользователей позволяет прогнозировать их интересы и предоставлять рекламу, которая будет наиболее релевантной и интересной;

— адаптации под различные устройства: рекламные сообщения должны быть адаптированы для различных устройств и платформ, что позволяет расширить охват и достигнуть большего количества пользователей.

В Пензе средняя стоимость услуг SMM-специалиста в месяц составит около 5 тысяч рублей [26].

Настройка таргетированной рекламы при сотрудничестве с агентством онлайн рекламы «Маркетинг на 100» составит 15 тысяч рублей [26].

Таким образом, бюджет на рекламу только в интернете в месяц составит в среднем 20 тысяч рублей.

Следующим инструментом РК, которым стоит воспользоваться является размещение рекламных видеороликов в новостных каналах местного телевидения. Например, выпустить репортаж с открытия школы.

Преимуществами рекламы на телевидении являются:

1. Покрытие большой аудитории: реклама на телевидении позволяет достичь широкой аудитории и увеличить видимость в целевой аудитории.

2. Частота экспозиции: в отличие от других каналов, телевидение предоставляет возможность достаточно часто повторять рекламу в необходимое время. Это увеличивает вероятность запоминания сообщения зрителями и, соответственно, повышает эффективность кампании.

3. Возможности таргетинга: благодаря большому количеству различных телевизионных каналов, можно выбрать наиболее подходящий канал, чтобы добраться до целевой аудитории, которая, скорее всего, заинтересована в тематике танцев.

4. Качество изображения и звука: телевизионный экран предоставляет уникальную возможность демонстрировать танцы таким образом, который нельзя достичь с помощью другого канала. Изображение и звук в высоком разрешении могут выделить качество и уникальность школы в сравнении с конкурентами.

5. Увеличение доверия и авторитета: реклама на телевидении может помочь увеличить доверие целевой аудитории к школе танцев и установить студию как авторитет в индустрии танцев.

Целевыми в данном случае являются только местные, Пензенские ТВ-каналы, что значительно снижает стоимость.

Следующим шагом будет увеличение узнаваемости школы. Этап реализуется уже во время работы школы. Так, к примеру, в месяцы лета стоит устраивать проведение мастер-классов на различных площадках города - уличными танцорами организовываются танцевальные джемы и батлы. И, наконец, существуют также социальные танцевальные события и конкурсы, позволяющие людям, занимающимся танцами, встретиться, познакомиться и продемонстрировать свое мастерство. Всё это способствует вовлечению обычных людей в танцевальную культуру.

С развитием технологий и доступности онлайн-ресурсов, рынок танцевальных услуг также идет в ногу с временем. Многие организации предлагают онлайн-занятия, где пользователи могут получить доступ к записанным урокам и учебным программам из любого места в любое время.

Для того, чтобы сделать танцевальную студию узнаваемой, важно подобрать броское, запоминающееся название и разработать логотип с индивидуальным дизайном. Данный логотип стоит разместить на различных вывесках и атрибутах. В дальнейшем можно разработать фирменную одежду и сумки. Логотип танцевальной школы «Своя культура» представлен на рисунке 2.14.



Рисунок 2.14 – Логотип танцевальной школы «Своя культура»

Логотип является визуальным символом, который отображает ценности, миссию и стиль школы танцев. Он помогает дифференцировать студию от конкурентов и создавать узнаваемость на рынке. Кроме того, логотип важно использовать в маркетинговых материалах, рекламных кампаниях, на сайте школы и в социальных сетях. В целом, логотип является важным элементом брендинга и поможет студии устанавливать контакт с потенциальными клиентами.

Расходы на рекламную кампанию при организации школы танцев сведены в таблице 2.4. В ней также учтена сумма, потраченная на разработку логотипа студии.

Таблица 2.4 - Расходы на рекламную кампанию

Вид рекламы	Затраты
Таргетинг	20 000
Телевидение и СМИ	6 300
Разработка логотипа	1 000
ИТОГО	27 300

Расходы на рекламу на ТВ и СМИ, а также на разработку логотипа имеют разовый характер и будут учитываться только в первом месяце работы.

Пензенские предприятия, организации, а также образовательные учреждения, часто проводят в рамках своей корпоративной культуры различные конкурсы и мероприятия для сотрудников или обучающихся. Это также является хорошей основой для реализации маркетинговой стратегии и привлечения потребителей оказываемых услуг.

Таким образом, ещё одним способом заявить о себе и заполучить клиентов позволит заключение коллабораций с местными университетами и взаимодействие с организациями.

3 ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ШКОЛЫ ТАНЦЕВ

3.1 Построение организационной структуры управления персоналом школы танцев

В разделе «Организационный план» разрабатываются меры по организационному обеспечению проекта. Для работающих предприятий дается оценка степени соответствия их структуры и применяемых методов управления специфике поставленных перед ними целей и путям их достижения, для только что открываемых предприятий – с проектированием структур и с основными стратегическими положениями проекта.

В этом разделе необходимо осветить следующие вопросы:

- какие специалисты понадобятся для успешного ведения дела;
- на каких условиях будут привлекаться специалисты – на постоянную работу, по контракту, в качестве совместителей;
- как будет оплачиваться труд каждого работника фирмы, на каких принципах и условиях будет осуществляться стимулирование.

Организационная структура управления является неотъемлемой частью любой организации и отвечает за ее эффективное функционирование. Такая структура определяет иерархические отношения между сотрудниками, описывает функции и ответственности каждого подразделения, определяет объем и круг задач, которые выполняются в рамках организации.

Главное предназначение организационной структуры управления заключается в том, чтобы обеспечить эффективное управление и координацию деятельности организации. Хорошо организованная структура позволяет избежать дублирования функций и задач, определяет иерархию приоритетов, обеспечивает более четкое понимание кто за что отвечает и как решать конкретные проблемы.

Необходимо отметить, что организационная структура позволяет более эффективно распределить ответственность за решение конкретных задач между сотрудниками, устанавливает правила и порядок общения между отделами и подразделениями организации.

Все вышеперечисленные возможности организационной структуры управления могут привести к значительному улучшению эффективности работы организации в целом. Структура должна соответствовать особенностям конкретной организации, ее целям и задачам, чтобы быть максимально эффективной. Все эти моменты следует учитывать при ее разработке.

Организационная структура формируется в зависимости от целей деятельности предприятия и необходимых для этих подразделений. Именно подразделения осуществляют функции, которые составляют бизнес-процессы организации.

Организационная структура дает четкое понимание того, в каком направлении движется компания. Ясная структура — это инструмент, с помощью которого можно придерживаться порядка в принятии решений и преодолевать различные разногласия. Она связывает участников. Благодаря ей люди, присоединяющиеся к группе, имеют отличительные черты. В то же время и сама группа обладает определенными особенностями.

Независимо от того, какую организационную структуру вы выбираете, три элемента всегда будут присутствовать в ней.

- Управление. Конкретный человек или группа людей, которые принимают решения в организации.

- Правила, по которым работает организация. Многие из этих правил могут быть заявлены явно, в то время как другие могут быть скрытыми, но при этом не менее обязательными для исполнения.

- Распределение труда. Распределение труда может быть формальным или неформальным, временным или постоянным, но в каждой организации непременно будет определенный тип распределения труда.

В мировой и российской практиках существует шесть типов ОСП: линейная (или пирамидальная), функциональная, линейно-функциональная (или линейно-штабная), дивизиональная, матричная, комбинированная (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Виды организационных структур [15]

Организационная структура формируется неизбежно. Любая организация по определению подразумевает какую-то структуру.

Для танцевальной школы «Своя культура» характерна небольшая численность персонала. Исходя из этого, была разработана линейная структура управления, которая имеет свои преимущества и недостатки.

Линейная организационная структура – одна из самых простых и понятных моделей, которая доминирует во многих организациях. Она представляет собой иерархию, где вся власть и ответственность лежит на вершине – у руководителя. Служащие распределены по уровням, где каждый следующий уровень отвечает за более узкий диапазон функций и принимает решения только в рамках своих полномочий.

Преимущества линейной структуры заключаются в ее четкой иерархии, предсказуемости и контроле. В этой системе легко управлять, так как каждый

сотрудник имеет четкие инструкции, что делать и на ком сосредоточиться. Кроме того, у руководителя есть полный контроль над своим персоналом, он может вдохновлять, мотивировать и убеждать, направляя их силы в нужное русло.

Линейная структура управления способствует быстрому принятию решений, так как у каждого уровня есть ясное понимание, какие решения ему следует принимать и на основании каких критериев. Это позволяет избежать лишних задержек и опозданий в работе.

Еще одним преимуществом линейной структуры является ее экономичность. В этой модели не нужны дополнительные уровни управления и длинные цепочки бюрократических процедур. Это означает, что руководитель может быстро и эффективно управлять всеми процессами внутри школы танцев «Своя культура».

Конечно, как и в любой другой модели, недостатки тоже присутствуют. Одним из основных минусов может быть излишняя жесткость системы, что затрудняет адаптацию к изменениям внешней среды и накладывает значительные ограничения на инновационные процессы.

Тем не менее, если правильно настроить линейную организационную структуру и спланировать рабочие процессы, она может быть очень эффективной и дает организации преимущество на современном рынке.

В разрабатываемом проекте планируется небольшая численность персонала, линейный тип организационной структуры будет наиболее подходящим. На рисунке 3.2 представлена организационная структура школы танцев «Своя культура».

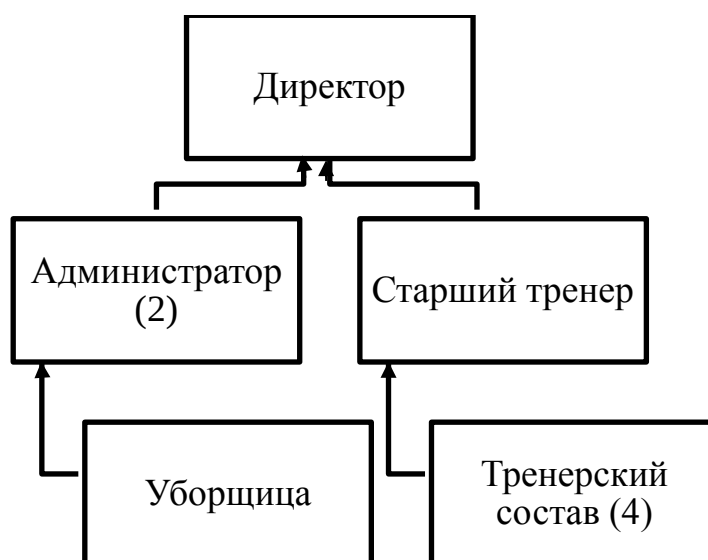


Рисунок 3.2 – Организационная структура школы танцев
«Своя культура»

Обязанности персонала школы танцев «Своя культура» представлены в приложении Б.

Школы танцев могут набирать персонал из различных источников, включая:

1. Танцевальные колледжи и университеты. Это могут быть специализированные учебные заведения, где обучаются будущие танцоры и хореографы. Школы танцев могут нанять выпускников этих учебных заведений, которые уже имеют навыки и опыт в танце.

Школы танцев могут сотрудничать с различными учебными заведениями на постоянной основе, что также позволит рекламировать свои услуги, демонстрировать результаты своих учеников. Существует несколько способов, которыми танцевальная школа может сотрудничать с университетами:

- организация специальных курсов и мастер-классов для студентов университета. Такие курсы могут быть посвящены различным танцевальным направлениям, членам тела и технике, и могут включать в себя как теоретическую, так и практическую работу;

— участие в спортивных мероприятиях университета. Танцевальная школа может организовать выступления своих танцоров на спортивных мероприятиях университета, что поможет продвижению своей деятельности, а также обеспечит студентам интересное зрелище;

— организация проектов в сотрудничестве с университетом. Танцевальная школа может организовывать проекты, которые будут интересны студентам университета. Например, можно организовать спортивные игры, танцевальные конкурсы;

— обучение студентов танцевальной технике. Если университет имеет свою танцевальную команду, то танцевальная школа может проводить обучение студентов танцевальной технике, что перейдет на практику и из личных навыков студентов перейдет на команду.

При работе со студентами будут использоваться следующие методы (рисунок 3.3)



Рисунок 3.3 – Направления работы со студентами при подборе персонала в школу танцев «Своя культура»

2. Танцевальные компании. Школы танцев могут набирать персонал из других танцевальных компаний. Танцоры, которые уже имеют опыт

работы на профессиональном уровне, могут быть ценным находкой для школ.

3. Интернет. Школы танцев могут использовать различные онлайн-платформы для набора персонала. Они могут размещать вакансии на сайтах работы или на социальных сетях. Это поможет им привлечь наиболее талантливых и подходящих кандидатов.

4. Рекомендации. Школы танцев могут также получить кадры через рекомендации от других работников в индустрии. Это может быть не только гарантией, что новый работник соответствует требованиям, но также позволит сохранять хорошие рабочие отношения.

5. Собственные ученики. Наконец, школы танцев могут находить новых работников среди своих учеников. Это может быть особенно полезно, если у ученика уже есть талант и опыт в танце, а также если они имеют страсть к преподаванию и хотят развивать себя в этом направлении. Здесь будет полезным его ознакомленность с нормами и правилами студии, также процесс адаптации такого сотрудника пройдет гораздо быстрее.

Таким образом, в рамках данного проекта была выбрана линейная организационная структура управления, которая хороша тем, что помогает сохранять организованность и легкость отслеживания. Также плюсами данного типа структуры являются: единоначалие; быстрота реакции на конкретное задание; личная ответственность линейного руководителя за результаты работы подразделения.

3.2 Формирование стратегий школы танцев

Для того, чтобы организация имела успех в работе, необходимо составить грамотный план её роста. План составляется, основываясь на том, к чему хочет прийти организация, какая её цель, и на специфике её деятельности.

Стратегия – совокупность тактических действий и определенное направление развития организации, помогающее достигать бизнес-целей.[21]

Стратегия – это планирование того, как организация будет действовать дальше с учётом ожидаемых результатов. Она подразумевает выстраивание приоритетных направлений в решении задач для достижения результата в будущем. Можно сказать, что это некий алгоритм, инструкция, помогающая бизнесу работать лучше за счёт того, что в процесс её реализации вовлекаются все сотрудники.

Процесс разработки стратегии включает в себя определение миссии и целей организации, планирование мероприятий и их реализации в течении нескольких лет. Наличие хорошего плана – залог стабильности роста и успеха организации. Первым этапом стратегического планирования является обозначение миссии организации. Этапы стратегического планирования представлены на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 – Этапы стратегического планирования [18]

Миссия — это сформулированное утверждение относительно того, для чего или по какой причине существует организация, то есть это утверждение, раскрывающее смысл существования организации, в котором проявляется отличие данной организации от ей подобных [27].

Миссия школы танцев «Своя культура» - помочь ученикам наслаждаться и развиваться в искусстве танца, путем предоставления высококачественных уроков, поддержки танцоров на каждом этапе их развития, и создания дружественной и вдохновляющей обстановки для всех участников.

Выраженная миссия школы состоит в том, чтобы осуществлять нематериальные задачи, которые будут полезны для общества. Она стремится придать особую значимость формированию жизненных взглядов учеников. Данная миссия позволяет потенциальным партнёрам и клиентам выделить танцевальную школу «Своя культура» среди других аналогичных студий и выстроить долгосрочные взаимовыгодные отношения. Для сотрудников понимание описанной миссии позволяет более ясно понимать значение и всю важность их работы и, соответственно, получение от этого большей удовлетворённости.

Следующим этапом разработки стратегии компании является формулировка целей, отталкивающихся от миссии.

Цели предприятия – это конкретные показатели с конкретными значениями, которые должна достигнуть организация за плановый период [28]. Цель формируется исходя из миссии и является отправной точкой формирования стратегии. Она должна соответствовать бизнесу, учитывать особенности рынка и общую ситуацию на нем. Представим создание ориентированной на будущее стратегии, в рамках которой будут определены и регулярно обновляться цели на ближайшие три года (таблица 3.1).

Основная цель школы танцев на период до 2025 года – увеличение капитала студии за счёт наполняемости групп.

Таблица 3.1 - Содержание целей школы танцев (на ближайшие 3 года)

Условное обозначение	Описание цели
Ц1	Маркетинговые цели
Ц 1.1	Разработка программы лояльности для постоянных клиентов в течение первого года
Ц 1.2	Формирование имиджа: стать одной из самых узнаваемых школ танцев в городе Пенза, путём использования электронных средств коммуникации и иных площадок за первые 6 месяцев после открытия
Ц 2	Финансовые цели
Ц 2.1	Повысить рентабельность организации на 30% в год
Ц 3	Производственные цели
Ц 3.1	Открытие дополнительного тренировочного зала (на 30 месяцев работы)
Ц 3.2	Замена дополнительных мало востребованных услуг на иные с учётом потребностей клиентов (каждые 6 месяцев)
Ц 4	Управление персоналом
Ц 4.1	Разработка и внедрение системы обучения персонала путём создания специального сайта с различными модулями для поддержания эффективности информирования сотрудников (к 24 месяцу работы)
Ц 4.2	Разработка и внедрение системы мотивации персонала
Ц 4.3	Привлечение для работы в индивидуальном порядке дополнительных тренеров в творческие группы
Ц 5	Организационные цели
Ц 5.1	Разработка организационной культуры
Ц 5.2	Оптимизация организационной структуры

Дерево целей – это графическое представление иерархической структуры целей предприятия. На вершине дерева находится общая цель, которая дальше детализируется на более конкретные подцели и задачи до достижения конечной цели. Разработка дерева целей позволяет предприятию четко описать свои цели и задачи, установить приоритеты для их достижения и следить за результатами работы каждого подразделения.

Представим разделение основной цели организации на стратегические по «сферам деятельности» путём построения «дерева целей» в рисунке 3.5.

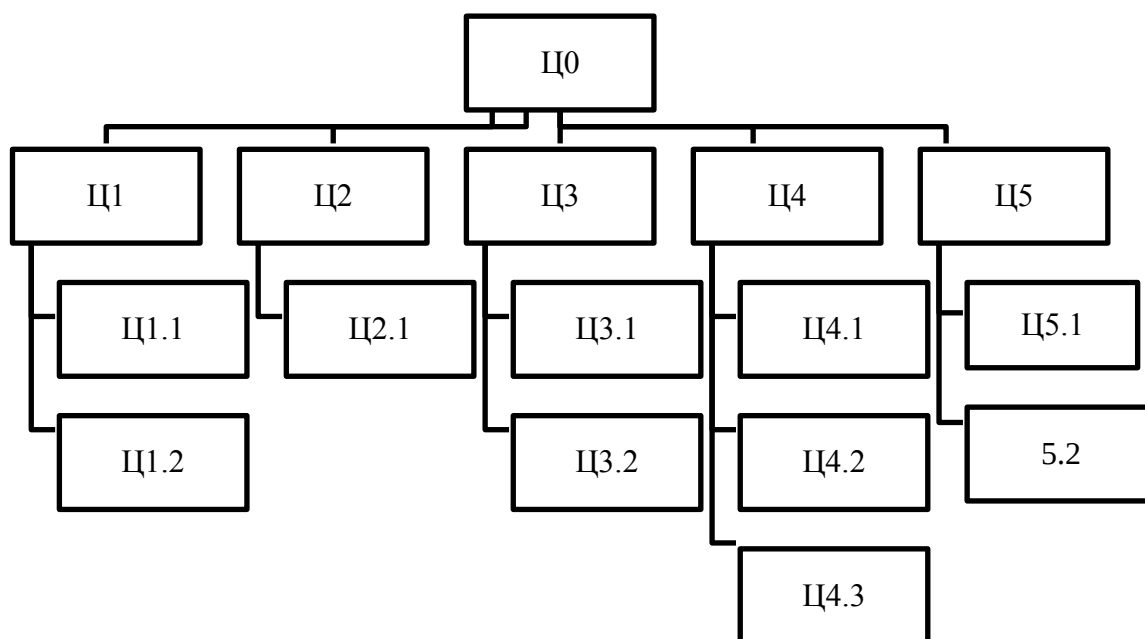


Рисунок 3.5 – «Дерево целей» школы танцев

Получили систему целей, основанную на анализе текущей ситуации и рынка, с учетом отраслевых тенденций и прогнозов на будущее. «Дерево целей» также сможет поставить перед командой ясные и конкретные задачи, обеспечить единый взгляд на цели и направления развития бизнеса в ближайшем будущем.

В настоящее время, для любой организации, влияние внешней среды является одним из главных факторов, определяющих ее успех или неудачу. В условиях постоянных изменений внешних условий, сохранение жизнеспособности и развитие организации зависят от ее способности приспосабливаться к экономическим и политическим изменениям, а также активно формировать свой будущий путь. Одной из важных составляющих успешного ведения рыночной деятельности является стратегическое управление, основанное на тщательном анализе макро- и микроокружения организации. Важным условием для успеха любой организации является ее способность адаптации к внешней среде.

В бизнесе, основанным на оказании услуг населению, особо важны постоянный мониторинг происходящих изменений и оперативная адаптация к ним.

Применение методики PEST-анализа позволяет образовательному учреждению сделать оценку состояния ключевых факторов в широком контексте окружающей среды и предсказать их будущее развитие для выявления потенциальных угроз и перспективных возможностей. В таблице 3.2 представлены факторы, считающиеся важными для определения стратегии развития школы танцев, которые были рассмотрены в процессе проведения PEST-анализа.

Таблица 3.2 – PEST-анализ

Среда	Возможности	Угрозы
Политико-правовая	1. поддержка здорового образа жизни среди граждан с помощью государственных программ	1. вероятность увеличения рисков из-за нестабильной политической и экономической ситуации
Экономическая	1. низкое влияние сезонности; 2. простая организация работы и рабочего пространства	1. возрастание конкуренции по аналогичным отраслям деятельности
Социально-культурная	1. разнообразие танцевальных направлений; 2. появление новых курсов тренировок для людей разных возрастов; 3. пропаганда здорового образа жизни 4. повышение образованности населения (обращение к квалифицированным специалистам)	1. снижение численности населения
Технологическая	1. большой выбор дополнительных услуг; 2. возможность обучения с применением ДО формата	1. лёгкость адаптации технологий

Проведя PEST-анализ, можно определить, какие факторы окажут наибольшее влияние на танцевальную школу и какие действия необходимо предпринять для ее успешного развития. Такой анализ позволяет разработать стратегию развития, которая будет учитывать особенности рынка и потребности клиентов.

В целом у рынка танцевальных школ есть потенциал для развития. Дальнейшее развитие рынка будет во многом определяться динамикой экономического развития России в целом и наличия у потенциальной аудитории финансовой возможности для занятий танцами. С точки зрения стадии жизненного цикла рынок танцевальных школ в России находится в стадии ранней зрелости.

В условиях постепенного насыщения рынка увеличение объемов возможно за счет привлечения к занятиям танцами большего количества взрослой аудитории, в том числе людей в возрасте 45+, которой мало в танцевальной индустрии. Также потенциально возможно превратить танцы в корпоративный фитнес, чтобы работодатели покупали своим сотрудникам не карточки в фитнес-клубы, а абонементы на танцы. Таким образом, на внутреннем российском рынке обостряется борьба за потенциального клиента.

Главная задача танцевального объединения на данном этапе — сохранить, а по возможности расширить свою долю рынка и добиться устойчивого преимущества над прямыми конкурентами. В данный момент эффективными будут различные маркетинговые мероприятия, реклама, ценовые предложения.

В городе Пенза открывается всё больше танцевальных и фитнес-студий. Всё же не все из них являются конкурентами друг другу. Конкурентами считаются студии, предлагающие одни и те же направления или ориентированы на один и тот же сегмент потребителей. Важно определить слабые и сильные стороны для начала работы над повышением своего конкурентного преимущества.

SWOT-анализ является важной частью маркетингового анализа для танцевальной школы, так как позволяет оценить ее сильные и слабые стороны, а также выявить возможности и угрозы, которые могут повлиять на ее успех. SWOT – анализ школы танцев представлен в таблице 3.3.

Таблица 3.3 –SWOT – анализ школы танцев

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. высококвалифицированные преподаватели; 2. разнообразный выбор танцевальных направлений; 3. качество услуг; 4. удобное месторасположение школы танцев 	<ol style="list-style-type: none"> 1. плохая узнаваемость на этапе открытия; 2. отсутствие собственного помещения
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. участие в областных и международных конкурсах; 2. расширение площади, открытие филиалов; 3. коллаборации с другими организациями; 4. организация мастер-классов и соревнований; 5. использование интернет-технологий для дистанционных занятий. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. макроэкономические потрясения (инфляция, кризисы); 2. высокая конкуренция; 3. демографический спад

Следовательно, особое внимание необходимо уделить таким направлениям как:

- активное информирование потенциальных клиентов о танцевальной студии и формирование устойчивого, позитивного имиджа;
- уделять особое внимание клиентской базе, предоставлять индивидуальный подход к каждому посетителю и оказывать качественные услуги;
- тщательно отбирать сотрудников-тренеров, которые смогут внести новшества в работу и укрепить бренд студии;
- расширение списка танцевальных направлений, что поможет закрепить позиции на конкурентном рынке.

В целом, танцевальная школа имеет сильные стороны, но также есть некоторые слабости, которые необходимо устранить. Она имеет возможности для развития и привлечения новых учеников, однако она также сталкивается с разными угрозами, которые должны быть учтены при разработке бизнес-стратегии.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что школа будет придерживаться стратегии роста, которая основывается на комплексе мер, направленных на достижение значительного увеличения краткосрочных и долгосрочных целей, превышающих уровни показателей предыдущих периодов. Такая стратегия часто используется в быстро изменяющихся отраслях, где ключевые технологии и методы постоянно обновляются. Так, существуют различные группы стратегий роста, которые подразделяются на несколько категорий. В данном случае, например, можно говорить о стратегиях роста, которые основаны на диверсификации услуг, расширении ассортимента или увеличении доли рынка. Также существуют стратегии роста, связанные с формированием новых бизнес-моделей, использованием передовых технологий или повышением эффективности бизнес-процессов.

Все эти стратегии направлены на достижение поставленных целей и позволяют компании успешно развиваться в современных условиях рыночной конкуренции. В таблице 3.4 представлена бизнес-модель проекта школы танцев «Своя культура»

Таблица 3.4 – Бизнес-модель проекта школы танцев «Своя культура»

Ключевые партнеры: 1.Порталы с целевой аудиторией. 2.Блогеры.	Ключевые виды деятельности: 1.Обучение танцам.	Предлагаемая ценность 1.Доступность ценового сегмента. 2.Профессионализм педагогов. 3.Удобное расположение студии.	Технология клиентских отношений 1.Ведение базы клиентов и учёт их потребностей.	Целевые группы потребителей 1.Женщины и девушки в возрасте от 16-35 лет.
	Ключевые ресурсы: 1.Квалифицированные педагоги. 2.Тренировочный зал. 3.Сайт школы.		Каналы сбыта: 1.Канал сбыта нулевого уровня. 2.Реклама на телевидении. 3.Таргетированная реклама.	
Структура затрат: 1.Заработная плата персонала. 2.Арендная плата. 3. Приобретение материально-технической базы. 4. Маркетинговые затраты.			Потоки доходов: 3. Оказание услуг – проведение тренировок.	

Разработка миссии, целей и стратегий является ключевым этапом для определения четкого плана действий, который позволит школе танцев «Своя культура» достичь поставленных целей. Это поможет определить задачи и приоритеты, на которые нужно ориентироваться при принятии решений, а также разработать лучшие стратегии для роста и развития компании. Таким образом, эта процедура позволит определить факторы успеха и наметить путь к успешной реализации целей и планируемых результатов.

3.3 Анализ показателей эффективности реализации проекта школы танцев

Открывая школу танцев, необходимо учитывать множество факторов и показателей, которые могут повлиять на результативность и эффективность проекта. Рассмотрим анализ показателей эффективности реализации проекта школы танцев.

Проект школы танцев, запланированный на июнь 2023 года, имеет срок планирования в течение трёх лет и использует рубль в качестве расчётной

единицы. Важной характеристикой макроэкономического окружения для данного проекта является ставка рефинансирования ЦБ, которая на данный момент составляет 7,50%.

Для проведения расчётов в качестве основы используем следующие значения:

- 1) Количество человек в одной группе – 15.
- 2) Количество групповых занятий в день – 2.
- 3) Количество рабочих дней в месяц – 26.
- 4) Стоимость разового занятия на человека – 500 рублей.
- 5) Переменные затраты – 100 рублей с человека.

Значения, полученные при расчёте, представлены в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчёт первоначальных показателей для расчёта годовой выручки

Название	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Количество посетителей, тыс. чел.	9	13	16
Стоимость услуги, руб.	500	500	500
Выручка, тыс. руб.	4 500	6 500	8 000

Далее – расчёт прибыли после налогообложения.

Таблица 3.6 – Расчёт прибыли после налогообложения

Название	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Налоговая база, в тыс. руб.	4 500	6 500	8 000
Ставка налога, в %	20	20	20
Размер налога, в тыс. руб.	900	1 300	1 600
Прибыль после налогообложения, в тыс. руб.	3 600	5 200	6 400

Далее – расчёт прибыли за вычетом совокупных затрат.

Таблица 3.7 – расчёт чистой прибыли (ЧП)

Название	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Прибыль после налогообложения, тыс. руб.	3 600	5 200	6 400
Постоянные затраты, тыс. руб.	3 304,8	3 304,8	3 304,8
AVC, руб.	100	100	100
Количество посетителей, тыс. чел.	9	13	16
Переменные затраты, тыс. руб.	900	1 300	1 600
Общие затраты, тыс. руб.	4 204,8	4 604,8	4 904,8
Чистая прибыль, тыс. руб.	- 604,8	595,2	1 495,2

Таким образом, данный проект будет приносить прибыль, начиная со второго года работы.

Рассмотрим простые показатели, которые помогут лучше понять насколько успешно выполняется наш проект. Такие показатели могут служить основой для принятия решений по улучшению стратегии и достижению целей. Расчёт показателей эффективности:

1. Чистый приведённый доход (NPV):

$$NPV = (-604,8 + 595,2 + 1\,495,2) - 344,8 = 1\,141 \text{ (тыс. руб.)}$$

$NPV > 0$, следовательно, проект можно считать эффективным.

2. Средняя норма прибыли (ARR):

$$ARR = (1\,141\,000 : 3) : 344\,800 * 100 = 110\%$$

Таким образом, средняя норма прибыли является приемлемой.

3. Срок окупаемости проекта (PB)

Временной объём планирования - 3 года.

$$PB = 344\,800 : 595\,200 = 0,57 \text{ года.}$$

Таким образом, проект окупится через 6 месяцев. Так как период окупаемости меньше горизонта планирования, следовательно, проект считается эффективным.

4. Индекс доходности (PI)

Основываясь на данных из таблицы 3.7, получим значение индекса доходности:

$$PI = (1\ 140\ 800 + 344\ 800) : 344\ 800 = 4,3$$

Таким образом, 1 рубль инвестиций приносит 4 руб. 3 коп. прибыли.

5. Расчёт ставки дисконтирования.

Дисконтирование — это определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости всех выплат к определённому моменту времени. Дисконтирование является базой для расчётов стоимости денег с учётом фактора времени. [12] Расчет ставки дисконтирования будет приводиться по формуле Фишера:

$$(1 + r) = (1 + R_m) * (1 + J) * (1 + R), \quad (1)$$

где

r – ставка дисконтирования, %;

R_m – минимальная реальная доходность (ставка рефинансирования ЦБ РФ), %;

J – уровень инфляции, %;

R – премия за риск, %.

Для определения рискованной премией воспользуемся методикой, изложенной в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» (утверждено Постановлением Правительства РФ №1470 от 22.11.97).

Таблица 3.8 – Данные для расчёта рискованной премии [13]

Величина риска	Пример проекта	Премия за риск, в %
Низкий	Вложения при интенсификации на базе освоенной техники	3-5
Средний	Увеличение объема продаж существующих услуг	8-10
Высокий	Производство и продвижение на рынок нового вида услуг	13-15
Очень высокий	Вложения в исследования и инновации	18-20

В данном проекте рисковая премия взята со значением 3%, а значит R = 0,03.

Таблица 3.9 – Показатели ставки дисконтирования

Показатель		Значение, в %		
		1	2	3
гг	Ставка рефинансирования	7,5	7,5	7,5
J	Уровень инфляции	3,51	3,51	3,51
R	Премия за риск	0,03	0,03	0,03
г	Ставка дисконтирования	0,14	0,14	0,14

Полная формула Фишера:

$$(1+r) = (1+0,075) * (1+0,0351) * (1+0,03) = 1,14$$

$$r = 1,14 - 1 = 0,14$$

Итого, ставка дисконта составит 14%.

6. Чистый дисконтированный доход (NPV)

На основе данных, рассчитаем NPV за 3 года.

$$NPV = \frac{-604\,800}{(1+0,14)} + \frac{595\,200}{(1+0,14)^2} + \frac{1\,495\,200}{(1+0,14)^3} - 344\,800 = 592\,790 \text{ руб.}$$

$NPV > 0$ – проект считается эффективным.

2. Дисконтированный индекс доходности:

$$DPI = \frac{592\,790}{344\,800} + 1 = 2,71\%$$

4. Дисконтированный срок окупаемости (DBP)

Пересчитаем денежные потоки в вид текущих стоимостей:

$$CF = \frac{-604\,800}{(1 + 0,14)} = -530\,526 \text{ руб.}$$

$$CF = \frac{595\,200}{(1+0,14)^2} = 457\,846 \text{ руб.}$$

$$CF = \frac{1\,495\,200}{(1+0,14)^3} = 1\,010\,270 \text{ руб.}$$

Определим период по истечении, которого инвестиция окупается.

Сумма дисконтированных доходов (СДД) за 1,2 и 3 года:

$$\text{СДД} = -30\,526 + 457\,846 + 1\,010\,270 = 937\,590$$

При расчете вышло, что больше размера инвестиции равного 344 800, это означает, что возмещение первоначальных расходов произойдет гораздо раньше, чем через 3 года. Если предположить, что прибыль будет распределяться равномерно на протяжении всего периода (предполагая, что приток денежных средств будет в конце периода), то можно определить остаток на третий год.

$$\text{Остаток} = (1 - (937\,590 - 344\,800) / 1\,010\,270) = 0,41 \text{ года}$$

Таким образом, дисконтированный срок окупаемости составит 2,41, что меньше горизонта расчета, следовательно, проект эффективен.

4. Внутренняя норма доходности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, то есть $\text{NPV} = 0$

Таблица 3.10 – Расчет внутренней нормы доходности

Период	Первоначальные затраты, IC	Денежный доход, CI	Денежный расход, CO	Денежный поток, CF
0	- 344 800	0	344 800	-344 800
1		3 600 000	4 204 800	-604 800
2		5 200 000	4 604 800	595 200
3		6 400 000	4 904 800	1 495 200
IRR (%)				46,06%

При $\text{NPV} = 0$ значение показателя IRR равно 46,06%. Это означает, что ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным равна 46,06%. Так как $\text{IRR} > r$, то проект можно считать приемлемым и приносящим прибыль.

5. Чистая терминальная стоимость (NTV)

$$\text{NTV} = -604\,800 \cdot (1,14)^2 + 595\,200 \cdot 1,14 + 1\,495\,200 - 344\,800 \cdot (1,14)^3 = 877\,184$$

Вывод: $\text{NTV} > 0$, значит, проект стоит принять.

6. MIRR определяется как норма дохода, при которой все ожидаемые доходы, приведенные к концу проекта, имеют текущую стоимость, равную стоимости всех требуемых затрат. Расчет MIRR актуален для случаев, когда денежные потоки нестандартные, то есть имеются как положительные, так и отрицательные потоки в период реализации проекта. Проект приемлем для инициатора, если MIRR больше эффективной барьерной ставки. МВНД (MIRR) составит 40%.

Анализ безубыточности проекта является одним из ключевых инструментов финансового анализа, который необходим для того, чтобы определить, насколько успешен и доходен будет проект в будущем и при какой минимальной цене продажи он останется безубыточным.

Влияние анализа безубыточности на проект:

1. Помогает оценить финансовое состояние проекта и его способность к самоокупаемости в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

2. Позволяет предпринять корректирующие меры в случае, если проект не окупится на требуемом уровне цен.

3. Помогает определить точку безубыточности, при которой продажи покроют все затраты проекта, и тем самым позволяет избежать убытков и снизить риски.

4. Выявляет потенциальные уязвимые места в финансовой модели проекта, что даёт возможность принимать меры на ранних этапах.

5. Дает возможность осуществлять эффективный контроль над затратами проекта и предотвращает нецелесообразные вложения средств.

6. Позволяет обоснованно принимать решения о дальнейшем развитии проекта, а также включает параметры оценки рисков и максимального дохода, что способствует принятию адекватных решений.

Анализ безубыточности основывается на равенстве выручки и текущих затрат, а также на разделении всех затрат на переменные и постоянные.

Средняя стоимость услуги составляет 500 руб.

Переменные издержки на единицу услуги – 100 руб.

Общие постоянные издержки в год – 3 304 800 руб.

$$Q_{кр.} = \frac{3\,304\,800}{500 - 100} = 8\,262 \text{ ед.}$$

График точки безубыточности школы танцев «Своя культура» представлен на рисунке 3.6.

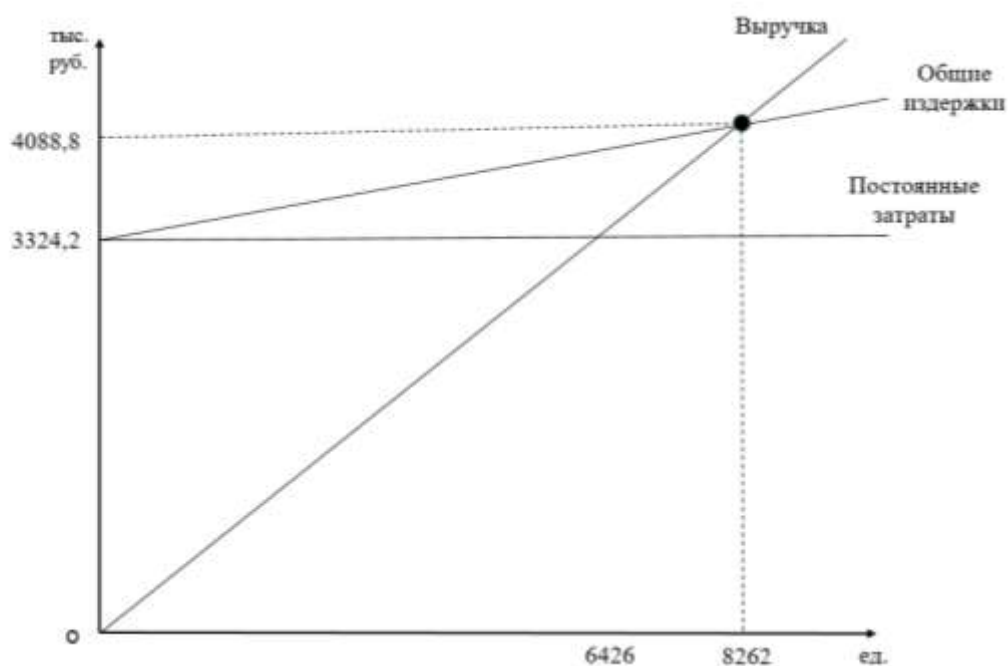


Рисунок 3.6 – График точки безубыточности школы танцев

Точкой критического объема оказанных услуг в год является показатель в 8 262 ед.

Интегральные показатели эффективности проекта представлены в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Интегральные показатели эффективности проекта школы танцев «Своя культура»

Показатель	Значение
1	2
Ставка дисконтирования, %	14
Период окупаемости, месяцев	6

Продолжение таблицы 3.11

1	2
Дисконтированный период окупаемости, лет	2,48
Средняя норма рентабельности, %	110
Чистый приведённый доход, руб.	1 141 000
Чистый дисконтированный доход, руб.	592 790
Индекс прибыльности, %	4,3
Внутренняя норма рентабельности, %	46,06
Модифицированная внутренняя норма доходности, %	40
Чистая терминальная стоимость, руб.	877 184

Исходя из результатов проведенных исследований и экономических расчетов, можно прийти к выводу, что создание эффективной системы управления школой танцев является выгодным и привлекательным предложением для потенциальных инвесторов. Данный проект обладает конкурентоспособностью за счет высокого спроса на услуги школы танцев и уверенного прогноза роста доходности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рынок танцевальных услуг является перспективным и динамичным сектором развлечений и спорта. Ключевыми факторами успеха являются качество преподавания и организации занятий, уникальность и доступность, а также ценовая конкурентоспособность.

Организация системы менеджмента в школе танцев является важным элементом успешной работы учебного заведения. Создание целостной системы управления позволит решать задачи по оптимизации управления, повышению качества обучения и улучшению условий труда педагогов и учащихся. Не менее важно соблюдать принципы демократичности и открытости в работе с персоналом и обучающимися, что позволит создать доверительные отношения в коллективе и укрепить репутацию школы.

В процессе выполнения данного проекта были проведены исследования не только Российского рынка в целом, но также был проанализирован детально региональный рынок. Благодаря проведенной маркетинговой работе стало ясно, что школа танцев «Своя культура» обладает достаточными возможностями для успеха на региональном уровне. Кроме того, проекту свойственны благоприятные условия внешней среды, благоприятно сказывающиеся на перспективном развитии данного предприятия.

Как и в любой другой отрасли, конкуренция на рынке танцевальных школ Пензы существует. Сегодня на рынке представлено несколько крупных танцевальных школ, которые имеют хорошую репутацию и множество учеников. Кроме того, с каждым годом открываются новые танцевальные студии, что увеличивает конкуренцию на рынке. Конкуренция на рынке танцевальных школ Пензы является стимулом для развития и улучшения качества обучения. Ученики имеют возможность выбрать танцевальную школу, которая наиболее подходит их потребностям и пожеланиям.

Для эффективного функционирования организации необходимо ясно определить цели и стратегии предприятия, поэтому для школы танцев «Своя культура» была разработана система стратегических целей, базовые стратегии развития и конкурентоспособности. Организационная структура управления разработана с учетом специфики деятельности данной организации, чтобы обеспечить ее успешное функционирование.

Оценка финансового состояния проекта показывает, что в период реализации проекта у предприятия не возникнет дефицита денежных средств. Чистая прибыль к 2025 году составит 1 495 200 рублей.

Срок окупаемости создаваемого предприятия составит 6 месяцев. Средняя норма рентабельности равна 31,4%. Чистый дисконтированный доход (NPV) составил 592 790 рублей. Внутренняя норма доходности (IRR) составила 46,06%, что показывает прибыльность проекта. Показатель критического объема оказанных услуг в год составил 8 262 единицы.

Таким образом, организация и планирование системы менеджмента является необходимым элементом модернизации управления школой танцев и гарантией ее успешной деятельности в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный проект «Спорт — норма жизни» от 1 января 2019 года. Является частью национального проекта «Демография». Задача проекта «Спорт — норма жизни», выраженная в цифрах — к 2030 году увеличить количество систематически занимающихся физической культурой и спортом жителей России до 70%.
2. Госпрограмма «Развитие физической культуры и спорта» (утверждена постановлением Правительства от 15 апреля 2014 г №302), двухэтапный период реализации: этап I: 2013-2021 г.; этап II: 2022-2030 г.
3. Арнольд Нельсон Анатомия упражнений на растяжку. Иллюстрированное пособие по развитию гибкости и мышечной силы / Нельсон Арнольд. - М.: Попурри, 2016. - 63 с.
4. Абчук В. А. Менеджмент в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / В. А. Абчук, С. Ю. Трапицын, В. В. Тимченко. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 239 с.
5. Айдаркина Е. Е. Теория и практика управления: учебное пособие / Е. Е. Айдаркина; Южный федеральный университет. — Ростов-на-Дону; Таганрог: Издательство Южного федерального университета, 2020. — 164 с.
6. Барышев А. В. Основы разработки управленческого решения: учебное пособие / А.В. Барышев. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2021. – 164 с.
7. Безручко П. Практики регулярного менеджмента: управление исполнением, управление командой / Павел Безручко. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 368 с.
8. Борискина Т. Б. 454 вопроса по менеджменту: учебное пособие / Т. Б. Борискина, О. С. Пескова. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 100 с.
9. Быстров О. Ф. Теория менеджмента. Монография. / О.Ф. Быстров, Д.Э. Тарасов – Москва: Русайнс, 2020. – 182 с.
10. Галуцкий Г. М. Экономика культуры /. Галуцкий Г.М.- Москва: 2014 - 246 с.

11. Генкин Б. М. Мотивация и организация эффективной работы (теория и практика): монография / Б. М. Генкин. — 2-е изд., испр. — Москва: Норма: ИНФРА-М, 2020. — 352 с.
12. Грушенко В. И. Менеджмент. Восприятие сущности менеджмента в условиях стратегических изменений: учебное пособие / В. И. Грушенко. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 288 с.
13. Деминг Э. Менеджмент нового времени: простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке / Эдвардс Деминг; пер. с англ. — Москва: Альпина Паблишер, 2019. — 182 с.
14. Джо Баттерворт Танец. Теория и практика / Баттерворт Джо. - М.: Институт прикладной психологии "Гуманитарный центр", 2016. - 360 с.
15. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 319 с.
16. Зуб А. Т. Управление проектами: учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 422 с.
17. Когденко В.Г. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент. Учебник / В.Г. Когденко, М.В. Мельник. - Москва: Юнити, 2017. - 416 с.
18. Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия: учебное пособие / В.И. Ляско. -Москва: Издательство Экзамен, 2005. – 16 с.
19. Мамонтов С. А. Управление маркетинговыми проектами на предприятии: учебное пособие / С. А. Мамонтов, Н. М. Глебова. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 174 с.
20. Севастьянов Алексей Стратегическая гибкость организации / Алексей Севастьянов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 96 с.
21. Стретчинг: учебно-методическое пособие / Л. В. Морозова, Т.И. Мельникова, О.П. Виноградова; Сев.-Зап. ин-т управления — филиал РАНХиГС. — Казань: Изд-во «Бук», 2018. — 56 с.
22. Тарануха Ю. В. Конкуренция и конкурентные стратегии (в структурно-логических схемах). – М.: Дело и сервис, 2012. – 272 с.

23. Морозов С. А. Управление стоимостью проекта / С. А. Морозов, Ф. Р. Казиева // Антикризисное управление: современные реалии, тенденции и прогноз: Сборник статей по материалам Национальной научно-практической конференции, Краснодар, 28 сентября 2020 года. – Краснодар: ФГБУ «Российское энергетическое агентство» Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2020. – С. 128-132.
24. Файрузов А.Ю., Смирнов А.А., Лихачев Л.Е. Развитие кадрового потенциала и эффективность его функционирования // Фундаментальные исследования. – 2016. – № 12-4. – С. 912-917.
25. Финансовое управление фирмой: Учебник / Под ред. В.И.Терёхина. - М.: Экономика, 2012-350 с.
26. Агентство онлайн рекламы «Маркетинг на 100» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing-na100.ru/uslugi/targetirovannaya-reklama/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 13.05.2023).
27. Агентство маркетинговых исследований и бизнес-планов «ГидМаркет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gidmark.ru/cat1/prognoz-rynka-tancevalnyh-shkol-v-rossii> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 30.04.2023).
28. Институт менеджмента и информационных технологий (филиал СПбГПУ) – курс лекций по стратегическому менеджменту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5534885/page:8/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 29.04.2023).
29. РИА Пензенской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://riapo.ru/penza/obshchestvo/penzastat-poschital-uroven-bednosti-zhitelej-regiona> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 21.05.2023).
30. Консалтинговая группа «Здесь и сейчас» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.zis.by/publications/razrabotka-strategii-razvitiya-predpriyatiya#:~:text=Стратегия%20>–

%20совокупность%20тактических%20действий,компании%20С%20но%20и%20ее%20сотрудники – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 18.05.2023).

31. Консалтинговая компания iTeam «Цели организации (предприятия, компании)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.iteam.ru/tseli-organizatsii-predpriyatiya-kompanii/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 05.05.2023).

32. Сайт Муниципального автономного учреждения культуры муниципального образования города Ковров, Танцевально-спортивный клуб «АЯКС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://danceclubajax.ru/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 24.05.2023).

33. Сеть танцевальных школ «Uni Dance» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uni-dance.ru/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 10.05.2023).

34. Численность населения (постоянных жителей) Пензенской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bdex.ru/naselenie/penzenskaya-oblast/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 23.04.2023).

35. Танцевальная студия «ЛаВида» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lavidapenza.ru/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 19.05.2023).

36. Танцевальная школа «Lady Secret» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vk.com/ladysecret_studio – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 19.05.2023).

37. Танцевальная студия «Sahar» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vk.com/sahardancestudio> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 19.05.2023).

38. Танцевальная студия «Geometria» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geometria-space.ru/pnz> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 19.05.2023).

39. Хай хилз (High Heels) - школа танца Divadance в Спб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.divadance.ru/reports/r3high_heels_tanets_gougou_haihilz.htm – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 20.05.2023).

40. Энциклопедия танца: Джаз-Фанк (Jazz-Funk) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://var-veka.ru/blog/jazz-funk.html> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 14.05.2023).

41. Электронный журнал «Бробанк» - Ключевая ставка ЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brobank.ru/klyuchevaya-stavka-cb-rf/> – Загл. с экрана. – (Дата обращения: 17.05.2023).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

Таблица А.1 – Характеристика основных конкурентов на рынке танцевальных школ города Пензы

Показатель	Название школы					
	«Sahar»	«Geometria»	«Uni-Dance»	«Why Not»	«Lady Secret»	«LaVida»
1	2	3	4	5	6	7
Адрес	Антонова 76	Мира 44; пр. Победы 97;	Кураева 3	Пушкина 3	Кирова, 19А	Куприна, 5А
Рабочее время	11:00-21:00	10:00-21:00	9:00-22:00	11:00-21:00	12:00-22:00	10:00-22:00
Средняя стоимость месячного абонемента	3 400	4 000	3 300	3 000	3 000	3 000
Дополнительные услуги (особенности)	— аренда зала	— возможность онлайн тренировок; — постановка свадебных номеров	— корпоративный фитнес; — фитнес зал	— аренда зала	— аренда зала	— постановка свадебных номеров
Количество направлений танца	9	9	6	6	4	9
Реклама	умеренная	умеренная	интенсивная	умеренная	интенсивная	интенсивная

Продолжение таблицы А.1

1	2	3	4	5	6	7
Особенности	<p>— возможность приобретения безлимитного абонемента;</p> <p>— наличие групповых программ для разного уровня подготовки и возраста</p>	<p>— постановка танцевальных номеров на мероприятия (свадьба);</p> <p>— наличие возможности и онлайн-занятий</p>	<p>— группы для разных возрастов;</p> <p>— широкий спектр дополнительных услуг</p>	<p>— наличие шоу-группы, дающей ей возможность регулярных выступлений;</p> <p>— наличие групп по направлению Jazz-Funk</p>	<p>— исключительно женские группы</p>	<p>— эксклюзивность обучения по таким направлениям как бачата и сальса</p>

Таблица Б.1 – Обязанности персонала школы танцев «Своя культура»

Должность	Обязанность
1	2
Директор	<ul style="list-style-type: none"> — осуществляет руководство деятельностью студии, коллектива; — участвует в составлении планов работы; — подбирает материалы для занятий, проводит отбор исполнителей, групповые и индивидуальные занятия, репетиционную, учебную и тренировочную работу; — принимает участие в работе методического кабинета по организации и проведению массовых представлений, тематических вечеров; — знает, понимает и применяет действующие нормативные документы, касающиеся его деятельности; — знает и выполняет требования нормативных актов об охране труда и окружающей среды, соблюдает нормы, методы и приемы безопасного выполнения работ. [9]
Администратор	<ul style="list-style-type: none"> — присутствовать на рабочем месте полный рабочий день; — предоставлять информацию о фирме, её деятельности и другое; — составлять расписание занятий школы танцев; — в случае необходимости урегулировать текущие проблемы с организацией занятий; — сообщать об изменениях расписания занятий хореографам школы танцев «Своя культура»; — способствовать увеличению числа клиентов.

Продолжение таблицы Б.1

1	2
Старший тренер	<p>Старший тренер-преподаватель относится к категории руководителей. В его обязанности входит:</p> <ul style="list-style-type: none"> — руководство тренерско-преподавательским составом; — организация набора в секции, группы спортивной и оздоровительной направленности; — обеспечение безопасности учебно-тренировочного процесса; — проводит учебно-тренировочную и воспитательную работу, используя разнообразные приемы, методы и средства обучения, современные образовательные технологии, включая информационные, а также цифровые образовательные ресурсы; — оказывает методическую помощь тренерам-преподавателям, способствует обобщению их передового педагогического опыта и повышению квалификации, развитию их творческих инициатив; — проводит учебные занятия, опираясь на достижения в области методической, педагогической и психологической наук, возрастной психологии и школьной гигиены, а также современных информационных технологий с использованием наиболее эффективных методов спортивной подготовки обучающихся и их оздоровления; — обеспечивает повышение уровня физической, теоретической, морально-волевой, технической, творческой и спортивной подготовки обучающихся, воспитанников, укрепление и охрану их здоровья в процессе занятий, безопасность учебно-тренировочного процесса.
Тренер групповых программ	<ul style="list-style-type: none"> — обучение клиентов школы танцев «Своя культура»; — ознакомление с правилами и техникой безопасности; — выполнение поручений старшего тренера, не нарушающие законодательства и договора о найме.

1	2
Педагог-хореограф	<p>1. Осуществлять:</p> <ul style="list-style-type: none"> — обучение танцам, постановку и создание танцевальных номеров; — хореографические постановки, в том числе индивидуальные и коллективные, в соответствии с правилами проведения спортивных соревнований; — развитие музыкальных и хореографических способностей и эмоциональной сферы, творческой деятельности учеников. <p>2. Проводить:</p> <ul style="list-style-type: none"> — работу по постановке новых и возобновлению ранее поставленных представлений, концертных программ, подготовке и проведению конкурсов; — коллективные и индивидуальные занятия, репетиции с учениками; — анализ подготовки учащихся. <p>3. Подготавливать исполнение несложных ансамблевых номеров и хореографических сцен, обеспечивать их художественное качество.</p> <p>4. Участвовать в разработке тренировочных программ и планов подготовки спортсменов.</p>

РАСШИРЕННАЯ АННОТАЦИЯ
«Организация и планирование системы менеджмента школы
танцев»

Автор: студент группы 19ЭМ1 Рязанова Ирина Константиновна

Руководитель: к.с.н., доцент Каримова Л.Ф.

В современном обществе всё больше людей задумывается о своём здоровье. Спортивные и танцевальные услуги сочетают в себе возможность поддерживать здоровье как на физическом, так и на ментальном уровне.

Согласно отчету ResearchAndMarkets, мировой рынок танцевальных услуг за 2019-2022 года составил около 2,5 миллиарда долларов, и прогнозируется увеличение до 3,7 миллиарда долларов к 2027 году [27]. В России численность физкультурно-оздоровительных объектов выросла на 14% и в 2022 г. достигла 355,6 тыс. [34].

Государство активно поддерживает социальные проекты; разрабатываются и реализуются различные программы государственной поддержки спортивных организаций. Государственная программа «Развитие физической культуры и спорта» (утверждённая постановлением Правительства от 15 апреля 2014 г. №302), реализация которой происходит в два этапа: этап I: 2013-2021 г.; этап II: 2022-2030 г. является одной из приоритетных направлений экономического развития [2].

Танцевальный рынок города Пензы может быть охарактеризован как разнообразный и живой, с высоким спросом на танцевальные услуги, а также наличием профессиональных училищ для подготовки высококвалифицированных тренеров.

Несмотря на высокий спрос на танцевальные услуги, не каждый подросток, студент или работающий человек может позволить себе каждый месяц отдавать определённую сумму на такое удовольствие. Анализ доходов жителей города Пензы, занимающихся активной деятельностью, показал, что большая часть из них имеет средний уровень дохода. Доля взрослого населения в возрасте от 30 до 59 лет

превалирует в отношении других возрастных групп. Из общего числа жителей официально занятое населения составляет 778 116 человек (63,1%).

Стоимость обучения в разных школах значительно отличается. В среднем, цены начинаются от 1 800 до 3 300 рублей в месяц. В некоторых школах цены достигают 5 000 руб. в месяц. Данные расценки являются достаточно приемлемыми для большей части жителей Пензенской области.

Таким образом, в Пензенской области сложились благоприятные условия для создания и развития бизнеса по предоставлению танцевальных услуг.

Основным конкурентом для танцевальных школ являются фитнес центры различного функционала. Некоторые из них объединяют в себе тренажёрные залы и залы для аэробики, фитнеса и танцев. Выбор места для тренировок потребители зачастую определяют исходя из личных потребностей и целей – желания выступать на сцене, ездить на соревнования или же просто разнообразить свой досуг. Ключевым моментом здесь также является мода на определённое направление.

Создаваемая школа танцев «Своя культура» вначале своего функционирования будет уступать по некоторым позициям лидерам регионального рынка. В начале можно рассчитывать лишь на 3-5% анализируемого сегмента рынка. Однако в результате активной маркетинговой политики, а также постоянного совершенствования учебно-методической базы и расширения предоставляемых услуг школы танцев «Своя культура» предполагается ежегодное увеличение доли на рынке танцевальных школ в г. Пензе.

В школе танцев «Своя культура» определены следующие программы обучения: jazz funk, high heels, lady style, современная хореография, творческая группа, а также группа растяжки и фитнес. Помимо услуг по обучению, планируется почасовая сдача в аренду танцевального зала.

Миссия школы танцев «Своя культура» звучит следующим образом: помочь ученикам наслаждаться и развиваться в искусстве танца, путем

предоставления высококачественных уроков, поддержки танцоров на каждом этапе их развития, и создания дружественной и вдохновляющей обстановки для всех участников.

В целях выявления сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз внешней среды был проведен SWOT-анализ, в результате которого было установлено, что организации необходимо уделить внимание продвижению своих услуг и формированию позитивного имиджа в глазах потребителей, а также постараться удержать свои сильные позиции, основной из которых является высокая квалификация персонала. Была разработана организационная структура управления (рисунок В.1).

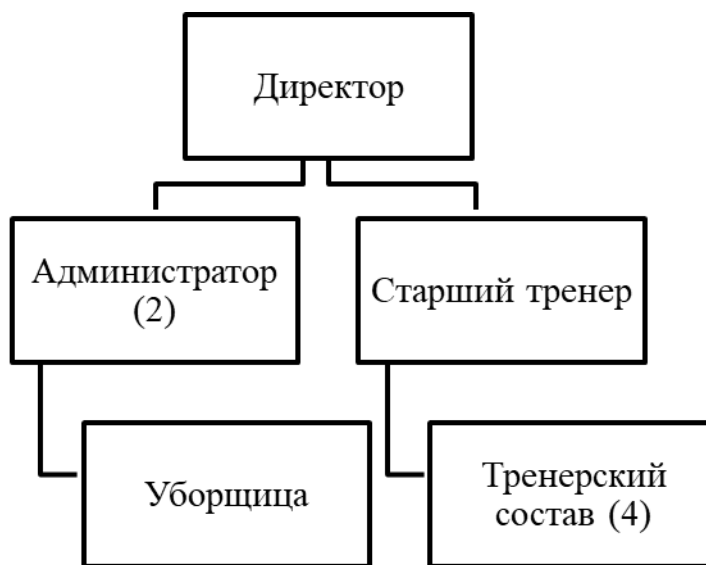


Рисунок В.1 – Организационная структура школы танцев
«Своя культура»

На первоначальном этапе персонал организации будет составлять 9 человек. Совокупный ежемесячный ФОТ составит 101 400 руб.

В результате предварительных расчетов экономической эффективности предлагаемого проектного решения было установлено, что уже со второго года работы организация сможет достичь уровня безубыточности и со второго года планируется получение и рост прибыли.

В результате расчета интегральных показателей было установлено, что затраты на организацию учебного центра окупаются через 6 месяцев

после начала реализации проекта, а с учетом ставки дисконтирования 14% - через 29 месяцев. Индекс прибыльности равен 4,3%, что показывает эффективность инвестиций.

Анализ полученных результатов, позволяет сделать вывод о том, что организация способна расплатиться по своим обязательствам, эффективно использовать свои активы и обладать достаточной финансовой устойчивостью.

Ректору ПГУ
А.Д. Гулякову
студент ка 4 курса ИЭУ
кафедры «МиЭБ»
очной формы обучения
Вуриновой Ч.К.

ЗАЯВЛЕНИЕ

Я, Вуринов Илья Константинович, студент 4
курса очной формы обучения направления подготовки
менеджмент профиль
менеджмента организации, прошу провести проверку с
использованием системы «Антиплагиат» бакалаврской работы на тему
«Организация и манипуляция системами
уравнениями иными танцев»,
выполненной мной самостоятельно, на содержание элементов плагиата.

Все прямые заимствования из печатных и электронных источников, а также из защищенных ранее выпускных квалификационных работ, кандидатских и докторских диссертаций имеют соответствующие ссылки.

Я ознакомлен с действующим Стандартом университета «Выпускная квалификационная работа обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры», согласно которому обнаружение плагиата является основанием для недопуска бакалаврской работы к защите и отчисления из университета.

Вуринов Ч.К.

Бакалаврская работа представлена на проверку 22 мая 2023 г.

Научный руководитель

Каримова А.Р.



СПРАВКА

Пензенский государственный университет

о результатах проверки текстового документа
на наличие заимствований

ПРОВЕРКА ВЫПОЛНЕНА В СИСТЕМЕ ANTIPLAGIAT.VUZ

Автор работы: Рязанова Ирина Константиновна
Самоцитирование
рассчитано для: Рязанова Ирина Константиновна
Название работы: Организация и планирование системы управления школы танцев
Тип работы: Выпускная квалификационная работа
Подразделение: МиЭБ

РЕЗУЛЬТАТЫ

СОВПАДЕНИЯ	13.46%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ	74.29%
ЦИТИРОВАНИЯ	12.25%
САМОЦИТИРОВАНИЯ	0%

ДАТА ПОСЛЕДНЕЙ ПРОВЕРКИ: 26.05.2023



Структура документа: Проверенные разделы: титульный лист с.1, основная часть с.2, 4-63, содержание с.3, библиография с.64-68
Модули поиска: ИПС Адилет; Библиография; Сводная коллекция ЭБС; Интернет Плюс; Сводная коллекция РГБ; Цитирование; Переводные заимствования (RuEn); Переводные заимствования по eLIBRARY.RU (EnRu); Переводные заимствования по Интернету (EnRu); Переводные заимствования издательства Wiley; eLIBRARY.RU; СПС ГАРАНТ: аналитика; СПС ГАРАНТ: нормативно-правовая документация; Медицина; Диссертации НББ; Коллекция НБУ; Перефразирования по eLIBRARY.RU; Перефразирования по СПС ГАРАНТ: аналитика; Перефразирования по Интернету; Перефразирования по Интернету (EN); Патенты СССР, РФ, СНГ; Модуль поиска "ПГУ"; СМИ России и СНГ; Шаблонные фразы; Кольцо вузов; Издательство Wiley; Переводные заимствования

Работу проверил: Каримова Людмила Федоровна

ФИО проверяющего

Дата подписи:

26.05.2023

Подпись проверяющего



Чтобы убедиться
в подлинности справки, используйте QR-код,
который содержит ссылку на отчет.

Ответ на вопрос, является ли обнаруженное заимствование
корректным, система оставляет на усмотрение проверяющего.
Предоставленная информация не подлежит использованию
в коммерческих целях.

ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ОТЗЫВ

НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

Студента Рязановой Ирины Константиновны
на тему «Организация и планирование системы управления школы танцев»

Тема бакалаврской работы актуальна ввиду популяризации здорового образа жизни и нарастающего спроса на танцевальные услуги.

Рязанова И.К. провела анализ состояния и потенциала развития российского рынка танцевальных школ, определила технико-технологическое обоснование создания школы танцев, разработала систему эффективного управления школы танцев и дала экономическое обоснование реализации проекта школы танцев.

Рязанова И.К. проявила самостоятельность в процессе работы, ответственность, трудолюбие, творческий подход, сумела правильно организовать рабочий процесс. Студентка обладает логическим мышлением, достойно аргументирует и отстаивает свою точку зрения. За время написания выпускной квалификационной работы представляла все материалы в необходимые сроки в соответствии с планом, оперативно реагировала на все ошибки.

В целом бакалаврская работа соответствует предъявляемым требованиям, может быть рекомендована к защите и заслуживает оценки «отлично».

Руководитель:

кандидат социологических наук, доцент
ПГУ, кафедра «Менеджмент и экономическая безопасность»

«26» мая 2023 г.


_____ подпись