

СТАРТАП – ПРОЕКТ

БУККРОССИНГ 2.0

Выполнили:

Руководитель: Светличнова А.И.

Авторы проекта: учащиеся 7-8 кл.

С
а
м
а
р
а

2
0
2
2



Мы за осознанное потребление.

Мы за сохранение лесов.

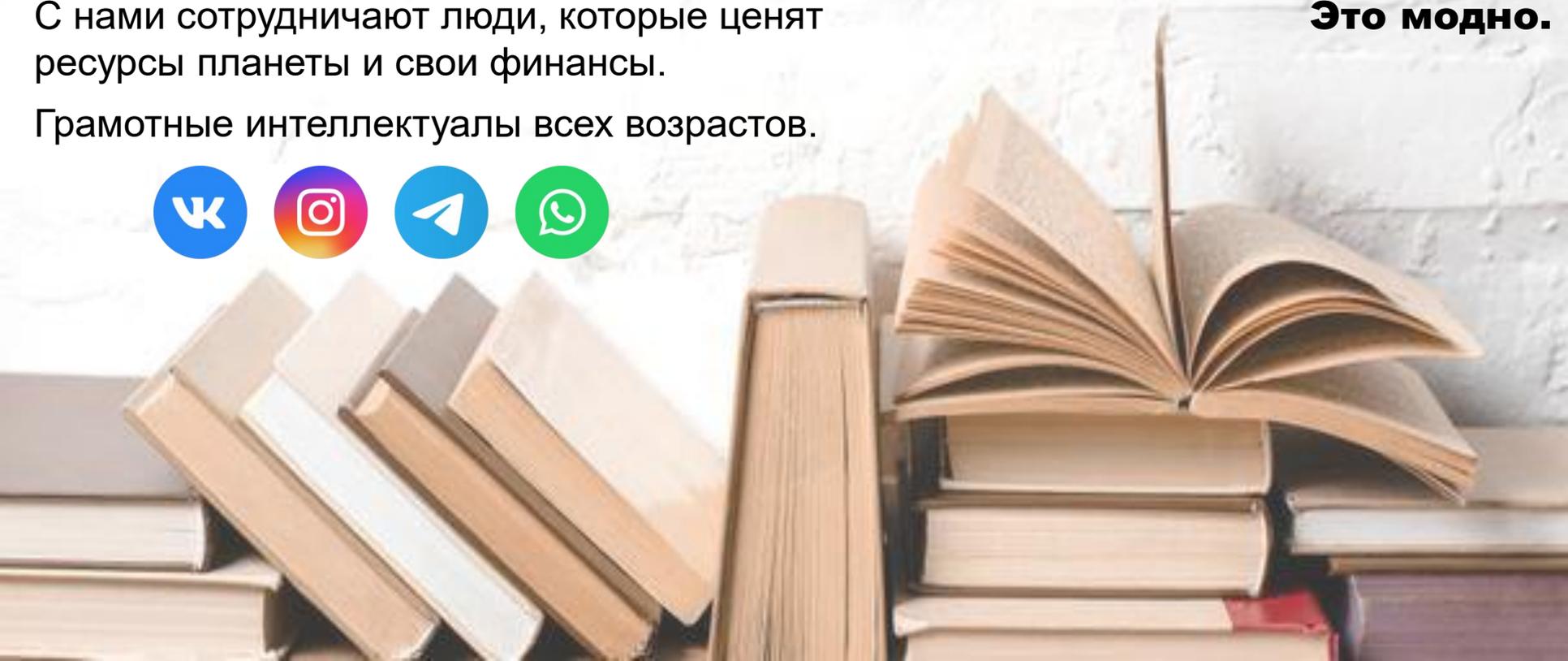
Мы за финансовую грамотность.

**Наша цель: дать вторую жизнь книгам.
Мы занимаемся перепродажей прочитанных книг.**

**Это выгодно.
Это осознанно.
Это модно.**

С нами сотрудничают люди, которые ценят ресурсы планеты и свои финансы.

Грамотные интеллектуалы всех возрастов.





Мы занимаемся сбором прочитанных книг у друзей, родственников, одноклассников.



Наши каналы сбора и сбыта это площадки АВИТО, мессенджеры, соцсети.



Мы систематизируем имеющиеся книги и выставляем на наших площадках актуальную информацию о товаре.



**Работаем по запросу.
Ищем необходимую книгу по Вашему желанию.**





Мы занимаемся поиском книг под Ваши потребности.





Наши конкуренты:

Авито, частые перепродажи книг, библиотеки.

Офферы



Система накопительных скидок



Принимаем прочитанные книгу и за нее выдаем флаер на скидку



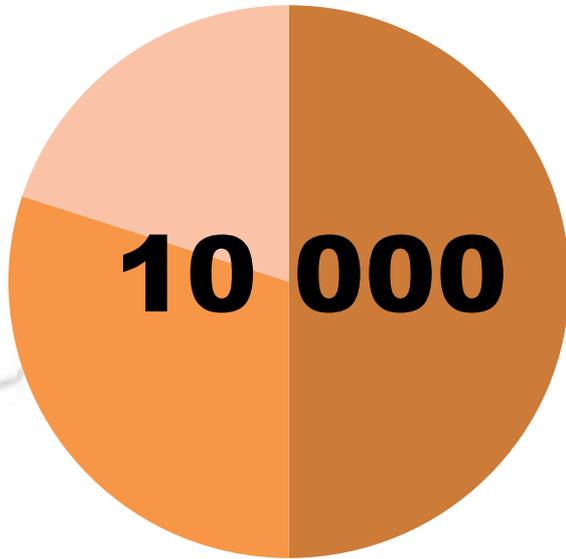
Бесплатная книга в День Рождения



Приведи друга – получи скидку 50%



РАСХОДЫ



- Реклама
5000
- Трансфер
3000
- Печатная
продукция
2000

Стоимость одной
книги 150 – 300
рублей.

Оборот книг в
месяц около 100-
150 штук = 25 000

**Чистая
прибыль
составляет
15 000**



Мы планируем расширяться:



Заняться сбором макулатуры



Запустить линейку дизайнерских закладок



A top-down view of various Apple products arranged on a dark surface. In the upper left, a portion of a silver monitor with the Apple logo is visible. Below it is a white keyboard. To the right, a black smartwatch with a dark band lies horizontally. Further right, a white tablet is partially visible. In the lower left, a white smartphone is shown. The central focus is a white tablet with a black screen, displaying the title text in white. The overall composition is clean and modern, emphasizing technology and education.

Обучение компьютерной грамотности

Выполнили:

Руководитель: Светличного А.И.

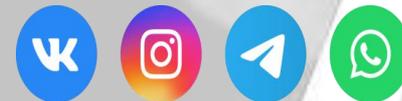
Участники проекта: учащиеся 7-8 кл.

Мы обучаем взрослых людей грамотно пользоваться всеми современными гаджетами.

На базе школы АНОО «Интеллект-плюс» организуются курсы для взрослых людей.

Мы так же помогаем нашим преподавателям, что улучшает качество образования и личную коммуникацию.

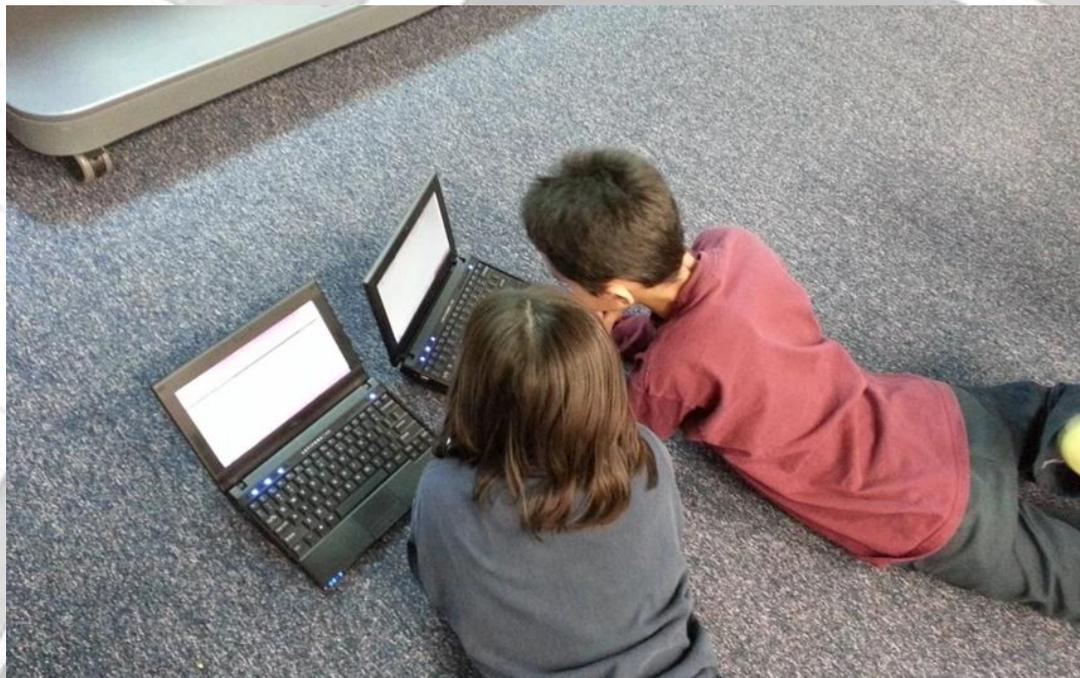
Занятия мы проводим как онлайн, так и офлайн.



Наши услуги представлены в социальных сетях, на сайте школы, так же активно пользуемся «сарафанным радио».

Еще одно направление нашей работы – это помощь младшим школьникам, которые только начали осваивать онлайн мир.

Мы помогаем готовить проекты и учиться использовать гаджеты для повышения качества образования.





Наши конкуренты: профессиональные курсы по обучению компьютерной грамотности.



Мы экономим Ваше время, т.к. проводим занятия на удобной для Вас территории.



Младшие школьники могут в любой момент подойти в школе и попросить помощи с проектом и выполнение домашнего задания.



Мы работаем на качество, т.к. лично заинтересованы в результате.

ОФФЕРЫ:



Для постоянных клиентов предусмотрена система скидок.

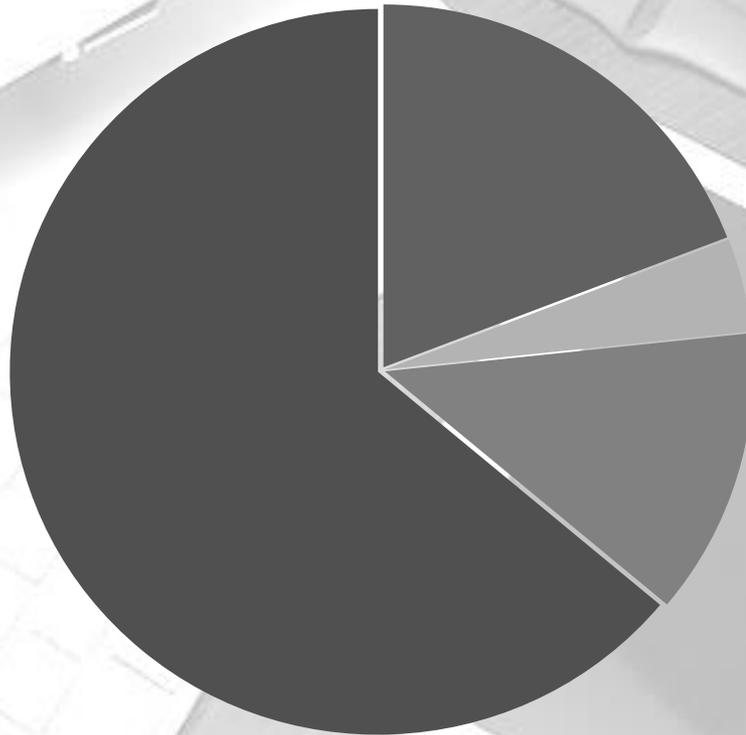


Для преподавателей специальная ценовая политика.



За успешный сданный проект для младших школьников предусмотрены бонусы на дальнейшее сотрудничество.

Расходы



■ Реклама 3000

■ Интернет 650

■ Печатная
продукция 2000

■ Обучение
персонала 20000

Стоимость одного часа 700 – 1000.

Планируемая загрузка 10 часов в неделю, в месяц 40 часов.

Предполагаемая прибыль около 38000-40000.

**За вычетом расходов,
чистая прибыль 24 350.**

Риски:

**отмена занятий
сниженный спрос**



Мы готовы к сотрудничеству

Стартап-проект

Комплект сувенирной продукции «Ширяево»

Выполнил: учащийся 9 «А» класса Ананьев Е.Д.

Руководитель: Силютин Ольга Владимировна

Аннотация продукта

- Продукт: комплект сувенирной продукции с изображением достопримечательностей села Ширяево.

Технология изготовления продукта

- 1 этап.
- Выбор темы: данная тема была выбрана самостоятельно, так как каждое лето я живу в селе Ширяево, хорошо знаю и люблю его достопримечательности, показываю их своим друзьям, рассказываю о них знакомым. Я также вижу неослабевающий интерес туристов к этому живописному месту. Тема была одобрена руководителем, тогда же мы составили план работы над проектом.

Технология изготовления продукта

- 2 этап.
- 1. В рамках работы над проектом мной было разработано несколько видов дизайна исходя из самых главных достопримечательностей.

Технология изготовления продукта

- 2 этап.
- 2. Когда варианты дизайна были отобраны, я приступил к выбору вида печати, наиболее подходящего для сувенирной продукции. В мой сувенирный комплект входит футболка и кружка, изготовленные из разного материала.

Технология изготовления продукта

- 2 этап.
- 3. Для выбора носителей сувенирного дизайна я ознакомился с оптовыми ценами фирм, предлагающих специальные футболки и кружки. Затем была разработана предварительная смета, в которую мы включили краткую основную информацию о стоимости оборудования, расходных материалов, цены на аналогичную продукцию в Самаре и расчет окупаемости.

Технология изготовления продукта

- 3 этап.
- Я представил макет комплекта сувенирной продукции одноклассникам и знакомым. Мой продукт понравился ребятам, многие сказали, что хотели бы его приобрести.
- Данный продукт можно реализовывать всем желающим, предложить сувенирным магазинам.

Анализ рынка

- Я проанализировал конкурентные предложения в выбранной сфере:
- 1. AVRORASTORE – магазин бизнес-подарков и сувениров в Самаре:
 - Футболка белая 460 руб\шт, расчёт стоимости с логотипом от минимальной суммы заказа 20000 руб.
- 2. «Проект 111» - компания-дилер:
 - Кружка с рисунком 280 р \шт, минимальный заказ от 5 штук
- 3. VSEMAУKІ – интернет-магазин:
 - Футболка с дизайном на заказ: женская 1155 р, мужская 765 р

Финансовый расчет

Струйный принтер формата А3	19 820,00 Р	
Термопресс 4 в 1 для термопечати на футболках, кружках, тарелках	42 950,00 Р	
Итого	62 770,00 Р	
Расходные материалы		
Бумага А4 50 листов (42 руб./лист)	2099,00 Р	
Бумага А3 50 листов (89 руб./лист)	4439,00 Р	
Футболка	381,00 Р	
Кружка	110,00 Р	
Чернила	2 396,00 Р	
Расчет окупаемости оборудования		
Себестоимость одной кружки с печатью	170,00 Р	
Себестоимость одной футболки с печатью	500,00 Р	
		Разница
Стоимость одной кружки с печатью в Самаре	500,00 Р	330,00 Р
Стоимость одной футболки с печатью в Самаре	900,00 Р	400,00 Р
Оборудование окупится после реализации футболок (шт)	92	
Оборудование окупится после реализации кружек (шт)	375	

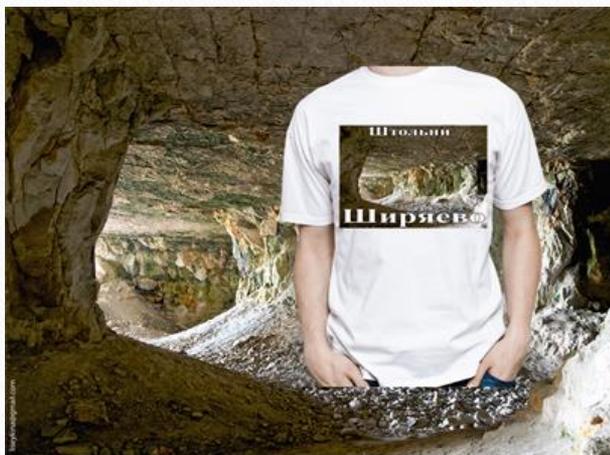
Риски

- 1) подорожание футболок и\или кружек как сырьё приведет к тому, что нужно будет повышать стоимость продукта, так как себестоимость тоже повысится;
- 2) если произойдёт отключение электричества по непредвиденным обстоятельствам, сделать что-либо будет не в наших силах, придется сообщить о задержке;
- 3) в случае неисправности принтера или термопресса лучше иметь в запасе широкий ассортимент продукции;
- 4) повышение спроса приведёт к увеличению количества закупок за счет доли прибыли

Макеты для сувенирной продукции



Макеты для сувенирной продукции



Макеты для сувенирной продукции



“CO-SCHOOL”
(Коворкинг-зона в школе)

Выполнили:

Королева Екатерина Юрьевна,

Шувалова Екатерина

О нас

Коворкинг-зона – пространство для отдыха и развития учеников. В этом месте нет строгих правил, можно перемещать мебель, менять оформление личного пространства, общаться, проводить мастер-классы, развлекаться, отдыхать активно или пассивно.

Внутри коворкинг-зоны будет находиться:

- уголок для буккроссинга;
- стеллаж с настольными играми;
- диваны, подушки-сидушки, маты и кресла-мешки для отдыха.

Каждую неделю будут проходить кинопоказы.

О нас

Целевая аудитория:

- обучающиеся школы;
- организаторы мастер-классов, тренингов и др. мероприятий, которым можно сдавать зону в аренду.

Каналы продаж:

- прямые продажи ученикам абонементов (билетов) на посещение коворкинг-зоны;
- электронная рассылка, телефонные звонки с целью пригласить актуального и интересного для аудитории школьников ведущего мероприятий, мастер-классов и т.п.

Пути развития продукта:

- Выявление лидеров коворкинг-команд, создание клубов по интересам, местом встречи которых будет школьная коворкинг-зона, что будет способствовать получению дополнительной прибыли.
- Дизайнерский ремонт коворкинг-зоны.

Технология

Предлагаем переоборудовать в коворкинг-зону классный кабинет, в котором останется проектор и доска. Здесь можно будет проводить уроки «на полу», «библиочасы» и другие занятия согласно школьной программе, которые будут допускать свободный формат размещения учеников.



Технология

Материалы и оборудование, которые необходимо закупить:

- стеллаж для книг - 1 шт.
- стеллаж для настольных игр – 1 шт.
- кресла - пуфы – 4 шт.
- маты (цвета школьной символики) – 5 шт.
- подушки-сидушки – 8 шт.
- диван – 2 шт.
- журнальный столик - 2 шт.



Финансовый расчёт дохода и риска

Стеллаж для книг	1 шт	3000 руб
Стеллаж для игр	1 шт	3000 руб
Кресло-пуфы	4 шт	12000 руб
Подушки для сиденья	7 шт	2500 руб
Маты	5 шт	7500 руб
Диван	2 шт	14000 руб
Журнальный столик	2 шт	2000 руб

ИТОГО: 44000 руб.

Доход от продажи

Нахождение в коворкинг-зоне	50 руб/час
Абонемент на месяц безлимитного посещения	500 руб/чел
Аренда коворкинг-зоны для проведения мероприятий	1000 руб/час

_____ Расчет дохода за
месяц: _____

Предположительная посещаемость - 75%
от всех учеников школы (50 чел.):

$$500 * 50 = 25.000 \text{ руб.}$$

Сдача коворкинг-зоны в аренду (не менее
2 раз в месяц) –

$$1000 * 2 = 2000 \text{ руб.}$$

ИТОГО: 27.000

Итоги:

1. Исследования подтверждают, что наличие отвлекающего от класса пространства в школе позволяет психологически разгрузить учеников, способствует всестороннему развитию, повышает качество образования.
2. Наличие безопасной площадки для общения и развития на территории школы значительно повышает имидж школы.

Опрос учеников школы показал 100% желание иметь коворкинг-зону в нашей школе.

Стартап-проект: «Релаксотерапия»

Выполнили:

Руководители:

Королева Екатерина Юрьевна
Шувалова Екатерина Игоревна

Аннотация продукта

Релаксотерапия – доступный и эффективный способ для снятия эмоционального напряжения.

Мы предлагаем 1 раз в неделю для каждого класса в коворкинг-зоне школы проводить сеансы эмоциональной разгрузки.

Использование техники (фонотека приобретается у профессионального психолога) позволит проводить эти сеансы без участия ведущего.

О нас

Целевая аудитория:

- обучающиеся школы;

Каналы продаж:

- прямые продажи абонементов на посещение еженедельных сеансов рефлексотерапии .

Пути развития продукта:

- расширение географии услуги (продажа услуги в другие корпуса школы АНОО «Интеллект-плюс»)
-

Технология

Материалы и оборудование, которые необходимо закупить

- подборку музыкальных файлов для релаксации.

Описание технологии изготовления:

1. Изучить рынок услуг психологов.
2. Купить у психолога-профессионала подборку музыкальных файлов для релаксации.
3. Сделать рекламу услуги для администрации и для родителей учеников.
4. Договориться с администрацией школы, чтобы у каждого класса была возможность совместного посещения релаксотерапии 1 раз в неделю.
5. Договориться об аренде коворкинг-зоны.



подборка музыкальных файлов для релаксации	4 файла в месяц	4000 руб.
аренда коворкинг-зоны для проведения сеансов релаксации		500 руб./сеанс, 2500 руб. в неделю, 10.000 руб.в месяц
оплата куратору или тьютору	20 часов в месяц	10.000 руб.

ИТОГО 24 000 РУБ

Финансовый расчёт дохода и риска

Расчёт затраченных средств
(материалы, работа, реклама)

Доход от продажи услуги:

Стоимость 1 сеанса – 150 руб.

150 руб.* 15 учеников = 2250
руб. (за 1 класс за 1 сеанс)

2250*4 = 9000 руб. (за 1 класс
за 4 сеанса, за месяц)

**45.000 руб. (доход от услуги
за месяц)**

БЛАГОДАРИМ ЗА
ВНИМАНИЕ!



Стартап-проект:
«Музей в чемодане»

Выполнили:

Руководители:

Королева Екатерина Юрьевна,

Шувалова Екатерина Игоревна

О НАС

- Музей в чемодане – необычный формат воспитательного мероприятия. Это мобильная креативная выставка, посвященная какой-либо теме.

О НАС



Целевая аудитория:

- обучающиеся школы АНОО «Интеллект-плюс»



Каналы продаж:

- распространение билетов через педагогов по воспитательной работе;
- реклама в школе, школьных чатах.

Пути развития продукта:

Т.к. обновление тем для экскурсия предполагается каждый модуль, т.е. 2 раза за триместр, то через некоторое время сложится хорошая база сценариев и наборы артефактов. Это позволит обучить желающих учеников роли экскурсовода и откроет возможности для выходов с экскурсиями в чемодане в другие корпуса школы АНОО «Интеллект-плюс», в другие школы, детские центры.

Технология изготовления продукта

Материалы и оборудование, которые необходимо закупить:

- чемоданы разных эпох (имеются в наличии у организаторов проекта);
- артефакты по теме каждой экскурсии

варианты приобретения:

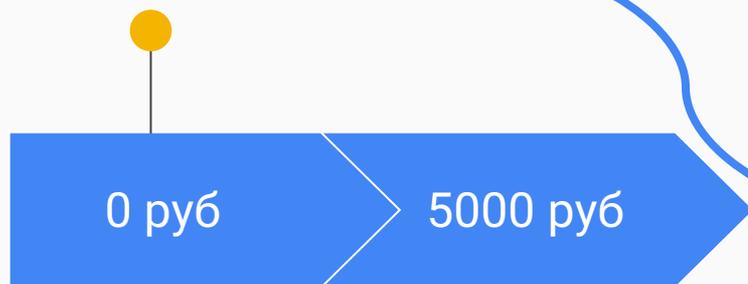
- некоторые предметы можно брать во временное пользование у музеев;
- собирать коллекцию силами школьников и педагогов,
- покупать на Avito (и др.)



Финансовый расчёт дохода и риска

РАСХОДЫ

чемодан



артефакты (на каждую тему)

ДОХОДЫ

стоимость 1 экскурсии



доход от продажи услуги за модуль на территории АНОО «Интеллект-плюс» на Чкалова 72

ИТОГИ

Анализ рынка:

В Самаре большое количество музеев разной тематики. Но таких мобильных, наглядных, компактных проектов как «Музей в чемодане», предполагающих краткий тематический экскурс в историю или культуру, нет.

Риски:

Предполагаем сделать стартовую экскурсию без затрат на покупку артефактов, что сведет риски к нулю.

Стартап-проект:

«АРТ-команда

«ДЛЯ СВОИХ» »

Описание продукта

В нашей школе не хватает креативных школьных праздников, тематических вечеринок, которые были бы в тренде.

Наш проект «АРТ-команда «ДЛЯ СВОИХ»» направлен на решение этой проблемы. Мы готовы воплощать в реальность любые творческие запросы администрации и ребят.

Описание продукта

Наши основные услуги:

- разработка концепции мероприятий, сценария;
- оформление пространства;
- организация доставки питания;
- подбор костюмов;
- аниматор, ведущий.
- планирование и организация сюрприза, поздравления-впечатления.

Целевая аудитория:

Заказы на проведение мероприятия может сделать администрация школы, учителя, обучающиеся.

Пути развития продукта:

-возможности сотрудничества с другими филиалами школы.

Для старта проекта необходим рабочий ноутбук (имеется в наличии у каждого члена команды).

Описание **технологии**
изготовления:

1. Составить набор услуг.
2. Оформить прайс-лист.
3. Распределить роли.
4. Составить и разместить рекламу в школьных чатах, пригласить к сотрудничеству администрацию школы на взаимовыгодных условиях.

Расчёт затраченных средств (материалы, работа, реклама)

Члены АРТ-команды – это участники проекта, между которыми будет распределяться прибыль, полученная за услуги (см. прайс). Отдельные статьи расходов (например, на шары) будут оплачиваться заказчиком дополнительно.

Доход от продажи услуги (по прайсу):

- разработка концепции мероприятия, сценария – 3000 р.
- оформление пространства – от 1000 р.
- организация доставки питания- 500р.
- подбор костюмов- от 1000 р.
- аниматор, ведущий – 500 р./час
- планирование и организация сюрприза, поздравления-впечатления – 500 р.

Анализ рынка

На данный момент работа АРТ-команды планируется только на территории АНОО «Интеллект-плюс» в корпусе на ул. Чкалова 72.

Внутри школы услуга актуальна, востребована, конкурентов не имеет.

Крупные агентства праздников (например, «Праздник.Радуга», «Праздник-проказник») за организацию праздничной вечеринки (не школьного мероприятия!) с 1 ведущим выставляют стоимость от 7000 руб. (2 часа). Наши цены намного ниже, при этом мы знаем потребности и творческие запросы учеников именно нашей школы. А еще только мы предлагаем уникальную услугу по организации «сюрпризов» и «поздравлений- впечатлений» - самые современные и актуальные подарки от близких.