

Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ  
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ А.В. Григорьев  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

38.03.02 Менеджмент

Управление проектом открытия школы танцев «Pro/Am» с  
использованием международного опыта

Руководитель \_\_\_\_\_ старший преподаватель Е.В. Черноталова

Консультант \_\_\_\_\_ канд.экон.наук, доцент А.А. Третьяков

Выпускник \_\_\_\_\_ Д.Е. Муц

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ Д.Н. Кольшкина

Красноярск 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1 Анализ иностранных и Российских танцевальных услуг Pro-Am .....	4
1.1 Международный опыт развития танцевальных услуг Pro-Am.....	4
1.2 История и особенности и развитие направления Pro-Am в России.....	9
2 Анализ деятельности студии танцев .....	17
2.1 Общая характеристика деятельности Школы танцев «Vip-Partner» .....	17
2.2. Анализ внешней и внутренней среды .....	20
2.3 SWOT-анализ.....	34
3. Разработка проекта Pro/am .....	37
3.1. Разработка проекта по открытию направления Pro/am расчет финансового и производственного планов проекта .....	37
3.2. Разработка мероприятия .....	44
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	51
Список использованных источников .....	53
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	55
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	56

## **ВВЕДЕНИЕ**

Pro-Am (Про-Эм) - это танцевальное направление, в котором танцовщик профессионал работает в паре с новичком-любителем. На Западе Pro-Am известен уже почти целый век, первые соревнования в этом жанре проходили еще во времена Первой мировой. В России этот вид танцев и бизнеса появился относительно недавно, но с каждым годом он набирает все большую популярность.

На примере успеха в западных странах, российские предприниматели начали уделять все большее внимание данному подходу обучения танцам. Основными задачами, конечно, является популяризация нового вида среди танцевальных услуг в таких отдаленных от центра городов, как Красноярск, а также успешное открытие направление в Pro/am в школе танцев «VIP-partner» при нулевой конкурентности на рынке.

Данная дипломная работа посвящена разработке проекта по направлению Pro-Am.

Актуальность проблемы состоит в том, что в России уже сложились предпосылки для открытия подобного рода танцевального направления. Именно в системе Pro-Am есть «золотая середина» между спортом и досугом, в отличие от других социально-направленных школ.

Объектами исследования служат как зарубежные, так и уже открывшиеся российские школы Pro-Am.

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.

В первой главе рассмотрены особенности иностранных и отечественных школ Pro-Am, их отличия и принципы работы с клиентами.

Вторая глава посвящена описанию школы танцев VIP-partner , а также анализу внешней и внутренней среды, SWOT анализ.

Третья глава состоит из проекта и плана мероприятий для школы танцев «VIP-partner»

# **1 Анализ иностранных и Российских танцевальных услуг Pro-Am**

## **1.1 Международный опыт развития танцевальных услуг Pro-Am**

Pro/am – это система тренировок при которой в паре танцует профессионал и любитель. В настоящий момент Pro-Am считается одной из самых эффективных техник освоения бальных танцев. На Западе Pro-Am известен уже почти целый век, первые соревнования в этом жанре проходили еще во времена Первой мировой. В США зарождения этого направления началось еще в начале XX века, для привлечения все слоев населения к этому виду искусства и спорта. В Америке сфера предоставления услуг всегда была развита, и поэтому педагоги должны не только быть профессионалами в сфере танцев, но и так же проходят обучение по работе с клиентами, где будущие тренеры учатся находить общий язык с клиентами.

За океаном существует особенное понятие социальных танцев и отношение населения к этому виду досуга. Именно досуг здесь ключевое слово. Вот несколько причин, почему люди решаются переступить порог танцевальной студии:

1. «Общения». В отсутствии друзей именно танцы становятся для многих американок альтернативой похода к психологу. И не только благодаря общению с партнером. Pro-Am студии постоянно проводят увлекательные мероприятия, на которых можно не только потанцевать, но и просто приятно провести время в компании людей со сходными интересами.
2. Желание держать себя в форме. Для Америки, последнее время, где люди начали заниматься своим здоровьем и проблемами лишнего веса – это, действительно, весомая причина. Времяпровождение в танцевальном зале с партнером для женщин оказывается зачастую более приятным выбором, чем изматывающие диеты или тренажеры.
3. «Мечта о сцене». Многим людям еще с детства нравилось быть в центре внимания. Кто-то мечтал стать певцом, моделью, актером. Все эти

профессии объединяет одно, эти люди окружены вниманием, на них смотрят, ими интересуются. И теперь, в свете софитов, под аплодисменты зрителей можно почувствовать себя, если и не голливудской звездой, то хотя бы героем фильма «Давайте потанцуем».

4. «Быстрее, выше, сильнее». Не будем забывать что танцы, это прежде всего спорт, тенденция такова, что многие из нас очень любят соперничество. Таким людям нужно что-то постоянно доказывать, постоянно себя совершенствовать. Соревнование, как раз и помогают удовлетворить эту потребность. Ведь в США их проходит не меньше четырех за уик-энд.

5. «Хочу быть как она/он». Не секрет, что популярность бальных танцев в Америке намного выше, чем в России. А известные персоны, как магнит притягивают, желающих прикоснуться к звезде и танцевать с ней бок о бок.

Кроме вышеперечисленных причин, есть, конечно, миллион других, будь то:

6. Стремление раскрасить серые будни

7. Просто желание побыть в обществе приятного молодого человека или девушки.

8. Выплеск творческого потенциала

Отсюда следуют огромное количество дополнительных услуг, помимо основных тренировок. Примером могут служить одни из популярных T-dance и Dinner-Dance: в назначенные часы профессионалы и любители собираются вместе в танцевальном зале. Фактически T-dance - это практика, во время которой танцуют, меняются партнерами, а иногда, между танцами, пьют чай. Вечером T-dance сменяется D-dance. Во время Dinner-Dance можно потанцевать под музыку живого оркестра и увидеть показательные выступления приглашенных профессиональных дуэтов. Помимо этого внутри студии постоянно проводятся тематические вечеринки, выезды на пикник, танцевальные мастер-классы и многое другое.

В отличие от системы в Европе, где бальный танец развился как соревновательный вид спорта, и спортсмены от турнира к турниру стараются подниматься на более высокие места, американская система больше импонирует системе любитель-профессионал, и платят за это немалые деньги.

Американский Pro-Am объединил отсутствие должной аттестации инструкторов, недостаточное воздействие средств массовой информации, а иногда недобросовестную деловую практику танцевальных школы, для того чтобы сделать бальные танцы деятельностью для богатой элиты.

Несмотря на популярность таких телевизионных шоу, как "Танцы со звездами", которые принесли большой уровень информированности и интереса, обучение бальным танцам в Америке остается дорогим предложением.

Частные уроки начинаются с 50\$ и могут доходить свыше 200\$ в час. Для конкуренции на таком соревновании как чемпионат штата Флорида, который проходит ежегодно, профессиональная пара Pro-Am может легко потратить четырех и даже пятизначные суммы на подготовку, входные билеты, костюмы и путешествия.

Например, среднестатистическая пара берет один или два индивидуальных уроков в неделю, посещает пять или шесть соревнований в году, платит за платья, аксессуары, обувь, косметические услуги и в конечном итоге тратит не менее 30000\$ и это только самый минимум.

Поводом для эскалации затрат ведет к тому, как американская система разработана - в совершенно ином пути от традиционной европейской модели.

В течение многих десятилетий, бальный танец был частью обучения почти каждого европейского ребенка, наравне с чтением или правописанием. Любительские танцоры постоянно совершенствуют себя, стараются лучше выступать от турнира к турниру как и в любом другом виде спорта. В конце концов, с помощью комбинации побед, обучения и экзаменов, они могут претендовать на звание профессионала.

В США, однако, модель пришла из мира социальных танцев, ориентирована на взрослых, которые имеют большое уважение к этому

искусству и средства для оплаты квалифицированного партнера. Как следствие, поговорка "плати, чтобы играть" стал нормой, а соревнования стали прибыльным делом проводимые в пятизвездочных отелях, как часть недельных пакетов.

Чтобы добавить несоответствия, в Европе, любитель должен претендовать на соревнования более высокого уровня с помощью продвижения в возрастном рейтинге, так что только самые талантливые спортсмены могут достичь вершины. Но в Америке, с помощью толстого бумажника можно попасть почти на любое соревнование, независимо от таланта.

Из-за того, что бальный танец в Америке не похож на другие профессиональные виды спорта, даже его топ-профессионалы не могут заработать себе на жизнь постоянно соревнуясь. Их собственная потребность в тренировках у первоклассных преподавателей, новых костюмах для каждого турнира, а также командировочных расходов никогда не будет компенсирована.

«Стоимость является частью бизнеса, и это заставляет опускать руки» говорит Молли Морган который учил и танцевали профессионально в течение 10 лет. "Большинство профессионалов очень много преподают, чтобы они могли позволить себе еще и конкурировать с остальными". [4]

Неприятную репутацию можно увидеть у некоторых из ранних американских франшиз - которые были известны в финансовом использовании уязвимостей пожилых людей, где богатая женщина была в поисках внимания очаровательных, молодых партнеров и готова была платить большие деньги за это. Даже сейчас это обычная практика для студии, чтобы привлечь будущих студентов на бесплатный урок или предложить недорогой пакет услуг, а затем продать долгосрочный контракт или многоуровневую программу обучения.

Привлечение студента, заинтересованного в Pro-Am является еще одним способом повышения заработка, потому что это может создать дополнительные частные уроки, а также дополнительные сборы за участие в соревнованиях с профессионалом.

По словам бывшего профессионального спортсмена и по совместительству владельца Empire Ballroom Studio, нет ничего плохого в том, чтобы профессионал зарабатывал подобным образом себе на достойную жизнь. Но без спонсорской поддержки или достаточного интереса со стороны средств массовой информации, как это делают в других популярных видах спорта, выгода с финансовой точки зрения всегда падает на любительское танцевание. К счастью, по его словам, в Америке Pro-Am держится благодаря большим соревнованиям, которые постоянно освещают СМИ и большим количеством людей, заинтересованных в этом.

Америка, в течении многих лет старалась преобразить бальный танец из развлечения для богатых, в профессиональный спорт наравне с гольфом, теннисом или фигурным катанием. Ребрендинг из бального танца в танцевальный спорт проводился в 90-е годы прошлого столетия, результаты которого, были направлены в Международный олимпийский комитет, чтобы придать легитимность и сделать танцы частью летних Олимпийских игр и помочь людям принять и помочь с затратами на обучение.

Однако, уже более десяти лет спустя, бальные танцы остаются на 31-ом месте спортивного списка ожидания, а некоторые специалисты опасаются, что олимпийский регламент совместит все уровни соревнований в общую лигу, что только будет толкать вниз танцевальный спорт. В такой олимпийской системе спортсмен должен достичь высокого уровня в рейтинге и после специального обучения, а также многочисленных сборов он сможет попасть в олимпийскую сборную. [2]

Студенты также пытаются найти спонсоров, чтобы покрывать собственные расходы, но это довольно трудно сделать. Спонсорам обещают упоминания в программах и логотипах на танцевальной одежде, сумках и аксессуарах.

Американцы говорят, что есть "хорошие знаки", и изменения могут быть на горизонте. Одним из факторов, что американские танцоры, впервые, в настоящее время занимают мировые титулы почти во всех международных

профессиональных подразделениях. Это в конечном итоге может принести больше легитимности спорта в Америке. Некоторые утверждают, что американцы «вливаются» в бальные танцы вместе с приобретением чувства ритма, этикета, умением танцевать, а также с чувством стоимости всего этого. Никто не отрицает, что это дорогое удовольствие, но это зависит от того во что ты веришь. Это Америка, и если мечта всей жизни – это научиться танцевать, то вы найдете способ сделать это, собственно, это и есть американская культура. [4]

Что касается общемировому успеху бальных танцев, то на это действуют следующие факторы:

1. С досуговой точки зрения:

а) социальная активность, обеспечивающая социальный контакт и понимание партнерства;

б) отсутствие возрастного барьера;

в) релаксация и наслаждение атмосферы с хорошей музыкой;

г) Занятие искусством.

2. С точки зрения спорта:

а) физическая подготовка;

б) повышение уверенности и самоуважения;

в) хороший заработок в качестве работы;

г) привлекательность любого танцевального события. [3]

## **1.2 История и особенности и развитие направления Pro-Am в России**

Последнее десятилетие XX века и начало III тысячелетия ознаменованы активным включением России в международное танцевальное сообщество. Во второй половине 1990-х годов российские танцоры – и профессионалы, и любители – начинают завоевывать ведущие позиции на крупнейших международных турнирах. В любительском танце бурно развивается детское и юниорское направление, что составляет одно из отличий танцевального спорта

России от других стран. Во всем мире бальные танцы окончательно переходят в спортивное русло. В нашей стране формируется соответствующая этому система турниров, охватывающая все уровни, начиная клубным и заканчивая всероссийским. Наряду с ежегодными официальными чемпионатами по всем возрастным категориям («Дети» I, II, «Юниоры» I, II, «Молодежь», «Взрослые»), проводятся и другие крупные соревнования, такие как Russian Open (первые два турнира – организатор В. Гулай, а позднее ФТСР, в настоящее время турнир носит название «Слава России»), Кубок «Спартака».

Для российских танцоров становятся доступны все международные турниры, крупнейшие из них: английские Блэкпульский танцевальный фестиваль, International, UK; Открытый чемпионат Германии (Манхайм, позднее Штутгарт); Открытый чемпионат Голландии (Слагхарен, позднее Ассен); Открытый чемпионат США (Майами); Открытый чемпионат Азии (ряд городов Японии) и другие. В международных танцевальных кругах (что также находит отражение на национальном уровне) появляется идея о включении танцевального спорта в Олимпийские игры. ISDF признается МОК и становится членом GAISF (Генеральная ассоциация международных спортивных федераций) и IWGA (Международная ассоциация Мировых игр). Спортивные танцы включаются в программу World Games, но вопрос об их вхождении в олимпийское движение в силу объективных причин остается пока открытым. В профессиональной среде в этот период в стране регулярно проводятся, наряду с национальными турнирами, международные с участием звезд танцевального спорта (III Московский международный конкурс в 1992 году, IV Московский международный конкурс в 1994 году, а, начиная с 1995 года - Кубки мира по латиноамериканским танцам в Кремле). Начало XXI века ознаменовалось для российских профессионалов дальнейшим укреплением своих позиций в мировом танце. Сергей Михеев и Анастасия Сидоран – чемпионы мира в европейском шоу. Для российских танцоров становятся доступны все международные турниры, крупнейшие из них: английские Блэкпульский танцевальный фестиваль, International, UK; Открытый чемпионат

Германии (Манхайм, позднее Штутгарт); Открытый чемпионат Голландии (Слагхарен, позднее Ассен); Открытый чемпионат США (Майами); Открытый чемпионат Азии (ряд городов Японии) и другие. В международных танцевальных кругах (что также находит отражение на национальном уровне) появляется идея о включении танцевального спорта в Олимпийские игры. IDSF признается МОК и становится членом GAISF (Генеральная ассоциация международных спортивных федераций) и IWGA (Международная ассоциация Мировых игр). Спортивные танцы включаются в программу World Games, но вопрос об их вхождении в олимпийское движение в силу объективных причин остается пока открытым. В профессиональной среде в этот период в стране регулярно проводятся, наряду с национальными турнирами, международные с участием звезд танцевального спорта (III Московский международный конкурс в 1992 году, IV Московский международный конкурс в 1994 году, а, начиная с 1995 года - Кубки мира по латиноамериканским танцам в Кремле). Начало XXI века ознаменовалось для российских профессионалов дальнейшим укреплением своих позиций в мировом танце.

Современная модель организации танцевальных процессов в нашей стране существенно отличается от советской, которая была в основном наивно-патриотической. Танец, как отрасль, стала бизнесом. Есть много частных танцевальных школ и студий, созданных в стране. Некоторые успешные сети танец старательно начали активно развиваться, много конкурсов разных уровней стали организовываться. За последние 10 -12 лет в России был настоящий бум Pro-Am деятельности, и сегодня огромное количество людей уже пользуется этим стилем. Российские спортсмены, которые мигрировали в США, довольно часто возвращались на родину для того, чтобы привезти с собой тот шарм и энергию нового вида бизнеса в российском танцевальном спорте как Pro-Am. Рвение американских жителей тратить столько денег, чтобы научиться танцевать не было ни у одной страны мира, и конечно для русского менталитета такие траты были по карману только высшим слоям населения.

Главной задачей перед российскими предпринимателями была массовая вовлеченность не только элиты общества.

Конечно, бальные танцы не дешевый вид деятельности и удовольствия. Частные уроки, постоянные выступления на конкурсах, пошив костюмов это довольно дорого. Но русские все еще находят желание делать большие траты на их танцевальное хобби, наслаждаясь результатами их собственного развития и результатов на соревнованиях.

Почти каждый танцор высокого уровня, который закончил танцевать, открыл собственный спортивно-танцевальный клуб и начал тренировать детей, чтобы они стали конкурентоспособными танцорами. Так в России начали создавать завидную массу танцоров и в результате улучшили качество танцевания в стране в целом. Сегодня многие из отставных танцоров реализовали себя в спортивно - танцевальной деятельности или Pro-Am, получив работу в сети танцевальных школ, или открыли собственные «танцевальные мастерские». Такое размножение танцевальных клубов несколько уменьшает качество, отходя от уровня бывших танцоров высокого класса. Кроме того, есть множество других привлекательных видов досуга, которые развиваются в нашей стране, а все возможные виды споров между танцевальными организациями, конечно, не добавляют привлекательности. Хотя сегодня в России мирно живут одновременно несколько организационных моделей, соединенные в одну.

В среднем, танцевальная карьера будущего танцора начинается в России с 6 лет. В отечественном танцевании существует огромная конкуренция уже с детских лет. Многие специалисты считают, что если ребенок не проявлял должного упорства с малых лет, в будущем ему будет довольно трудно пробиться на высокие ступени пьедестала. Нигде в мире нет такой детской конкуренции как в России, поэтому спорт и большие физические нагрузки познал почти каждый юный танцор. Конечно везде бывают исключения, и даже девушка, которая начала ходить на танцы с 16 лет, к 20 годам может занимать высокие места, но к сожалению, таких не много. А для тех, кому уже за 30, в

танцевальных клубах есть специальные направления, называемые Хобби-класс, где клиенты занимаются себе в удовольствие, а также вполне могут выступать на соревнованиях по обеим программам, опять же в специальной категории, среди таких же, как они.

Форма обучения в Хобби-классе групповая, но возможны и индивидуальные занятия. В отличие от Pro-Am системы, здесь процесс обучения идет гораздо дольше, за счет того, что вы стоите с партнером вашего уровня, который знает не больше, чем вы. Поэтому для того, чтобы выучить хотя бы основных 4 танца, в Европейской или Латиноамериканской программе, нужно минимум 6 месяцев. К слову, танцевальный сезон официально длится 9 месяцев, с сентября по май. Pro-Am в России направлен в большинстве на спорт. Тренера, и даже сами клиенты приходят, не только быстро научиться танцевать, но и достойно показывать себя на соревнованиях. Для многих такая погоня за результатом не является материальной проблемой. Клиенты, особенно дамы, готовы платить своему тренеру по тем же причинам, по каким платят в Америке. Некоторые из них, готовы заключать эксклюзивные контракты со своим партнером, по условиям которого, партнеры не могут танцевать больше ни с кем, кроме своего студента в течение определенного периода.

Невозможно представить современный танцевальный мир без России. Успехи российских танцоров впечатляют. Без них не обходится ни один финал любого международного соревнования. Россияне регулярно поднимаются на вершины пьедесталов чемпионатов мира. Массовое участие российских пар на многих фестивалях делает их значительную финансовую и качественную поддержку. А в самой России регулярно проводятся и организуются самые престижные мировые соревнования различных версий.

Что же касается Pro-Am, то на Западе Pro-Am известен уже почти целый век, первые соревнования в этом жанре проходили еще во времена Первой мировой. Ну а в Россию эта мода пришла не так давно, буквально в последние несколько лет. [1]

Pro-Am — это парные танцы, среди них обычно выбирают:

- бальные танцы (вальс, танго, фокстрот и т. д.);
- клубную латину (меренге, сальса, бачата);
- аргентинское танго;
- ретро-танцы (чарльстон, буги-вуги и др.);
- хастл.

Преимущества обучения Pro-Am в том, что если взрослый человек хочет научиться танцевать, то он автоматически задается вопросом куда пойти и где найти партнера. Современные танцевальные студии готовы ответить на эти вопросы раскрыть преимущества системы Pro-Am:

- партнера искать не нужно — в его роли выступает тренер;
- вы вольны выбирать себе педагога самостоятельно: в школах Pro-Am обычно предлагают познакомиться с несколькими тренерами на первых уроках;
- в паре с профессионалом обучение идет гораздо быстрее, чем с партнером-любителем;
- вы сможете участвовать в турнирах и конкурсах, соревнуясь с такими же смешанными парами за медали;
- тренер на занятиях будет заниматься только с вами — а индивидуальный подход, как известно, самый эффективный в любом обучении.

Основной недостаток этого стиля обучения танцам — психологические трудности, которые иногда возникают в общении между профессионалом и любителем. В таких парах бывает всякое: от безумной и невзаимной влюбленности одной из сторон до серьезных личных обид и конфликтов. Ну и, конечно, жаль, что Pro-Am — это только парные танцы, и в такой манере нельзя обучиться многим замечательным танцевальным стилям.

Возможны 2 формы индивидуального обучения:

Тренер – студент – это когда ваш партнер является и вашим тренером.

Тренер – ассистент-студент – это когда опытный танцор является вашим партнером (партнершей), а тренер непосредственно занимается подготовкой вашей пары к выступлениям.

Соревнования в России по Pro-Am программе проходят в среднем 16 раз в год. Традиционно они занимают два выходных дня, для того, чтобы спортсмены не отрывались от работы или учебы. Самыми крупными турнирами являются: Открытый международный конкурс среди пар Pro-Am/TS «Saint Petersburg Dance Holidays, Открытый Международный конкурс Pro-Am/TS "Moscow Ball, а также всемирно известный Открытый Международный конкурс среди пар Pro-Am "Daikin Champions' Ball. У российских танцоров довольно много выбора профессиональных турниров, чтобы сделать заранее удобный график и подобрать наиболее крупные соревнования. Помимо российских соревнований Pro-Am, существуют множество международных. Самые крупные и престижные проходят в США на которых ежегодно участвуют множество российских танцевальных пар. [2]

Конкурсы бальных танцев в Pro-Am выстроены следующим образом: можно принимать участие по каждому танцу в отдельности, по группе танцев (scholarship или championship) или по совокупности стилей (9 dance championship, 10 dance championship). Также можно выставлять своих студентов или студенток по направлению «Solo». Рассмотрим каждое из указанных направлений.

Соревнования по типу «Single dance». Здесь конкурс идет по каждому танцу в отдельности. То есть можно соревноваться по Cha Cha, Tango, Waltz и т.д. в отдельности. На больших конкурсах бывают даже отборочные туры по этому типу соревнований single dance; [3]

Соревнования по группе танцев «Scholarship или Championship». Данный вид соревнования похож на конкурсы, к которым привыкли все учителя, которые приезжает в штаты из европы: обычный традиционный формат, где оценка ведется из учета качества танцевания всей программы. Итак, возвращаясь к видам данного соревнования в Pro-Am, кратко распишу, что такое scholarship, и что такое championship. Scholarship — один из видов соревнования Pro-Am, где место студента в соревновании определяется исходя из результатов во всех танцах вместе взятых. Призерам scholarship

организаторы турниров, как правило, предоставляют денежный приз. Championship — это совершенно такой же тип соревнований по Pro-Am как и scholarship.

Соревнования по совокупностей стилей — 9 dance championship, 10 dance championships. Данный вид соревнований по своему названию варьируется от турнира к турниру. То есть сочетание и количество танцев может меняться. Все зависит от правил конкретного соревнования. Традиционное сочетание - 9 танцев (American Rhythm программа + American Smooth программа) и 10 танцев (Латина + Стандарт); [2]

Турниры Pro-Am привлекательны тем, что за высокие места учреждают денежные выплаты в размере установленные организатором. Для некоторых спортсменов это является мотивацией, для других способ покрыть часть затрат. Конечно, на первых соревнованиях нельзя так сразу получить крупную сумму денег в силу неопытности и не достаточной подготовки, но при должном упорстве в будущем можно неплохо сэкономить на затратах.

Русский бальный танец прошел долгий и трудный путь развития, и сегодня является социально признанным и значимым для русской культуры, спорта и социального образования.

## **2 Анализ деятельности студии танцев**

### **2.1 Общая характеристика деятельности Школы танцев «VIP-Partner»**

История Танцевально-спортивного клуба «VIP-partner» начинается с 2001 года, когда в авиагородке Емельяново была организована школа танцев для работников авиакомпании «KrasAir» и их детей под руководством Виктории Миллер. Далее школа активно развивается и получает своё название: Танцевально-спортивный клуб «KrasAir». Чуть позже клуб начинает работать и в Красноярске, и его двери открыты для всех желающих. В течение пяти лет клуб успешно растёт, становится членом Красноярской региональной федерации танцевального спорта и Федерации танцевального спорта России, его ученики активно участвуют в соревнованиях по спортивным танцам всех уровней, концертных программах и показательных выступлениях.

В 2006 году Танцевально-спортивный клуб «KrasAir» был преобразован в Танцевально-спортивный клуб «VIP-partner» по причине слияния двух клубов.

За время своего существования ТСК «VIP-partner» достиг высоких результатов. Танцевальные пары клуба принимали и принимают участие в турнирах кубков городов и областей РФ, Сибири, России, а также в международных турнирах. Во многих соревнованиях пары ТСК «VIP-partner» являются призерами и финалистами, о чем свидетельствуют высшие достижения ТСК.

Находится по адресу г. Красноярск, ул. Конституции СССР, д. 19. В своей деятельности Школа танцев «VIP-partner» руководствуется федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ, действующим законодательством, уставом, учредительными документами школы танцев «VIP-partner» и иными внутренними организационно-распорядительными документами, а также уставами и нормативными документами Союза танцевального спорта России. [5]

«VIP-partner» предлагает широкий спектр услуг. Среди них выделяют следующие:

- латино-американские танцы (самба, ча-ча-ча, румба, джайв)
- западно-европейские танцы (вальс, танго, фокстрот)
- постановка танца, создание образа, создание тематического танцевального номера.
- развивающий комплекс для детей от 4-х лет по современной английской методике
- современные танцы (Hip-hop, Tecktonic, New-style, Krump, Hipe, Street-dance)
- йога
- свадебный вальс

Управление школы танцев осуществляется владельцем и по совместительству главным тренером. В его подчинении имеется 6 тренеров-инструкторов, которые осуществляют управление отдельно закреплёнными за ними группами. Школа является общественной организацией, а ее владелец юридическим лицом, который пользуется правами и выполняет обязанности, связанные с его деятельностью. Структура школы и ее подразделений определяется главным тренером самостоятельно. При разработке организационной структуры управление необходимо обеспечить эффективное распределение функций управления среди тренеров. При этом важно выполнение следующих условий: решение вопросов касающихся только одной группы, решается тренером самостоятельно, а решение вопросов, выходящих из рамки определенной группы, решаются тренерами коллегиально. Структура управления может изменяться во времени в соответствии с динамикой масштабов и содержания функций управления.

Что касается организационной структуры, то для танцевального бизнеса характерно малочисленность персонала. Именно поэтому для разработки организационной структуры школы танцев выбрана линейная структура управления.

При линейном управлении каждое звено и каждый подчиненный имеет одного руководителя, через которого по одному единовременному каналу проходят все команды, управления. В этом случае управленческие звенья несут ответственность за результаты всей деятельности управляемых объектов. Речь идет об объектном выделении руководителей, каждый из которых выполняет все виды работ, разрабатывает и принимает решения связанные с управлением данным объектом.

Для удобства посетителей в зависимости от целей посещения школы: просто активный отдых или занятия, направленные на профессиональный рост, преподаватели Школы танцев «VIP-partner» ведут как групповые, так и индивидуальные занятия.

Основной целью коммерческой работы «VIP-partner» является удовлетворение потребностей конечного потребителя. Численность персонала организации составляет 6 человек.

Так как в школе танцев работает небольшое число персонала, в основном тренера, то наиболее удобной организационной структурой является – линейная.

В школе танцев «VIP-partner» занимаются следующие группы:

1. Младшая группа первого года обучения (до 6 лет).
2. Средняя группа первого года обучения (с 6 до 11 лет).
3. Младшая группа второго года обучения (до 11 лет).
4. Средний состав (с 13 лет).
5. Хобби-класс (с 18 лет).
6. Группа Йоги
7. Современные танцы (с 7 до 18)

Школа танцев работает с 10 до 21.30 часов. Каждая группа закреплена за одним – двумя тренерами и занимается 2-4 раза в неделю в вечернее время. Остальное время посвящено индивидуальным занятиям с парами.

Танцевальный сезон длится с середины августа до середины июня. В июне и августе традиционно проводятся спортивные сборы по усиленной

подготовке спортсменов, для того чтобы на время каникул поддерживать форму. Сборы состоят из: занятий на стадионе, силовых упражнений, растяжки, и непосредственно танцевальной практики.

Что касается ценообразования, то Школа танцев «VIP-partner» устанавливает цены ниже рыночных по городу. В Красноярске насчитывается около 12 танцевально-спортивных клубов. Средняя цена за 8 занятий составляет 2000 рублей. В «VIP-partner» цены на общие занятия устанавливаются в начале сезона, и отталкиваются от стоимости аренды на будущий год. В этом году цена, не зависимо от возраста и направления, составляет 1600 рублей в месяц. Индивидуальные занятия начинаются от 800 р/час.

Маркетинговые процедуры по привлечению новых клиентов начинаются с середины августа и достигают своего пика в начале сентября. Финансовых вложений они не требуют из-за своей специфики. Сезон наплыва желающих научиться танцевать традиционно приходится на осенние месяцы. В период новогодних праздников наступает затишье, а к весне начинается некоторая активизация.

## **2.2. Анализ внешней и внутренней среды**

Анализ макросреды (PEST-анализ)

Политическая сфера

В данной сфере никаких серьезных документов, оказывающих влияние на поведение фирмы на рынке и общее положение в отрасли нет.

Можно отметить две важные тенденции:

1. Право на официальное участие в конкурсах имеют пары, зарегистрированные соответствующим образом только в одном клубе одной из Членских организаций ФТС.

«VIP-partner» является членом Федерации Танцевального Спорта Красноярского Края и платит членские взносы за участие своих спортсменов в соревнованиях.

2. Сегодня правительство РФ серьезно разрабатывает направление по поддержке индивидуального предпринимательства в нашей стране. Однако никаких конкретных шагов еще не было предпринято и «VIP-partner» не может рассчитывать на помощь государства в развитии своей деятельности.

#### Экономическая сфера

Наблюдается постепенная тенденция к росту сферы услуг в нашей стране. На данный момент она занимает не более 50% ВВП, что относит Россию к странам с наиболее низкими доходами от сферы услуг.

#### Социально-культурная сфера

В данном разделе необходимо рассмотреть вопросы, связанные с демографией, благосостоянием общества и основными социальными тенденциями в нем.

На Рисунке 1 представлена возрастная-половая структура населения. Наиболее активными посетителями различных танцевальных клубов являются две категории граждан: дети (от 7 до 18 лет) и взрослые (от 18 до 40 лет).

Группа граждан от 15 до 35 является одной из наиболее многочисленных на данный момент времени, однако в связи с уменьшением численности населения РФ с 1989 года подрастающее поколение очень немногочисленно. Это может послужить причиной снижения абсолютного значения количества людей, приходящих на занятия по танцам.

Количество мужчин и женщин в возрастной группе до 35 лет приблизительно одинаково, однако по статистике на занятия по танцам мужчины и женщины приходят в соотношении 35% к 65% - на начальных этапах занятий девушки сталкиваются с проблемой поиска партнера по танцам.

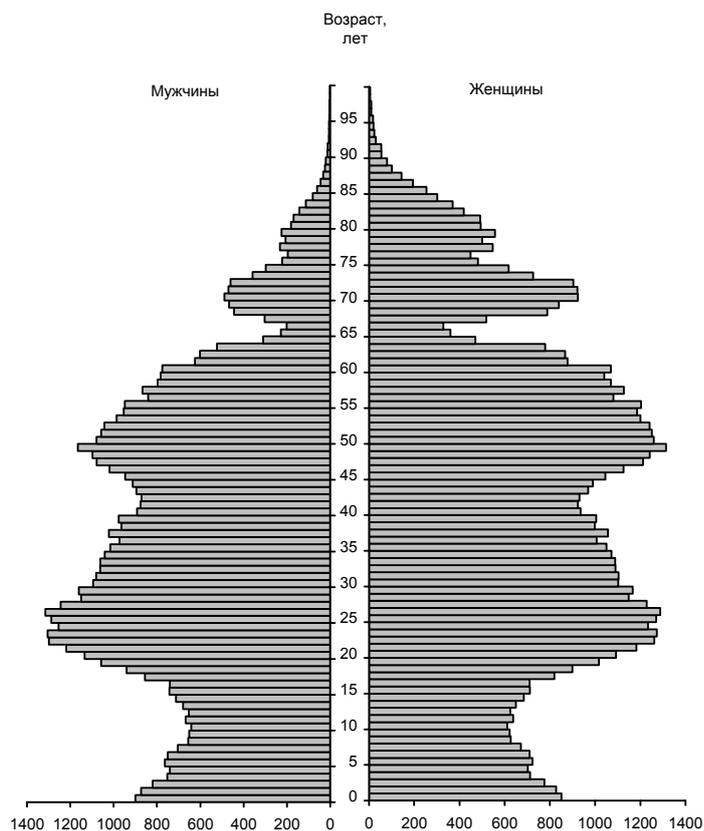


Рисунок 1 - Возрастно-половая структура населения в РФ в 2014 году

Еще один важный аспект в анализе социальной сферы общества – это доход и качество жизни.

Говоря о сфере услуг в РФ, нужно отметить следующие аспекты:

1. Сфера услуг в РФ развита достаточно слабо, Россия все еще является страной с развивающейся сырьевой экономикой.
2. Сфера услуг традиционно требует от населения больших затрат, чем расходы на продукты повседневного потребления.
3. Занятия по танцам не входят в перечень базовых услуг, необходимых населению в обязательном порядке. Они являются средством развлечения и физического развития, представляя собой достаточно дорогое удовольствие.

Динамика денежных доходов населения в РФ 2010-2015 положительная, наблюдается тенденция к росту, что позволяет прогнозировать возможность увеличения покупательской способности и увеличения объемов потребления различных видов услуг.

Стоит обратить внимание на тот факт, что рост доходов среди населения происходит крайне не равномерно. В свою очередь внутри групп с определенным уровнем дохода наблюдается неравномерность распределения. Особенно это характерно для группы, получающей более 30 000 рублей. Кто-то получает 32 000 рублей, а кто-то 132 000 рублей.

В подобной ситуации можно сделать следующее предположение относительно будущего рынка: гораздо более вероятен переход потребителей от одного вида спортивных услуг к другому (например, от занятий фитнесом к занятиям танцами), чем общее увеличение потребления услуг, связанных со спортом.

В последнее время наблюдаются все большие изменения в стиле жизни экономически активной части населения и современной молодежи. Среди прочих стоит выделить следующие тенденции:

- Ускорение ритма жизни, недостаток свободного времени, стрессы.
- Все больше людей задумываются о здоровом образе жизни и сохранении хорошей фигуры, становятся вегетарианцами, посещают фитнес центры, занимаются спортом, в том числе танцами.
- Происходит рост интереса к танцам, как виду спорта и развлечению.
- Все большее количество молодых людей ходит в клубы, все большая их часть предпочитает посещать тематические вечеринки, где можно потанцевать под более разнообразную музыку, чем в большинстве ночных клубов. Для этого необходимо знать определенные движения и уметь танцевать в паре.

#### Технологическая сфера

Для танцевальных школ этот аспект имеет особенность: обучение танцам не требует обладания наиболее продвинутыми видами оборудования для повышения качества предоставляемой услуги.

Наиболее важным активом является уровень мастерства тренера и его постоянное самосовершенствование, освоение новых техник, новых движений и последних тенденций танцевального мира. Танцевальный спорт – один из самых

динамично развивающихся видов спорта. Более того, роль и вклад отдельной личности в развитие танца практически невозможно переоценить.

Таким образом, конкурентоспособность школы (и ее тренеров) зависит от:

– Постоянного мониторинга нововведений в танцевальном мире (движения, техники их исполнения, направления танца, музыка).

– Постоянного самосовершенствования и повышения танцевального уровня (прохождение обучения у танцоров более высокого класса)

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что в данной отрасли критическую роль играют нематериальные активы (знания и навыки педагога).

В Таблице 1 приведено обобщение анализа макросреды.

Таблица 1 - Выводы по анализу макросреды

Благоприятные тенденции	Неблагоприятные тенденции
Постепенный рост сферы услуг в РФ	Малая численность населения в группе младше 18 лет
Рост благосостояния населения	Углубление социального неравенства населения
Рост популярности ведения здорового образа жизни, занятий спортом	Высокая степень изменчивости (техники) в сфере обучения танцам
Рост популярности танцевального спорта и желания молодежи красиво двигаться	

Анализ внутренней среды

Модель 7Р

Услуга

VIP-partner специализируется на преподавании спортивных бальных танцев. Преподаватели работают как с клиентами, желающими заниматься танцами непрофессионально (занятия проходят в группах), так и готовят спортсменов к выступлениям (обычно на индивидуальных занятиях).

На занятиях наибольшее внимание уделяется индивидуальной танцевальной технике.

Каждые два-три месяца проводится дополнительный набор новичков в танцевальные группы. Необходимо отметить, что спустя месяц после набора новой группы в ней остается в среднем половина учеников от первоначального количества, пришедших на первые занятия людей. Этим обоснована частота набора новых групп, а также постоянное приглашение новых учеников в уже сложившиеся группы.

Преподаватели школы постоянно находят новую танцевальную музыку, которая помогает понять ритм, характер, дыхание танцев.

Перечень услуг, предоставляемых VIP-partner:

- Групповые занятия спортивно-бальными танцами
- Индивидуальные занятия с танцорами и парами: включают отработку техники, постановку танцевальных схем, работу над образом пары
- Проведение внутренних конкурсов для танцевальных пар клуба с последующим выездом на природу или организацией совместного вечера (2 раза в год)
- Постановка танцев для различных мероприятий (свадебные танцы, выступления танцевальных ансамблей, участие в корпоративных мероприятиях)
- Время и место для самоподготовки: по субботам с 12 до 17.

Анализ услуги

Услуга по обучению латиноамериканским и европейским танцам в VIP-partner обладает перечнем свойств, характерных для большинства услуг.

Неосязаемость. Саму услугу обучения танцам невозможно ощутить физически. Наличие услуги может определяться по ее результату:

- Хорошее настроение после занятий
- Улучшение фигуры и снижение веса
- Запись занятий в виде фото или видео съемки

Иногда в течение занятия учениками осуществляется видеосъемка для возможности тренировки движений вне занятий.

Неотделимость от источника. Процесс преподавания спортивно-бальных танцев (а также любых других) неотделим от преподавателя. Если преподаватель не присутствует, то занятие превращается в самостоятельную тренировку. Видео уроки не являются заменой преподавателя, так как в процессе занятия часть времени уделяется объяснению нового материала, и как минимум половина – исправлению ошибок учеников, личному взаимодействию тренера и спортсменов.

Более того, очень важной составляющей является стиль преподавания и общения педагога, так как он должен уметь вовремя подобрать нужные слова, знать, когда подбодрить, а когда поругать ученика, создать атмосферу позитивных эмоций и удовольствия от танца, уметь настроить группу на рабочий лад.

Непостоянство качества. Для латиноамериканских и европейских танцев это особенно актуально, так как практически невозможно (да и не нужно) установить стандарты предоставления услуги, ведь танец и обучение ему – это очень творческий и креативный процесс. Более того, нет возможности заменить преподавателя автоматизированными технологиями.

Качество предоставляемой услуги зависит от 2-х характеристик:

- Эмоциональное и физическое состояние педагога во время занятий (болезни, дискомфорт или плохое настроение могут очень сильно повлиять на результат и настрой всей группы)
- Желание педагога совершенствоваться (его самоподготовка и тренировки, посещение занятий танцоров более высокого класса, посещения

соревнований и семинаров по танцам, отслеживание последних тенденций и изменений в танцевальном спорте)

Одновременность производства и потребления. Обучение – это процесс постоянного взаимодействия педагога и ученика, поэтому производство и потребление услуги не могут быть отделены друг от друга, они существуют во взаимосвязи.

Несмотря на авторитет педагога, как профессионала, знающего свое дело, танцор-ученик должен и воспринимается как полноправный участник процесса обучения. Это выражается через:

- Ученики методом общего открытого голосования могут выбирать тот танец, который будет объяснять преподаватель на занятии;
- Ученики могут определять, на что будет сделан упор в течение занятия (техника или постановка схем танца);
- Ученики могут свободно задавать вопросы преподавателю о том, как правильно нужно выполнять движения;
- Ученики могут обсуждать с преподавателем то, как лучше выполнить конкретное движение;
- В зависимости от обстоятельств (праздничные дни) занятия могут быть перенесены по согласованию с членами группы и преподавателем.

#### Классификация услуги

В соответствии с рядом классификаций, предложенных различными учеными, преподавание спортивно-бальных танцев в VIP-partner является УСЛУГОЙ:

- Отдыха и развлечения или частного образования – в зависимости от мотивов потребителей (Стентон)
- Не связанной с физическим товаром – только с использованием своего собственного тела (Джадд)
- С самой низкой степенью осязаемости (Линн Шостак)
- Направленной на людей (Хилл)
- Цена

В студии существуют следующие расценки и способы оплаты:

Таблица 2 – Стоимость услуг

Услуга	Цена
Стоимость 1 занятия	350.00р.
Стоимость 1 занятия в детской группе	260.00р.
Стоимость абонемента на 4 занятия	1300.00р.
Стоимость абонемента на 6 занятий	2200.00р.
Стоимость абонемента на 8 занятий	2600.00р.
Индивидуальные занятия с тренером	От 800 р/час
Постановка свадебного танца	1000 р/час
Свободная тренировка	250 р/час

Для сравнения с конкурентами можно привести следующую информацию: в большинстве случаев ценовая политика танцевальных студий складывается из разновидностей преподаваемых танцев. Наиболее востребованные и, как следствие, дорогие танцы – спортивно-бальные, стоимость 12 занятий составляет в среднем 3 500 руб., разовое посещение колеблется от 300 до 500 руб. В средней ценовой нише находятся восточные и strip танцы - в среднем 2 100 руб. за абонемент. Тем не менее, однозначно определить наиболее дорогие танцы нельзя – все зависит от школы и ее руководства.

Анализ издержек, выручки и прибыли компании

На текущий момент месячная выручка складывается из следующих показателей:

- 5 групп по спортивно бальным танцем, 1 группа по Йоге и современным танцем.

- В среднем в неделю преподавательский состав проводит по 20-25 индивидуальных занятий.

- В среднем в месяц преподаватели занимаются 2 дополнительными заказами (постановка свадебного танца или танцевальной программы).

Среднемесячная выручка = 200 00,00 □ рублей

Основной статьей издержек является арендная плата, составляющая 30% от месячной выручки.

Вторая статья расходов – затраты на поддержание коммуникаций и продвижение, состоящие из платы за появление студии в первых строках поисковых систем (3 000 рублей/месяц) при соответствующих запросах, ведение групп в Instagram, Вконтакте. Обслуживание кулера, уборщица аутсорсер 6 000 .

Переменные издержки за месяц = 14 000 рублей.

Общие среднемесячные затраты = 68 000 рублей.

Среднемесячная прибыль = 132 00 рублей.

Распределение

Арендуемый студией зал находится в МОУ СОШ № 27. Зал находится в трех минутах ходьбы пешком от остановки. Точный адрес: Конституции 29.

Нужно отметить удобность расположения зала. Доехать до места назначения достаточно удобно практически из любой точки Красноярска.

С точки зрения распределения очень важной представляется история осуществления студией своей деятельности.

Продвижение

На данный момент продвижение студии VIP-partner и ее услуг происходит по следующим каналам:

- Реклама в интернете
- Сарафанное радио (через бывших и существующих учеников, также знакомых и друзей преподавателей);

- Обмен листовками с некоторыми магазинами танцевальной атрибутики (например, ателье «DANCEFOX» и «Джайв»)

Так как обучение танцам – это услуга с самой низкой степенью осязаемости (по Лиин Шостак), то для ее продвижения необходимо применение максимального количества возможных осязаемых элементов.

Из всех более или менее осязаемых элементов VIP-partner пользуется размещением фото и видео записей на сайте и в своей группе в контакте.

### Персонал

Шесть тренеров, имеющих спортивный класс: кандидат в мастера спорта.

### Физическое окружение

Элементами физического окружения для спортивно - балльных танцев являются:

- Зал, его внешний вид и оборудование, необходимое для проведения занятий (качественный паркетный пол, музыкальный центр/магнитола, зеркала, система вентиляции);

- Раздевалка, ее внешний вид и необходимое оборудование (скамейки, вешалки и шкафчики для одежды/крючки);

- Зона отдыха и ожидания, ее внешний вид и оборудование (скамейки и бойлер с водой);

- Наличие туалета

МОУ СОШ №27 предоставляет практически полный перечень вышеперечисленных требований, однако существуют конкретные замечания по их качеству:

- Отсутствие качественной вентиляции (в зале очень жарко и душно после занятий предыдущих групп);

- Общее эстетическое впечатление от всех помещений (кроме зала) немного не соответствует ожиданиям из-за мелких недоделок, поношенной мебели;

- Отсутствие кабинок для хранения одежды и достаточного количества вешалок

Из положительных элементов можно выделить следующие:

- Эстетически красиво оформленный зал, приятная цветовая гамма;
- Хорошее освещение в зале;
- Наличие дополнительного малого хореографического зала для дополнительных занятий и разминки перед основными занятиями.

Процесс

Для успешного функционирования студии процесс занятия должен характеризоваться:

- Активным, рабочим настроем на эффективную тренировку;
- Четким осознанием цели прихода на занятия (должна быть сформулирована преподавателем: нацеленность на получение конкретного результата, подготовка к выступлениям внутренним или внешним);
- Позитивным настроем и хорошим настроением (как в начале тренировки, в ее процессе и после окончания: человек должен чувствовать прилив сил и бодрости, быть доволен результатом) – формируется настроем преподавателя, его способностью подбодрить и вдохновить, вниманием к каждому ученику в течение занятия, выбором правильного времени для критики и похвалы;
- Приятной, энергичной музыкой, соответствующей не только выбранному танцу, но и настроению группы; важно уделять внимание подбору новой музыки;
- Разнообразию в процессе занятия: танцы должны меняться в течение недели, смена вида деятельности в течение занятия (отработка техники, постановка схем, попеременная работа индивидуально и в паре), разнообразие разучиваемых движений и схем танца в долгосрочной перспективе.

Для выполнения всех этих требований преподаватель должен обладать конкретным набором личных и профессиональных качеств, неоднократно перечисленных в предыдущих параграфах. Все преподаватели ТСК VIP-partner

обладают этими качествами и выполняют свою работу на самом высоком уровне, по отзыву участников занятий.

Необходимо отметить несколько отрицательных моментов. Работа студии полностью зависит от характера преподавателей, их личных качеств. Как известно, танцоры – это люди эмоциональные, легко возбуждаемые и талантливые, с оригинальным поведением, стилем поведения и речи. В связи с этими особенностями, наибольшей проблемой в процессе преподавания может стать личная несовместимость или неприязнь между учеником и преподавателем. Этот фактор практически нельзя исключить, только если тренер сам не будет постоянно контролировать свой стиль поведения.

Еще одним фактором является четкое следование временным рамкам: иногда занятия могут начаться или закончиться немного раньше или позже, в зависимости от личных обстоятельств тренера. В очень редких случаях занятие может быть отменено без предварительного предупреждения.

#### Сильные и слабые стороны VIP-partner

В Таблице 3 представлены обобщенные результаты по анализу VIP-partner по 7 элементам.

Таблица 3 - Сильные и слабые стороны VIP-partner

Сильные стороны	Слабые стороны
Высокое качество услуги за счет специализации только на профессиональных и латиноамериканских танцах	Большая зависимость от спроса на латиноамериканский вид танцев из-за специализации исключительно на них
Хороший подбор музыки, ее постоянное обновление	Ограниченный бюджет для продвижения студии

Продолжение таблицы 3

<p>Наличие внутренних конкурсов и совместных выездов, отдыха и сборов, что помогает построить тесные взаимоотношения с клиентами и создать их лояльность</p>	<p>Продвижению школы уделяется мало внимания, финансирование нерегулярно и по остаточному принципу</p>
<p>Наличие лояльных клиентов в том числе из разряда постоянных клиентов, пропагандистов и партнеров, которые распространяют положительную информацию о клубе и советуют его своим знакомым даже после окончания занятий</p>	<p>Отсутствие специальных программ лояльности для клиентов</p>
<p>Широкий перечень услуг, связанных с латиноамериканскими танцами</p>	<p>Очень редкие (и тем не менее существующие) случаи незапланированной отмены занятий или небольшого опоздания на них</p>
<p>Опытный преподавательский состав, с соревновательным опытом, постоянно самосовершенствующийся, обладающий знаниями в других танцевальных направлениях</p>	<p>Изношенное паркетное покрытие в зале</p>
<p>Позитивная, семейная и дружеская атмосфера на занятиях</p>	<p>Отсутствие качественной системы вентиляции в зале</p>
<p>Возможность самоподготовки</p>	<p>В дни максимальной посещаемости зал слишком мал</p>

### Окончание таблицы 3

Высокий уровень рентабельности продаж	Неэстетичный вид раздевалки и зоны отдыха
Удобное нынешнее расположение зала	В новой группе набора после 1 месяца занятий остается только половина учеников
Наличие дополнительного малого хореографического зала	
Эстетически оформленный большой хореографический зал	

### 2.3 SWOT-анализ

В Таблице 4 представлены обобщенные данные по анализу внешней и внутренней среды организации с выбором ключевых, наиболее важных позиций.

Таблица 4 - SWOT-анализ ТСК VIP-partner

Strengths	Weaknesses
Наличие внутренних конкурсов и совместных выездов, что помогает построить тесные взаимоотношения с клиентами	Разрыв между ожиданиями клиентов и реальной услугой в содержании занятий и в скорости достижения и качестве результата

Продолжение таблицы 4

Наличие лояльных клиентов в том числе из разряда постоянных клиентов, пропагандистов и партнеров, которые распространяют положительную информацию о клубе и советуют его своим знакомым даже после окончания занятий	Большая зависимость от спроса на спортивно-бальные танцы из-за специализации исключительно на них
Широкий перечень услуг, связанных с спортивно-бальными танцами	Ограниченный бюджет для продвижения студии
Опытный преподавательский состав, с соревновательным опытом, постоянно самосовершенствующийся, обладающий знаниями в других танцевальных направлениях	Претензии к физическому окружению: изношенное паркетное покрытие в зале, отсутствие качественной системы вентиляции, в дни максимальной посещаемости зал слишком мал
Позитивная, семейная и дружеская атмосфера на занятиях	В новой группе набора после 1 месяца занятий остается только половина учеников
Удобное расположение зала	
Высокий уровень рентабельности продаж	
Opportunities	Threats
Рост популярности ведения здорового образа жизни, занятий спортом, и в частности популярности танцевального спорта	Высокая степень изменчивости (техники) в сфере обучения танцам

#### Окончание таблицы 4

Латиноамериканские, европейские танцы – самый популярный вид танцев	Появление огромного количества новых мелких и средних танцевальных студий и введение услуги по танцам в фитнес-клубах
Появление все новых средств коммуникации с потребителем, не требующих больших финансовых затрат	Высокая степень насыщенности рынка танцевальных услуг
Желание потребителя получить максимум услуг в одном месте	

#### Аналитическое резюме

Ключевыми факторами удержания клиентов и привлечения новых для ТСК VIP-partner являются:

1. Талантливый и профессиональный преподаватель, способный вдохновить и создать атмосферу в клубе, постоянно повышающий свой профессиональный уровень;
2. Достаточный объем коммуникаций с потребителем для поддержания уровня осведомленности, достаточного для привлечения новых учеников;
3. Диверсификация предложения услуг с целью привлечения новых клиентов и уменьшению разрыва между ожидаемой и реальной услугой.

### **3. Разработка проекта Pro/am**

#### **3.1 Разработка проекта по открытию направления Pro/am расчет финансового и производственного планов проекта**

В последнее время занятия танцами становится все более популярным видом досуга. И этим занятием увлекается не только молодежь, но и люди старшего возраста. При помощи танцев можно не только поддержать свою фигуру в форме, но и получить эмоциональную разрядку.

Главная цель проекта – открытие направления Pro/am в танцевальной школе «VIP-partner» для широкого круга лиц, которые хотят проводить свое свободное время с пользой и обучиться искусству танца. Данное направление позволит заинтересовать большее количество клиентов.

Инициаторами проекта выступает Школа танцев «VIP-partner» в лице директора.

Танцевальное направлению Pro-Am будет выгодно отличаться от других с точки зрения уникальности предложения данного вида услуги, которая пока отсутствует в нашем регионе.

Инвестиционная привлекательность данного проекта для инвесторов, прежде всего, состоит в достаточно небольшом сроке окупаемости проекта, что говорит о его надежности, а также в высокой рентабельности.

Кроме того, реализация проекта позволит решить некоторые социальные вопросы: физическое здоровье нации, а также дополнительный вид здорового досуга для взрослых. [6]

Несмотря на огромное разнообразие танцевальных школ, и направлений в городе Красноярске, предлагаемое направление ориентировано широкий круг лиц, в том числе на людей среднего и пожилого возраста, которые хотели бы научиться не только танцевать, но и хорошо провести время с единомышленниками. Отсутствие конкуренции является не только преимуществом, но и препятствием в силу того, что Pro-Am направление только набирает свою популярность. Поэтому главной задачей на

первоначальном этапе стоит создание грамотной маркетинговой политики, а также создания хорошей репутации с целью популяризации данного направления, и как следствие привлечения большего числа клиентов. [7]

В соответствии с потребностями посетителей, было принято решение о создании 3 видов занятий по танцевальному направлению Pro-Am:

- American smooth - это вид бальных танцев с расширенным репертуаром, который можно легко и эффектно танцевать; к тому же, он подходит людям абсолютно любого возраста – 90 минут.

- Латиноамериканские танцы – энергичные и чувственные танцы, со сложной, но яркой хореографией, основанной на тесном взаимодействии с партнером – 90 минут.

- Стандарт - это проявление женственности настоящих леди и мужественности и надежности джентльменов. В европейскую программу входит 5 танцев: медленный вальс, европейское танго, венский вальс, медленный фокстрот и квикстеп – 90 минут.

- Карибские танцы - включают в себя 3 основных направления: сальса, бачата и меренге – 90 минут.

Оптимальным помещением для танцевальной студии является зал от 120 кв.м., оборудованный напольным покрытием (ламинат или паркет), зеркалами, раздевалками и санузлом. Сейчас Школа танцев «VIP-partner», арендует помещение по адресу г. Красноярск, ул. Конституции СССР, д. 19. Имеется 2 танцевальных зала, раздевалка. В раздевалке требуется ремонт.

Таблица 5 – Стоимость ремонта помещения

Наименование работ	Цена за м2/м3/п.м./шт., руб.	Общая стоимость*, руб.
Покраска стен (40 кв.м.)	200	8 000
Прочие неучтенные работы		5 000
Замена окна		15 000
Ремонт вентиляции		45000

Окончание таблицы 5

Итого		73000
-------	--	-------

Помимо ремонта, необходимо также закупить мебель и офисное оборудование для раздевалок, зала и стойки администратора. Перечень и стоимость отображены в Таблице 6.

Таблица 6 – Офисная мебель и техника

Наименование	Количество	Стоимость, руб.
Диван	1	9 430
Кресло (мягкое)	2	6 762
Журнальный стол	1	3 480
Скамья в раздевалках	8	29 000
Офисное кресло	1	1 840
Стойка администратора	1	8 980
Вешалка	4	3 920
Крючки настенные	30	4 380
ИТОГО		67 792

В общем, для запуска студии требуется 170 792 рублей первоначальных инвестиций вместе с арендной платой. Такая сумма является приемлемой для такого расположения, в районе с развитой инфраструктурой и обеспеченными жителями, среди которых, несомненно, найдутся любители потанцевать.

Для этого перед открытием направления следует провести тщательно спланированную маркетинговую кампанию.

Было выделено 3 основных направления:

1. Устроить пресс-релиз, вместе с торжественным открытием и освещением на местном телевиденье или журналах.

2. Разработка и печать листовок, объявлений. Рассматривается возможность заключения договора с почтой России, согласно которому в течение первых двух месяцев работы студии почтальоны вместе с корреспонденцией будут помещать в почтовые ящики рекламу наших услуг.

3. Заключение договоров с магазинами о проведении совместной акции: при покупке отдельного товара предоставляется возможность бесплатного посещения танцевальной студии.

4. Продвижение через социальные сети Вконтакте, Instagram.

5. Организация бесплатных мастер классов на открытых площадках.

Таким образом, суммарные затраты на рекламу составят 70000 рублей, и пойдут на разработку, печать и распространение листовок и объявлений. 5

Основной задачей студии является привлечение клиентов с целью поддержания или улучшения здоровья и досуга, а также последующим серьезным вовлечением в Pro-Am и, как следствие, создание конкурентоспособной пары.

Для реализации главной задачи, требуются высококвалифицированные тренера, с позитивным настроем и умением общаться с клиентами. На базе Школы танцев «VIP-partner» выросло достаточно большое количество опытных мастеров и кандидатов в мастера спорта. На протяжении уже многих лет, тренера работают как с детьми, так и со взрослыми людьми, постоянно повышая свои навыки общения с клиентами, ведь от этого зависит дальнейшее развитие будущего спортсмена. Поэтому работать в новом филиале будут тренера Школы танцев «VIP-partner», а также действующие спортсмены в качестве партнера-профессионала в паре Pro-Am.

График работы филиала Школы танцев «VIP-partner» по направлению Pro-Am: с 10:00 до 22:00, 7 дней в неделю. Первоначально по этому направлению будет занято: 2 тренера-администратора, 4 тренера-инструктора, и

одна уборщица-аутсорсер, чьи оклады отображены в Таблице 7. Общий фонд оплаты труда в месяц составит 62000 рублей.

Таблица 7 – Ставки заработной платы сотрудников.

Должность	Количество	Оклад	Общий оклад
Администратор-секретарь	2	12,000.00р.	24,000.00р.
Тренер-инструктор	4	4,000.00р.	32,000.00р.
Уборщица	1	6.000.00р.	6,000.00р.
Итого:	7	22,000.00р.	62,000.00р.

Система оплаты труда у тренеров будет фиксированной, и составляет 4000 рублей за одну группу из 8 занятий. Один тренер обязан будет проводить по две группы одного направления. Дополнительный доход зависит от количества индивидуальных уроков, цена которых будет зависеть от квалификации тренера и плюс арендная плата за час.

Для уборки арендуемого помещения по гражданско-правовому договору раз в неделю привлекается внештатная уборщица. Стоимость ее услуг – 140 руб./час.

Мы будем использовать аутсорсинг, так как это позволяет сократить издержки и значительно снизить трудоёмкость и затраты на эксплуатацию информационных систем и приложений, сконцентрироваться на основных бизнес-процессах нашей студии, не отвлекаясь на вспомогательные.

В студии нашего филиала будет постоянно находиться администратор, который будет встречать посетителей, давать информацию о предоставляемых услугах по телефону, вести журнал заказов, открывать и закрывать танцевальную студию, а также будет вести учет и заказывать необходимое

оборудование. Стоимость всех услуг по направлениям представлена в Таблице 2.

Таблица 2 – Стоимость услуг

Услуга	Цена
Стоимость 1 занятия	350.00р.
Стоимость 1 занятия в детской группе	260.00р.
Стоимость абонемента на 4 занятия	1300.00р.
Стоимость абонемента на 6 занятий	2200.00р
Стоимость абонемента на 8 занятий	2600.00р.
Индивидуальные занятия с тренером	От 800 р/час
Постановка свадебного танца	1000 р/час
Свободная тренировка	250 р/час

Под свободной тренировкой подразумевается одиночная практика клиента, без услуг тренеров. Такая форма обучения будет крайне уместна клиентам с ограниченным бюджетом, но огромным стремлением к танцевальному искусству, или поддержанием физического состояния.

Каждый нанятый тренер-инструктор обязан быть на рабочем месте за 15 минут до начала занятия, для того чтобы переодеться и сопроводить клиентов в зал. Перед началом занятия, проводится 10-минутная разминка основных групп мышц. Рабочее время тренеров согласовывается на основе составленного расписания, с которым все работники обязаны ознакомиться. Тренера вправе составлять собственное расписание индивидуальных занятий. Допускается работа нескольких тренеров одновременно. Единственным ограничением является недопущение использования зала для групповых и индивидуальных

занятий одновременно, с целью достижения максимального комфорта для клиентов. Тренер обязан отдавать за каждый час индивидуального занятия плату, равной одному часу аренды, которая впоследствии будет накапливаться и в начале следующего месяца перечисляться арендодателю.

Для того чтобы спрогнозировать будущую выручку, нужно рассчитать доходную часть студии вместе с новым направлением. Доходная часть нового направления рассчитывается усреднено, исходя из среднего количества обучающихся в группах – 10 человек, а также предположения, что клиенты приобретают абонементы на 8 занятий. Такие абонементы предоставляют право посещения любых занятий в студии в соответствии с расписанием и действуют в течение 30 дней. Доходы по другим направлениям школы танцев представлены в приложение А. По остальным направлениям годовой доход студии 1 677 000 рублей. Исходя из приведенных в Таблице 8 расчетов, годовой доход по направления Pro/am будет составлять 1 950 000 рублей. А доход танцевальной студии 3 627 000 рублей.

Таблица 8 – Расчет годового дохода студии по направления Pro/am

День недели	Кол-во занятий, шт.	Кол-во чел. в группе	Общее кол-во человек	Выручка за одно занятие, руб.	Выручка за день, руб.
Понедельник	2	10	20	3250	6500
Вторник	3	10	30	3250	9750
Среда	2	10	20	3250	6500
Четверг	3	10	30	3250	9750
Пятница	2	10	20	3250	6500
Суббота	2	10	20	3250	6500
Воскресенье	1	10	10	3250	3250
Выручка за неделю	15				48750
Выручка за месяц					195000

## Окончание таблицы 8

Выручка за год					1950000
----------------	--	--	--	--	---------

Следует учесть, что приведенная выручка учтена лишь за групповые занятия, так как на данном этапе трудно предположить какое количество времени будет отведено индивидуальным занятиям, которые потенциально могут приносить выручки сопоставимой с арендной платой. В каждый последующий год планируется увеличение численности клиентов в среднем на 25%, что соответствует статистической практике успешно развивающийся танцевальной школы.

### 3.2 Разработка мероприятия

Для привлечения новых клиентов подойдут следующие мероприятия:

Бесплатные мастер классы на открытых площадках. Данное мероприятие представляет собой, проведение занятий на площадке в центре города, где каждый желающий может себя попробовать в роли танцора. Такие мероприятия, часто проводят школы социальных танцев. Для проведение данного мероприятия потребуется: аренда площадки, 6 тренеров-инструкторов, услуги грузового такси, ведущий, оператор (фото, видео съемка). Цена может варьироваться от 20 000- 100 000 рублей.

Проведение концертов с постановкой общих номеров. Спортивно – бальные танцы, это прежде всего искусство. Концерт – это всегда хорошая рекламы, потребители видят красивые постановочные номера и у них возникает желание научиться этому. Ко всему этому можно добавить, что такой вид деятельности укрепляет коллектив и помогает лучше понимать танцы и выражать свои эмоции. Ведь в танцах оценивается не только технику исполнения, но и артистизм. Если продолжить развитие этого направления, то с него так же можно иметь доход. Выступление на корпоративах, праздниках,

городских концертов. Данное мероприятие поможет не только принести доход, но и поднимет рейтинги школы танцев. Для реализации этого мероприятия потребуется: 5-10 пар высокого уровня танцевания, постановка связанных по смыслу номеров, аренда концертной площадки, реклама концерта. По моему мнению эффект от этого мероприятия имеет огромный масштаб, при создании высокого уровня номером с этим концертом можно ездить по городам России, а так же участвовать в соревнованиях типа ансамбль (формейшн).

В спортивно-бальных танцах есть такая проблема как нехватка партнеров (мужчин), особенно во взрослом возрасте. Для решения данной проблемы, предлагаю такое мероприятие как ценовая политика для партнеров. Мужчины в нашем регионе сложнее завлечь на спортивно – бальные танцы, все кроется в менталитете, бытует мнение среди большинства людей, что спортивно-бальные танцы – это не мужской вид спорта. Посмотрев на наш регион можно сказать, что у нас очень много рабочих профессий, а у людей этого типа не будет хватать ни времени, ни сил на танцы. Для таких клиентов можно организовать систему скидок, для того что быстрее втянуть их в танцевальную жизнь. Поставить в пары, и выводить на соревнования. В регионах основателях Pro/am в Москве и Санкт-Петербурге ситуация стоит сейчас совсем иначе. Там очень много желающих мужчин, но мало женщин.

Для устранения этого разрыва предлагаю наладить связь с танцевальными клубами Москвы и Санкт-Петербург. Проведение совместных сборов перед турниром, участие в конкурсе, обмен опытом, организация встреч для мужчин и женщин танцоров. В России Москва и Санкт-Петербург во многих тенденциях опережает наш регион, и не обошло это и направления Pro/am. В этих регионах каждую неделю проходят турниры по этому направлению, множество разных танцевальных школ, тренеров. Преподавание этого направление требует определённых навыков работы с людьми, и эти навыки более специфичны, чем преподавание в других направлениях спортивно-бальных танцев.

Как уже говорилось выше направление Pro/am специфично в преподавание, поэтому всегда нужно понимать с какой именно целью пришел к тебе клиент. От этого зависит, как тренер продолжит занятие. Для решения этой проблемы следует разделить группу по уровню и целей посещения. Всегда важно понимать с какой именно целью пришел к тебе клиент. В основном у клиентов такие цели, первая это спорт, вторая развлечение. Когда клиент приходит за развлечением, ему не интересна техника исполнения, он просто отдыхает. Клиенты – спортсмены нацелены на результат, на тренировка стараются узнать все новое, участвуют в соревнованиях. Очень тяжело вести группы, когда происходит смесь таких клиентов. Для одной половины занятие становится скучным, а для другой не серьезным. Поэтому всегда нужно следить и контролировать процесс формирования групп и их работы. Для клиентов, которые не хотят спорта, а пришли за отдыхом предлагаю организовать открытие направления Хаул – этот вид относится к «социальным» танцем, то есть его можно танцевать с незнакомым партнером. Он характеризуется более свободным стилем, чем латиноамериканская и европейская программа, более простой технике исполнения танца, он подходит для любой музыки и время, необходимое для освоения базовой техники, составляет всего около месяца. Помимо этого, нет никаких возрастных ограничений, ограничений в партнерстве.

Очень многие родители, пока ждут своих детей, пытаются себя разными способами занять. Организация такого вида занятия, было бы на пользу нашим клиентам. Ожидаемый эффект от этого мероприятия: лояльность клиентов, увеличение дохода, вовлечение клиентов в танцевальную жизнь, возможность создание конкурсных пар и дальнейшее их продвижение. Как следствие увеличение рейтинга танцевальной школы танцев «VIP-partner». Это услуга потребует танцевального зала и одного тренера-инструктора.

Для сплочения клуба и удержание клиентов предлагаю выпускать одежду с символикой танцевальной школы. Во время любых соревнований по танцам многие спортсмены, носят одежду с символикой клуба. Сейчас это стало очень

популярно, используется повсеместно в России. Халат, футболка, разминочные брюки, ветровка. Все это используется спортсменами во время разминки перед турнире. Следует не упускать эту возможность и заказать у поставщиков эти предметом одежды. Данное мероприятие позволит быстрее развивать направление Pro/am в сибирском регионе, где наша школа танцев будет начинателем этого направление. Наши клиенты будут нашей рекламой. Весь эффект такой рекламы заключается в том, если наши клиенты занимают призовые места, другие потребители видят качество нашей услуги. Из анализа 7P видно, что танцы как услуга является неосязаемой. На турнире место занятое клиентом может показать уровень преподавание нашей школы, наше клиенты смогут придать осязаемость нашей услуги в рекламе, что является немало важным фактором в продвижение танцевальной школы. Требуется первоначальных вложений за одежду, нашивку лейбла и доставку.

Так как наша школа танцев будет первооткрывателем направлению Pro/am в сибирском регионе, предлагаю организовать соревнование по направлению Pro/am. Для осуществление этого мероприятия потребуется выполнить ряд более мелких. Первоначально начнем с поиска спонсоров, для проведения турнира это очень важно. Спонсоры получают рекламу на баннерах, от ведущего, и видеоролик во время вечерней программы, в этот период самое большое количество зрителей. Спонсоры же оказывают финансовую поддержку: скидки в гостинице для судей и приезжих спортсменов, подарки за выход в финал, продукты питания и прочее. Далее будем заниматься поиском площадки для проведение турнира. Место проведение одно из важных моментов турнира. Для спортсменов важно: качество паркета, размер танцевальной площадки, удобство раздевалок, хороший звук, судейский состав. Для зрителей: место проведение, удобство сидений, наличие кафе, цена билетов, качество организации турнира, возможность показательных выступлений. Так же нам предстоит поиск судей на соревнования, чем выше уровень судейской, тем дороже стоимость его услуг, и тем выше по значимости турнир можно провести. Приглашение пар с

различных городов России. И начать продвижение по различным каналам: через социальные сети Вконтакте и Instagram, размещение информации о турнире на общих танцевальных порталах, реклама в журналах, СМИ, рекламные баннеры. Предлагаю установить онлайн трансляцию турнира, это так же позволит привлечь еще больше зрителей к турниру.

При открытии нового направление предлагаю, создать систему лояльности клиентов. По следующему принципу.

Таблица 9 – Система лояльности

Постоянный клиент	Активируйте и удерживайте скидку при покупке абонемента. Если вы посетили все занятия без пропусков, приобрели и активировали новый абонемент, до истечения срока действия старого, то в 1-ый месяц ваша скидка – 5%, 2-ой – 7%, 3-ий и последующие – 10%. Распространяется на месячные абонементы от 8-ми занятий. Не распространяется на индивидуальные занятия.	до 10%
Для членов одной семьи	Для всех членов одной семьи, посещающих занятия студии.	10%
Приведи друга	Получи скидку 5% за каждого приведенного друга. Привел 4-х, получаешь максимальную скидку $5*4=20\%$ на покупку абонемента, на каждого из всех 5-х.	до 20%
Для волонтеров студии	Стань участником волонтерской программы студии по распространению рекламных листовок, объявлений, рекламы в соцсетях и интернете и получай ощутимые бонусы.	до 50%
В день открытого пробного урока	В день открытого пробного урока, для новых клиентов на покупку любого абонемента.	10%
Пробный урок	1.Открытые пробные уроки студии, смотрите расписание пробных уроков – бесплатно. Уроки проходят еженедельно. 2.Уроки, проходящие по основному расписанию, бесплатно, при покупке любого абонемента.	0

Для вовлечения клиентов в танцевальную жизнь предлагаю организовывать танцевальные сборы для участников направления Pro/am, эти клиенты специфичнее, привычных спортсменов, и к ним нужен определенный подход, в том числе и на сборах. Предлагаю, нагрузку распределять очень постепенно и равномерно. Организовать растяжку и офп (общую физическую подготовку), пригласить тренеров для занятий джазом, эти все занятия помогли бы лучше овладеть своим телом, чувствовать ритм и как следствие быстрее развиваться в спортивно-бальных танцах. Так же предлагаю внедрить занятие, где клиенты сами объясняли бы друг - другу технику исполнения. Такой метод помогает лучше осознавать принципы движения и понимать, как и из-за чего происходит та или иная работа в теле. Так же во время сборов очень важно как можно больше тренироваться, тренировки самый эффективный метод достижения результатов.

В целях продвижения предлагаю так же использовать дни открытых дверей, где каждый желающий мог прийти и посмотреть на спортивно - бальные танцы. На дружественное отношение в коллективе и на тренировке. Мастер классы на открытых площадках не много отличается от данного мероприятия тем, что клиент видит не то что ему предстоит научиться танцевать, а видит где и как будут, проходит его занятия. Почувствовать себя комфортно, ощутить поддержку со стороны, будто он уже здесь занимается. Это поможет преодолеть свою скованность, зажатость и стеснение. Для реализации данного мероприятия потребуется: размещение по разработанным каналам информации о дате открытого урока, сам же открытый урок будет проходить во время обычных занятий по направлению Pro/am.

В танцах, как и в любой сфере услуг важны постоянные клиенты, в направление pro/am задействовано взрослое поколение людей от 18 лет. Для таких клиентов важно проводить неформальные встречи раз в месяц, для легкого и дружественного общения, где потребители нашей услуги могли бы просто пообщаться. Встрече могут быть разнообразны по своему содержанию. Поход в ресторан, пикник, поезда на озера, различные игры и прочее. Эффект

от такого вида деятельности прост, наша школа танцев становится одной большой семьей, клиенты становятся к нам лояльны и возможно родители приведут своих детей в нашу школу на танцы.

Для того, что бы повышать уровень танцевания наших клиентов, необходимо проводить семинары. Предлагаю организовывать семинарские занятия, приглашать российских и зарубежных тренеров для занятий с парами и с тренерами для повышения уровня квалификации. Эффект от данного мероприятия повышения качества оказываемых услуг.

Так же предлагаю создать канал на видео хостинге YouTube, с целью помощи новичка в познание танцев, где с легкостью смогут увидеть видео уроки и быстрее понять и проникнуться спортивно-бальным танцам. На канале можно выкладывать выступление наших конкурсных пар, что поможет будущими клиентом узнать о качестве предоставляемой услуги.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Pro-Am – это активно развивающееся направления в мире танцев, который с каждым годом привлекает все больше желающих по всему миру, в том числе и в России. Постепенно этот вид досуга становится популярным среди всех возрастов населения, чем безусловно привлекает предпринимателей и тренеров для создания условий с целью качественно нового предоставления услуг в танцевальной сфере. Толчком для создания подобного направления могут служить успешно развивающиеся школы танцев, а также растущая, с каждым годом, поддержка средств массовой информации, путем освещения танцевальных событий и постановкой таких шоу как «Танцы со звездами».

Открытие направлению Pro-Am в школе танцев «VIP-partner» в городе Красноярске довольно перспективно, с точки зрения инвестиций. Сфера танцевальных услуг в городе в основном направлена на молодую аудиторию среди которых пользуются популярностью современные направления. Люди среднего возраста довольствуются скудным ассортиментом социальных танцев. Обычно это маленькие залы, закрытые вечеринки и попытки удержать постоянных клиентов. Концепция Pro-Am направления во многом отличается от социальных танцев:

Во-первых, это легкость обучения, ведь танцуя с профессионалом, ваше тело начинает быстрее подхватывать движения, тем самым ускоряя процесс обучения.

Во-вторых, вы всегда можете увидеть прогресс. Ваши старания останутся незамеченными не только в танцевальном зале, но и на соревнованиях, с каждым разом поднимаясь все ближе к вершине пьедестала.

В-третьих, это доступные цены совмещенные с высоким профессионализмом тренеров, с которыми всегда можно найти общий язык.

Цели открытия направление Pro/am в школе танцев «VIP-partner» исходят из концепции направления:

- пропаганда здорового образа жизни;

- популяризация направления и создание нового вида городского досуга, в особенности для людей среднего и более старшего возраста;

- привлечение тренеров и действующих танцоров с целью дополнительного заработка.

Целью дипломной работы являлась разработка проекта Pro/am для школы танцев «VIP-partner». Выработка мероприятий по проблемным зонам работы. В процессе работы был проанализирован мировой и российский рынок, а также были изучены ключевые механизмы работы в этом направлении. Был проведен анализ внутренней и внешней среды, а так же SWOT анализ.

Ожидаемый эффект от проекта увеличение клиентской базы, повышение рейтинга школы танцев, увеличение прибыли.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Вехи истории спортивных бальных танцев и тенденции развития танцевальных программ /А.Ю. Бредихин// Знание. Понимание. Умение (Москва).-2012.-№3.- С. 322-323.
2. Официальный сайт Российского танцевального союза:  
<http://www.rdu.ru/>
3. Официальный сайт танцевально-спортивного клуба «Волга-Дэнс»:  
<http://www.volga-dance.ru/>
4. Танцевальный портал Dancesport: <http://www.dancesport.ru/>
5. Танцевальный клуб <http://www.vipp24.ru/club/history/>
6. Барнгольц С.Б., Мельник М.В. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2010. - 169 с.
7. Бекетов Н.В. Принципы и методы оценки экономической эффективности функционирования фирм // Экономический анализ. Теория и практика, N 8, 2010, с.5-10.
8. Алалаев М.Ю. Анализ деловой активности предприятия // Выпуск АКДИ БП N 5, 2010, с.5-9.
9. Абдукаримов И.Т. Анализ хозяйственной деятельности.- М.: Экономика, 2008
10. Ахмятжанов Т.З. Анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия // Экономический анализ: теория и практика, N 13, 2010, с.5-8.
11. Бородина Е.И. Финансовый анализ в системе менеджмента организации // Экономический анализ: теория и практика, N 22, 2010, с.7-10.
12. Абчук В. А. Менеджмент: Учебник. / В. А. Абчук. – СПб.: Союз, 2010. – 463 с.
13. Аверина О. Р. Этика и культура управления: Учебное пособ./О. Р. Аверина. – Хабаровск: ДВАГС, 2011. - 104 с.

14. Аникин Б. А. Высший менеджмент для руководителя: Учебное пособ./
15. Б. А. Аникин. – М.:ИНФРА-М. 2010. – 136 с. – (серия «Высшее образование»).
- 16.Басовский Л. Е. Менеджмент: Учебное пособ./Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 216 с. – (серия «Высшее образование»).
17. Бодди Д., Пайтон Р. Основы менеджмента/ Д. Бодди, Р. Пайтон/Пер. с англ. Под ред. Ю. И. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2010. – 816 с.: илл. – (серия «Теория и практика менеджмента»).
18. Веснин В. Р. Основы менеджмента /в, Р. Веснин. - М.: Институт международного права и экономики им. А. С. Грибоедова. 2010. – 480 с.
19. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. - М: ИНФРА-М, 2010. - 215 с.
20. Балабанов И.Т. Анализ и планирование деятельности хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 112 с.
21. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М.

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Таблица А.1 – Бюджет денежных потоков Школы танцев «VIP-partner»

№	Бюджет доходов и расходов	2014/2015	сезон 2016/2017 года										2017
	Наименование статьи	Итого год	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	итого год
<b>Доходная часть</b>													
	Объем реализации услуг общий												
	Младшая группа дети до 6 лет	150	25	16	16	12	10	15	16	16	7	0	133
	Младшая группа 2-3 год обучения	60	8	8	6	8	8	7	8	8	4	0	65
	Средний состав до 10	108	12	12	12	12	11	12	12	12	12	6	113
	Старший состав от 11	140	16	16	16	16	16	16	16	16	16	8	152
	Хобби-класс	98	10	11	8	8	6	6	6	7	7	7	76
	Йога	85	10	10	10	10	7	6	4	4	0	0	61
	Современные танцы	0	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0	45
1	<b>Выручка реализации услуг руб.</b>												
1.1	Младшая группа дети до 6 лет	360 000,00 □	65 000,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	31 200,00 □	26 000,00 □	39 000,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	18 200,00 □	- □	345 800,00 □
1.2	Младшая группа 2-3 год обучения	144 000,00 □	20 800,00 □	20 800,00 □	15 600,00 □	20 800,00 □	20 800,00 □	18 200,00 □	20 800,00 □	20 800,00 □	10 400,00 □	- □	169 000,00 □
1.3	Средний состав до 10	259 200,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	28 600,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	31 200,00 □	15 600,00 □	293 800,00 □
1.4	Старший состав от 11	336 000,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	41 600,00 □	20 800,00 □	395 200,00 □
1.5	Хобби-класс	235 200,00 □	26 000,00 □	28 600,00 □	20 800,00 □	20 800,00 □	15 600,00 □	15 600,00 □	15 600,00 □	18 200,00 □	18 200,00 □	18 200,00 □	197 600,00 □
1.6	Йога	204 000,00 □	26 000,00 □	26 000,00 □	26 000,00 □	26 000,00 □	18 200,00 □	15 600,00 □	10 400,00 □	10 400,00 □	- □	- □	158 600,00 □
1.7	Современные танцы	- □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	13 000,00 □	- □	117 000,00 □
1.8	Прочие												
	<b>ИТОГО ВЫРУЧКА</b>	1538400	223600	202800	189800	184600	163800	174200	174200	176800	132600	54600	1 677 000,00 □
<b>РАСХОДНАЯ ЧАСТЬ</b>													
2	<b>Расходы на реализацию услуг</b>	300000											
2.1	Аренда	300 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	30 000,00 □	300 000,00 □
3	Оплата труда	400 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	25 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	45 000,00 □	20 000,00 □	405 000,00 □
4	Коммерческие расходы	32 960,00 □											44 400,00 □
4.1	Обслуживание куллера	12 960,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	1 440,00 □	14 400,00 □
4.2	Аутсорсинг	20 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	3 000,00 □	30 000,00 □
	<b>ИТОГО РАСХОДЫ</b>	732960	79440	79440	79440	79440	59440	79440	79440	79440	79440	54440	749400
	Балансовая прибыль (доходы-расходы)	805440	144160	123360	110360	105160	104360	94760	94760	97360	53160	160	927600
	База по налогу на прибыль	805440	144160	123360	110360	105160	104360	94760	94760	97360	53160	160	927600
	Налог с УСНО (налоговый период 1 год)	120816	21624	18504	16554	15774	15654	14214	14214	14604	7974	24	139140
	<b>Чистая прибыль</b>	684624	122536	104856	93806	89386	88706	80546	80546	82756	45186	136	788460

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Таблица Б.1 – Качественный анализ рисков

Вид риска	Причины возникновения	Описание ущерба	Разработка мер по борьбе с риском
Маркетинговые риски	Неверный прогноз спроса на услуги ганцевального направление Pro/am	Уменьшение выручки	Более точное определение потребностей потенциальных клиентов. Разработка мероприятий по удержанию и развитию клиентской базы. Сдельная з/п преподавателей – при уменьшении доходности проекта, уменьшаются расходы на оплату труда.
Финансовые риски	Следствие реализации маркетинговых рисков, изменения в договорах аренды, подряда на ремонт помещения, поставки оборудования и пр.	Уменьшение прибыли по причине уменьшения доходов и/или увеличения расходов, риск невозвращения банковского кредита	Реализация мер по борьбе с маркетинговыми рисками. Добавление в договоры пунктов об изменении стоимости услуг или времени поставки оборудования с точным указанием максимального % превышения первоначальных ставок. Применение УСН предполагает применение налоговых ставок 6% с дохода или 10% с (доходы - расходы)

## Окончание приложения Б

Окончание Таблицы Б.1

<p>Организационно-правовые риски</p>	<p>Сложности с оформлением организационно-правовой формы и ведением документооборота</p>	<p>Увеличение срока государственной регистрации, дополнительные затраты, возможный отказ от ведения предпринимательской деятельности.</p>	<p>Выбранная организационно-правовая форма – Индивидуальный Предприниматель, предполагает наиболее простой способ государственной регистрации, т.е. наименьшие денежные и временные затраты.</p>
<p>Социальные риски</p>	<p>Некачественное предоставление заявленных услуг; настоящая смена преподавательского состава</p>	<p>Снижение спроса на услуги студии</p>	<p>Набор высококвалифицированного персонала с предоставлением высокой з/п, мотивация преподавателей школы путем установления сдельной з/п. Проведение анкетирования клиентов на тему «что бы Вы хотели увидеть в нашей школе?», учет их пожеланий.</p>
<p>Форс-мажор</p>	<p>Пожары, стихийные бедствия, погодные катаклизмы и пр.</p>	<p>Приостановление деятельности школы на неопределенный срок</p>	<p>Страхование</p>

