



ORATORY

СТУДИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

**ЕСТЬ ЧТО СКАЗАТЬ? ГОВОРИ!**

# ИССЛЕДОВАНИЕ

2021 год

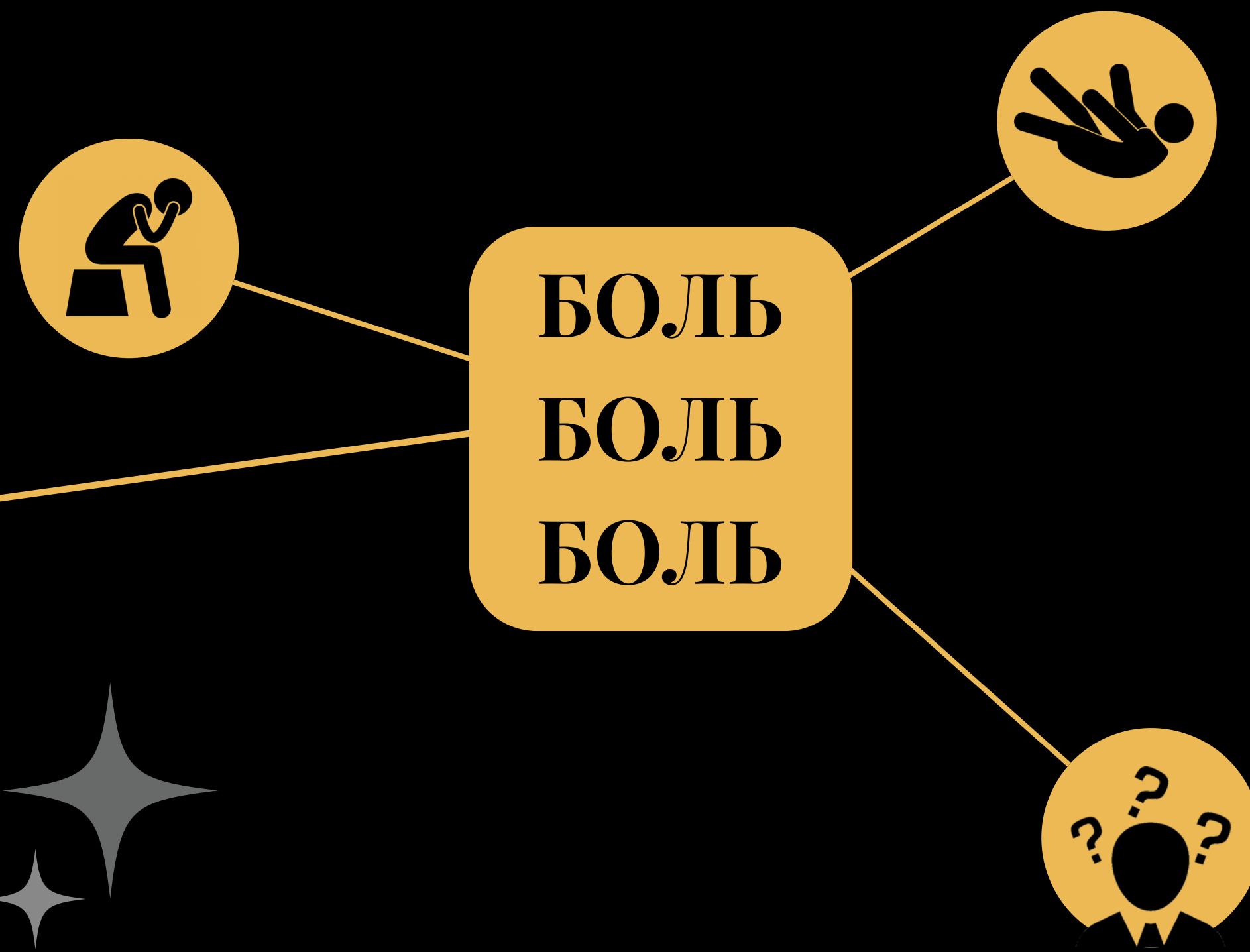
430 тысяч анкет



КОРПОРАТИВНАЯ  
КУЛЬТУРА

#Плохая самопрезентация

#Растерянность



# CUST.DEV. CUST.DEV. CUST.DEV. CUST.DEV.



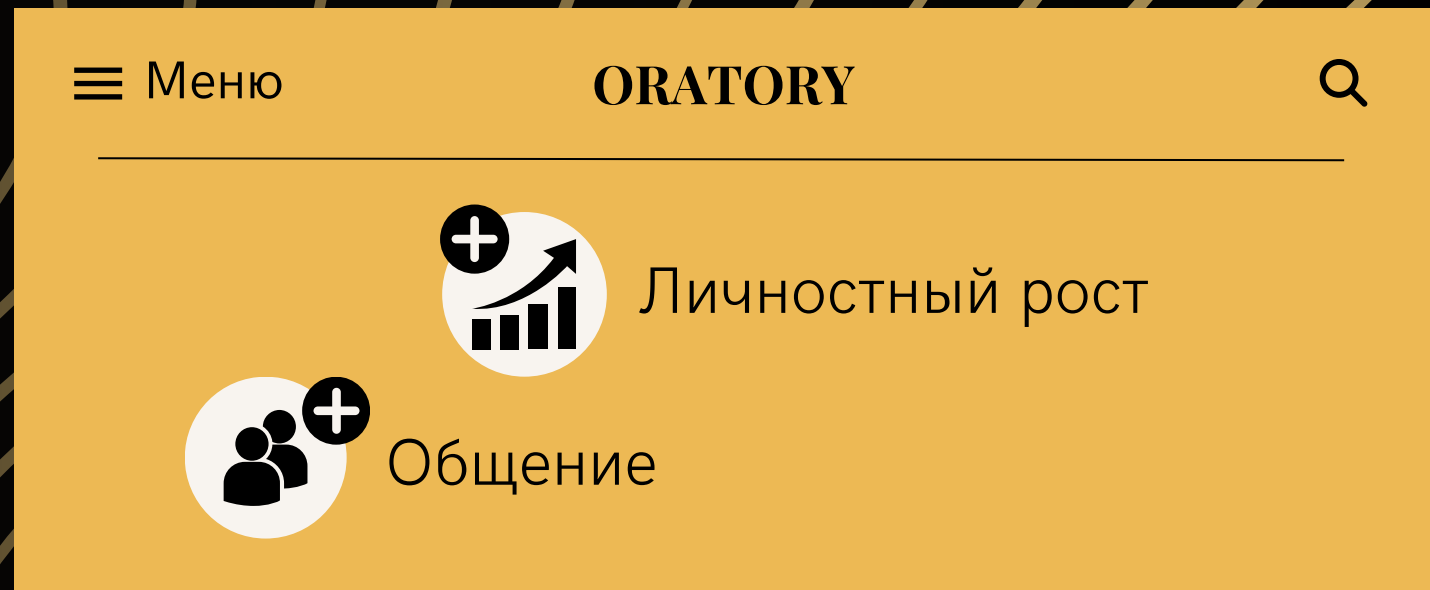
# CUST.DEV. CUST.DEV. CUST.DEV. CUST.DEV. CUST.DEV.



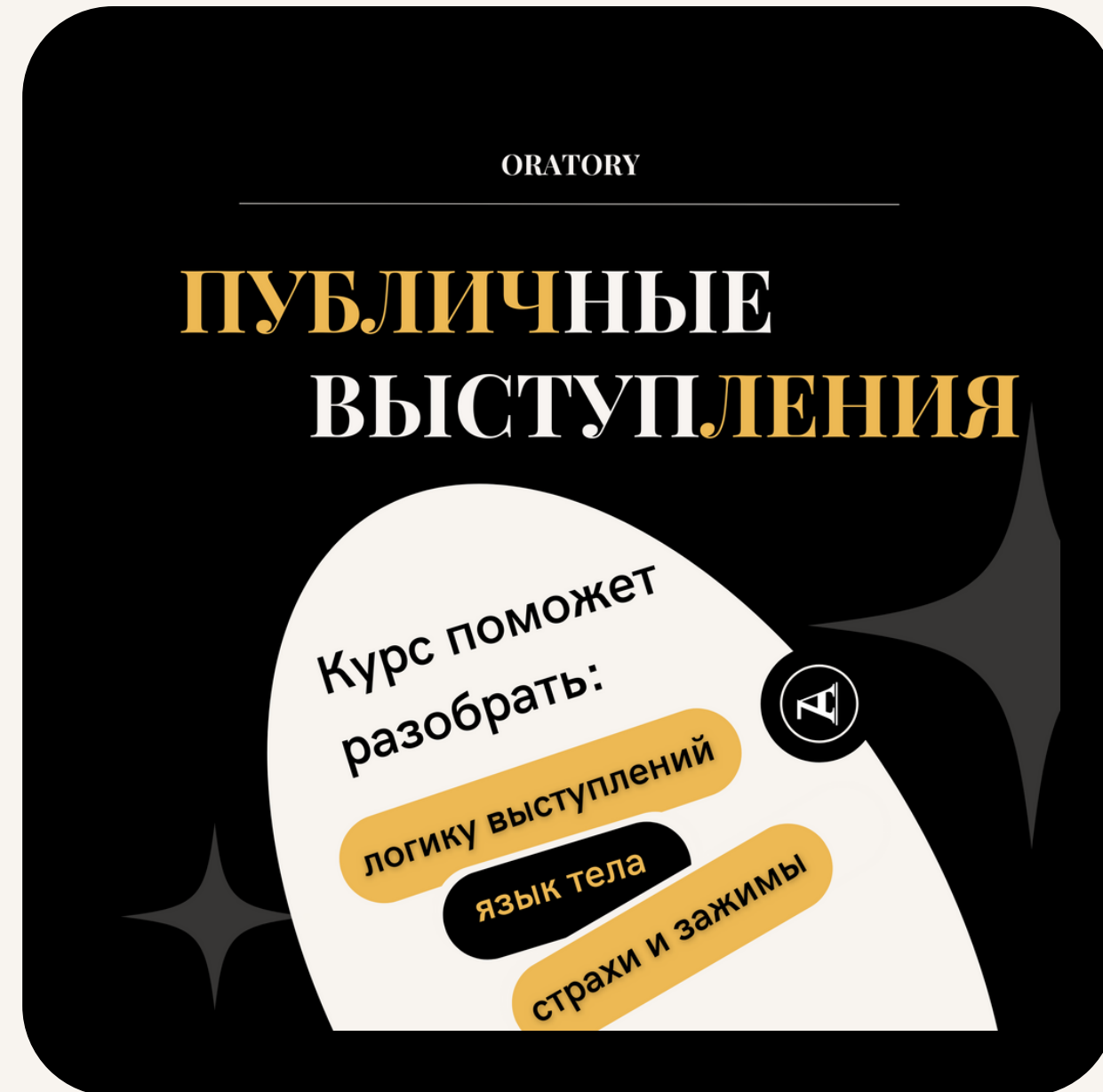
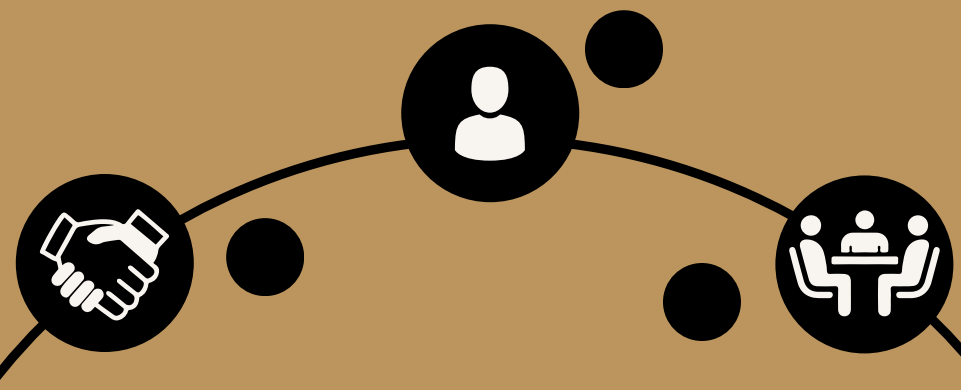
# ORATORY

СТУДИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Главная [Курсы](#) Техники Регистрация



## ОФЛАЙН-ФОРМАТ



г. Новосибирск

## Ключевые партнеры

Образовательные учреждения: ВУЗы;

- НГУЭУ

Эксперты из медиа: ведущие, актеры, блогеры;

Молодежные центры;

Специалисты из области психологии;

Специалисты из области невербальной коммуникации.

## Ключевые виды деятельности

Образование дополнительное для детей и взрослых:

- В офлайн формате
- В онлайн формате

## Ключевые ресурсы

Сайт;

Публичная страница в социальных сетях;

Кураторы;

Преподаватели;

## Ценностные предложения

Преобразуйте свой речевой потенциал в качественные навыки коммуникации по 4 разным направлениям за 1 месяц с «**ORATORY**» совместно с экспертами из политической, сценической видов деятельности, специалистами в области менеджмента (корпоративная культура) и публичных выступлений.

## Взаимоотношения с клиентами

Личное кураторство;

Социальные сети;

Чат (сайта) с поддержкой;

## Каналы сбыта

Канал нулевого уровня определен:

- Сайт организации;
- Публичная страница;

Канал первого уровня определен:

- Лекции в образовательных учреждениях.

## Потребительские сегменты

Обучающиеся ВУЗов, молодые предприниматели возрастом от 18 до 21 года с:

- Активной или нейтральной жизненной позицией;
- Социальной ориентированностью;

## Структура издержек

Аренда помещения;

Заработная плата экспертам;

Рекламная кампания;

Налоги.

## Потоки поступления доходов

Продажа курсов;

Реклама в социальных сетях - монетизация.



**Затраты**  
11.621

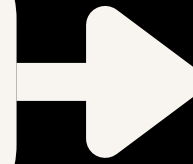
**Выручка**  
24.610

**Прибыль:**  
12.989

**MVP**

# СТРАТЕГИЯ

Апрель: разработка проекта.



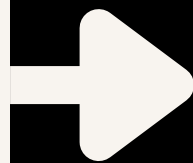
Май1: наполнение программы.



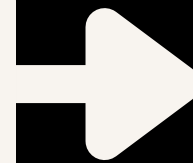
Май2: итоговый воркшоп.

Июнь: утверждение программы, преподавателей, проведение пробных занятий.

Июль: аренда помещения, закупка оборудования, создание сайта.



Август: рекламная кампания, поиск партнеров.




Сентябрь: запуск, создание учебных групп.





# АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ

г. Новосибирск	 13.990 р. 16 часов	ПРИМУС 2x6500 р. 32 часа	 30.000 р. 28 часов	 ORATORY 6.990 14 часов
Преподаватели из медиа	✓	✓	✓	✓
Углубленные технологии обучения по разным направлениям	✗	✓	✗	✓
Геймификация	✗	✗	✗	✓

# КАНАЛЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

## Онлайн

Социальные сети



Рекламная кампания сайта в сети



Взаимодействия с партнерами: привлечение медийных спикеров, онлайн лекции.



## Смешанный

Распространение посредством QR-кодов



Участие школы в культурно-молодежных программах



## Офлайн

Рекомендации близким - эффект "сарафанного радио"



Проведение лекций в образовательных учреждениях



Организация встреч - мероприятия



Показатель	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	
Количество продаваемой продукции	25	27	32	38	44	47	52	56	60	64	66	68	
Цена 1 ед.	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	6990	
<b>Общая выручка</b>	<b>174750</b>	<b>188730</b>	<b>223680</b>	<b>265620</b>	<b>307560</b>	<b>328530</b>	<b>363480</b>	<b>391440</b>	<b>419400</b>	<b>447360</b>	<b>461340</b>	<b>475320</b>	
<b>Налоги (по УСН)</b>	<b>10485</b>	<b>11323,8</b>	<b>13420,8</b>	<b>15937,2</b>	<b>18453,6</b>	<b>19711,8</b>	<b>21808,8</b>	<b>23486,4</b>	<b>25164</b>	<b>26841,6</b>	<b>27680,4</b>	<b>28519,2</b>	
Себестоимость 1 ед.	8650,3	8194,722222	7070,546875	6085,723684	5369,488636	5239,521277	5081,875	4897,455357	4570,958333	4285,273438	4155,416667	4033,198529	
<b>Все постоянные издержки</b>	<b>216257,5</b>	<b>221257,5</b>	<b>226257,5</b>	<b>231257,5</b>	<b>236257,5</b>	<b>246257,5</b>	<b>264257,5</b>	<b>274257,5</b>	<b>274257,5</b>	<b>274257,5</b>	<b>274257,5</b>	<b>274257,5</b>	
<b>Постоянные</b>													
Аренда	25000	25000	25000	25000	25000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
Коммунальные расходы	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
ЗП директора	10000	10000	10000	10000	10000	10000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Реклама	20000	25000	30000	35000	40000	45000	50000	60000	60000	60000	60000	60000	60000
Интернет, телефон	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Амортизация	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5	11357,5
Страховые взносы на директора	3000	3000	3000	3000	3000	3000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
ЗП экспертам (4) (сдельная, разовые мероприятия)	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Преподаватели (4)	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000	64000
ЗП кураторам (орг.моменты) (2)	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000
ЗП администратору (менеджер по продажам)	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Страховые взносы	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400	32400
<b>Сумма ЗП</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	<b>108000</b>	
<b>Единоразовые (амортизация 12 мес)</b>													
Микрофоны (2 шт.)	8000												
Звуковое оборудование	50000												
Мебель	50000												
Лицензирование бренда	24990												
Патент на право авторства	3300												
	136290												
<b>Прибыль</b>	<b>-51992,5</b>	<b>-43851,3</b>	<b>-15998,3</b>	<b>18425,3</b>	<b>52848,9</b>	<b>62560,7</b>	<b>77413,7</b>	<b>93696,1</b>	<b>119978,5</b>	<b>146260,9</b>	<b>159402,1</b>	<b>172543,3</b>	<b>791287,4</b>

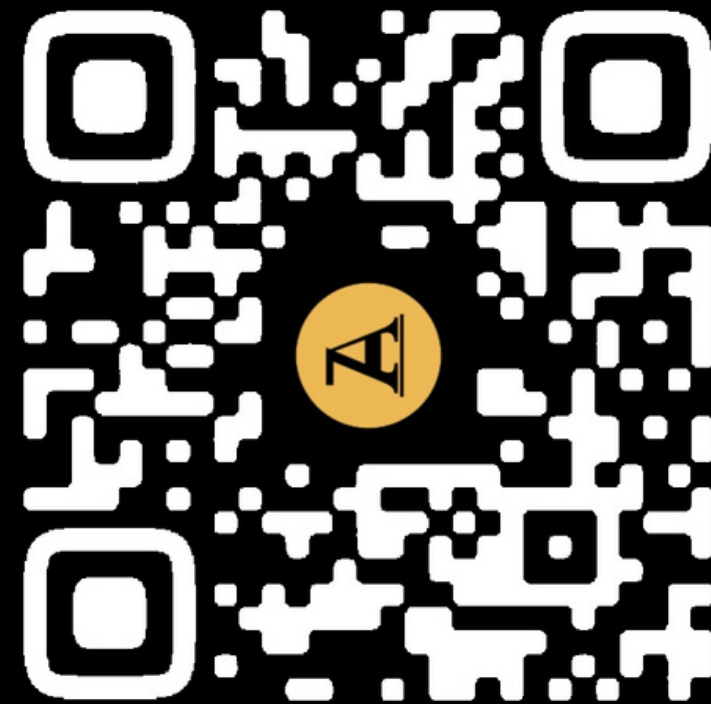
# ЗАПРОС

Площадка

Кадры

Реклама

Оборудование



# ORATORY

ШКОЛА ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

---



ВЫВОДЫ

ВЫВОДЫ

ВЫВОДЫ

ВЫВОДЫ

ВЫВОДЫ



ПРОБ-  
ЛЕМА

ЗАПРОС

ПРЕДЛО-  
ЖЕНИЕ

РЕШЕ-  
НИЕ

КОМАНДА

КОМАНДА

КОМАНДА

КОМАНДА

КОМАНДА

Полина



Анна



Наталья



Анастасия



Фаина



Ева



Иван



Владислав



Ваня



# ВОПРОСЫ

---

---

---

---

---

---

---

---

# Выводы:

---

---

---

# ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

