

**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
СЕРВИС ДИПЛОМНОЙ  
ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ**



**Презентация + Дипломный доклад = 2000 р.  
Раздаточный материал БЕСПЛАТНО**

**СРОК – ОТ 1 ЧАСА ДО 24 ЧАСОВ.  
ОПЛАТА ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ!**

**VAKADEME.RU**

Рисунок 1 – Организационная структура МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

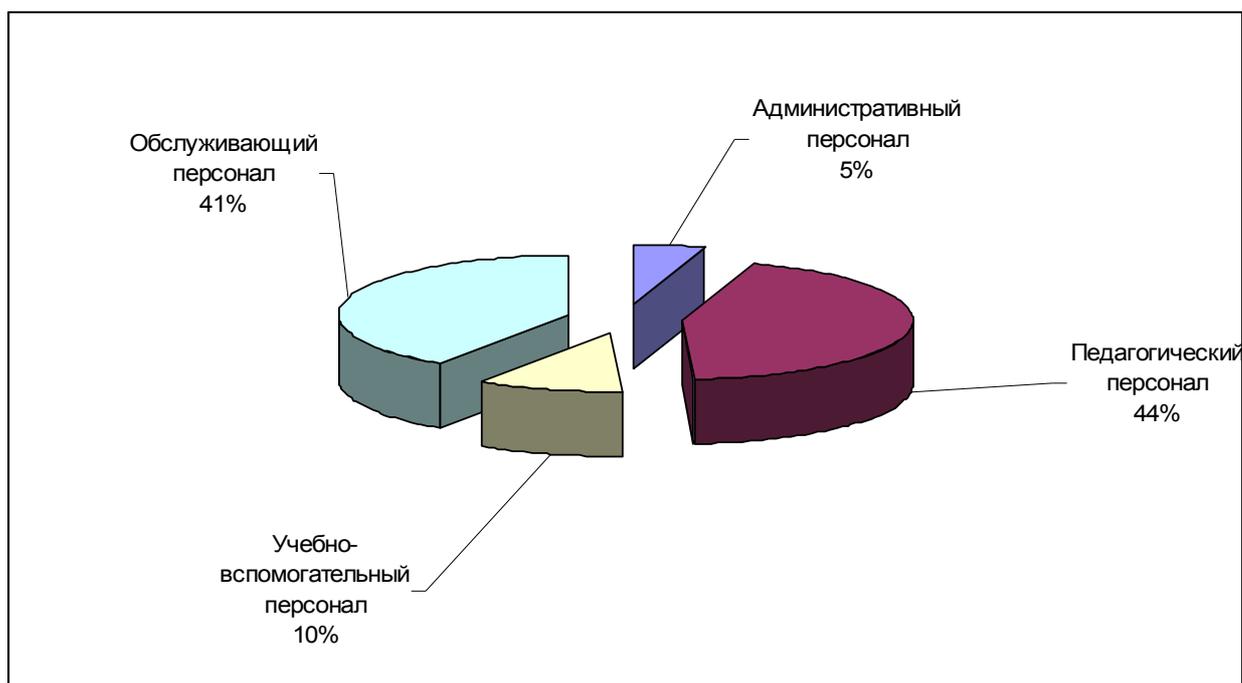


Рисунок 2 – Структура штатных единиц МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Таблица 1 – Динамика доходов МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Показатель	Значение, тыс. руб.			Изменение	
	2013 г.	2014 г.	2015 г. (план)	2014/2013	2015/2014
Общий объем финансирования	20856	21765	19475	104,36%	89,48%
Текущее бюджетное финансирование	18500	19 289	17297	104,26%	89,67%
Внебюджетные источники, в т.ч.	2356	2 476	2178	105,09%	87,96%
остаток средств на начало периода	57	124	0	217,54%	0,00%
доходы от реализации платных дополнительных образовательных услуг	2299	2 352	2178	102,31%	92,60%

Таблица 2 – Оценка эффективности реализации управленческих функций в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Функция управления	Средняя оценка
Планирование	4,8
Мотивация персонала	4,1
Организация и внутрифирменные коммуникации	4,3
Контроль	4,5

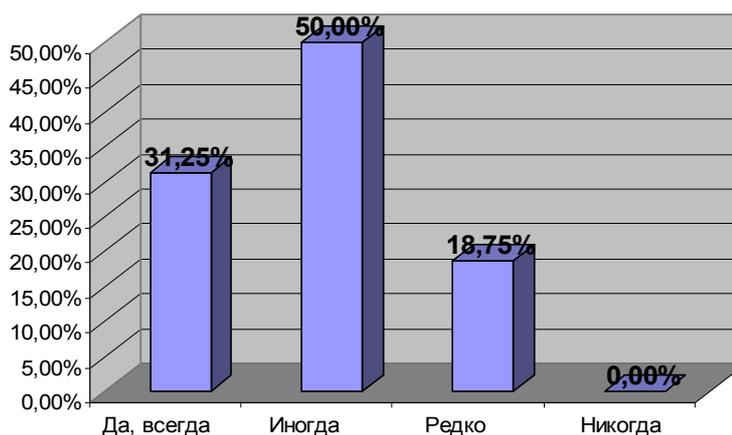


Рисунок 3 – Отношение сотрудников МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос» к наличию адекватной взаимосвязи между контролируруемыми показателями и поощрением/наказанием сотрудников

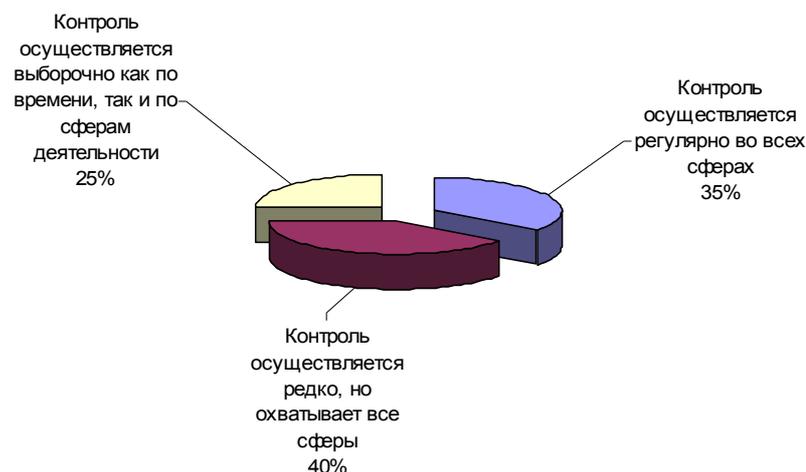


Рисунок 4 – Оценка регулярности и всеохватности контроля в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

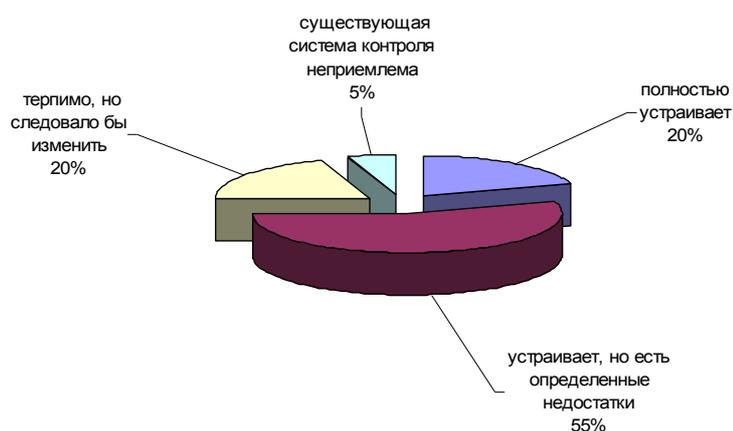


Рисунок 5 – Удовлетворенность сотрудников МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос» существующей системой контроля

Таблица 3 – Степень негативного влияния различных коммуникационных барьеров на коммуникационный процесс в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Коммуникационный барьер	Степень негативного влияния на коммуникационный процесс
Невербальные барьеры (вопрос 1)	23,3%
Семантические барьеры и барьеры восприятия (вопрос 2 и 3)	18,9%

Неумение слушать (вопрос 4)	23,3%
Недостаточная (некачественная) обратная связь (вопрос 5 и 12)	43,9%
Слабая память (забывчивость) (вопрос 8)	14,4%
Неблагоприятный психологический климат в коллективе (вопрос 9)	16,7%
Информационные перегрузки (вопрос 10)	45,6%
Искажение и потеря информации (вопрос 11)	21,1%
Недоступность адресата (вопрос 13)	21,1%
Изначальная неполнота передаваемой информации (вопрос 6 и 7)	28,4%

**Вакадеме.ру**

**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
СЕРВИС ДИПЛОМНОЙ  
ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ**

**Презентация + Дипломный доклад = 2000 р.  
Раздаточный материал БЕСПЛАТНО**

СРОК – ОТ 1 ЧАСА ДО 24 ЧАСОВ.  
ОПЛАТА ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ!

VAKADEME.RU

Таблица 4 – SWOT-анализ МОБУ ДОО ДООЦ «Лотос»

	Возможности	Угрозы
--	-------------	--------

		Рост спроса на спортивно-образовательные детские услуги	Снижение таможенных пошлин на импортное оборудование и инвентарь	Угроза роста конкуренции	Угроза снижения спроса в связи с ухудшением экономической ситуации в стране	Инфляция
Сильные стороны	Высокий уровень квалификации персонала	Использование стратегии дифференциации, акцентируя внимание на конкурентных преимуществах для привлечения новых клиентов	Приобретение импортного оборудования для повышения качества тренировочно-образовательного процесса	Использование стратегии дифференциации, акцентируя внимание на конкурентных преимуществах		
	Высокое качество тренировочно-образовательного процесса					
	Разнообразие кружков и секций					
Слабые стороны	недостаточно развитый имидж компании	Использование маркетинговых мероприятий для формирования имиджа		Использование маркетинговых мероприятий для формирования имиджа		
	слабая развитость маркетинговой функции					
	отсутствие системы стратегического управления	Разработка стратегических планов развития учреждения				

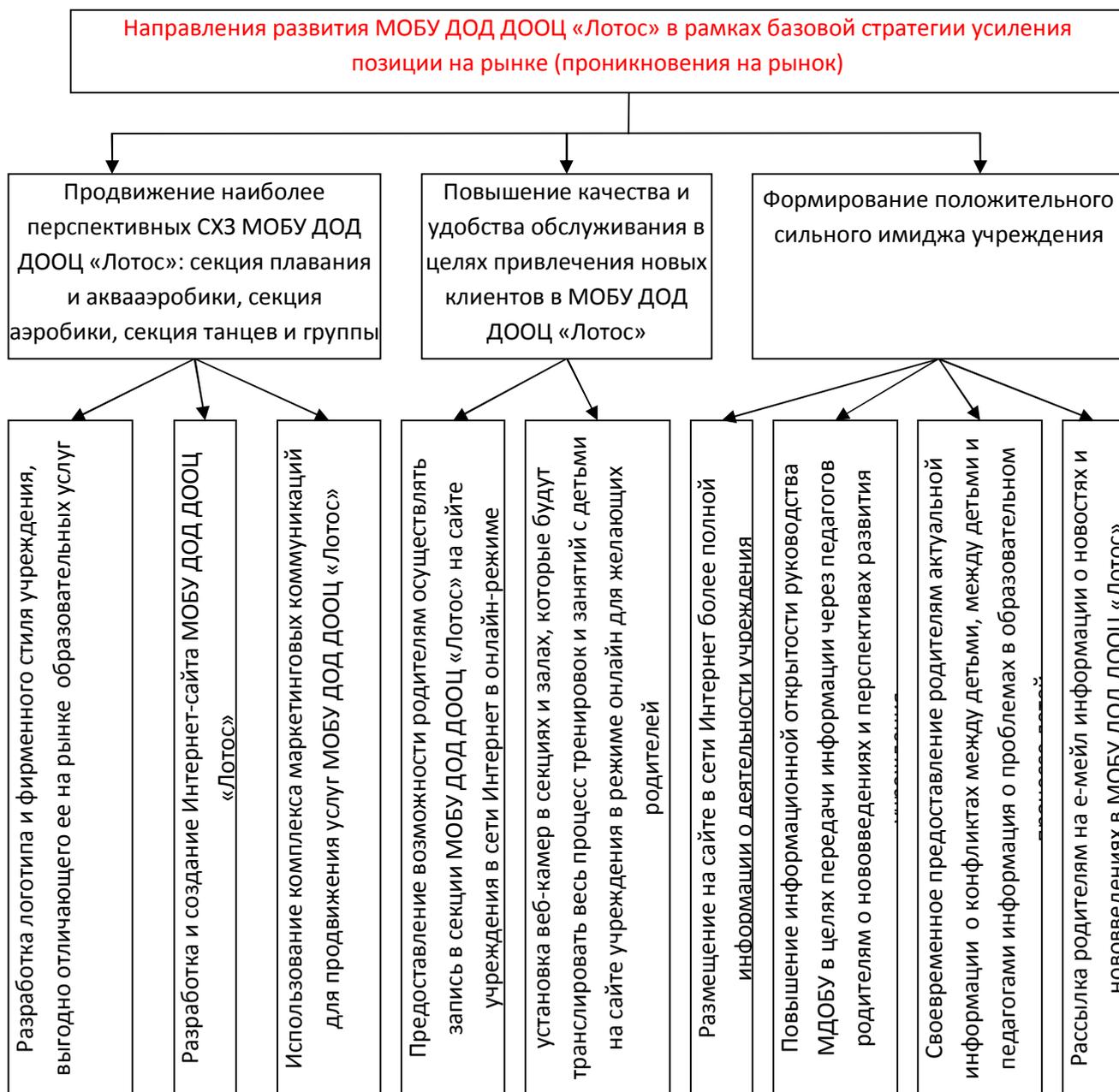


Рисунок 6 – Направления развития МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос» в рамках стратегии усиления позиции на рынке (проникновения на рынок)

Таблица 5 – План рекомендуемых рекламных мероприятий для МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Название мероприятия	Сроки осуществления	Средства рекламы	Исполнители
Изготовление и распространение рекламных буклетов среди посетителей МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Постоянно в течение года из расчета 100 шт. в неделю	Печатная реклама	сторонние организации
Рекламные листовки для распространения среди жителей близлежащих домов	Из расчета 1000 шт. в неделю	Печатная реклама	сторонние организации
Разработка и создание сайта МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Июнь 2015	Интернет	сторонние организации
Продвижение сайта в поисковых системах	Постоянно в течение года	Интернет	сторонние организации

Таблица 6 – Расчет стоимости услуги по предоставлению онлайн-доступа к видео с занятий и тренировок в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

№	Показатель	Расчет	Значение
1	Приобретение оборудования	Веб-камеры 18 шт. * 2500 руб. Кабели, шнуры – 8000 руб. Сервер для трансляции – 25000 руб.	78000 руб.
2	Оплата Интернета	1800 руб. * 12 мес. = 21600 руб.	21600 руб.
3	Обеспечение программных возможностей сайта МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Стоимость услуг сторонней организации 25000 руб.	25000 руб.
4	Дополнительные затраты на электроэнергию	100 кВт/ч в мес. * 6 мес. * 4,19531 руб. + 100 кВт/ч в мес. * 6 мес. * 4,85770 руб.	5432 руб.
4	Прибыль от услуги (20%)	$(78000+21600+25000+5432)*20\% = 26000$ руб.	26000 руб.
5	ИТОГО:	$78000+21600+25000+26000+5432=156032$	156032 руб.
6	Количество приобретений услуги (20% от	$1200 \text{ чел.} * 20\% = 240 \text{ чел.}$	240 чел.

	всего числа клиентов)		
7	Стоимость услуги в год (без НДС)	1560320 руб. / 240 чел. = 650 руб. в год или 55 руб. в месяц	650 руб. / в год

Таблица 7 – План мероприятий по реализации стратегии усиления позиции на рынке (проникновения на рынок) в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»

Направление реализации стратегии	Мероприятия	Сроки исполнения / периодичность	Исполнители	Источники финансирования	Ожидаемые результаты
Продвижение приоритетных СЗХ МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Разработка логотипа и фирменного стиля учреждения	Май 2015 (разово)	Руководитель учреждения, сторонние организации	Собственные средства МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Увеличение объемов продаж дополнительных образовательных услуг
	Разработка и продвижение интернет-сайта учреждения	Июнь 2015 (разово)			
	Проведение рекламной кампании	Ежегодно			
Повышение качества и удобства предоставления услуг	Обеспечение возможности онлайн-записи на секции МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Постоянно (ежедневно)	Секретарь МОБУ	Собственные средства МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Увеличение объемов продаж дополнительных образовательных услуг, получение дополнительной прибыли от новых услуг
	Предоставление на платной основе возможности наблюдать за тренировочным и образовательным процессом в МОБУ посредством веб-камер	Постоянно (ежедневно)			
Направление реализации стратегии	Мероприятия	Сроки исполнения	Исполнители	Источники финансирования	Ожидаемые результаты
Формирование положительного внешнего и внутреннего имиджа МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Размещение на сайте в сети Интернет более полной информации о деятельности МОБУ	Постоянно	секретарь МОБУ	Собственные средства МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Увеличение объемов продаж дополнительных образовательных услуг за счет формирования положительного имиджа учреждения, повышающего его конкурентоспособность на рынке дополнительных образовательных услуг
	Размещение актуальной информации на информационном стенде для родителей и доске объявлений для персонала	Постоянно, по мере необходимости	секретарь МОБУ		
	Проведение общих собраний и брифингов, представляющих дополнительные возможности для непосредственных коммуникаций руководства и других сотрудников, для обмена информацией, мнениями и идеями	Постоянно, ежемесячно	секретарь МОБУ, директор, педагоги		
	Организация личных встреч руководства со	Постоянно, по мере необходи-	директор		

своими сотрудниками для информирования их по вопросам, непосредственно касающихся их деятельности	мости			
Информирование вновь принятых работников об истории создания МОБУ, стандартах, нормах поведения в коллективе, этике и этикете	По мере найма нового персонала	секретарь, директор		
Своевременное предоставление родителям актуальной информации о конфликтах между детьми, между детьми и педагогами	Постоянно, по мере необходимости	Педагоги, секретарь		
Рассылка родителям на е-мейл информации о новостях и нововведениях в МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	Постоянно, по мере необходимости	секретарь МОБУ		



**ВСЕРОССИЙСКИЙ  
СЕРВИС ДИПЛОМНОЙ  
ПОДДЕРЖКИ СТУДЕНТОВ**



**Презентация + Дипломный доклад = 2000 р.  
Раздаточный материал БЕСПЛАТНО**

**СРОК – ОТ 1 ЧАСА ДО 24 ЧАСОВ.  
ОПЛАТА ПОСЛЕ ВЫПОЛНЕНИЯ!**

**VAKADEME.RU**

Таблица 8 – Расчет прироста доходов МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос» от реализации разработанных мероприятий в рамках выбранной стратегии развития учреждения

№	Показатель	Расчет	Значение
1	Прирост объемов продаж дополнительных образовательных услуг МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	2178 тыс. руб. (план продаж на 2015 год) * 20% + 240 чел. * 650 руб. (продажи дополнительных услуг) = 591,6 тыс. руб.	591,6 тыс. руб.
2	Стратегические текущие затраты	По данным таблицы 23	281,6 тыс. руб.
3	Прирост прибыли от продаж дополнительных образовательных услуг МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	$591,6 - 281,6 = 310$ тыс. руб.	310 тыс. руб.
4	Налог на прибыль	$310$ тыс. руб. * 20%	62 тыс. руб.
5	Прирост чистой прибыли от продаж дополнительных образовательных услуг МОБУ ДОД ДООЦ «Лотос»	$310$ тыс. руб. – 62 тыс. руб.	248 тыс. руб.