

**МОЙ  
бизнес**



**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ  
ПОДИУМ  
ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

# **ИМКА ПРАЙМ**

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР**

**Павлова Оксана  
Сергеевна  
ИП Gobernik O.A.**



# Компания ОЦ ИМКА Прайм



- Регистрация: апрель 2020  
(управленческий опыт с января 2019)  
**Гоберник Ольга,**  
**Павлова Оксана,**  
Высшее педагогическое лингвистическое образование,
- Реализуемые проекты  
языковая школа  
языковой лагерь  
зарубежные стажировки  
переводы  
[www.ymcaprime.ru](http://www.ymcaprime.ru)

**Через знания – в мир  
лучших возможностей!**

# Решаемые проблемы и задачи развития региона

1. Наличие культурных и языковых барьеров;
2. сложности с социализацией детей школьного возраста;
3. отсутствие комплексных программ, обеспечивающие возможности для умственного, физического и духовного развития детей, в том числе с ОВЗ;
4. отсутствие эффективных программ по изучению иностранных языков, в том числе и к подготовке сдачи ОГЭ\ЕГЭ;
5. отсутствие интересных индивидуальных профильных занятий, разработанных в сотрудничестве с ведущими ВУЗами или компаниями;
6. отсутствие соответствующего технического оборудования в лагерях.



# Миссия



## Создание условий:

- для побуждения интереса у детей, в том числе с ОВЗ, к изучению иностранных языков
- для выявления и развития способностей в области лингвистического образования.

# Социальный эффект



- повышенный интерес к изучению иностранных языков.
- ценовая доступность программ для детей из многодетных семей и детей с ОВЗ
- снижение культурных и языковых барьеров через страноведческое образование
- социализация
- предоставление равных возможностей для умственного, физического и духовного развития



# Индикаторы социального воздействия по годам:

	2019	2020	2021	2022	2023
Кол-во детей в лагере и на , в том числе из малообесп.	340\10	300\10	400 \30	440 \40	480\50
Кол-во детей обучающихся в ОЦ, в том числе из малообесп.	250\50	300\70	350\90	400\110	450\130

# Продукт, услуга



- 1) Организованный отдых ребенка на каникулах (от 6 до 12 дней) на туристической базе или в санатории, авторская образовательная развлекательная и оздоровительная программа.
- 2) Онлайн курс иностранного языка

## Ассортимент

- путевка весна\осень 6 дн
- путевка лето 10-12 дн
- разовые посещения (городской лагерь)
- городской лагерь абонемент 10дн
- городской онлайн лагерь абонемент 10дн
- пакетный туристический тур для жителей др. городов России
- индивидуальное занятие (разовое, абонемент)
- занятие в группе (абонементы на 8 и 32 урока)



# Целевая аудитория:



Женщины г. Барнаула, мамы одного или нескольких детей школьного возраста

(По данным Социального паспорта г. Барнаула 01.01.2021)	(По данным Управления социальной защиты населения по г. Барнаул)
женщины г. Барнаула 27-50 лет - 109000 чел	кол-во малообеспеченных семей с несовершеннолетними детьми – 23788
дети школьного возраста 7-17 лет – 81000 чел.	дети с ОВЗ от 7 до 18 лет-1820

# Конкурентные преимущества :

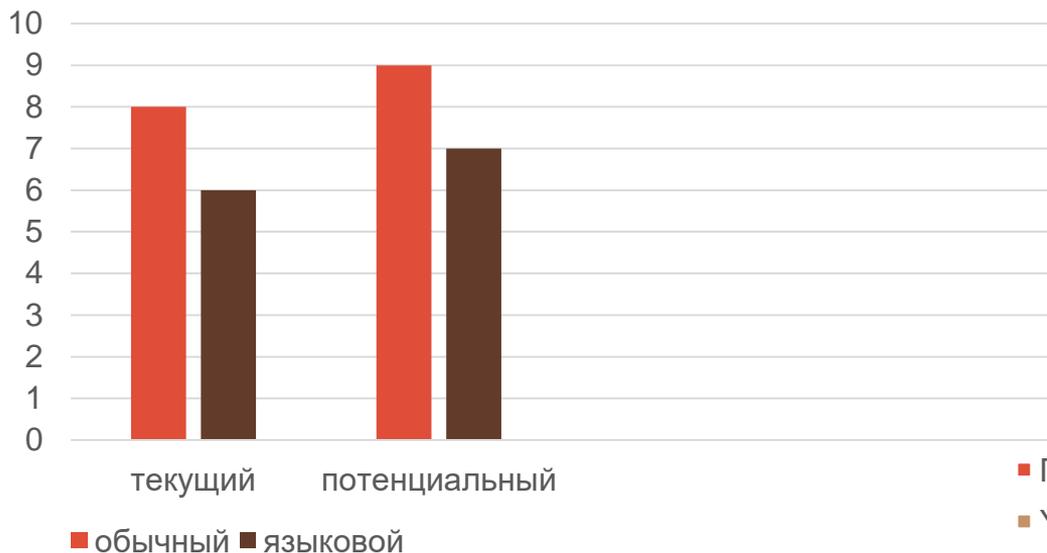
- опыт в дополнительном образовании с 2006, в организации выездных лагерных смен с 2009,
- программа “погружения в язык”,
- принадлежность к международной организации YMCA (125 стран, 176летняя история, зарубежные стажировки)
- сильный штат (подтвержденный уровень, квалификации)
- клиентская база 5000 контактов
- программа оздоровления, собственная медтехника
- партнёры из разных сфер

# Команда

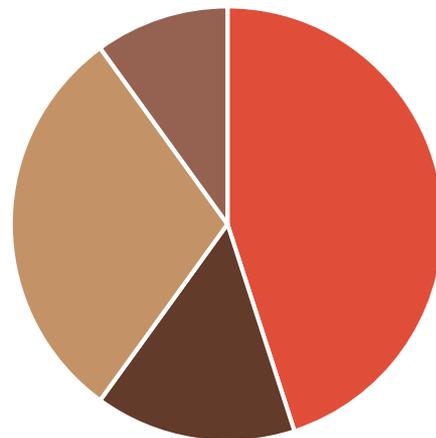
- Сплоченная команда единомышленников (координаторы программ, преподаватели, вожатые, технический персонал)
- Опыт управления проектами сопоставимого объема -11 лет,
- Регулярные наборы, программы обучения сотрудников.

# РЫНОК

Спрос на отдых в лагере



# Основные конкуренты:



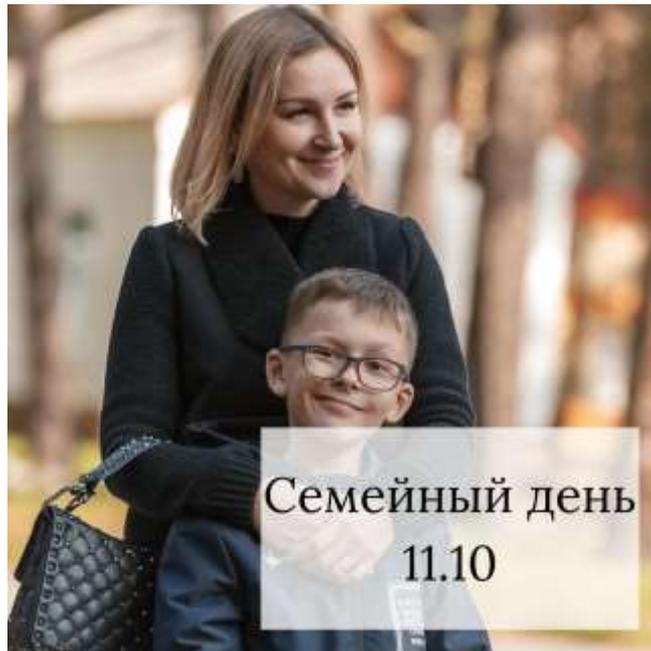
- Пилигрим
- Apple Саншайн
- ИМКА ПРАЙМ
- Yes Camp, Бейкер Стрит
- Лингвария, Архимед и др.

# Финансовые показатели

- Единовременные расходы – 850 000 руб.
- Расходы в год – 14 529 263 руб.
- Доходы в год – 18 340 100 руб.
- Чистая прибыль – 2 710 431 руб.
- Рентабельность – 14,78% %
- Срок окупаемости – 4,5 год.

# Идея маркетингового продвижения

- Маркетинговые мероприятия
- Формирование узнаваемости компании
- Обеспечение долгосрочных взаимоотношений с клиентами



## Каналы продаж

- СМИ и PR
- Event праздник и освещение в соц. сетях.
- Социальные сети и медийная реклама, SMM
- Поисковая оптимизация
- Прямые продажи, телемаркетинг
- Имиджевые демо-дни (мастерские в торговых центрах, игротеки, семейный день в лагере, общегородские мероприятия)
- Создание сообщества, взаимовыгодные сотрудничества,
- спонсорство, партнерские проекты
- Туристические агентства
- Бонусная программа для сотрудников
- Лидеры мнений

# Ключевые партнёры



ЦЕНТР ИННОВАЦИЙ  
СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ



**ИМКА**  
России



**ПРОФ**  
СТАЖИРОВКИ.РФ 2.0



**Ростелеком**



# Запрос к инвесторам

850 000 рублей

- на приобретение оргтехники для создания новых рабочих мест
- на обновление методической базы для расширения перечня оказываемых услуг
- На приобретение медицинского оборудования для сокращения себестоимости путевки в языковой лагерь

# Запрос к инвесторам

мой  
бизнес



- **Помещение** (туристическая база, отвечающая требованиям и подходящая для субсидирования), долгосрочная аренда
- **Доступ** к клиентской базе, базе сотрудников, информирование через профсоюзы
- **Спонсорское участие** (приобретение или частичное покрытие стоимости путевки для детей с ОВЗ)

# Что мы можем дать взамен

- Статус и имидж компании.
- Повышение лояльности сотрудников.

## Условия ОТДАЧИ \ Долевое участие.

**Бартер** (готовы предложить особые условия участия детей сотрудников в выездных\городских программах лагеря и в образовательных программах для сотрудников и их детей)

## Выход инвестора

После реализации проекта – 4,5 года



**+7 923 642 3042**  
**Оксана Павлова**  
**ЯзыковаяШколаБарнаул.рф**