



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение образования

УЛЬЯНОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА МЕНЕДЖМЕНТА

Создание учебного центра профессионального строительства ДомИнком

Слушатель Президентской программы
подготовки управленческих кадров
Калясина Любовь Леонидовна,
Генеральный директор ООО «Компания Инком»

Ульяновск, 2022

Цель проекта: Создание центра дополнительного профессионального образования для строителей ДомИнком совместно ООО «Компания Инком» и ОГБПОЧ «Ульяновский колледж градостроительства и права»

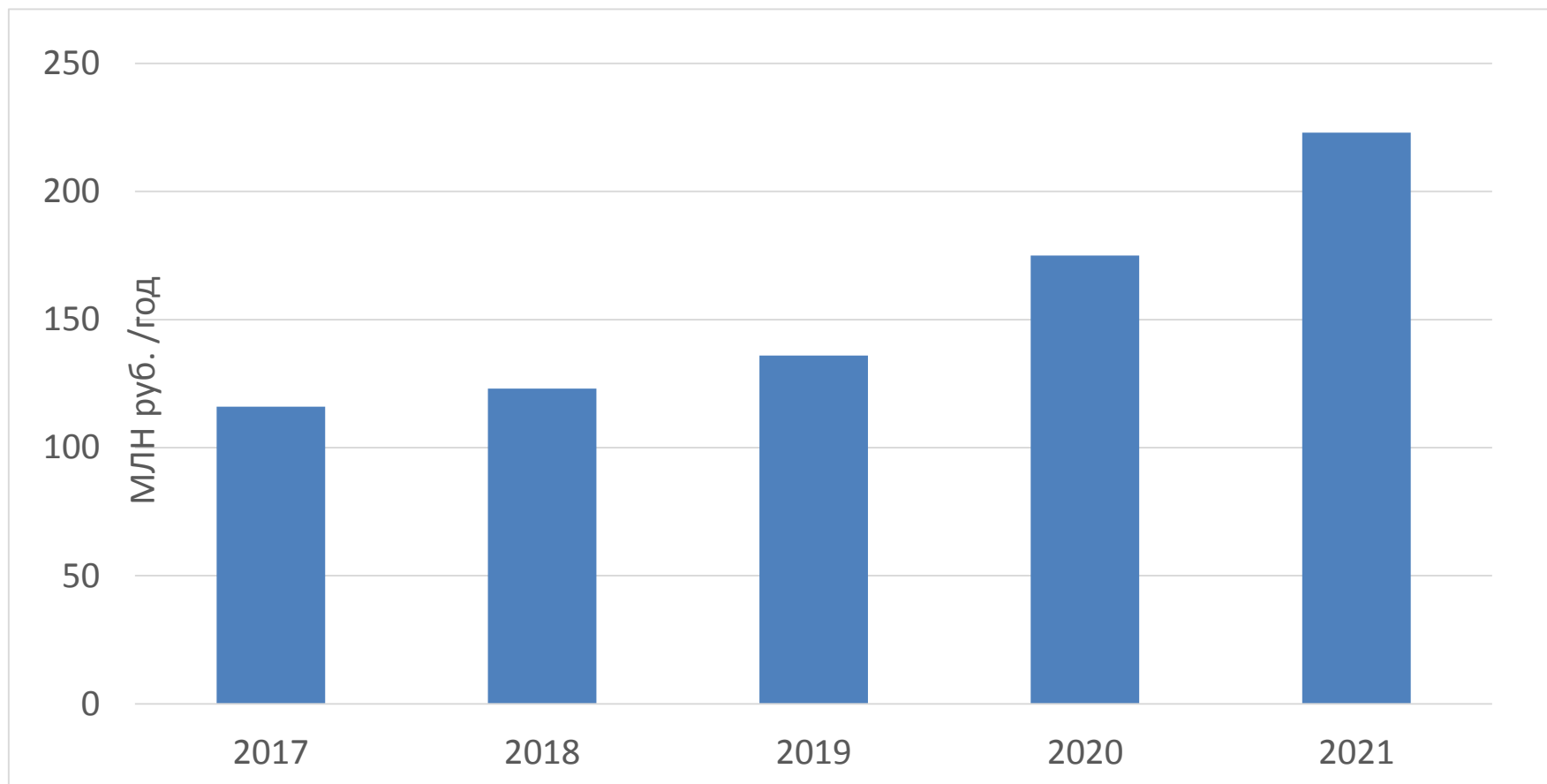
Задачи проекта:

- Анализ внешней, внутренней деятельности ООО «Компания Инком»
- Выбор инновационной стратегии развития организации
- Разбор предпосылок создания Учебного центра для профессиональных строителей
- Разработка концепции и плана реализации проекта
- Оценка рисков реализации проекта
- Оценка эффективности проекта

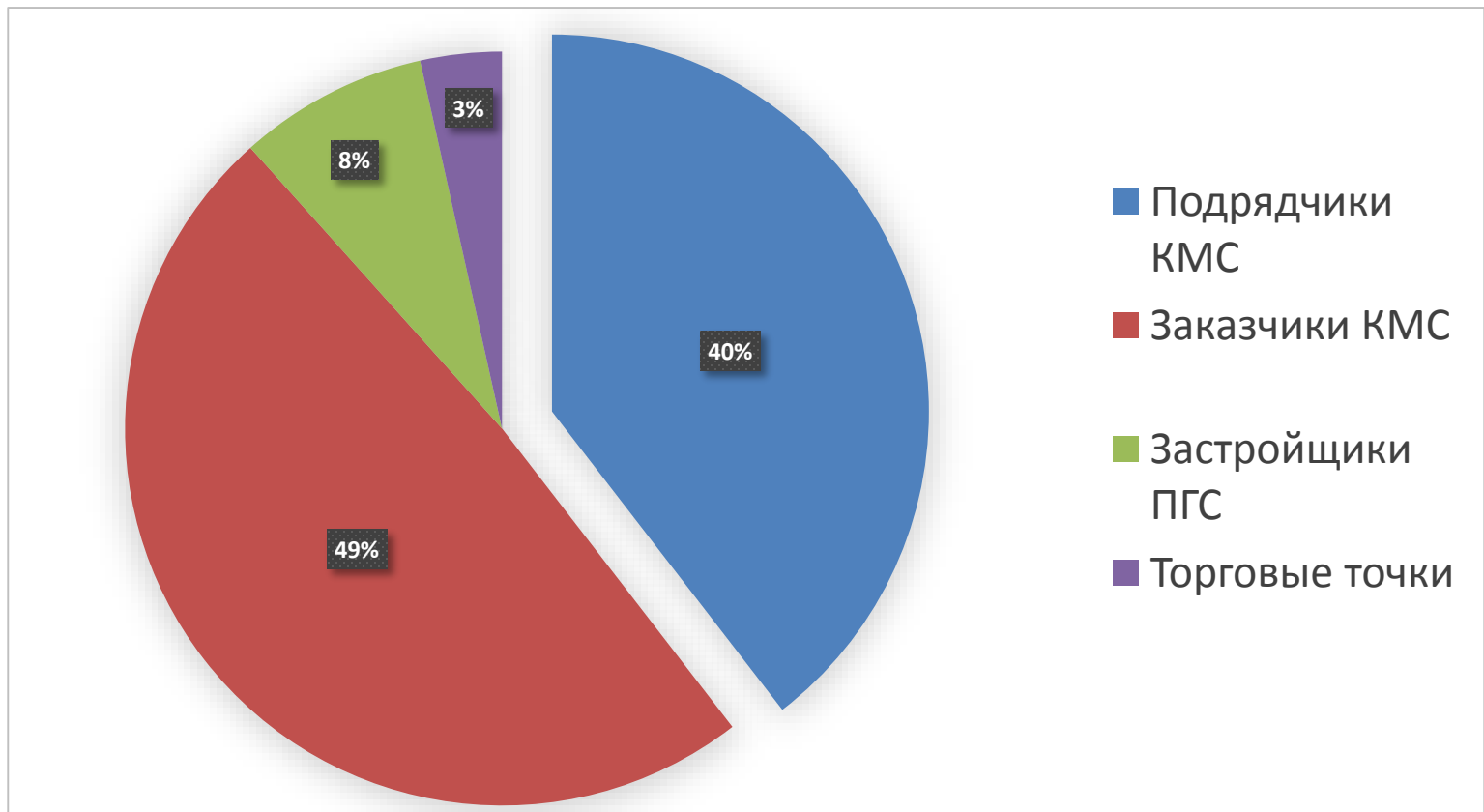
ООО «Компания Инком»- это

- Ведущий поставщик кровельных, фасадных, изоляционных материалов Ульяновской области;
- Дистрибьютор производителей: ТехноНиколь, Сен-Гоббен, Деке Экстружен;
- Партнер Дарс , Магазин Новостроек, СЗ Железно
- 2 выставочных зала, 5000 наименований; 1000 м кв склад
- Устойчивый рост. Выручка компании более 25 % ежегодно
- Более 100 подрядных организаций и частных бригад;
- Организатор профессиональных мероприятий
- Победитель в конкурсе Женского предпринимательства в номинации «Продолжая традиции купечества»
- Победитель конкурса «Бренд года 2019»

ООО «Компания Инком» год от года демонстрирует устойчивый рост



Каналы продаж ООО «Компания Инком»



Результаты анализа «Пять сил Портера» ООО «Компания Инком»

Параметр	Значение	Описание
Угроза со стороны товаров-заменителей	Высокий	Компания не обладает уникальным предложением на рынке, аналогов которому не существует
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Высокий	Рынок компании является высоко конкурентным. Есть ограничения в повышении цен.
Угроза со стороны новых игроков	Высокий	Риск входа новых игроков. Появляются новые компании из-за низких барьеров входа.
Угроза потери текущих клиентов	Высокий	Поиск потребителем самой низкой цены. Существование менее качественных, но экономичных предложений.
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	Относительная стабильность со стороны поставщиков. высокие издержки к переключению на других поставщиков.

Предпосылки создания Учебного центра «ДомИнком». Результаты PEST-анализа:

- Стратегия развития строительной отрасли до 2035 года;
- Господдержка застройщиков ПГС, льготные ставки по ипотеке;
- Ипотечные программы при строительстве ИЖС;
- Строитель самая востребованная профессия 2020 года;
- Существующие образовательные программы строительных специальностей устарели;
- Нарушение связи образовательной и производственной среды;
- Участие организаций строительного комплекса в образовательном процессе становится обширнее и активнее;
- Строительные профессии «стареют»;
- Трудовая миграция;
- Непрестижность строительных профессий;
- Государственная Программа «Профессионалитет»;
- Всероссийское и международное движение «WorldSkills».

Результаты SWOT-анализа Учебного центра «ДомИнком»

Слабые стороны:

- нет собственных площадей;
- нет лицензии на образовательные услуги;
- нет опыта в организации учебного процесса.

Сильные стороны:

- большой опыт работы в строительной отрасли;
- успешный бизнес со схожей целевой аудиторией;
- партнерские отношения с производителями материалов;
- поддержка Национального Кровельного Союза.

Возможности:

- создание сильного профессионального сообщества
- укрепление бренда;
- отстройка от конкурентов по основному виду деятельности;
- создание сети Учебных центров.

Угрозы:

- нет спроса на дополнительное образование;
- слабый преподавательский состав;
- зависимость от образовательного учреждения.

Матрица McKinsey

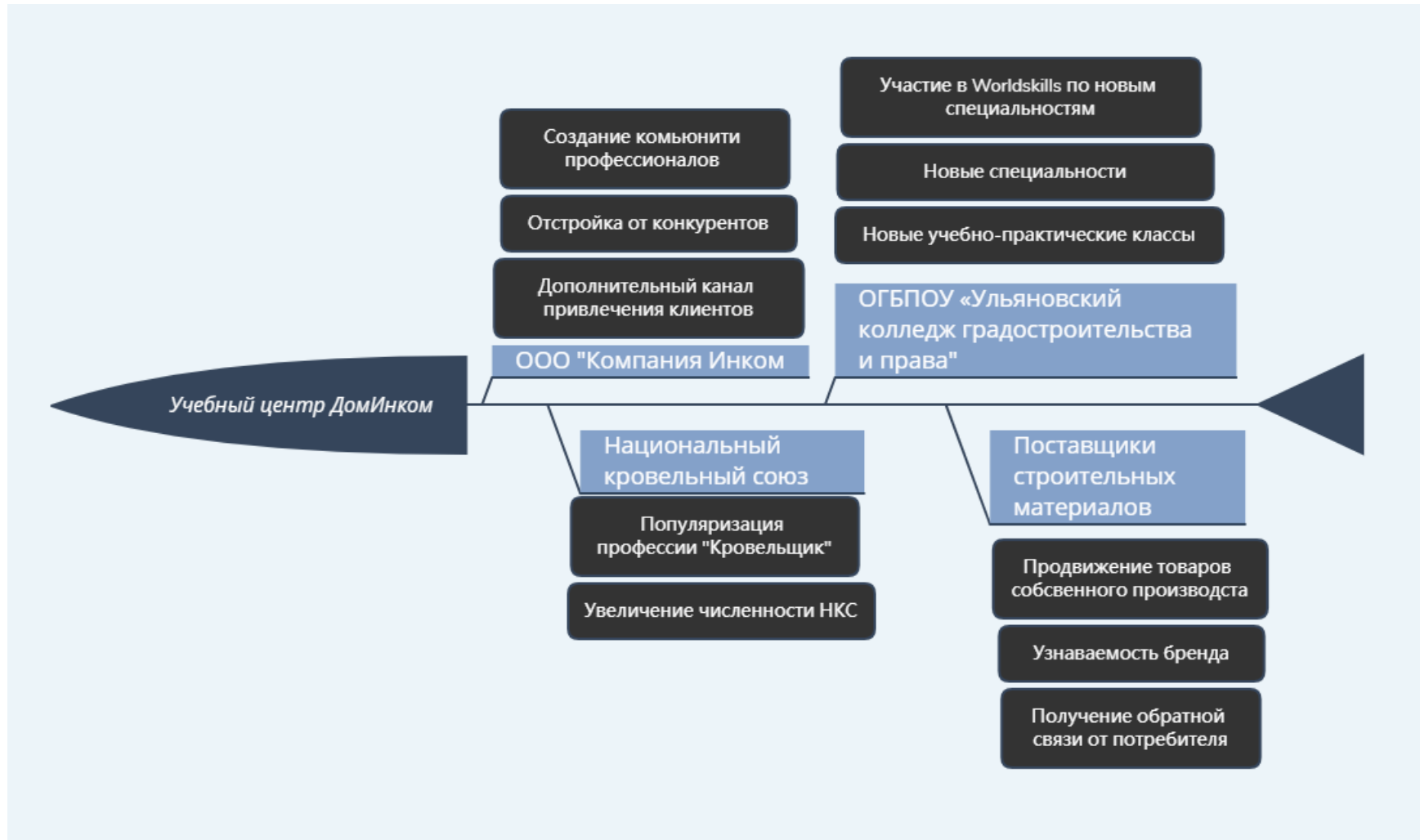
«привлекательность отрасли- конкурентоспособность»

Привлекательность сегмента	Высокая (8-10 баллов)		Высокий потенциал	Высокий потенциал
	Средняя (4-7 баллов)	Низкий потенциал		Высокий потенциал 8,08/7,83
	Низкая (0-3 баллов)	Низкий потенциал	Низкий потенциал	
		Низкая (0-3 баллов)	Средняя (4-7 баллов)	Высокая (8-10 баллов)
		Конкурентоспособность предложения		

Организационная структура ООО «Компания Инком»



Концепция проекта



Матрица качественной оценки рисков проекта

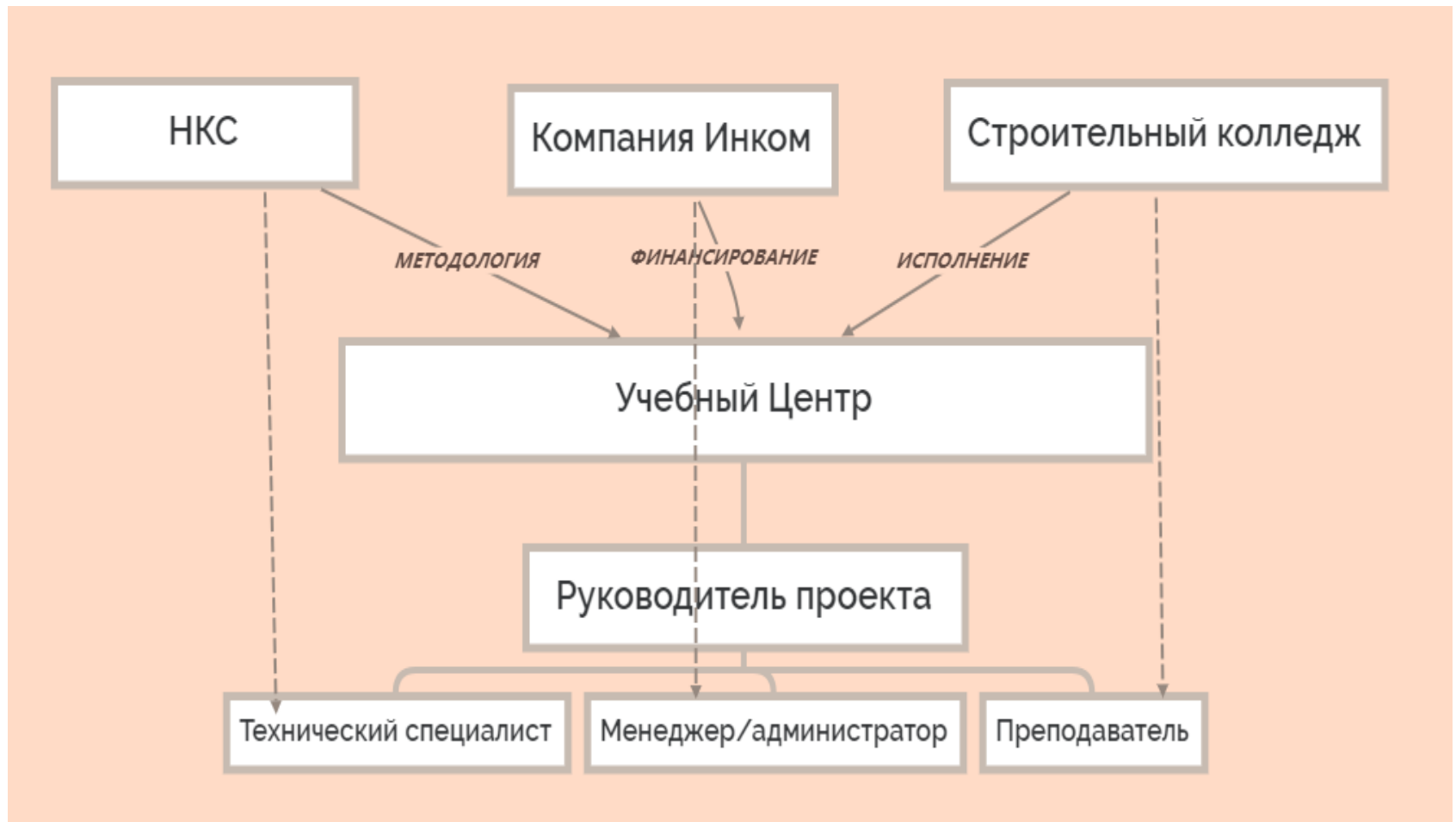
Риски	Вероятность, балл	Последствия, балл	Рейтинг	Место в рейтинге
Риск разрыва отношений с ОУ	2	10	0,2	3
Риск изменения условий аренды помещения	2	10	0,2	3
Изменения в законодательстве, которое может привести к снижению продаж	2	2	0,04	
Низкий профессиональный преподавательского состава	8	8	0,64	1
Получение травм и увечий при обучении	4	4	0,16	
Снижение спроса на качественное профессиональное строительное образование	1	9	0,09	
Оффлайн образование станет неактуальным, выбор будет падать в сторону онлайн образования	7	5	0,35	2

Расчет риска проекта при учете фактора «Уровень преподавательского состава»

Событие	Объем продаж	Вероятность	Выручка, тыс. руб.	Прибыль, тыс. руб.	Вероятная прибыль
Слабый преподаватель	120	0,3	3360	120	36
Уверенный преподаватель	160	0,5	4480	640	320
Сильный преподаватель	240	0,2	6720	1680	336

Ожидаемая прибыль	$(36+320+336)/3$	230
Вариация	$0,3*(36-230)^2+0,5(320-230)^2+0,2(336-230)^2$	17587
Дисперсия		132
Колеблемость	$132/230$	57%

Организационная структура учебного центра «ДомИнком»



Основные положения учебного-практического центра для профессиональных строителей «ДомИнком»

Цель

Социальная миссия

Методика обучения

Целевая аудитория

Преподавательский состав

Индивидуальный подход

Два документа об окончании

Корпоративное обучение

Оснащение Учебного центра

Продвижение проекта и рекламная поддержка

План реализации проекта

1. Заключение трехстороннего договора о создании Учебного Центра между ООО «Компания Инком», АО «Национальный кровельный Союз» и
2. Заключение договора оказания услуг между ООО «Компания Инком» и ОГБПОУ «Ульяновский колледж градостроительства и права».
3. Оборудование учебных классов для занятий в ОГБПОУ «Ульяновский колледж градостроительства и права».
4. Утверждение бюджета.
5. Согласование учебных программы дополнительного профессионального образования с участниками проекта.
6. Обучение специалистов компании правилам и технологиям работ с новыми материалами на базе и силами производителя материалов.
7. Запуск рекламной кампании.
8. Заключение договора на переподготовку специалистов со строительными организациями г. Ульяновск.
9. Запуск образовательных курсов.

Учебный план

№	Наименование циклов, дисциплин, профессиональных модулей, МДК, практик	Всего, час	Виды учебной нагрузки		Форма контроля
			Теоретические занятия	Практические занятия	
1.	Общепрофессиональный цикл	4	4		
1.1.	Охрана труда	1	1		
1.2.	Материаловедение	3	3		ЗАЧЕТ
2.	Профессиональный цикл	20	15	5	
2.1.	Технология устройства и ремонта кровель	20	15	5	ЗАЧЕТ
3.	Учебная практика	84	4	80	ЗАЧЕТ
4.	Итоговая аттестация (квалификационный экзамен)	8		88	ЭКЗАМЕН

- Трудоемкость обучения по – 120 часов
- Форма обучения – очная
- Режим занятий - 3 раза в неделю
- Продолжительность 3 недели

Оценка эффективности проекта

1. Финансовый результат от продажи учебных курсов

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Выручка от услуг	3 920 000,00	5 600 000,00	6 720 000,00	6 720 000,00	6 720 000,00
Количество обучившихся	140	200	240	240	240
Стоимость обучения	28 000,00	28 000,00	28 000,00	28 000,00	28 000,00
Затраты	4 923 000,00	4 848 800,00	5 546 000,00	5 516 000,00	5 546 000,00
Финансовый результат	-1 003 000,00	751 200,00	1 174 000,00	1 204 000,00	1 174 000,00
Финансовый результат накопительным итогом	-1 003 000,00	-251 800,00	922 200,00	2 126 200,00	3 300 200,00

2. Финансовый результат от привлечения новых клиентов

	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Количество обучившихся	140,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Средний чек покупки, руб	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00	250 000,00
Количество повторных покупок	3,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Маржинальность, %	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Выручка от привлеченных лояльных клиентов, руб	35 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00	60 000 000,00
Валовая прибыль	4 200 000,00	7 200 000,00	7 200 000,00	7 200 000,00	7 200 000,00

Визуализация проекта

