ARE

ACADEMY OF REAL ESTATE

ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР
КАК СОЗДАТЬ КОВОРКИНГ В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ С НУЛЯ?

Преподаватель семинара:

Татьяна Шараева
Управляющий партнер премиального бизнес-пространства Meeting Point

Кандидат исторический наук, высшее образование по специальностям маркетинг, экономика, делопроизводство (РГГУ, ГУУ им. С.Орджоникидзе, EBCL European Business Competence License Diploma). Опытный руководитель, маркетолог и экономист с направленностью на стратегическое развитие, увеличение клиентской базы, создание системы продаж, разработку стратегии продвижения компании, ее продуктов и услуг. Имеет более чем 20 летний опыт работы на руководящих должностях в крупных компаниях (ТОП 10) с руководством филиалами в России и за рубежом. Награждена знаком «За качество управленческих решений» ФППИ.

Профессиональная деятельность:

- с 2014 г. – управляющий партнер премиального бизнес-пространства Meeting Point
- 2012-2014 г.г. – заместитель генерального директора по маркетингу и продажам «ВТБ Недвижимость»
- 2005-2012 г.г. – управляющий директор Блока маркетинга, рекламы и связей с общественностью АКБ «БАНК МОСКВЫ»
- 2004-2005 г.г. – директор по маркетингу ООО «РУСФИНАНС» Группа Сосьете Женераль
- 1994-2004 г.г. – первый заместитель Директора департамента по маркетингу ОАО АЭРОФЛОТ-РОССИЙСКИЕ АВИАЛИНИИ, заместитель директора департамента по связям с общественностью, начальник отдела подготовки и проведения рекламных мероприятий

ARE ACADEMY OF REAL ESTATE MEETING POINT

MEETING POINT

О компании

Компания Meeting Point управляет офисными площадями и предлагает клиентам аренду рабочих мест, офисов, переговорных комнат и конференц-залов по системе «все включено». Сеть Meeting Point сегодня это премиальные бизнес-пространства Meeting Point Red Square, Meeting Point White Gardens, Meeting Point ТРК VEGAS в Крокус Сити. В наших бизнес-пространствах созданы условия и предложены сервисы для организации рабочего процесса с высочайшим комфортом. Персонал оказывает все необходимые бизнесу услуги: от услуг секретарей и ИТ специалистов до делового туризма и консалтинга.

+ 7 (495) 228 28 80
www.point2meet.ru

ARE ACADEMY OF REAL ESTATE MEETING POINT

ЧТО ТАКОЕ КОВОРКИНГ КАК БИЗНЕС?

Вся суть бизнеса по открытию коворкинга сводится к простым шагам: снять крупное нежилое помещение, обустроить его под рабочее пространство, разработать тарифы и сдавать в аренду помещения. Вы то же так думаете?

ПОЛУЧЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ:

- Аренды офисов и рабочих мест
- Аренды переговорных комнат, конференц-залов и проведение мероприятий
- Сопутствующих услуг: аренда дополнительного оборудования, консьерж–сервиса и пр.

НЕ СТОИТ ОТКРЫВАТЬ КОВОРКИНГ, ЕСЛИ:

- У вас нет помещения идеально отвечающего проекту
- У вас нет денег на хороший архитектурный проект
- У вас нет денег на хорошее ИТ-решение
- Вы не готовы потратить много денег
- Вы не готовы развивать сеть
- Вы не готовы лично этим заниматься

Бизнес-центр
Выручка при выходе на проектную мощность

	№	Площадь, м2	Стоимость в час, руб., вкл. НДС	Стоимость в день, руб., вкл. НДС	Стоимость в месяц, вкл. НДС	% загрузки	Кол-во	месяц (30 дней)	год (360 дней)
Офисы	*Офис 25 м2*								
	Офис 30 м2								
	Офис 40 м2								
	Офис 55 м2								
Переговорные	*Переговорная 12 м2*								
	Переговорная 20 м2								
	Переговорная 25 м2								
Конференц залы	*Зал 1*								
	Зал 2								
Коворкинг	*Рабочее место в коворкинге*								
Прочие доходы	*Доп.услуги*								

Операционные расходы

			в месяц	*в год*
АХЧ				
Эксплуатация вн.+клининг				
ФОТ, включая налоги и выплаты в фонды				
Услуги сторонних подрядчиков				
Прочие операционные и хоз. расходы				
Реклама и продвижение				
Непредвиденные				
ИТОГО				

Инвестиции коворкинга

Общая площадь (БТИ)		*руб. на 1 м2*	*Всего*
	Оснащение (оборуд + мебель + прочее)		

ARE ACADEMY OF REAL ESTATE MEETING POINT

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО ОТКРЫТИЮ КОВОРКИНГА:

Шаг 1. Выбор места

Шаг 2. Разрешение и документы

Шаг 3. Планировки и состав помещений

Шаг 4. ИТ инфраструктура

Шаг 5. Дизайн-проект и РД

Шаг 6. Общестроительные и отделочные работы

Шаг 7. Создание сайта и рекламная кампания

Шаг 8. Подготовка документальной базы

Шаг 9. Найм и обучение персонала

1.Выбор места для коворкинга (Стоит ли открывать коворкинг в моём БЦ?)

***Исследование рынка**

Нужно понять, какова ситуация с реализацией подобных идей в вашем городе. Возможно, у вас уже открывались коворкинг-центры (или хотя бы антикафе).

Если ранее открытые центры/антикафе успешны, следует их посетить, оценить сильные стороны. Если бизнес прогорел, стоит выйти на контакт с владельцами, узнать, где они ошиблись.

Стоит также учитывать размер населенного пункта. В городе с небольшим количеством населения вполне хватит одного коворкинг-центра, второй просто не выдержит конкуренции. В большом же городе (от миллиона человек) одного центра может не хватать; кроме того, вполне возможно открытие специализированного заведения – для программистов, дизайнеров или журналистов – с набором соответствующих тематике опций.

***Понять рынок труда – определить ЦА**

***Локация**

Выбор места расположения коворкинга –50% успеха

Удобно добираться из любой части города

Престижное размещение, что выгодно для клиентов, которые планируют проводить деловые переговоры

Удобно входить и выходить из здания 24/7

Обязательно парковка

***Определяем метраж**

2.Разрешения и документы

Регистрация бизнеса
Для открытия коворкинг-центра зарегистрируйте ИП или ООО на упрощенной системе налогообложения.
Коды ОКВЭД:
70.20 Сдача внаем собственного недвижимого имущества
55.30 Деятельность ресторанов и кафе
55.40 Деятельность баров
Перечень основных документов для регистрации
Свидетельство регистрации ИП или ООО
Справка из Госкомстата о присвоении кодов статистики
Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе
Сертификаты на оборудование
Договор аренды или передачи прав собственности
Разрешения СЭС и Пожарного надзора
Договор на оказание прачечных услуг
Договор на коммунальное обслуживание
Трудовые договоры с сотрудниками
Для регистрации ООО дополнительно потребуются:
Устав
Приказ о назначении директора
Учредительный договор или приказ о создании общества (если учредителей более одного)
Решение единственного учредителя или протокол общего собрания учредителей

3. Планировки и состав помещений

- Ресепшен
- Гардероб
- Серверная
- Туалеты
- Кухня
- Деловая гостиная
- Зал для тренингов и семинаров
- Офисы
- Рабочие места
- Переговорные

4. IT инфраструктура: Определение ИТ программ на которых будет работать коворкинг

- Их привязка к бухгалтерии фискальному аппарату
- CRM
- Провайдеры Интернета и телефонии

5. Дизайн-проект и РД

- Мебель
- Оборудование
- СКУД и Видеонаблюдение

6. Общестроительные и отделочные работы

- Технадзор и строительная экспертиза
- Закупка отделочных материалов с запасом

7. Сайт и продвижение

Коворкинг-центр нуждается в постоянной рекламе среди всех сегментов ЦА, так как само по себе явление для российского общества еще новое. Для продвижения используйте следующие способы:

- Создание и продвижение сайта в интернете
- Продвижение групп в социальных сетях
- Распространение листовок в местах скопления потенциальных клиентов: выставки, конференции, бизнес-тренинги, офис-центры
- Организация мероприятий, мастер-классов, лекториев для посетителей
- Размещение материалов в местных СМИ

8. Подготовка документальной базы

- Оргструктура и штатное расписание
- Проекты договоров аренды
- Прайс-лист
- Должностные инструкции и мануалы для сотрудников
- Заключение договоров с подрядчиками

9. Подготовка к открытию

- Пуско-наладочные работы
- Найм и обучение персонала

РИСКИ ПРИ ОТКРЫТИИ КОВОРКИНГА

Риск 1. Сезонность

Риск 2. Рынок

Риск 3. Переоценка собственных финансовых возможностей

Риск 4. Управление и персонал

Спасибо за внимание

ARE
ACADEMY OF REAL ESTATE

are.estate
+7 (495) 651-61-05

MEETING POINT

info@point2meet.ru
+7 (495) 228-28-80