



راهنمای طرح کسب و کار پردیس سینمایی



وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی

معاونت توسعه مدیریت و منابع

دفتر توسعه اقتصاد فرهنگ و هنر

ایجاد و یا گسترش کسب و کارهای مولد و توانمند، پایه و اساس رشد اقتصادی، اشتغال‌زایی و موجب پیشرفت کشورها و ملت‌ها است. اغلب مدل‌های معتبر و تجارب بومی و جهانی بر اهمیت ارائه انواع خدمات آموزشی، مشاوره‌ای و اطلاع‌رسانی برای راهنمایی و پشتیبانی از کارآفرینان و متقاضیان راه‌اندازی کسب و کارها تاکید دارند. خدمات کارآفرینی مناسب می‌تواند ریسک، زمان و هزینه راه‌اندازی یک کسب و کار را کاهش داده و اشخاص را در انتخاب آگاهانه کسب و کار و روش آغاز کارآفرینی یاری و راهنمایی کند.

شناسایی و معرفی فرصت‌های کارآفرینی و سرمایه‌گذاری و ارائه اطلاعات مهم و پایه در مورد ابعاد مختلف آن‌ها یکی از نیازهای اصلی نوکارآفرینان و متقاضیان راه‌اندازی و یا توسعه کسب و کارها است. صنایع فرهنگی و خلاق به عنوان یکی از میدان‌های غنی و مستعد برای کارآفرینی و فعالیت اقتصادی بیش از سایر بخش‌های اقتصادی نیازمند تولید و انتشار انواع اطلاعات و بسته‌های اطلاعاتی برای رونق کسب و کارهای مربوط است. اقتصاد فرهنگ و هنر یکی از عرصه‌های مناسب برای نوآوری، کارآفرینی و فناوری‌های نرم و سخت تلقی می‌گردد و بر همین اساس وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی در راستای رونق‌بخشی به فعالیت‌های اقتصادی و حمایت از نوآوران، کارفرمایان و کارآفرینان، خدمات و بسته‌های اطلاعاتی متنوعی را طراحی و ارائه کرده است. تهیه و انتشار راهنماهای کاربردی برای شروع یا توسعه فعالیت اقتصادی مرتبط با صنایع فرهنگی و خلاق یکی از این خدمات موثر است که در گام اول ۵۰ عنوان راهنمای کسب و کار در حوزه‌های مختلف فرهنگی و هنری تهیه و ارائه گردیده است. این راهنماها برای تامین نیازهای اطلاعاتی و آگاهی‌های اولیه فعالان این صنعت تدوین شده است.

مهم‌ترین کاربرد این راهنماها و ذی‌نفعان اصلی آن‌ها در ذیل آورده شده است.

کاربرد	مخاطب یا بهره‌بردار راهنما
شناخت و انتخاب کسب و کار، تهیه BP	نوکارآفرینان و استارت‌آپ‌ها
برنامه‌ریزی برای تقویت، تثبیت و یا توسعه کسب و کار	صاحبان کسب و کارها
ارائه خدمات مشاوره و منتورینگ به متقاضیان	مربیان و تسهیل‌گران صنایع فرهنگی و خلاق
معرفی به متقاضیان و ارائه خدمات	پارک‌های علم و فناوری، مراکز رشد، شتابدهنده‌ها
ارزیابی طرح‌های توجیهی و حمایت از طرح‌ها	بانک‌ها و موسسات اعتباری
طراحی و اجرای بسته‌های حمایتی	نهادهای حمایتی و پشتیبانی اشتغال و کارآفرینی

معرفی کلی کسب و کارهای منتخب

صنایع فرهنگی و خلاق سرشار از فرصت‌های کارآفرینی و سرمایه‌گذاری است و مزیت‌های رقابتی و توانمندی‌های ملی در این زمینه کاملاً آشکار است. تاریخ کهن و غنی، مضامین و محتوای هنری و فرهنگی، قابلیت‌های فناوری و ذوق و قریحه هنرمندان اعصاب گذشته و معاصر به عنوان بنیان‌های اقتصاد فرهنگ و هنر نیازمند شناسایی، سازماندهی و حمایت هستند تا از طریق تبدیل‌شدن به کسب و کار زمینه برای شکوفایی آن‌ها و دستیابی به انواع دستاوردهای اقتصادی و اجتماعی فراهم گردد. در این طرح ۵۰ عنوان کسب و کار به عنوان الگو انتخاب گردیده و راهنمای مناسب برای شناخت آن‌ها تدوین گردیده است.

محورها و زمینه‌های اصلی این کسب‌وکارها عبارت است از:

- < کسب‌وکارهای فرهنگی (۱۰ مورد)
- < کسب‌وکارهای هنری (۲۰ مورد)
- < کسب‌وکارهای فضاهای نوین فرهنگی، هنری (۹ مورد)
- < کسب‌وکارهای رسانه‌ای و تولید محتوای دیجیتالی (۱۱ مورد)

این کسب‌وکارها بر اساس شاخص‌های اقتصادی، استراتژیک و همچنین بررسی اولیه وضعیت عرضه و تقاضای محصولات آنها انتخاب گردیده‌اند.

مشخصات کلی و مشترک اغلب این کسب‌وکارها در ذیل آورده شده است:

(۱) خلاقیت و نوآوری همراه با محتوا و مضامین ارزشمند فرهنگی و هنری، بن‌مایه اصلی این کسب-

وکارها است. در بعضی از کسب‌وکارها فناوری‌های پیشرفته با عناصر فرهنگی و هنری تلفیق شده است.

(۲) اغلب این کسب‌وکارها به گروه MSES (کسب‌وکارهای خرد و کوچک) با تعداد شاغلان کمتر از

۵۰ نفر تعلق دارند. اگرچه در برخی مواقع ممکن است اندازه کسب‌وکار در مراحل توسعه افزایش یابد.

(۳) سرمایه مورد نیاز برای راه‌اندازی اغلب این کسب‌وکارها در مقایسه با سایر بخش‌های اقتصادی کم

و مدت لازم برای دستیابی به نقطه سربه‌سر اقتصادی و کسب سود در آنها پایین است.

۴) این کسب و کارها از نظر فرهنگی و اجتماعی حساس هستند لذا نمی توان آن ها را صرفا از ابعاد اقتصادی و مالی مورد بررسی قرار داد به همین دلیل یکی از ضرورت های اساسی برای فعالیت در این کسب و کارها درک کامل و جامعی از امور فرهنگی و اجتماعی و تاثیرات غیر اقتصادی آن ها است.

۵) این کسب و کارها در وهله اول و تا حدود زیادی به نیروی انسانی ماهر و خلاق و با انگیزه و در وهله بعد به بازاریابی و توانایی در جذب پروژه و سپس به فناوری وابسته هستند. ازاینرو برای ورود به این کسب و کارها شناخت و تسلط کافی مؤسس به این عناصر کاملا ضروری است.

۶) مشتریان و مصرف کنندگان محصولات و خدمات این کسب و کارها بسیار گسترده بوده و تقریبا همه مردم، سازمان های دولتی و غیر دولتی، خانواده ها و اقشار مختلف جامعه مشتریان بالقوه آن ها به حساب می آیند. این مزیت موجب می شود کسب و کارها بتوانند با استفاده از الگوهای بازاریابی با طیف وسیعی از گروه های هدف و سازمان ها و مراکز ارتباط و تعامل داشته باشند. لذا می توان ادعا کرد زمینه برای ارائه سبد متنوعی از محصولات با طیف قیمتی گسترده به بازار وسیع مشتریان و گروه های هدف در این کسب و کارها فراهم است. همچنین اغلب این فعالیت های اقتصادی دارای قابلیت صادرات کالا یا خدمات بوده و یا ارائه آن ها به مردم یا مراکز سایر کشورها نیز امکان پذیر است.

ابعاد و محتوای راهنماهای کسب و کار

بسته اطلاعاتی هر کسب و کار که تحت عنوان راهنما ارائه گردیده است شامل مهم ترین و کاربردی ترین اطلاعات و آگاهی های لازم برای آغاز کسب و کار، تثبیت و حفظ کسب و کار و توسعه کسب و کار است. بدیهی است این بسته اطلاعاتی جایگزین طرح کامل کسب و کار نیست زیرا که اصولا هر طرح کسب و کار

یک سند منحصر به فرد برای یک محصول یا خدمت کاملاً مشخص، یک فرد مشخص و در یک شرایط زمانی و مکانی مشخص است اما اطلاعات این راهنماها تا حدود زیادی تهیه طرح کسب و کار را تسهیل، تسریع و کم هزینه می سازد.

محتوای هر راهنمای کسب و کار عبارت است از:

- معرفی کلی کسب و کار و محصول یا محصولات آن
- فرایند تولید محصول
- گروه هدف و مشخصات کلی مشتریان
- اجزاء و عناصر اصلی کسب و کار شامل ساختار و فرایند
- سازمان های مربوط به کسب و کار
- فرایند ایجاد کسب و کار
- ساختار هزینه و درآمد کسب و کار و معرفی سرفصل های هزینه و درآمد
- ملاحظات و نسبت های مالی برای سودآوری کسب و کار
- راهبردهای بازاریابی و فروش محصول
- مدیریت ریسک در کسب و کار
- ابعاد و زمینه های توسعه کسب و کار

روش استفاده از راهنمای کسب و کار

راهنماها به گونه‌ای تدوین شده‌اند که اغلب نیازهای اطلاعاتی و راه‌های دستیابی به اطلاعات بیشتر را برای متقاضیان کسب و کار و سایر بهره‌برداران راهنما فراهم می‌نمایند. به منظور استفاده بهتر از محتوای این راهنماها، توصیه می‌شود حتماً به موارد ذیل توجه شود:

۱. کلیه اطلاعات مالی این راهنماها مربوط به نیمه دوم سال ۱۳۹۹ است. طبیعی است برخی از این اطلاعات ممکن است به مرور زمان و یا تحت تاثیر تحولات اقتصادی به صورت سریع تغییر کند لذا پیشنهاد می‌گردد در هنگام هر گونه بهره‌برداری از اطلاعات مالی این راهنماها، قیمت‌ها و نرخ‌های روز مد نظر قرار بگیرد.

۲. اطلاعات مندرج در این راهنماها برای شناخت کسب و کار و انتخاب کسب و کار و طراحی کلی فرایند راه‌اندازی و یا توسعه کسب و کار از کفایت لازم برخوردار است. اما با توجه به اینکه اغلب این کسب و کارها برای یک عنوان کسب و کار کلی و نه یک محصول و کسب و کار مشخص و بدون در نظر گرفتن مکان راه‌اندازی یا شرایط و توانمندی‌های متقاضی تدوین گردیده‌اند لذا توصیه می‌شود برای تدوین برنامه اجرایی حتماً طرح کسب و کار بر اساس اطلاعات این راهنماها تهیه و تکمیل شود.

۳. از آنجا که بخشی از اطلاعات این راهنماها به فرایند راه‌اندازی و تعامل با سازمان‌ها و مراجع ذیربط در فرایند تاسیس و اخذ مجوزهای لازم مربوط است و این فرایند و سازمان‌ها ممکن است به مرور زمان تغییر کنند لازم است بهره‌برداران محترم راهنماها از طریق وب‌گاه‌ها یا سایر راه‌های ارتباطی فرایندهای جدید را استعلام و بر اساس آن اقدام نمایند.

پردیس سینمایی

پردیس سینمایی متعلق به گروه کسب و کارهای فرهنگی و هنری می‌باشد که از سوی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی به عنوان یکی از فرصت‌ها و اولویت‌های کارآفرینی و سرمایه‌گذاری شناسایی و معرفی گردیده است. پردیس سینمایی، به ساختمانی گفته می‌شود که دارای حداقل ۳ سالن سینما (معمول ۶ تا ۱۰ سالن) باشد. ظرفیت بعضی از سالن‌های بزرگ پردیس‌های سینمایی گاهی تا چند هزار نفر هم می‌رسد که به آن مگاپلکس می‌گویند. در مواردی، پردیس سینمایی مجموعه بزرگی را شامل می‌شود، که مجموعه‌ای از خدمات تفریحی و تجاری را نیز در کنار پردیس سینمایی قرار می‌دهد. از طرفی به دلیل تنوع سلیقه مخاطبین، پر نشدن ظرفیت کامل سینما، و همچنین انتظار مخاطبین برای رسیدن به زمان اکران فیلم که بعضی از آنها را منصرف می‌نماید، دیگر سینماهای با ظرفیت بسیار بالا صرفه اقتصادی ندارد و به جای آن پردیس‌های سینمایی با سالن‌های نمایشی با ظرفیت‌های متوسط و پایین توجیه اقتصادی بیشتری دارد.

در این راهنما همه ابعاد و کارکردهای پردیس سینمایی و ارزش‌های اقتصادی و اجتماعی آن مورد بررسی قرار گرفته است.

بهره‌برداری از این راهنماها برای شروع یا توسعه کسب و کارهای مربوط به صنایع فرهنگی و خلاق لازم است اما کافی نیست. بر همین اساس تدوین‌کنندگان این راهنماها بر تکمیل اطلاعات و آگاهی‌های لازم و انجام محاسبات بر پایه اطلاعات و شرایط زمانی و مکانی و نوع محصول منتخب با کمک مشاوران و یا متتورهای کسب و کار تاکید می‌نمایند.

فصل اول کلیات شناختی و ساختار	۱
۱-۱- معرفی کلی کسب و کار	۱
۲-۱- زمینه ها و اولویت کاری	۲
۳-۱- امکانات و تجهیزات	۳
۴-۱- خدمات قابل ارائه	۶
۵-۱- گروه هدف و مشتریان اصلی	۶
۶-۱- عوامل موثر بر جذب مشتریان	۷
۷-۱- سازمان و مدیریت کسب و کار	۸
۸-۱- مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی	۱۱
۹-۱- نیروی انسانی مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار	۱۱
۱۰-۱- دستورالعمل ها و ضوابط کاری	۱۳
۱۱-۱- همکاری مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی	۱۶
فصل دوم: برنامه بازاریابی	۲۰
۱-۲- راهبردها و روش های بازاریابی و توسعه بازار	۲۰
۲-۲- مزیت های رقابتی و راهبردهای رقابت	۲۱
فصل سوم: محاسبات ابعاد مالی کسب و کار	۲۳
۱-۳- سرفصلهای هزینه پردیس سینمایی	۲۳
۲-۳- سرفصلهای درآمد	۲۵
۳-۳- نتیجه گیری و تعیین الزامات مورد نیاز برای سوآوری کسب و کار	۲۶
فصل چهارم: برنامه مدیریت ریسک	۲۷
۱-۴- زمینه ها و ابعاد ریسک	۲۷
۲-۴- راهبردهای مواجهه با ریسک در کسب و کار	۲۸
فصل پنجم زمینه های توسعه	۳۰
۱-۵- زمینه ها و ابعاد توسعه	۳۰
۲-۵- راهبردها و راهکارهای توسعه	۳۱

فصل اول کلیات شناختی و ساختار

۱-۱- معرفی کلی کسب و کار

پردیس سینمایی، یکی از فعالیت‌های اجتماعی می‌باشد که مخاطبین زیادی را به خود جذب می‌نماید. مجتمع‌های تجاری و شاپینگ مال‌ها نیز مخاطبین خود را که با هدف خرید وارد مجموعه فوق شده‌اند، جذب می‌نماید. وقتی این دو عملکرد (یا سایر عملکردهای جاذب جمعیت) در کنار هم قرار بگیرند، تاثیر مضاعفی بر روی یکدیگر می‌گذارند، یعنی مثلاً کسی که به قصد دیدن فیلم وارد پردیس سینمایی شده است احتمال دارد در این مجموعه اگر کالای جذابی نظرش را جلب نماید، آن را خرید نماید یا شخصی که برای خرید به شاپینگ مال آمده است، امکان دارد بعد از خرید سری به فیلم‌های پردیس سینمایی بزند. در نتیجه در کنار هم قرار گرفتن این عملکردها، باعث افزایش کارکرد هریک می‌شود. باید در نظر گرفت که پردیس سینمایی یک فضای گسترده با امکانات و تجهیزات فراوان و متنوع بوده و سرمایه‌گذاری در چنین پروژه‌ای پرهزینه می‌باشد. و در نتیجه ممکن است به سرمایه‌گذاری چندین نفر در راه‌اندازی آن نیاز باشد. یا اینکه پس از راه‌اندازی و احداث بخش‌های مختلف آن به افراد متقاضی به صورت اجاره یا مالکیت واگذار شود. پردیس‌های سینمایی را همچنین می‌توان در کنار سایر عملکردهای فرهنگی از جمله گالری‌های هنری، کتابفروشی، کافی شاپ‌های هنری و ... نیز قرار داد. این روش، باعث می‌شود این پردیس سینمایی به یک مرکز بزرگ فرهنگی در منطقه خود، تبدیل شود. البته این همجواری شاید به اندازه همجواری با فعالیت‌های تجاری، سود دهی ایده‌آلی را برای سرمایه‌گذاران به همراه نداشته باشد و معمولاً این همجواری را پردیس‌های سینمایی که سرمایه‌گذار دولتی دارند انتخاب می‌نمایند. در کل پردیس‌های سینمایی یکی از فعالیت‌ها و عملکردهای جدید و جذاب و پرسود برای سرمایه‌گذاری می‌باشد. یکی از

مزیت‌های پردیس‌های سینمایی، استفاده از تسهیلاتی دولتی برای این مکان‌های فرهنگی می‌باشد که می‌تواند برای سرمایه‌گذاری در این حوزه مفید باشد. در زیر تصویری از یک سالن نمایش پردیس سینمایی می‌بینیم.

۱-۲- زمینه‌ها و اولویت کاری

پردیس سینمایی دارای حوزه فعالیت و زمینه‌های کاری متنوع فرهنگی می‌باشد که در یک مجموعه گردآوری شده است. چنین پروژه‌های باعث صرف‌جویی در زمان و ایجاد رفاه بیشتر برای مخاطبان و مشتریان می‌باشد. مهمترین اولویت کاری پردیس‌های سینمایی اکران و نمایش فیلم در سالن‌های این مجموعه می‌باشد. از زمینه‌ها و اولویت‌های کاری در پردیس سینمایی می‌توان به موارد زیر اشاره نمود

❖ اکران فیلم

❖ کتابفروشی انواع کتب سینمایی و تئاتر، متون تخصصی سینمایی، فیلمنامه و نمایشنامه، متون داستانی کلاسیک و مدرن (رمان و داستان کوتاه) از نویسندگان ایرانی و خارجی، انواع کتب خردسال، کودک و نوجوان، آرشیو کامل کتب فلسفه، جامعه‌شناسی و مقالات مرتبط، مجموعه آثار از روان‌شناسان جهان در زمینه‌های مختلف، آثار کلاسیک شعر، انواع سبک‌های شعر از شاعران معاصر به همراه نقد و بررسی، متون نقد ادبی، تاریخی، موسیقی، عکاسی، معماری، گرافیک و... ارائه می‌شود.

❖ کافی شاپ‌ها کافی شاپ همراه با انواع نوشیدنی‌های سرد و گرم، انواع بستنی و فست فودها، میزبان بازدیدکنندگان پردیس سینما است

❖ گالری که با بهره‌مندی از امکانات نور پردازی و صدا، همچنین معماری زیبا مکانی برای نمایش و معرفی آثار هنرهای حجمی و تجسمی، تبادل آراء و نظرات هنرمندان است.

❖ رستوران‌ها

❖ مراکز خرید مراکز تجاری که ارائه دهنده نیازهای مشتریان باشند.

❖ سرای کودک فضای اختصاصی ویژه بازی کودکان

۱-۳- امکانات و تجهیزات

احداث پردیس سینمایی به دلیل که گستره زیادی از فعالیت‌ها را به همراه دارد امکانات و تجهیزات مورد نیاز برای راه‌اندازی آن متعاقباً گسترده و متنوع است. هر فعالیتی که در این مجموعه راه‌اندازی می‌شود تجهیزات متفاوتی دارد. در ذیل دامنه‌های فعالیت پردیس سینمایی به همراه امکانات و تجهیزات مورد نیاز آن‌ها به صورت جداگانه ارائه می‌گردد.

تجهیزات سالن‌های پردیس سینمایی

این بخش خود به سه گروه سالن سینمایی کودکان، نوجوانان و بزرگسالان تقسیم می‌شود. تجهیزات لازم برای این سالن‌ها همگی در یک دسته قرار می‌گیرند.

▪ صندلی

▪ سیستم (آمپلی فایر، میکس، باند، سیم)

▪ سیستم نور

▪ سیستم تصویر (دوربین پیشرفته، دوربین معمولی، میکس و...)

▪ اجرای دکوراسیون داخلی (شیب بندی، کفپوش، دیوار و...)

▪ میزهای کنفرانس

تجهیزات سینمای ۴ و ۵ بعدی

- صندلی های پنج بعدی با روکش چرم مصنوعی افکتهای صندلی : ویبره با شدت قابل تنظیم ، سقوط ، آب پاش صورت ، آب پاش پشت گردن ، بادپاش صورت و گردن ، موش زیر پای تماشاگر ، دوران به راست و چپ ، دوران به جلو و عقب
- تجهیزات جهت صندلی های ۴ بعدی اعم از کمپرسور باد و پمپ آب و افکتهای سالن و لوله کشی و سیم کشی و مدارات الکترونیکی و کامپیوتری
- فیلم پنج بعدی
- پروژکتورهای پخش فیلم
- پرده اتوماتیک با ریموت کنترل
- سیستم صوت
- صندلی های معمولی سینما

تجهیزات سالن بازی

تجهیزات مخصوص فضای بسته برای بازی کودکان

تجهیزات کتابخانه

قفسه ها - سیستم جامع کتابداری، سیستم های کامپیوتر و ...

تجهیزات برا راه اندازی کافی شاپ

• یخچال مواد فست فود	• قهوه جوش
• یخچال مواد نوشیدنی	• نوشابه ساز
• فر سرخ کن چدنی	• ظرفشویی و تاپینگ
• فر پیتزا	• سرخ کن
• گرم کن غذا	• دستگاه کتتاکی
• تستر	• دستگاه گریل
• مایکروفر	• میز و صندلی

***در بالا تجهیزات مرتبط با گروهی از مشاغل فعال در پردیس بیان شد تا موسس یا فردکارآفرین آمادگی ذهنی برای راه اندازی چنین مجموعه‌ای را پیدا کند. با توجه به موارد ذکر شده اگر در پردیس سینمایی احداث فعالیت‌های دیگری همچون مراکز تجاری و مراکز خرید، بخش‌های فرهنگی دیگر مدنظر باشد، فرد موسس باید تجهیزات و امکانات مورد نیاز برای چنین فعالیت‌های را در نظر گرفته و بر این اساس سرمایه‌گذاری کند.

***البته باید این به نکته توجه داشت که واحد اداری هم برای انجام اموری اداری خود نیازمند تجهیزات اداری می باشد. که به دلیل مشترک بودن چنین تجهیزاتی در تمامی کسب و کارها از ذکر آنها خودداری می‌شود.

۱-۴- خدمات قابل ارائه

فعالیت اصلی پردیس سینمایی عرضه و اکران فیلم های سینمایی می باشد. در پردیس سینمایی از چندین سالن نمایش با ظرفیت های گوناگون بهره گرفته می شود. و امکان اکران چند فیلم به طور همزمان ممکن است. بنابراین در این مکان تفریحی توجه زیادی به سلايق متنوع افراد شده است. که علاوه استفاده از امکانات رفاهی گوناگون که می توان از آن ها نهایت استفاده را ببرند می توان به صورت گروهی با دوستان هم به تماشایی فیلم پرداخت.

از خدمات ارائه شده در پردیس سینمایی می توان به موارد ذیل اشاره نمود

○ سینما

○ سینمای چند بعدی

○ فرهنگسراها

○ نمایشگاه ها

○ مراکز تجاری

○ گالری هنری

○ فروشگاه ها

۱-۵- گروه هدف و مشتریان اصلی

بی شک هر کسب و کار که پا به عرصه وجود می گذارد به سبب نیازهایی بوده که در جامعه وجود داشته و تقاضایی برای برآورده ساختن آنها بوده است. پردیس سینمایی گروه هدف زیادی را از خدمات خود می تواند بهره مند سازد. از جمله می توان به جوانان، نوجوانان، افراد سالخورده، کودکان و همچنین فیلم- سازان که هر کدام از این گروه ها به نوعی می خواهد از این مجموعه بهره بگیرند، اشاره کرد. به طور مثال در مورد افراد سالخورده و بازنشسته؛ چون رفت و آمد برای این گروه از افراد جامعه سخت می باشد زمانی

که مجموعه‌ای همانند پردیس سینمایی با گستره‌ای از ارائه خدمات فراهم شود به راحتی قابل استفاده می‌باشد. و این قشر از جامعه با مراجعه به این مجموعه می‌توانند بخشی از خدمات مورد نیاز خود را بدون نیاز به عبور و مرور و جابجایی دریافت کنند. در پایین گروه هدف و مشتریان دسته بندی شده‌اند:

➤ علاقه‌مندان به سینما و همایش‌های علمی و تخصصی

➤ جوانان و نوجوانان

➤ افراد سالخورده و بازنشستگان

➤ افراد علاقمند به فعالیت‌های هنری

➤ تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالاها برای شرکت در نمایشگاه‌ها

➤ مناطق و محله‌های با جمعیت بالا و بدون امکانات و خدمات رفاهی

۱-۶- عوامل موثر بر جذب مشتریان

به طور معمول عوامل گوناگون دست به دست هم می‌دهند تا یک کسب و کار بتواند نسبت به رقبای موجود در بازار مشتریان بیشتری جذب کند. یقیناً مشتریان و گروه مخاطب از کسب و کارهایی خدمت می‌گیرند که خدمات بهتر و با کیفیت‌تری را در ازای هزینه‌های که متحمل می‌شوند به آن‌ها ارائه می‌دهند. در مورد پردیس سینمایی هم این قضیه صدق می‌کند و فرد مؤسس و کارآفرین قبل از هر چیزی باید به رضایت‌مندی مشتریان و مخاطبان خود توجه داشته باشد. و در احداث مجموعه و کسب و کار خود این موضوع را الگویی برای راه اندازی قرار دهد. بخصوص که قرار بر این است از پردیس سینمایی به عنوان یک محیط تفریحی و خدماتی بهره گرفته شود. در زیر یک دسته از عوامل موثر بر جذب مشتریان پردیس سینمایی ارائه شده است.

➤ بکارگیری بهترین تجهیزات صوتی و تصویری دیجیتال و آنالوگ

➤ پیشرفته‌ترین فن آوری های نور پردازی

➤ ایجاد مکانی آرام و دلنشین در فضای مجموعه

➤ قابل دسترس بودن مجموعه

➤ ارائه خدماتی همچون وسایل نقلیه عمومی (دستگاه های VIP برای سهولت در جابجایی)

➤ بهره‌گیری از معماری-های جذاب و چشم نواز

➤ عرضه خدمات مرتبط و گسترده

➤ نوآوری و خلاقیت و بکارگیری امکانات و تکنولوژی نوین

۱-۷- سازمان و مدیریت کسب و کار

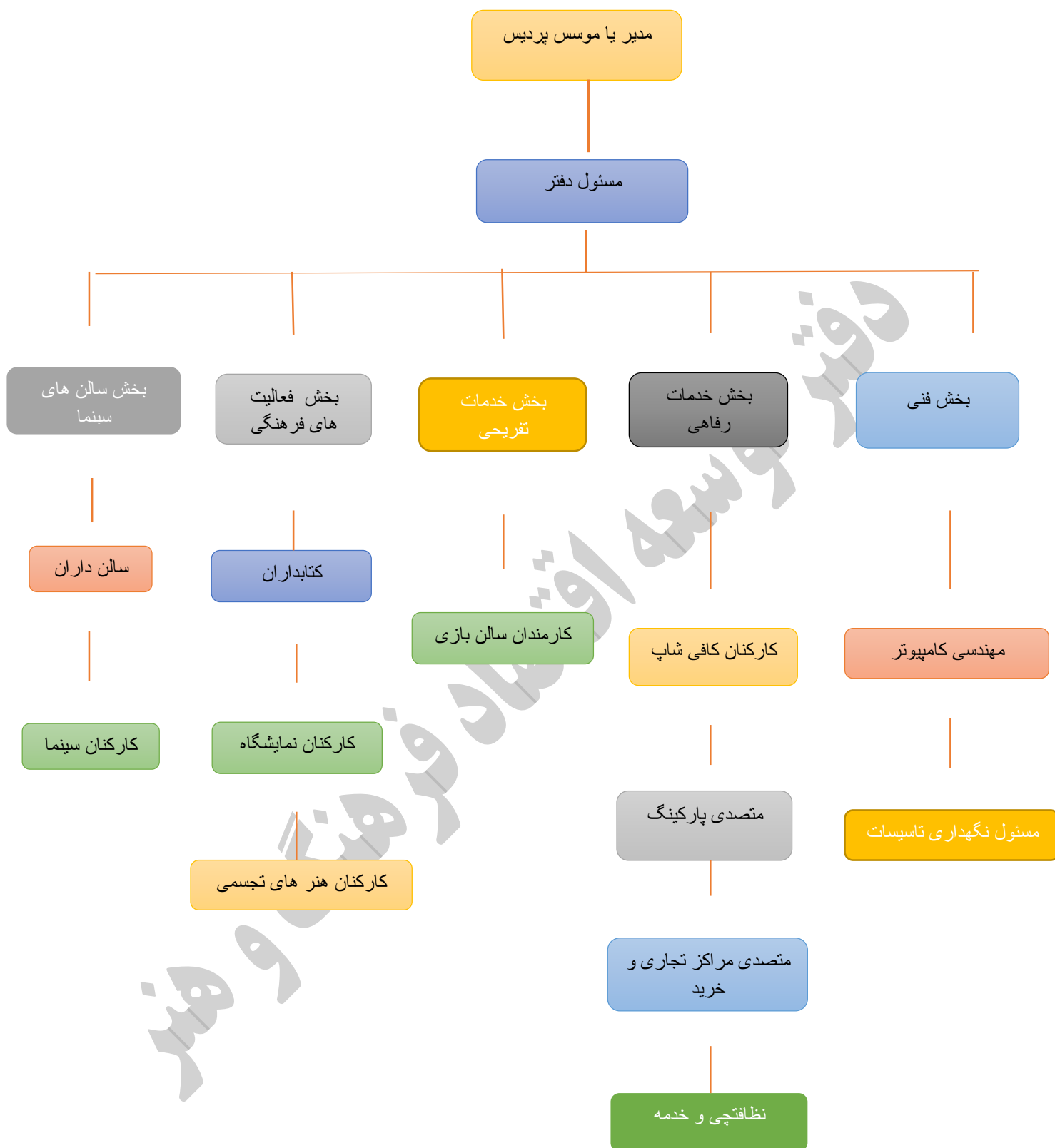
مدیریت هر کسب و کار، سازماندهی موثر منابع جهت دستیابی به اهداف مورد نظر کسب و کار را بر عهده دارد. از این رو مدیریت هر کسب و کار تاثیر فوق‌العاده مهمی بر موفقیت و توسعه کسب و کار دارد. همچنین مدیر کسب و کار ممکن است دارای سطوح وسیعی از مسئولیت‌ها باشد که این بستگی به سازمان مورد نظر دارد. با این وجود برخی عملکردهای کلی در تمامی فعالیت‌های مدیریتی موجود است که شامل: برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، تعیین کارکنان، جهت‌دهی امور، کنترل و بودجه‌بندی می‌شوند. مدیر پردیس سینمایی باید فردی توانمند باشد تا با اقتدار کامل بتواند بخش‌های مختلف راه‌اندازی شده در یک پردیس سینمایی را سازمان‌دهی و مدیریت کند. مدیریت و سازمان‌دهی پردیس سینمایی مسئولیتی پر مخاطره می‌باشد چرا که دامنه و گستره فعالیت‌های که در این مجموعه با هم همکاری می‌کنند متنوع می‌باشد. مدیریت باید تلاش کند تا زمینه‌های کاری فعال در این مجموعه در راستای سرگرمی و تفریحی و رفاهی باشد تا

مشتریان و مخاطبان از آن نهایت استفاده را ببرند. بخش‌هایی که باید مدیریت زیر نظر داشته و بر فعالیت آن‌ها نظارت داشته باشد شامل:

- نظارت بر واحد فرهنگی و هنری
- نظارت بر سالن‌های موجود در پردیس
- بررسی بخش‌های رفاهی
- نظارت بر فعالیت رستوران و کافی شاپ
- نظارت بر واحد اداری
- نظارت بر هزینه‌ها و درآمدهای ماهانه و سالانه پردیس
- نظارت بر بخش‌های مسئول حفظ و نگهداری تجهیزات و منابع

مدیر یا موسس پردیس سینمایی باید با برنامه‌ریزی و آماده سازی سازمان، برای دستیابی به اهداف مورد نظر خود تلاش نماید. مدیر(فرد کارآفرین) باید به برآورد بودجه، تحقیق بازار و ارائه استراتژی‌ها برای کسب موفقیت در راه‌اندازی پردیس بپردازد. در راه اندازی پردیس سینمایی فرد موسس باید مکان احداث پردیس، چگونگی تامین منابع و فعالیت‌های مورد نظر پردیس توجه نماید.

چارت سازمانی در پردیس سینمای:



۸-۱- مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی

کسب و کارهای موجود در بازار کار در عرصه ارائه خدمات و تولیدات خود در ارتباط تنگاتنگ با مشاغل دیگر می‌باشند. در بعضی مواقع ممکن است همین مشاغل باعث ایجاد فرصت‌های جدیدی در ارائه خدمات و تولیدات گردد. پردیس سینمایی در عرصه فعالیت‌های خود برای بقا و توسعه کاری خود باید با مشاغل دیگری همکاری کند. در ضمن باید بیان داشت که منفعت این ارتباط دوجانبه است و هر دو کسب و کار از آن بهره می‌گیرند. هر چند که ممکن است نیاز یک کسب و کار به دیگری برای توسعه خود بیشتر باشد.

از جمله مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- فرهنگسراها
- صنایع دستی
- ارگان‌های برگزارکننده همایش‌ها و نمایشگاه‌ها
- رستوران‌داران
- فیلم‌سازان
- تولیدکنندگان محصولات و خدمات

۹-۱- نیروی انسانی مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار

کسب و کارها برای انجام امور و فعالیت‌های خود نیازمند منابع انسانی می‌باشد. این منابع انسانی باید متناسب با نوع فعالیت‌های کسب و کار انتخاب شوند. داشتن تخصص و مهارت در انجام اموری که به این افراد محول می‌شود می‌تواند در موفقیت آنها موثر باشد. پردیس سینمایی یکی از کسب و کارهایی است که دامنه فعالیت‌های آن متنوع است. البته ممکن است در مجموعه‌های مختلف پردیس سینمایی با توجه به

دامنه فعالیت‌های که دارند این منابع تاحدودی متفاوت باشد. اما به طور نسبی می توان مشخصات و ویژگی‌های نیروی انسانی مورد نیاز برای راه اندازی پردیس سینمایی به صورت زیر بیان کرد.

مشخصات نیروی انسانی	توضیحات
موسس یا مدیر مجتمع	فرد درخواست کننده مجوز باید شرایط مندرج در آیین نامه دفتر توسعه فناوری را دارا و مراحل تایید صلاحیت فنی در این آیین نامه را احراز نموده باشد.
حسابدار	آشنایی با سیستم های حسابداری و تجربه کاری در این زمینه
کارمندان اداری	متصدی امور دفتری، کارمند بایگانی و...
کارکنان سینما	آشنایی با سینما و کامپیوتر، دارای تجربه نظری و عملی، آشنایی با سیستم سالن های نمایش
مهندس سخت افزار و شبکه	فرد یا قرارداد خدمات با شرکتهای سخت افزاری برای مراقبت و خدمات نگهداری ابزار و سرورها، دارای تجربه نظری و عملی
مهندس برق	فرد یا قرارداد خدمات با شرکتهای تأمین برق اضطراری UPS، دارای تجربه عملی و نظری.
کارکنان کتابخانه	داشتن تجربه علمی در زمینه کتابداری
کارکنان فضای بسته	تجربه در زمینه بازی های رایانه ای و بازی های سرگرمی

کارکنان سالن جلسات و همایش	توانایی برگزاری همایش های تخصصی و فراهم نمودن تدارکات لازم برای همایش ها
متصدی پارکینگ	دارا بودن مدرک حداقل دیپلم
کارکنان کافی شاپ	افراد با سلیقه و مشتاق در امور مربوط به این گونه خدمات
کارکنان اتاق بازی کودک	افراد دارای مدرک کودک یاری یا تجربه در امور بازی کودکان
خدمه مجموعه	انجام امور خدماتی و نظافتی مجموعه

۱-۱۰- دستورالعمل ها و ضوابط کاری

در جدول زیر دستورالعمل ها و مجوزهای لازم برای راه اندازی پردیس سینمایی آمده است:

عنوان خدمت	شرح درخواست	نحوه ارائه خدمت
نام	مجاز ساخت سینما (صدور موافقت اصولی)،	۱- ارائه درخواست
دستگاه	بازسازی و توسعه سینما، بهره برداری	۲- ثبت درخواست
	سینما،	۳- بررسی درخواست و بازدید اولیه از محل
	صدور کارت مدیریت سینما	شرایط: ساخت سینما
	سازمان امور سینمایی و سمعی بصری	۴- بازدید از سالن و موافقت اصولی :
		درخواست کتبی
		متقاضی برای احداث
		اعلام نظر -تنظیم صورتجلسه

اجرائی	مدارک لازم	سینما	۵- معرفی متقاضی به
نوع	خدمت به کسب و کار	در زمین مربوطه یا	اداره اماکن
خدمت		مجتمع تجاری	۶- بررسی و اعلام نظر
مدارک	مجوز ساخت سینما) موافقت اصولی	مجوز بهره برداری: پایان	۷- صدور پروانه فعالیت
لازم	مرحله اول و مرحله دوم: (تصویر برابر اصل از سند مالکیت زمین مورد نظر، موقعیت زمین و کاربری روی نقشه موجود و نقشه رنگی طرح جامع یا تفصیلی با مقیاس (۱:۲۰۰۰) و نقشه هوایی زمین مذکور و عکس از زمین UTM منطقه با مختصات مورد نظر تماماً ممهور به مهر شهرداری، تصویر از همه صفحات شناسنامه متقاضی و کارت ملی مدارک لازم اشخاص حقیقی: عکس جدید متقاضی تصویر کامل شناسنامه؛ کارت ملی و کارت	کار، تاییدیه شهرداری بنا به نیاز، تاییدیه سازمان حمل و نقل و ترافیک کارت مدیریت سینما: معرفی مالک یا نماینده ای از سوی وی	به نام مالک ۸- ثبت در پرونده ۹- دریافت پروانه فعالیت سالن ۱۰- ارائه معرفی نامه برای مدیریت سالن از سوی مالک سینما ۱۱- ثبت درخواست ۱۲- تشکیل و بررسی پرونده ۱۳- استعلام از بهداشت، حراست، سجل کیفری

		پایان خدمت یا معافیت، تصویر آخرین مدرک تحصیلی، سوابق فعالیت هنری مدیر معرفی شده مدارک تکمیلی: ۱- گواهی عدم اعتیاد ۲- گواهی عدم سوء پیشینه ۳- تاییدیه اماکن مدارک لازم اشخاص حقوقی: اساسنامه و معرفی نماینده
--	--	---

اقتصاد فرهنگ و هنر

۱-۱۱- همکاری مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی

کسب و کارهای موجود در بازار کار در عرصه ارائه خدمات و تولیدات خود در ارتباط تنگاتنگ با مشاغل دیگر می‌باشند. وجود رقبا در محیط فعالیت همیشه همراه با چالش‌هایی بوده و هست. در بعضی مواقع ممکن است همین مشاغل باعث ایجاد فرصت‌های جدیدی در ارائه خدمات و تولیدات گردد. پردیس سینمایی در عرصه فعالیت‌های خود برای بقا و توسعه کاری خود باید با این مشاغل همکاری کند. در ضمن باید بیان داشت که منفعت این ارتباط دوجانبه است و هر دو کسب و کار از آن بهره می‌گیرند. هر چند که ممکن است نیاز یک کسب و کار به دیگری برای توسعه خود بیشتر باشد.

از جمله مشاغل مرتبط با پردیس سینمایی می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

← فرهنگسراها

← تولیدکنندگان صنایع دستی

← تولیدکنندگان پوشاک (لباس، کیف و کفش و...)

← فروشندگان لوازم جانبی کامپیوتر و موبایل

← مراکز آموزشی فرهنگی و هنری (اجرای نمایش، تئاتر، هنرهای دستی و...)

← سازمان‌های برگزارکننده همایش‌ها و نمایشگاه‌ها

← و ...

۱-۱۱- معرفی چند پردیس سینمایی

در ذیل چند نمونه از پردیس‌های سینمایی معروف و شناخته شده در تهران آمده‌اند. تا با مطالعه تاریخچه، نوع فعالیت‌ها و منابع درآمدی آن‌ها مسیرهای طی شده برای کسب این موفقیت‌ها توسط فرد مؤسس یا

کارآفرین در زمینه راه‌اندازی پردیس‌های سینمایی مشخص شود و فرد مؤسس تلاش کند تا با الگوبرداری از این کسب و کارهای موفق ریسک ورود به بازار کار را تا حدودی کاهش دهد.

پردیس‌های سینمایی معروف و موفق

➤ پردیس سینمایی کوروش

➤ پردیس سینمایی ملت

➤ پردیس سینمایی زندگی

➤ پردیس سینمایی آزادی

➤ پردیس سینمایی مگامال

پردیس سینمایی کوروش

پردیس سینمایی کوروش یا به قول شما سینما کوروش، بزرگترین پردیس سینمایی کشور در طبقات ۳ الی ۶ کورس مال با سرمایه گذاری گروه صنعتی گلرنگ طی چهار سال ساخته شده است.

۱۶۰۰۰ متر مربع از مجتمع کوروش به ۱۴ سالن پردیس سینمایی کوروش اختصاص داده شده که ۳۱۰۰ صندلی به ظرفیت سینماهای کشور اضافه کرده است. سالن نمایش فیلم، سالن VIP و سالن ویژه تئاتر با بهترین کیفیت صدا و تصویر فعال بوده و به نام سینماهای قدیمی لاله‌زار نامگذاری شده‌اند. همچنین این سینما دارای رستورانهای گوناگون، پارکینگ و اینترنت رایگان نیز می باشد.

***در ادامه تصاویری از بخش های مختلف پردیس سینمایی کوروش آمده است.



سالن برگزاری همایش و کنسرت ها



واحد کودکان در پردیس سینمایی کوروش



انتضاد فرهنگ و هنر

فصل دوم: برنامه بازاریابی

۱-۲- راهبردها و روش‌های بازاریابی و توسعه بازار

در دنیای کنونی عدم وجود امکانات تفریحی، ورزشی، سرگرمی از جمله فرهنگسرا، سینما، ورزشگاه، فروشگاه و سایر امکانات باتوجه به استقرار جمعیت فعلی در یک محله یا منطقه، جوانان را جذب مسائل انحرافی دیگر کرده است و مطمئناً وجود مجموعه‌ای همچون پردیس سینمایی سبب جذب گردشگران و علاقه‌مندان بسیاری خواهد شد و از این طریق نیز به رونق آن منطقه بیش از پیش کمک خواهد کرد. برای توسعه بازار عوامل ذیل دخیل می‌باشند که توجه به آن‌ها برای فرد کارآفرین و مؤسس ضروری می‌باشد:

- جذب سرمایه‌گذاران و تهیه منابع مالی
- افزایش دامنه‌های پردیس سینمایی برای جذب گروه‌های متعدد با سلیقه‌های گوناگون
- توانایی و قدرت مدیریت کسب و کارهای مختلف در پردیس
- تلاش فردی و ذوق و ابتکار شخصی در انجام فعالیت‌های موجود در پردیس (نوآوری در افزودن خدمات جدید)
- بهره‌گیری از جدیدترین تکنولوژی‌های دنیا در ساخت ساختمان پردیس (جنبه‌های استقامت و معماری جذاب)
- تبلیغات با استفاده از شبکه‌های اجتماعی
- برگزاری مسابقات در بخش‌های مختلف پردیس
- برگزاری رویدادهای خاص در بخش سالن‌های همایشی (شب یلدا؛ جشن ۲۲ بهمن، میلادها و اعیاد و..)
- نصب تابلو و بنرهای تبلیغاتی در سطح شهر

۲-۲- مزیت‌های رقابتی و راهبردهای رقابت

پردیس سینمایی برای حفظ خود در بین رقبا باید تلاش کند تا نسبت به فعالان در این عرصه برای مشتریان و گروه هدف خود مزایایی فراتر ارائه دهند. موسس یا همان فرد کارآفرین باید به طور دائم و هوشیارانه تغییرات محیطی و شرایط رقبا را مورد بررسی قرار دهد. برای انجام این کار می‌تواند یک بخش را در کسب و کار خود به عنوان بخش تحقیق و توسعه راه‌اندازی کند تا دانش مرتبط با پردیس همیشه دانشی همگام با پیشرفت‌های موجود باشد. استفاده از این بخش علاوه بر اینکه می‌تواند مخاطرات و مشکلات پیش روی کسب و کار را کاهش دهد؛ همچنین می‌تواند باعث شود تا با کسب این دانش‌ها فرصت‌های جدید ایجاد شوند و با بهره‌گیری این فرصت‌ها شرایط بهتری را کسب نمود.

از جمله عواملی که می‌توانند به عنوان مزیت در مقابل رقبا موجود در بازار بیان نمود شامل:

- بهره‌گیری از معماری داخلی جذاب
- بکارگیری به روزترین تجهیزات
- بهره‌گیری از فعالیت‌های مرتبط با هنرهای تجسمی در کنار فعالیت‌های پردیس
- همکاری با افراد با تجربه برای فعالیت‌های پردیس
- تلاش برای نوآوری (روش تولیدی جدید)
- ارائه بعضی خدمات همچون اینترنت رایگان، بلیط نیم بهاء
- تخفیف در صورت گرفتن خدمات از چند کسب و کار پردیس به طور همزمان
- احداث پارکینگ اختصاصی

- ایجاد فضای سبز در محوطه پردیس
- استفاده از تخفیفات فصلی یا پایان هر ماه در بخش‌های ارائه خدمات و محصولات مراکز واقع در

پردیس

دفتر توسعه اقتصاد فرهنگ و هنر

فصل سوم: محاسبات ابعاد مالی کسب و کار

۳-۱- سرفصل‌های هزینه پردیس سینمایی

با توجه به مراحل و مسیر راه‌اندازی و فعالیت پردیس سینمایی سرفصل‌های هزینه پردیس سینمایی

برای مقاطع زیر قابل پیش‌بینی است:

- مخارج منابع و نیروی انسانی
- احداث و تاسیس پردیس سینمایی
- تجهیز سالن‌های نمایش پردیس و تجهیزات مورد نیاز دیگر کسب و کارهای موجود

با توجه به موارد ذکر شده مهمترین هزینه در رابطه با فعالیت‌های فوق به شرح زیر است:

الف: مخارج منابع و نیروی انسانی (سالانه/ میلیون ریال)

ردیف	شرح	تعداد	حقوق ماهیانه	حقوق سالیانه
۱	مدیر مجتمع	۱	۷۰۰۰۰۰۰۰	۱۶۴۰
۲	کارکنان اداری	۲	۲۵۰۰۰۰۰۰	۶۰۰
۳	حسابدار	۲	۴۰۰۰۰۰۰۰	۹۶۰
۴	آشپز	۲	۳۵۰۰۰۰۰۰	۸۴۰
۵	کارکنان رستوران	۶	۳۰۰۰۰۰۰۰	۲۱۰۰
۶	کارکنان کافی شاپ	۴	۲۵۰۰۰۰۰۰	۱۰۰۰
۷	کارکنان فضای بازی بسته	۳	۳۰۰۰۰۰۰۰	۴۸۰
۸	کارکنان سالن جلسات و همایش	۵	۲۵۰۰۰۰۰۰	۱۵۰۰
۹	کارکنان سینما	۱۲	۳۰۰۰۰۰۰۰	۴۳۲۰

۱۰	تکنسین فنی	۲	۳۰۰۰۰۰۰۰	۷۲۰
۱۱	متصدی پارکینگ	۲	۲۵۰۰۰۰۰۰	۶۰۰
۱۲	خدمه مجموعه	۵	۲۵۰۰۰۰۰۰	۱۵۰۰
۱۳	راننده	۲	۲۵۰۰۰۰۰۰	۶۰۰
	جمع کل	۴۸		
	مزایا و پاداش و حق بیمه کارفرما			۶۵۰
	جمع کل			۱۶۱۶۰

ب: مخارج مرتبط با خرید زمین احداث فضای کار پردیس سینمایی (میلیون ریال)

ردیف	شرح	هزینه کل
۱	زمین (البته هزینه خرید بستگی به منطقه و محله دارد)	۸۰۰۰۰
۲	محوطه سازی و ساختمان‌ها	۶۰۰۰۰
۳	تاسیسات	۱۰۶۰۰
۴	ماشین آلات و تجهیزات	۱۸۰۰۰
۵	تجهیزات اداری و کارگاهی	۸۳۲
۶	هزینه‌های متفرقه و پیش بینی نشده (۱٪ جمع بالا)	۲۰۳۴
۷	هزینه‌های قبل از بهره برداری	۲۸۵۰
	جمع کل	۱۷۴۳۱۶

ج: سرفصل هزینه برای تجهیز بخش‌های مختلف پردیس سینمایی (میلیون ریال)

ردیف	تجهیزات	زیر ساخت ها	هزینه
۱	زیرساخت‌ها	مراکز مخابراتی و سیستم امنیتی	۱۱۰
۲	تجهیزات سالن‌های سینمایی و جلسات	صندلی‌های سینما، میزهای کنفرانس، پرده‌های سینما و ...	۴۰۰۰

۲۵۰۰	کلیه تجهیزات مرتبط با فعالیت کاری	تجهیزات کافی شاپ	۳
۳۲۰۰	تجهیزات مخصوص فضای بسته برای بازی کودکان	تجهیزات سالن بازی	۴
۲۰۰۰	تجهیزات کتابخانه، نمایشگاه ها، سالن های هنری های تجسمی و...	تجهیزات فعالیت های فرهنگی	۵
۲۶۰۰	شامل تمامی امکاناتی که برای راه اندازی فضای داخلی همچون قفسه ها، چوب رخت ها و... یک مرکز خرید لازم است	تجهیزات مراکز تجاری و خرید	۶
۴۷۰۰	شامل صندلی های ۴ بعدی و ۵ بعدی، فیلم ۵ بعدی و ...	تجهیزات سینمایی ۴ و ۵ بعدی	۷
۱۹۱۱۰	جمع کل		

۳-۲- سر فصل های درآمد

درآمد حاصل از پردیس سینمایی بر حسب نوع فعالیت (ارائه خدمات در مراکز فرهنگی همچون درآمد حاصل از برگزاری نمایشگاه ها، مراکز تجاری، سالن های بازی، مراکز رفاهی، اکران فیلم ها در سالن های نمایش و ...) متفاوت خواهد بود. میزان درآمد مالک پردیس بستگی به میزان فعالیت کسب و کارهای فعال در آن دارد. در جدول زیر درآمدهای حاصل از این فعالیت ها آمده است.

ردیف	شرح فعالیت	میزان (ریال)	درآمد (میلیون)
۱	سالن همایش ها و جلسات	۶۰۰۰	
۲	درآمد حاصل از اکران فیلم در سالن های سینمایی	۱۸۸۷۰	
۳	سینمایی ۴ بعدی و ۵ بعدی	۷۰۰۰	
۴	مراکز فرهنگی و هنری	۴۷۱۰	
۵	مراکز تجاری و خرید (این درآمد از اجاره مراکز حاصل می شود)	۸۴۰۰	
۶	سالن های بازی و سرگرمی	۱۸۰۰	

۷	کافی شاپ‌ها	۳۰۰۰
۸	رستوران‌ها	۴۵۰۰۰
۹	هزینه دریافتی از پارکینگ	۶۰۰
جمع کل		۹۵۳۸۰

۳-۳- نتیجه‌گیری و تعیین الزامات مورد نیاز برای سوآوری کسب و کار

با توجه به هزینه‌های ثابتی که در بالا آورده شده است هزینه ثابت راه اندازی پردیس سینمایی در تهران طبق جدول مخارج نیروی انسانی و .. ۱ میلیارد و ۶۱۶ میلیون تومان است برای تجهیزات مرتبط با هر فعالیت فعال در پردیس در تهران سرمایه ای بالغ بر یک میلیارد و ۹۱۱ میلیون تومان لازم است، که شامل تجهیزات سالن های نمایش فیلم و تئاتر، مراکز خرید و تجاری، مراکز فرهنگی و تفریحی و ... ، مخارج مرتبط با خرید زمین احداث فضای کار پردیس سینمایی برابر با ۱۷ میلیارد و ۳۱۶ میلیون می شود. با توجه به مخارج ثابت و متغیر حداقل درآمد برای پردیس سینمایی باید پوشش دهنده متممی مخارج متغیر و بخشی از مخارج سالانه متغیر های ثابت باید باشد، حداقل در آمد ناخالص باید ۱۰ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان باشد.

میزان درآمد ناخالص قابل قبول در پردیس سینمایی باید شامل موارد زیر باشد:

مخارج سالانه: یک میلیارد و ۶۱۶ میلیون تومان
الف: سود تسهیلات بانکی: یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان / با فرض دریافت ۱۵ میلیارد تومان وام
ب: مخارجی غیر غابل پیش بینی در فرایند تولید
ج: کسور قانونی: مانند بیمه و مالیات، عوارض قانونی
د: سود مورد انتظار: ۲ میلیارد و ۱۰۰ میلیون تومان/ معادل ۲۰ درصد درآمد ناخالص

باید توجه داشت که سود مورد انتظار بدون احتساب بخش های "ب" و "ج" می باشد.

فصل چهارم: برنامه مدیریت ریسک

۴-۱- زمینه‌ها و ابعاد ریسک

کسب‌وکارهایی که راه‌اندازی می‌شوند در تمامی دوره حیات خود همچون راه‌اندازی، جایگاه‌یابی، تثبیت و توسعه دارای ابعاد گوناگونی از ریسک می‌باشند. مدیریت کسب‌وکار زمانی می‌تواند تمامی این مراحل را با موفقیت پشت سر بگذراند که قبل از ورود به هر مرحله، ریسک‌ها و مخاطرات مرتبط با آن را شناسایی - کند. و آمادگی لازم جهت مواجهه با این شرایط را کسب کند.

در زمینه راه‌اندازی پردیس سینمایی می‌توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- ریسک نوآوری؛ عدم توجه به تکنولوژی‌های جدید در بخش سینمایی پردیس
- ریسک تغییرات محیطی؛ عدم توجه به تغییرات محیطی و خواسته‌ها و تقاضایی گروه هدف
- ریسک در مکان احداث پردیس؛ توجه نکردن به مکان احداث پردیس و میزان جمعیت منطقه
- ریسک در عملکرد عدم اجرای تعهدات کاری براساس قراردادها، به دلایل مختلفی چون سهل انگاری پیمانکاران، عدم دسترسی به بودجه‌های لازم و...
- ریسک رقابت و بازار؛ ناتوانی در جذب سرمایه‌گذاری و نبود منابع مالی، ارائه خدمات با کیفیت پایین
- ریسک تحقیق و توسعه نداشتن دانش و اطلاعات مورد نیاز با توجه به گذر زمان (نداشتن دانش به روز)
- ریسک در معماری؛ عدم توجه به معماری داخلی و خارجی بنای پردیس سینمایی
- ریسک در امکانات رفاهی پردیس؛ عدم توجه به بخش‌های رفاهی برای مشتریان

۴-۲- راهبردهای مواجهه با ریسک در کسب و کار

برای راه‌اندازی پردیس سینمای پس از شناسایی ریسک‌های موجود باید به فکر راه‌کارهای برطرف نمودن و مواجهه با آن‌ها بود. بنابراین در ادامه استراتژی‌هایی کارآمد برای مواجهه با این ریسک‌ها بین شده است.

- استفاده از تجهیزات رفاهی برای مشتریان در پردیس‌های سینمایی موجب رضایت مشتریان می‌گردد و حضور آنان در این مجموعه را افزایش خواهد داد؛ امکاناتی همچون پله‌های برقی، آسانسور، سرویس‌های بهداشتی و فضای سبز و
- استفاده از معماری جذاب و منحصر به فرد در مجموعه‌های پردیس هم می‌تواند به عنوان عاملی در جذب گردشگران داخلی بویژه مسافران موثر باشد که مورد توجه قرار ندادن این بخش می‌تواند به عدم مراجعه مشتریان در مجموعه بیانجامد.
- در راه‌اندازی یک پردیس سینمایی یکی از عوامل بسیار مهم در پذیرش از سوی مخاطبان مکان راه‌اندازی می‌باشد. بنابراین احداث اینگونه مجموعه‌ها در محل و منطقه‌ای که کشش بازار آن بسیار بالا باشد به موفقیت کسب و کار کمک خواهد نمود.
- با توجه به تغییرات محیطی نیازها و خواسته‌های قشرهای مختلف تغییر می‌کند بنابراین تغییر حوزه‌های فعالیت پردیس‌های سینمایی با توجه به تقاضا و نیاز متقاضیان باعث پذیرش بهتر کسب و کار از طرف مشتریان خواهد گردد.
- سالن‌های نمایش تئاتر و سینمایی و امکانات برای بهره‌گیری و ارائه خدمات به مشتریان دائما در حال تغییر و با نوآوری‌ها روبرو هستند، هر اندازه که از تجهیزات پیشرفته‌تری در این حوزه‌ها استفاده گردد کیفیت ارائه خدمات بالاتر رفته و به طبع آن حضور مشتریان و مخاطبان نیز افزایش می‌یابد.

➤ موسس پردیس سینمایی باید یک بخش به عنوان پژوهش و توسعه در واحد اداری خود داشته باشد تا با مشورت و هماهنگی بتواند تغییرات لازم را در پردیس ایجاد نموده و در بازار از سرمایه بکارگرفته شده در راهاندازی حفاظت نموده و به موقع بازگشت سرمایه صورت گیرد.

➤ در برگزاری نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها دقت لازم مبذول گردد تا با بالابردن کیفیت برگزاری چنین رویدادهایی بتوان بر حضور بیشتر مخاطبان تاثیر مثبت گذاشته و تا حضور مجدد آنان در جشنواره‌ها و نمایشگاه‌های بعدی صورت گیرد.

در زیر تصویری از فضای داخلی یک پردیس سینمایی مشاهده می‌کنیم.

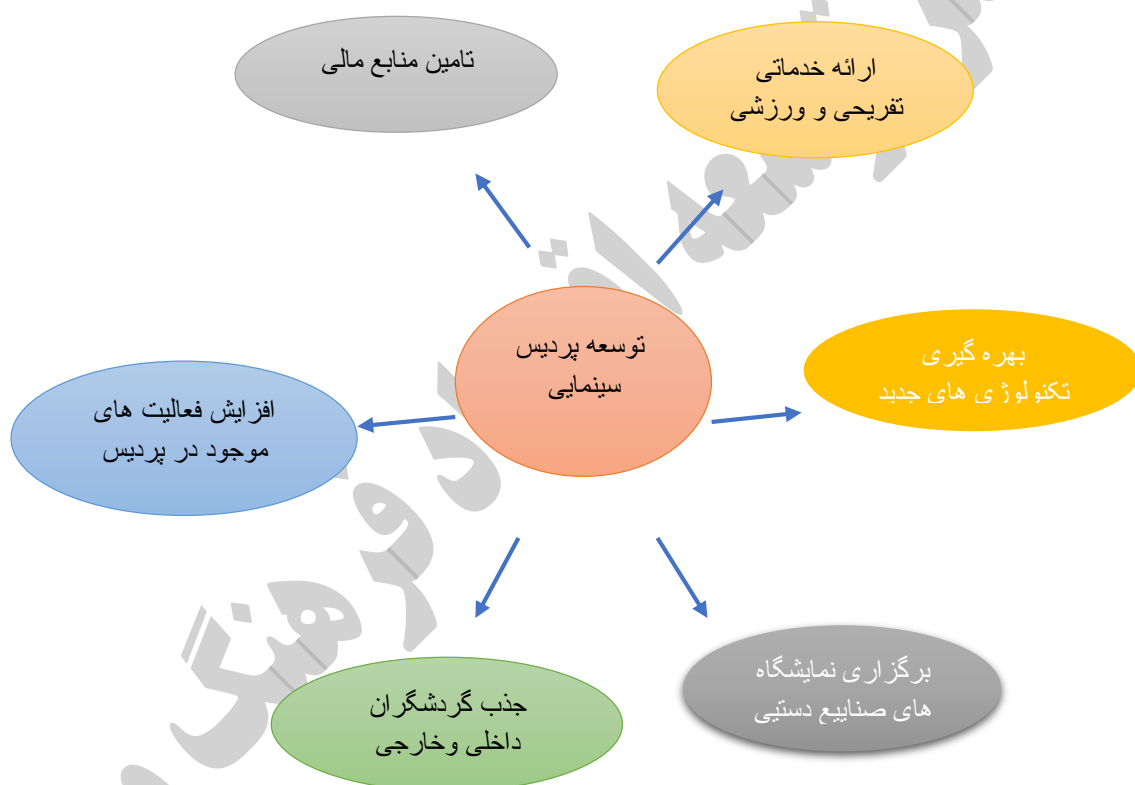


فصل پنجم زمینه‌های توسعه

۵-۱- زمینه‌ها و ابعاد توسعه

برای توسعه هر کسب و کاری باید شرایط و زمینه‌های لازم فراهم باشد تا بتوان دامنه فعالیت‌ها را به راحتی گسترش داد.

در تصویر زیر ابعاد مختلف برای توسعه پردیس سینمایی آمده است:



۵-۲- راهبردها و راهکارهای توسعه

پردیس سینمایی چون یک مجموعه گسترده می‌باشد می‌توان با بکارگیری خلاقیت به سادگی بر ابعاد آن افزود و حوزه فعالیت‌های پردیس را گسترش داد. در رابطه با راهبردها و راهکارها در توسعه پردیس سینمایی باید موارد ذیل را مورد توجه قرار داد

➤ استفاده و بکارگیری فناوری‌های جدید در احداث پردیس، جذابیت‌های پردیس را بیشتر نموده و از این طریق می‌توان بر دامنه فعالیت های موسسه نیز افزود.

همگام بودن با نیازهای و خواسته‌های گروه هدف، می‌تواند خواسته های جدید را شناسایی کرده و در تلاش برای برآورده ساختن آنها بود.

تلاش برای گسترش دامنه کسب و کارهای فعال در پردیس، نیازمند جذب سرمایه‌گذاری های بیشتر و انجام تحقیق و پژوهش در مورد پردیس‌های سر تا سر دنیا می باشد؛ که می‌تواند راهکاری برای توسعه پردیس- های سینمایی باشد.

احداث و راه‌اندازی بخش‌های مختلف ورزشی که قادر به راه اندازی آنها در پردیس باشید (همچون بیلارد، بازی های کامپیوتری و...)

ایجاد اقامتگاه برای جذب گردشگران و توریست‌ها می‌تواند ایده‌ای خوب برای توسعه پردیس باشد.

همکاری با مراکز فرهنگی سراسر کشور برای برگزاری نمایشگاه‌های صنایع دستی که می‌تواند به صورت دوره‌ای و در مناسبت‌های خاص برگزار گردد (تعطیلات نوروز، مناسبت‌های فرهنگی و..)

راه‌اندازی مرکزی برای آموزش فعالیت‌های فرهنگی و هنری در پردیس احداث نمود

