**БИЗНЕС-ПЛАН**

**свадебного агентства**

Наименование проекта:

Организация Свадебного агентства

Автор проекта: ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_»

Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а также передаваться третьим лицам

**Описание проекта
1.**

ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» - это организация, основным видом деятельности которой является предоставление **услуг по организации свадебных торжеств** и является **Свадебным агентством**.

Компания планирует начать свою деятельность с 2015 г.

Задачи компании на январь-февраль: пройти процедуру регистрации, оформления, заказать и произвести монтаж оборудования, подобрать персонал. На данный период получение прибыли не планируется.

В марте 2015 года запланировано получение первой выручки от продаж.

Планируется, что компания будет оказывать полный цикл услуг для вступающих в брак, включая подбор-пошив наряда для невесты, проведение мальчишников/девичников, организацию свадебного торжества и путешествие.

Перечень предоставляемых услуг:

**Организационные услуги**: Разработка концепции свадьбы, выбор места проведения торжества, Координация мероприятия, Составление сценария свадьбы, Подготовка маршрута прогулки после ЗАГСа, Доставка заказанных товаров, Создание Интернет - страницы о свадьбе, Гарантия на любую заказанную услугу.

**Декорация свадьбы:** Гирлянды из гелиевых шаров, Оформление зала гелиевыми шарами, Оформление автомобиля искусственными цветами и аксессуарами, Драпировка зала тканью, Оформление зала искусственными цветами, свечами, аксессуарами, игрушками.

**Имидж:**Макияж, прическа, маникюр невесты, Боди-арт невесты, Постановка свадебного танца, Услуги стилиста (подбор платья, костюма, обуви, аксессуаров), Маникюр жениха.

**Свадебная флористика:** Свадебный букет для невесты, Бутоньерка жениху, Букет для подружки невесты, Цветочные аксессуары (шпильки, браслеты, ожерелья, пояса), Украшение зала и стола живыми цветами, Украшение столов для гостей, Украшение автомобиля живыми цветами.

**Шоу-программа:**Ведущий/ тамада, Музыкальное сопровождение, Артисты оригинального жанра, Выступление эстрадных- танцевальных коллективов.

**Фото-видео:**Услуги фотографа, Создание свадебного фильма 40-90 мин., Свадебный клип, Создание мультимедийная презентация о свадьбе, свадебный альбом.

**Фейерверк:**различных категорий**(**высотный уровень, в помещении, наземный, в парке)

**Транспортные услуги:** Лимузин, Автомобили бизнес-класса, Ретро-автомобили, Микроавтобусы.

**2.**  **Анализ рынка**

На рынке нашего города конкурентов, оказывающих именно полный цикл свадебных услуг, в данном бизнесе нет. Но очень много косвенных конкурентов. Это различные организации, оказывающие услуги в сфере организации праздников. Некоторые особенности данного бизнеса изложены ниже.

Так, для «студентов», по всей вероятности, самое главное – дешевизна и четкость работы свадебного агентства, возможность полностью на него положиться. Для них будут интересны «коробочные» предложения, включающие в себя весь комплекс свадебных услуг: заказ нарядов, транспорта, букетов, фотосъемки, банкета. Поэтому нужно сформировать несколько максимально дешевых вариантов таких «коробок» и два-три подороже.

Для «экономных» клиентов также отлично подойдут «коробочные» решения. Однако в этом сегменте могут быть не только молодые, но и зрелые люди, не страдающие отсутствием денег. Поэтому варианты «коробок» должны быть более разнообразными и по составу, и по цене. Работая с этой группой клиентов, упор надо делать на соотношение цены и качества.

А «состоятельным» клиентам следует продемонстрировать индивидуальный подход в обслуживании. Для них имеют большое значение рекомендации и репутация фирмы. Поэтому стоит сделать хороший фотоальбом, в который будут вложены фотографии свадеб, которые фирма проводила раньше. Возможно, ради такого альбома первую свадьбу стоит даже устроить бесплатно.

Самое главное то, что с каждой из этих трех групп нужно работать по-разному. Вплоть до того, что стоит разработать три разных фирменных стиля для оформления визиток и рекламной продукции. Кроме того, с каждым из трех сегментов должны работать разные агенты.

Отсюда первое, что нужно сделать, когда в агентство обращается новый клиент, это определить, к какой из этих трех групп он относится. Сделать это следует поручить менеджеру, отвечающему на телефонные звонки. Подготовьте для него короткий список вопросов, которые он обязан задать клиенту.

Однако с финансовой точки зрения работать сразу с несколькими группами клиентов довольно дорого. Потребуется большой объем единовременных и постоянных затрат. Гораздо дешевле работать в какой-то одной узкой рыночной нише. Скажем, разработать один сценарий свадьбы и предлагать только его.

Свадебное агентство – очень рискованный проект. Во-первых, рынок этих услуг еще не сформировался. Придется потратить много времени на то, чтобы объяснить потенциальным клиентам, чем занимаются подобные фирмы и почему выгодно с ними работать. Для начинающего предпринимателя, не имеющего опыта в бизнесе, все эти опасности удваиваются. Поэтому важно искать пути, чтобы свести риски до минимума.

Можно использовать стратегию «бизнеса на двух ногах». Ее суть в следующем: разрабатывается эксклюзивный продукт, дающий основную прибыль, а параллельно организуется система «фоновых продаж», которые поддерживают фирму на плаву.

Такие «фоновые продажи» могут обеспечить недорогие «коробочные» свадьбы. Можно вообще организовать еще один отдельный бизнес и реализовывать какие-нибудь товары, пользующиеся постоянным спросом. Причем совершенно не обязательно той же целевой аудитории, что и услуги. Скажем, можно поставлять воздушные шары и пиротехнику своим косвенным конкурентам, компаниям по организации праздников.

А эксклюзивным продуктом могут быть крупнобюджетные свадьбы. Именно на поиск клиентов, которым они интересны, стоит потратить основные усилия.

Поэтому свадьбами можно ограничиться только в тех случаях, если вы рассматриваете бизнес как хобби, готовы переключаться на другие услуги на период «межсезонья» или ориентируетесь на небольшое число VIP-клиентов, которые будут появляться раз в два месяца и приносить бюджеты в десятки тысяч долларов. Если же бизнес – источник существования, то браться надо за все. Тем более что если клиенту понравится свадьба, которую вы провели, то, возможно, он предложит вам организовать для своей фирмы корпоративную вечеринку.

С цветочными салонами, ателье, транспортными и пиротехническими фирмами нужно договариваться о скидках. Как правило, они предоставляют 20%-ную скидку агентствам, которые постоянно пользуются их услугами. Имеет смысл искать небольшие фирмы, которые так же заинтересованы в вас, как и вы в них. Можно найти маленькую посредническую фирму, которая за небольшие деньги потребует от них безукоризненного качества.

Артистов, фотографов и операторов придется искать через объявления в газете. Имеет смысл сотрудничать только с теми, кто уже работал на свадьбах. Так, фотограф должен хорошо знать свадебную церемонию и уметь оказываться в нужное время в нужном месте. Он должен хорошо владеть репортажной съемкой и знать некоторые тонкости свадебной фотосъемки. Например, работники загсов всячески поддерживают своих фотографов и «ставят подножки» фотографам со стороны. У неопытного человека в таком «военном режиме» съемка может просто не получиться.

**3.План продаж.**

**3.1. Объемы продаж**

Планирование объемов производства осуществляется исходя из производственных мощностей. Производственные мощности ограничены трудовыми ресурсами, производственными площадями, природной составляющей. Планирование продаж осуществляется по факту получения выручки предприятия от продажи продукции. Предприятие начинает производство с 01.10.2015г.

План продаж представлены в таблице 1.

Таблица 1. **План продаж по годам**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Выручка от продажи, тыс. руб. | Итого |
| я | ф | м | а | м | и | и | а | с | о | н | д |
| 2015 |  0 |  0 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 2512 |
| 2016 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 251,2 | 3014,4 |

**3.2.Ценообразование.**

Увеличение стоимости бизнеса зависит от доходов, которые генерирует компания. Для обеспечения спроса на продукцию ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» регулирует качество (путем составления оптимальных рецептур) и цену. Формирование цены на продукцию ООО «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» основывается на затратном и рыночном подходе. Цена покрывает затраты на производство, при этом значительно не превышает услуги агентства представлены ниже.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование услуги** | **Стоимость, руб.** |
| **Организационные услуги**  |
| Разработка идеи свадьбы | бесплатно |
| Составление подробного сценарного плана | бесплатно |
| Координация свадьбы | бесплатно |
| Подбор места проведения торжества | бесплатно |
| Разработка маршрута прогулки | бесплатно |
| Доставка заказанных в Студии товаров | бесплатно |
| Создание Интернет-страницы о свадьбе | бесплатно |
| Гарантия на любую заказанную услугу | бесценна |
| **Имидж**  |
| Макияж невесты | 5000 |
| Прическа невесты | 8000 |
| Маникюр невесты | 3000 |
| Боди-арт невесты | Цена договорная |
| Маникюр жениха | 1500 |
| Услуги стилиста по подбору платья, костюма, обуви, аксессуаров | 8000 |
| Постановка свадебного танца | 7000 |
| **Свадебная флористика**  |
| Букет невесты | от 1300 |
| Бутоньерка жениха | бесплатно |
| Букет подружки невесты | от 900 |
| Аксессуары из цветов (шпильки, браслеты, ожерелья, пояса) | от 1000 |
| Украшение автомобиля живыми цветами | от 5000 |
| Украшение стола молодоженов живыми цветами | от 10000 |
| Украшение стола гостей | от 10000 |
| Украшение зала живыми цветами | Цена договорная |
| **Декорация свадьбы**  |
| Гирлянды из гелиевых шаров | 100 за метр |
| Оформление зала гелиевыми шарами | от 2600 |
| Оформление зала искусственными цветами, свечами, аксессуарами, игрушками | от 2600 |
| Драпировка зала тканью | Цена договорная |
| Оформление автомобиля искусственными цветами и аксессуарами | 5000 |
| **Транспортные услуги**  |
| Лимузин | от 10000 |
| Автомобили бизнес-класса | Цена договорная |
| Микроавтобусы | Цена договорная |
| Ретро-автомобили | Цена договорная |
| **Шоу-программа**  |
| Ведущий | от 40000 |
| Музыкальное сопровождение | от 10000 |
| Выступление танцевальных коллективов | от 45000 |
| Артисты оригинального жанра | от 10500 |
| **Фото-видео**  |
| Услуги фотографа | от 10000 |
| Создание свадебного фильма 40-90 мин. | 18000 |
| Создание клипа о свадьбе | от 24000 |
| Создание свадебного альбома | от 18000 |
| Создание мультимедийной презентации о свадьбе | от 6000 |
| **Фейерверк**  |
| Высотный уровень | от 13000 |
| Парковый уровень | от 24000 |
| Наземный | от 15000 |
| В помещении | от 6000 |