Бизнес-план

"Агентство по организации праздников"

Автор проекта:

Официальное название: «Отдохнем».

Телефон:

2010

**Содержание**

1. Резюме
2. Описаниеуслуг (товаров работ) – агентство по организации праздников
3. Исследование и анализ рынка
4. План маркетинга
5. Производственный план
6. Организационный план
7. Финансовый план
8. Анализ рисков

**1. Резюме**

Рынок города Палласовки совершенно не насыщен видами услуг по организации праздников, свадеб, корпоративных вечеров, дней рождений, пикников.

В нашем городе нет ни одного официального агентства где можно было бы заказать, например организацию дня рождения ребенка с фейерверком, с приглашением сказочных героев, множеством воздушных шариков или например организацию пышной встречи из роддома мамы и новорожденного с красиво оформленной машиной а ведь как было бы приятна маме такая встреча организованная мужем и родными.

Что придает нам сил жить дальше, как ни внимание наших любимых и родных нам людей!

Если организация знаменательных в нашей жизни событий будет поставлена правильно и без лишних усилий со стороны клиента, то в дальнейшем данный проект являющийся новинкой в нашем городе, дает нам основное преимущество данном виде деятельности.

**Лозунг нашего агентства:** ***Праздник без усилий!!!!*** Все гениальное просто.

Официальное название**: «Отдохнем».**

Организация корпоративных вечеров и праздников в нашем городе ложиться на плечи самих празднующих и все праздники происходят достаточно банально.

Мною предполагается открыть официально зарегистрированное агентство по организации праздников, информацию о котором будет знать каждый житель нашего города и района путем правильно поставленной рекламы.

Многим знакома ситуация, когда в праздничный день хотелось бы отправиться на пикник не тратя силы на закупку продуктов, организацию поездки и т.д.

Сделав заказ в нашем агентстве на организацию пикника, не прилагая никаких усилий для того можно выехать за город где все уже подготовлено от закусок, напитков, мангала для шашлыка до установки шатра и т.д.

И по желанию клиента можно впоследствии заказать дополнительные услуги такие как, например заказ напитков, музыки или, например букета любимому человеку.

Разнообразие услуг нашего агентства далее представлено в пункте 2 настоящего бизнес-плана.

Занять свою нишу на этом рынке, если верно расставить акценты и правильно направить средства будет несложно, так как такого виды услуги есть, но они не организованны в одно агентство и каждая услуга в отдельности предоставляется разными людьми и организациями.

Как, например видеосъемка праздника, организация закупки продуктов, украшение воздушными шарами, приготовление блюд - все эти услуги предоставляются, но разными организациями и клиенту приходится все силы тратить на заказ этих услуг в разных организациях и порой сил и настроения не остается и на сам праздник.

Наше агентство предполагает предоставлять организацию праздников вплоть от закупки продуктов, приготовления закусок, горячих блюд и т.д. до видеосъемки самого праздника, доставки букетов, предоставления развлекательных услуг, так что клиенту не придется тратить силы и нервы, а весь запас хорошего настроения от предвкушения праздника направить на сам праздник.

**Суть данного бизнес-плана доказать**: что на данном этапе, для данной местности исходя из экономических соображений образование ИП для оказания данного вида услуг наиболее целесообразно и оправдано.

**Назначение бизнеса:** Создание агентства по организации праздников.

**Организационно-правовая форма**: Индивидуальный предприниматель без образования юридического лица.

**Цель проекта:** Оказание качественных услуг по организации праздников.

**Целью** создания в данном направлении является:

на 1 этапе деятельности:

* найти наиболее выгодное направление предпринимательской деятельности при относительно малых накопительных вложениях;
* наработка опыта в данном виде деятельности;
* наработка своего контингента клиентов;
* добиться улучшения материального благосостояния своей семьи.

на 2 этапе:

* дальнейшее расширение бизнеса путем создания собственной диспетчерской службы по заказу услуг по организации праздников.
* увеличение ассортимента услуг;

Первоначальным этапом для открытия агентства по организации праздников является регистрация в налоговых органах в качестве Индивидуального Предпринимателя.

Далее расчет наиболее выгодной системы налоговых платежей.

Востребованность данного вида услуги проверена методом анализа и опроса знакомых.

**Срок окупаемости: 1 год.**

При наличии существующих собственных средств, плюс получение субсидии в сумме 58800 рублей на организацию предпринимательской деятельности позволит исходя из экономических соображений обеспечит успех и окупаемость при условии небольшого вложения в дальнейшем в основные средства для оказания данного вида услуг.

**2. Описание услуги**

**Описание услуг:**

Предполагается, что агентство будет оказывать клиентам следующие услуги:

- организация корпоративных праздников

- организация детских праздников;

- организация свадеб;

- организация вечеров досуга;

- организация частных праздников;

- организация семинаров и конференций;

**Полный перечень услуг:**

1. Организация дней рождений, свадеб, выпускных вечеров; корпоративных вечеринок, пикников, встреч новорожденного и мамы из роддома.
2. Услуги повара;
3. Услуги официанта;
4. Разработка меню;
5. Закупка продуктов, напитков;
6. Закупка букетов;
7. Оформление (шарами, цветами, плакатами) банкетных залов, помещений клиента;
8. Предоставление под проведение праздников моей квартиры (есть в наличии);
9. Оформление столов (украшение, сервировка);
10. Предоставление музыкального оформления торжеств;
11. Выездное обслуживание пикников, фуршетных вечеринок.
12. Видео и фотосъемка;
13. Доставка букетов;
14. Оформление свадебных машин;
15. Организация культурной программы;
16. Организация фейерверков;
17. Доставка клиента до места праздника и обратно (предполагается сотрудничать со службой такси на взаимовыгодных условиях).

***Схема взаимодействия с потенциальными клиентами следующая:***

- клиент звонит по объявлению, размещенному в газете «Рассвет» далее будут записаны необходимые координаты, телефон клиента, перечень заказываемых услуг.

Прайс лист с предоставлением всех расчетов по желанию клиента может быть отправлен с курьером или по электронной почте через Интернет.

Далее получив заказ клиента на перечень услуг производится расчет - получение денег с вручением квитанции об уплате и вручение личной визитки с печатью обеспечивающей в будущем накопить скидки, что в дальнейшем обеспечит желание клиента обратится в наше агентство в будущем.

Основными преимуществами данного вида деятельности являются:

-свободный график работы;

-независимость от работодателя;

-возможность проявить все свои самые лучшие качества и желание работать на себя и свою семью:

-возможность выстроить свою систему скидок для постоянных клиентов тем самым увеличив количество клиентов, а следовательно и объем прибыли;

- достаточно небольшая сумма первоначальных вложений;

- в будущем планируется открыть диспетчерскую службу.

**Местонахождение:** г. Палласовка, ул., Волгоградская область г. Палласовка, ул. Садовая д.33 кв. 2

**3. Исследование и анализ рынка**

Выбранное направление деятельности, обладает рядом преимуществ по сравнению с остальными конкурирующими фирмами.

Важнейшими из которых являются:

* потребность в данном виде услуг (проверено мною лично, моими родными и друзьями так как при наступлении, какого либо знаменательного события в первую очередь вспоминается вся нагрузка по организации данного праздника что отнимает огромное количество сил, энергии).
* конкурентоспособность с моей стороны состоит в том, что я буду работать лучше своих конкурентов – доставка курьером списка услуг и цен (***бесплатно***) и также не менее быстрый расчет заказываемых услуг (не стоит заставлять клиента ждать), быстрая и качественная организация праздника от первого до последнего этапа.
* ну и конечно же качество выполняемых услуг - быстрота, самое приветливое и терпеливое отношение к клиенту обеспечит отличное мнение и репутацию нашему агентству, что наиболее важно как на правом так и на последующих этапах деятельности нашего агентства, что впоследствии сыграет немаловажную роль в увеличении количества клиентов.
* быстрая окупаемость и возможность точного реагирования на требования рынка.

На первом этапе деятельности потребителями из-за малого объема будут являться жители города Палласовка.

**Месторасположение нашей фирмы:** г. Палласовка, ул. Садовая д.33 кв. 2

Населению нашего города приходится пользоваться услугами по организации праздников разрозненно, т.е. в разных организациях, расположенных в отдаленных участках нашего города, что увеличивает количество времени, сил, энергии и нервов, потраченных на организацию праздника ведь это не под силу, например человеку у которого нет автомобильного транспорта или состояние здоровья не позволяет.

Позвонив по сотовому телефону в наше агентство клиент получит всю необходимую информацию. Клиенту очень вежливо объяснят о всех видах услуг, сроках исполнения а также гарантиях.

Доставят курьером или по электронной почте прайс лист и список услуг (рекламный проспект предполагается оформить красочно, разместив фотографии примеров оформлений помещений, прайс лист блюд к каждому приложив фотографию и рецепт приготовления данного блюда, что даст возможность клиенту правильно и быстро сориентироваться в выборе заказа).

Все остальные фирмы однодневки не выдерживают конкурентоспособности на данном рынке услуг, так как их работа не отлажена, гарантии не предоставляются, а клиент в первую очередь должен быть уверен что праздник пройдет организованно, красиво и интересно.

Мною же поставлена цель не только работать одной, но и в будущем создать диспетчерскую службу по организации праздников что уменьшит нагрузку по принятию и корректировке заказов и позволит нашему агентству стать основной главенствующей фирмой обеспечивающей клиентам быструю и прежде всего качественную организацию праздников.

Ввиду того, что мое объявление будет выходить в газете «Рассвет» на первом этапе работы 2 раза в неделю в течение 4-х месяцев что даст возможность находится продолжительное время на виду у граждан нашего города, также будут вывешены объявления на всех рекламных тумбах города Палласовка где главным преимуществом перед конкурентами будет описана система скидок - это даст клиентам в будущем право выбора что не менее важно.

Исходя из выгодной ценовой политики, скорости реагирования на пожелания клиента, системы скидок, благоприятному психологическому походу к каждому клиенту - вся эта совокупность факторов сыграет не маловажную роль для деятельности нашего агентства по организации праздников для жителей нашего города Палласовка, а также в будущем и жителей района.

Также предполагается разместить большой красочно оформленный плакат, разместив его в центре города Палласовка, в районе шестого квартала а также в районе вокзала.

**4. План маркетинга**

На первом этапе деятельности будет напечатано большое количество цветных визиток, рекламных проспектов, а также дано объявление в газете «Рассвет» которое будет выходить на протяжении 4-х месяцев 2 раза в неделю.

Будет дано объявление в Интернет на нашем Палласовском сайте.

Телефонный номер нашего агентства будет простым и легким для запоминания.

На фоне конкурентов предполагается выделится конкретным списком услуг, простотой заказа организации праздника, системой скидок, правильно поставленной рекламной компанией даст возможность нашему агентству стабильный доход.

При правильном применении методов стимулирования (объявлений, рекламы, использования системы скидок для постоянных клиентов) для нашего агентства в будущем будет обеспечена хорошая прибыль что позволит окупать первоначальные затраты уже на первом году деятельности.

1. **Производственный план**

Местонахождение фирмы: г. Палласовка, ул., Волгоградская область г. Палласовка, ул. Садовая д.33 кв. 2

Специфика деятельности в сфере предоставления услуг по организации праздников требует особого внимания к легкости в получении информации о телефоне, списке и ценах на предоставляемые услуги.

Также необходимо учитывать, что непривыкшие к данным видам услуг жители нашего города и также некая подозрительность клиентов в наше неспокойное время (так как обман, обвешивание и непорядочность некоторых организаций стали к сожалению нормой в наше время) будет первое время их настораживать, но при условии что «яркая упаковка будет соответствовать содержимому» даст возможность людям привыкнуть и удостовериться в прежде всего в порядочности нашего агентства и выполнению все взятых на себя обязательств.

Преимуществом такого подхода является не только открытость перед клиентом, но в то же время и качество услуги является достаточным преимуществом перед конкурирующими фирмами.

Предполагается на первом этапе купить: домашний кинотеатр (Samsung HT-ТК Ч 35Р) и синтезатор Yamaha которые, прежде всего, являются основным средством для организации музыкального сопровождения праздников, переносной шатер, заказ пошива карнавальных костюмов, посуду вложив при этом полученную субсидию и собственные накопленные средства.Расходы на рекламу предполагается осуществить за счет средств из полученной субсидии.

**Таблица 1**

**Потребность в основных средствах**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование оборудования | Количество единиц | Цена за единицу, у.е. |
| Основное оборудование: |  |  |
| домашний кинотеатр (Samsung HT-ТК Ч 35Р) | 1 | 14791 |
| синтезатор Yamaha | 1 | 10000 |
| Видеокамера  | 1 | 10000 |
| Цифровой фотоаппарат | 1 | 5000 |
| переносной шатер | 1 | 10000 |
| Баллон с гелиевым газом | 1 | 4050 |
| Карнавальные костюмы | 2 | 3000 |
| ИТОГО  | 56841 |
| **Наличие собственных основных средств** |
| Квартира двухкомнатная  | - | имеется в собственности |
| Компьютер с выходом в Интернет (для рассылки заказов и рекламных проспектов, для ведения отчетности и сдачи налоговых деклараций в налоговые органы, для ведения документооборота и т.д.) | - | имеется в собственности |
| Сотовый телефон | 1 | имеется в собственности |
| Посуда | 1 | имеется в собственности |
| Шарики воздушные  | 1 | имеется в собственности |

На первом этапе предполагается закупить необходимое оборудование, дать рекламу в нашей местной газете и расположить рекламу в сети Интернет на нашем Палласовском сайте.

Также предполагается разместить большой красочно оформленный плакат, разместив его в центре города Палласовка, в районе шестого квартала а также в районе вокзала.

Методом рассылки через почту России разослать рекламные листы.

**Таблица 2**

**Потребности в материальных ресурсах**

|  |  |
| --- | --- |
| Наименованиевида материальных ресурсов | Потребности на программу 2010 год |
| I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | Поставщики |
| В натур. выражении | Сумма тыс. руб. | В натур. выражении | Сумма тыс. руб. | В натур. выражении | Сумма тыс. руб. | В натур. выражении | Сумма тыс. руб. |  |
| домашний кинотеатр (Samsung HT-ТК Ч 35Р) |  |  |  |  | 1 шт. | 14791 |  |  |
| синтезатор Yamaha |  |  |  |  | 1 шт. | 10000 |  |  |
| Видеокамера  |  |  |  |  | 1 шт. | 10000 |  |  |
| Цифровой фотоаппарат |  |  |  |  | 1 шт. | 5000 |  |  |
| переносной шатер |  |  |  |  | 1 шт. | 10000 |  |  |
| Баллон с гелиевым газом |  |  |  |  | 1 шт. | 4050 |  |  |
| Карнавальные костюмы |  |  |  |  | 2 шт. | 3000 |  |  |
| ИТОГО: | 56841 |  |  |
| Всего на программу: | 56841 |

**6. Организационный план**

ИП - предоставление услуг по организации праздников для жителей нашего города и района.

Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя без образования юридического лица осуществляется по месту жительства: г. Палласовка, Волгоградская область.

На 1 этапе создания агентства по организации праздников не планируется привлечение наемного труда. В качестве сотрудников агентства предполагается использовать членов семьи.

Целью создания ИП ставиться за счет полученной субсидии и имеющихся средств – обеспечить себя работой (т.к. на данный момент я безработная и стою на учете в центре занятости в г. Палласовка), для обеспечения населения города Палласовка услугами в сфере услуг по организации праздников и получения в конечном итоге прибыли, для того чтобы обеспечить достойную жизнь себе и своей семье.

Из разработанного бизнес-плана видно, что данный план и данные задачи выполнимы и реальны

На 1 этапе осуществления деятельности не потребуются:

* услуги бухгалтера;
* юриста;
* отчетность будет сдаваться мною лично.

**7. Финансовый план**

Затраты собственных средств на непредвиденные расходы в начале создания будут минимальными значит данные расходы в учет брать не будем.

**Таблица 3**

Расчет денежных поступлений (Источники финансирования)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование источника | Сумма руб. |
| 1 | Собственные средства  | - |
| 2 | Привлеченные средства | - |
| 3 | Заемные средства – беспроцентные | - |
| 4 | Заемные процентные средства | - |
| 5 | Субсидия на организацию предприн. деят. (самозанятости) | 58800 руб. |
| ИТОГО:  | 58800 руб. |

Расчет расходов:

**Таблица 4**

Смета единовременных затрат

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п\п | Статьи затрат | Сумма в руб. |
| 2 | основные средства, расходные материалы  | 56841 |
| 3 | Реклама  | 1959 |
| 4 | собственные средства | - |
|  | Итого: собственные средства + субсидия 58800 руб. | 58800 |

**Таблица 5**

Расходы по субсидии

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование расходов | Количество ед. | Цена за 1 ед. | Сумма в руб. 58800 | Примечание |
|  | Субсидия на организацию предпринимательской деятельности | Указывается запрашиваемая субсидии | - |
| 1. | Закупка основных средств: | 1 | 56841 | 56841 |  |
| 2. | домашний кинотеатр (Samsung HT-ТК Ч 35Р) |  | 14791 | 56841 |  |
| Продолжение таб.5 |
| 3 | синтезатор Yamaha |  | 10000 | 14791 |  |
| 4. | Видеокамера  |  | 10000 | 10000 |  |
| 5. | Цифровой фотоаппарат |  | 5000 | 10000 |  |
| 6. | переносной шатер |  | 10000 | 5000 |  |
| 7. | Баллон с гелиевым газом |  | 4050 | 10000 |  |
| 8. | Карнавальные костюмы |  | 3000 | 4050 |  |
| 9. | Реклама |  | 1959 | 1959 |  |
| Итого: | 58800 |  |

**Таблица 6**

Расчет дохода от реализации услуг в течение 1 квартала от предоставляемых услуг согласно производственного плана

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Наименование  | Ед. измерения | Кол-вов мес. | Кол-вов квартал | Цена за ед. | Итого в мес.Сумма в руб. | Итого в кв.Сумма в руб. |
| 1 | Составление меню,Раскладка блюд | шт. | 10 | 30 | 300 руб. | 3000 | 9000 |
| 2 | Оформление помещений воздушными шарами | шт. | 7 | 21 | 300 | 2100 | 6300 |
|  | Услуги повара | шт. | 5 | 15 | 2000 | 10000 | 30000 |
|  | Услуги официанта | шт. | 100 руб. в час., 5ч. в день\*10=50 часов | 150 | 100 руб. час | 5000 | 15000 |
|  | Посудомойщик | шт. | 10 | 30 | 500 | 5000 | 15000 |
|  | Ведущий | шт. | 100 руб. в час., 5ч. в день\*10=50 часов | 150 | 100 руб. час | 15000 | 45000 |
|  | Аренда столовой посуды | шт. | 50 | 150 | 100 руб. | 5000 | 15000 |
|  | Видеосъемка | шт. | 10 | 30 | 200 руб. в час | 2000 | 6000 |
|  | Оформление машин  | шт. | 5 | 15 | 500 | 2500 | 7500 |
|  | Аренда шатра | шт. | 5 | 15 | 1000 | 5000 | 15000 |
|  | Закупка продуктов, напитков (в большом объеме) | шт. | 10 | 30 | 500 | 5000 | 15000 |
|  | Аренда стола и стульев | шт. | 10 | 30 | 100 | 1000 | 3000 |
|  | Мангал, барбекю | шт. | 10 | 30 | 100 | 1000 | 3000 |
|  | Сервировка украшение стола | шт. | 20 | 60 | 150 | 3000 | 9000 |
|  | Костюмированное поздравление  | шт. | 10 | 30 | 1000 | 10000 | 30000 |
|  | Услуги тамады | шт. | 10 | 30 | 1100 | 11000 | 33000 |
|  | Караоке | шт. | 10 | 30 | 70 | 700 | 2100 |
|  | Музыкальное сопровождение | шт. | 10 | 30 | 1500на вечер | 15000 | 45000 |
|  | Доставка клиента до места проведения праздника и обратно (транспортные услуги) | шт. | 10 | 30 | 50 | 500 | 1500 |
|  | Итого: |  |  |  |  | 101800 | 305400 |

Разница вложенной субсидии и реализации предоставляемых услуг показывает что субсидия буте возмещена в течении уже второго месяца работы.

101800 - валовой доход в месяц.

305400- валовой доход в квартал

Далее в следующей таблице рассчитаем налоги

маркетинг агентство предприниматель финансовый риск

**Расчет расходов на налоги**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2010 |  |  |  |  | 2011 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | сент. | окт. | нояб. | за 3 мес.  | Дек. | Янв. | Февр. | за 6 мес. | март | апрель | май | за 9 мес. | июнь | июль | Авг. | за 12 мес. |
| ПФ на ИП | 1000 | 1000 | 1000 | 3000 | 1000 | 1000 | 1000 | 6000 | 1000 | 1000 | 1000 | 9000 | 1000 | 1000 | 1000 | 12000 |
| эл. энергия, отоплениецена по тарифам 2009 г. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| вода и канализ. | 135 | 135 | 135 | 405 | 135 | 135 | 135 | 810 | 135 | 135 | 135 | 1215 | 135 | 135 | 135 | 1620 |
| вывоз мусора | 130 | 130 | 130 | 390 | 130 | 130 | 130 | 780 | 130 | 130 | 130 | 1170 | 130 | 130 | 130 | 1560 |
| экология за негативн. воздействие на окр. среду | 175 | 175 | 175 | 525 | 175 | 175 | 175 | 1050 | 175 | 175 | 175 | 1575 | 175 | 175 | 175 | 2100 |
| медицина на ИП 3,1 % | 140 | 140 | 140 | 420 | 140 | 140 | 140 | 840 | 140 | 140 | 140 | 1260 | 140 | 140 | 140 | 1680 |
| единый налог на вмененный доход | 742 | 742 | 742 | 2226 | 742 | 742 | 742 | 4452 | 742 | 742 | 742 | 6678 | 742 | 742 | 742 | 8904 |
| 27864 |

Расчет валовой прибыли на 1 год:

Расходы на 1 год :

1. налоги – 27864
2. Бензин = 27000 в год
3. субсидия – 58800цй
4. реклама 4 объявления в месяц 8, 70 в год\*500 руб=35000 руб. в год
5. Реклама на плакатах = 6000 руб.
6. Валовая выручка – 4 квартала\*305400= 1221600 рублей **в год**

**Прибыль в год:**

1221600–27864-27000-35000-6000= 1125736 **предполагаемая прибыль в год** 1125736 /12 мес. =93811 **предполагаемая прибыль в месяц**

Из вышеперечисленных расчетов видно, что проект достаточно выгоден и имеет право на существование и реализацию.

**8. Анализ рисков**

Существуют технические риски и финансовые риски.

Технические риски могут быть связаны с поломкой основных средств например синтезатора, автомобиля или музыкального центра, но при наличии в нашем городе да и среди моих знакомых специалистов по ремонту данной сложной бытовой техники предполагается быстро решить данные проблемы.

Отказ от наемного труда – вследствие чего аннулируются расходы на заработную плату, налоги.

Использование денежных средств от выделенной субсидии самозанятости – 58800 руб. лучший вариант, нежели взятие ссуды в банке под большие проценты на первоначальном этапе нереально.

В связи с выше перечисленными на 1 этапе деятельности рисков можно избежать.

Финансовые риски:Размер прибылей и убытков в значительной степени зависит от уровня количества заказов на организацию праздников исходя из правильной ценовой и рекламной политики, быстрого реагирования на пожелания клиентов, расширения ассортимента предлагаемых услуг, системы скидок - рисков можно избежать.