**Муниципальное образовательное учреждение**

**Межшкольный учебный комбинат**

**Железнодорожного района**

**Профиль «Торговый маркетинг»**

**Тема: Проект бизнес-плана фирмы ИП «Фортиссимо»**

**Выполнили:** ученицы МОУ СОШ №168

с УИП ХЭЦ, 11 «А» класса

Миняйленко Лидия и Томашевская Валерия

**Руководитель:** Н. И. Галюкова

**Новосибирск, 2008**

**Содержание**

1. Деловое резюме
2. Организационный план
3. Таблица фонда оплаты труда
4. Правовое обеспечение фирмы
5. Формирование предполагаемых доходов
6. Формирование предполагаемых расходов
7. Виды товаров (услуг)
8. Оценка рыка сбыта
9. Конкуренция на рынках сбыта
10. План маркетинга
11. Стратегия финансирования
12. Оценка риска и страхование

Заключение

Словарь терминов

Список литературы

**1. Деловое резюме**

Данный инвестиционный проект посвящен созданию агентства по организации праздников, специализирующегося на широком спектре услуг: от организации детского праздника до проведения крупномасштабного мероприятия.

**Р**ынок услуг как в целом по России, так и по Новосибирску, в частности, сегодня довольно широк. Найти и занять свою нишу – непросто. Слишком велика конкуренция, да и завистников хватает.

**И**менно поэтому, а, скорее всего, по-другому у нас просто и не получилось бы, наше агентство поставило своей главной целью – работать качественно, профессионально, на высшем уровне.

**В**едь кто мы есть? Если говорить коротко и ясно, мы – продавцы. Только в отличие от продавцов товаров мы продаем услуги, а именно услуги по организации и проведению праздников, а также различных развлекательных и деловых мероприятий: свадеб, юбилеев, выставок, презентаций, банкетов, концертов, шоу-программ, детских игровых шоу, и т.д.

**А**гентство «Фортиссимо» создали творческие люди, владеющие всеми тонкостями организации праздников.

Главный принцип работы агентства – индивидуальный подход к любому клиенту и к любому заказу. Для нас нет разницы между частной вечеринкой и корпоративным мероприятием, малобюджетной акцией или крупномасштабным проектом. И в том и в другом случае без внимания и тщательной проработки не останется ни один вопрос.

В штате компании присутствуют креативный и коммерческий отделы. Агентство состоит из профессионалов: мобильные и коммуникабельные менеджеры, талантливые незаштампованные сценаристы, фото и видеооператоры, модные декораторы.

**М**ы работаем напрямую с директорами артистов и коллективов, минуя посредников, а значит дополнительные затраты.

**Н**аш девиз: творческий и индивидуальный подход к решению любых вопросов. Мы стараемся не отходить от этого постулата и работать максимально качественно и профессионально. Ведь сегодня мы работаем на наше имя, а завтра наше имя будет работать на нас! Кроме того, качественно выполненная работа — вопрос профессионального престижа и сохранения конкурентоспособности.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Наименование проекта: | Агентство праздничных услуг |
| 2. | Инициатор проекта: | ИП «Фортиссимо» |
| 3. | Местонахождение проекта: | г. Новосибирск, ул. М.Горького, 64 |
| 4. | Организационно-правовая форма реализации проекта: | Индивидуальное предпринимательство |
| 5. | Суть проекта: | Создание агентства праздничных услуг, специализирующегося на проведении праздников, юбилеев, корпоративных вечеринок, выпускных вечеров. |
| 5.1. | Объем оказанных услуг | 3, 4 млн. |
| 5.2. | Планируемая доля рынка Новосибирска | 1 мес. – 0, 1%  к концу 1 года – 4%  к концу 2 года – 15% |
| 6. | Общая сумма инвестиций: | 500 тыс. |
| 7. | Схема финансирования: | Кредитные средства- 450 тыс., 50 тыс.- собств. капитал |
| 7.1 | Финансовые ресурсы, необходимые для осуществления проекта: | 500 тыс. |
| 7.2 | Соотношение собственных и заемных средств: | 10% / 90% |
| 7.3 | Объем инвестиционного кредита: | 450 тыс. |
| 7.4 | Процентная ставка: | 17% |
| 7.5 | График предоставления кредита: | Январь 2008г. |
| 7.6 | Срок кредитования (срок возврата заемных средств): | 24 месяцев (декабрь 2010г.) |
| 8. | Оценка эффективности проекта: |  |
| 8.1 | Срок окупаемости: | 7 месяцев |
| 9. | Основные препятствия, способные помешать реализации проекта: | Стабильный рост конкуренции |

**2. Организационный план**

Агентство «Фортиссимо» создали творческие люди, владеющие всеми тонкостями организации праздников.

В штате компании присутствуют креативный и коммерческий отделы.

Агентство состоит из профессионалов: мобильные и коммуникабельные менеджеры, талантливые незаштампованные сценаристы, фото и видеооператоры, модные декораторы.

Общее руководство ИП «Фортиссимо» осуществляется менеджером, который принимает решения по оперативному управлению агентством (в т.ч. вопросы управления персоналом). Распоряжается в пределах компетенции имуществом, заключает договора, в том числе по найму работников. Издает приказы и распоряжения, так же в обязанности менеджера входят подбор и аренда места проведения праздничных мероприятий. Менеджер координирует свою работу с Генеральным директором фирмы.

Бухгалтер - осуществляет организацию бухгалтерского учета хозяйственно-финансовой деятельности фирмы и контроль за экономным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Организует учет поступающих денежных средств, товарно- материальных ценностей и основных средств, а также финансовых, расчетных и кредитных операций.

**3.Таблица фонда оплаты труда**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование должностей | | Количество штатных единиц | З/п в месяц одной штатной единицы | З/п в месяц | Всего за  год | |
| 1 | Ген. директор | | 1 | 15 тыс. руб. + 20% от выручки | 43 340 руб. | 520 080  руб. | |
| 2 | Главный бухгалтер | | 1 | 10 тыс. руб. | 12 тыс. руб. | 144 тыс.  руб. | |
| 3 | | Менеджер | 2 | 8 тыс. руб. | 16 тыс. руб. | | 192 тыс.  руб. |
| 4 | | Костюмер | 1 | 6% от выручки | 8 502 руб. | | 102 024  руб. |
| 5 | | Стилист | 1 | 8% от выручки | 11 336 руб. | | 136 032  руб. |
| 6 | | Ведущие | 2 | 10% от выручки | 14 170 руб. | | 170 040  руб. |
| 7 | | Видеооператор | 2 | 10% от выручки | 14 170 руб. | | 170 040  руб. |
| 8 | | Фотограф | 1 | 7% от выручки | 9 919 руб. | | 119 028  руб. |
| 9 | | Диджей | 1 | 10% от выручки | 14 170 руб. | | 170 040  руб. |
| 10 | | Звукооператор | 1 | 9% от выручки | 12 753 руб. | | 153 036  руб. |
| 11 | | Уборщица | 1 | 5тыс. руб. | 5тыс. руб. | | 60тыс.  руб. |
| ИТОГО: | | | 14 |  | 149 372 руб. | | 1 792 464  руб. |

**4. Правовое обеспечение фирмы**

**Дата создания 4.12.08г.**

**Дата регистрации 4.01.09г.**

ИП «Фортиссимо» предполагается зарегистрировать в Инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам Центрального района. Имеется заключение районной Пожарной инспекции о соответствии Правилам Пожарной безопасности.

Учредительные документы: устав предприятия, в котором описана форма деятельности.

Форма собственности – индивидуальный предприниматель.

На основании лицензии ГС-6-54-01-26-0-5406330496-005968-1 от 4.01.08г. фирма «Фортиссимо» имеет право заниматься предпринимательской деятельностью по организации праздников.

**5. Формирование предполагаемых расходов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| 1.Постоянные расходы |  | | | | | | | | | | | | |
| Кредит | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 262,8  тыс. |
| Телефонная связь, Интернет | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 72 тыс. |
| ФОТ | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 149372 руб. | 1792464  руб. |
| Аренда помещения | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 55 тыс. | 660 тыс. |
| Коммунальные услуги | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 6 тыс. | 72 тыс. |
| 2.Переменные расходы |  | | | | | | | | | | | | |
| Реклама | 20 тыс. | 20 тыс. | 20 тыс. | 20 тыс. | 15 тыс. | 15 тыс. | 15 тыс. | 20 тыс. | 20 тыс. | 15 тыс. | 15 тыс. | 15 тыс. | 210 тыс. |
| Развитие бизнеса |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Расходы на автотранспорт | 1 тыс. | 1,5 тыс. | 1,5 тыс. | 2 тыс. | 2,5 тыс. | 3,5 тыс. | 3,5 тыс. | 4 тыс. | 3 тыс. | 3 тыс. | 3,5 тыс. | 3,5 тыс. | 32,5 тыс. |
| Расходные материалы | 5 тыс. | 3 тыс. | 2 тыс. | 4 тыс. | 5 тыс. | 4 тыс. | 3 тыс. | 3 тыс. | 6 тыс. | 5 тыс. | 5 тыс. | 7 тыс. | 52 тыс. |
| Закуп оборудования | 15 тыс. | - | - | - | 5 тыс. | - | - | 10 тыс. |  |  | 5 тыс. |  | 35 тыс. |
| Прочие расходы | 8 тыс. | 5 тыс. | 4 тыс. | 3 тыс. | 4 тыс. | 3 тыс. | 2 тыс. | 5 тыс. | 3 тыс. | 3 тыс. | 3 тыс. | 3 тыс. | 46 тыс. |
| Итого(затраты) | 287272  Руб. | 267772  Руб. | 265772  Руб. | 267272  Руб. | 269272  Руб. | 263772  Руб. | 261772  Руб. | 280272  Руб. | 270272  Руб. | 264272  Руб. | 269772  Руб. | 266772  Руб. | 3234764  Руб. |

**6. Формирование предполагаемых доходов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Месяцы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | Итого |
| Доходы: |
| Детские праздники | 11,8  тыс. | 17,7  тыс. | 17,7  тыс. | 17,7 тыс. | 29,5  тыс. | 11,8  тыс. | 11,8  тыс. | 17,7  тыс. | 23,6  тыс. | 23,6  тыс. | 29,5  тыс. | 59  тыс. | 271,4  тыс. |
| Дни рождения | 14,2  тыс. | 28,4  тыс. | 28,4  тыс. | 28,4  тыс. | 52,6  тыс. | 49,7  тыс. | 56,8  тыс. | 42,6  тыс. | 49,7  тыс. | 49,7  тыс. | 56,8  тыс. | 49,7  тыс. | 507  тыс. |
| Выпускные вечера |  |  |  |  | 39  тыс. | 51  тыс. | 51  тыс. |  |  |  |  |  | 141  тыс. |
| Свадьбы |  |  |  | 26  тыс. | 52  тыс. | 52  тыс. | 200  тыс. | 220  тыс. | 156  тыс. | 156 тыс. | 130  тыс. | 105  тыс. | 1097  тыс. |
| Корпоративы |  | 21  тыс. | 63  тыс. |  | 63  тыс. | 42 тыс. | 63  тыс. | 63  тыс. | 63  тыс. | 84  тыс. | 126  тыс. | 147  тыс. | 672  тыс. |
| Прокат автотранспорта |  | 0,65  тыс. | 1,95  тыс. | 1,25  тыс. | 1,25  тыс. | 3,25  тыс. | 4,55  тыс. | 5,2  тыс. | 5,85  тыс. | 5,85  тыс. | 7,15  тыс. | 11,7  тыс. | 48,65  тыс. |
| Фото и видео съемка |  |  | 5  тыс. | 10  тыс. | 35  тыс. | 40  тыс. | 60  тыс. | 80  тыс. | 90  тыс. | 90  тыс. | 90  тыс. | 90  тыс. | 590  тыс. |
| Оформление интерьера |  | 10 тыс. |  | 17  тыс. | 32  тыс. | 38  тыс. | 42  тыс. | 42  тыс. | 42  тыс. | 58  тыс. | 58  тыс. | 62  тыс. | 401  тыс. |
| Прокат костюмов |  | 5  тыс. | 5  тыс. | 3  тыс. | 7  тыс. |  | 3  тыс. | 5  тыс. | 6  тыс. | 5  тыс. | 7  тыс. | 50  тыс. | 96  тыс. |
| ИТОГО (доходы) | 26 тыс. | 82,75  тыс. | 121,05  тыс. | 93,35  тыс. | 311,35  тыс. | 287,75  тыс. | 492,15  тыс. | 475,5  тыс. | 436,15  тыс. | 472,15  тыс. | 414,54  тыс. | 574,4  тыс. | 3824,05  тыс. |

**Расчет ожидаемой прибыли:**

Ожидаемые доходы – Ожидаемые расходы = Валовый доход – налог 20% (обязательные платежи) = Валовая прибыль – налог на прибыль (30%) = Ожидаемая прибыль (чистая прибыль)

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Ожидаемый доход | 3824050 руб. |
| 2. Ожидаемый расход | 3234764 руб. |
| 3. Ожидаемый валовый доход | 589286 руб. |
| 4.Обязательные платежи (20%) | 117857,2 руб. |
| 5.Ожидаемая валовая прибыль | 471428,8 руб. |
| 6.Налог на прибыль (30%) | 141428,64 руб. |
| 7.Общая сумма налога | 259285,84 руб. |
| 8.Ожидаемая прибыль | 330000,16 руб. |



**7. Виды услуг**

Цены на все виды услуг подобраны таким образом, чтобы они были не выше, чем у конкурентов и обеспечивали получение прибыли. Далее вашему вниманию представлены виды услуг, предлагаемые фирмой.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид услуг агентства «Фортиссимо»  (Корпоративные праздники, выпускные, вечеринки, презентации и др.) | Комментарий | Стоимость, руб. |
| 1. Концертная программа | | | |
| 1.1 | Ведение мероприятия – Дуэт веселых креативных Ведущих (мужчина и женщина) | Праздничная развлекательная программа: конкурсы со зрителями, розыгрыши, шутки и пр.  Составление сценария праздника. | От 10000 |
| 1.2 | Ведение мероприятия – молодая, стильная и веселая Ведущая или Ведущий | От 5000 |
| 1.3 | Музыкальное сопровождение | Профессиональная музыкальная аппаратура для озвучивания мероприятия, работа звукооператора, диджея | От 6000 |
| 1.4 | Шоу-Балет, яркие костюмы, великолепная хореография, музыка, пластика, танцевальные номера в разных стилях. (Различные танцевальные коллективы). | (Каприз, Капучино, Грация Суаре, Кураж, Тиара, Инкогнито, Перцы, Мажор и многие другие коллективы) | 3000/номер |
| 1.5 | Цыганский ансамбль | (профессиональный ансамбль цыганской песни)  Инструментально-танцевальный песенный блок | От 6000 |
| 1.6 | Вокально-инструментальный ансамбль | (дискотека 80-х, Антонов, Розембаум) | От 15000 |
| 1.7 | Инструментальная музыка | Саксофон, скрипка, труба, тромбон, флейта, клавиши, ансамбли, оркестры, ВИА и др. | От 2500 |
| 1.8 | Поющие бокалы. (Бокалист) | Виртуоз-музыкант игры на бокалах | 3500 |
| 1.9 | Шоу пародистов (эксцентричные пародийные номера) | (А. Пугачева, В. Леонтьев, В Сердючка, Тату, Н. Кадышева, И. Аллегрова и пр.) | 2000/номер |
| 1.10 | «Власть огня». (Огненное шоу с музыкальным сопровождением) | Жонглирование огнями, летящее пламя, танцующие огни. | 7000 |
| 1.11 | Веселый клоун | Игровой развлекательный блок для взрослых | 3500 |
| 1.12 | Цирковое шоу | Веселый Клоун на вальсирующей лестнице, номер с дрессированной обезьянкой, питонами и голубями. | 7500 |
| 1.13 | Фокусы. (Фокусник-иллюзионист) | Распиливание, горящие деньги и другие интересные номера | 3000 |
| 2.Съемка мероприятий | | | |
| 2.1 | Фотосъемка мероприятия |  | От 3000 |
| 2.2 | Видеосъемка мероприятия | Монтаж фильма, запись на DVD | От 5000 |
| 2.3 | Видео-фотосъемка мероприятия | Одним оператором | От 10000 |
| 3.Авторанспорт | | | |
| 3.1 | Легковые автомобили/  Лимузин |  | От 350/час  От 1500/ час |
| 3.2 | Газель пассажирская |  | 650/час + подача |
| 3.3 | Автобус ПАЗ |  | 600/час + подача |
| 4. Праздничное оформление интерьера | | | |
| 4.1 | Шары, цветы, гирлянды и пр. |  | От 3000 |
| 4.2 Оформление шарами: | | | |
|  | Шар-гигант с вашим текстом | 1м; 1,5м | От 2000 |
|  | Сердце | 1м; 1,5м | От 1000 |
|  | Сердце двойное | 1,3м + 1,3м (каркас) | 3500 |
|  | Кольца свадебные | 1м + 1,5м | 2500 |
|  | Кольца свадебные | линкол | 2500 |
|  | Арка | 1м | 150 |
|  | Двойная арка | 5м + 4,5м | 950 |
|  | Тройная арка | 5м + 4,5м + 4м | 1200 |
|  | Арка на столбиках | 4,5м; 6 четверок | 800 |
|  | Из сердечек | 5м | 650 |
| 4.3 Надпись | | | |
|  | 1 буква или цифра | От 0,6м до 1м | 1500 |
| 4.4 Украшение столов | | | |
|  | Букет из 3 шаров |  | 60 |
|  | Букет из 5 шаров |  | 90 |
|  | Букет из 7 шаров |  | 115 |
|  | Букеты из 3 шаров + 1 большое сердце |  | 120 |
|  | Малое сердце в большом шаре |  | 35 |
|  | Сердце |  | 25 |
|  | Фольгированная звезда (сердце, круг) |  | 100-300 |
| 4.5 Стены, колонны | | | |
|  | Цветок из круглых шаров |  | 30 |
|  | Цветок из сердечек |  | 45 |
|  | Винноград |  | 80 |
| 4.6 Потолок | | | |
|  | Ягодки(12 шаров) |  | 100 |
|  | Ягодки (6 шаров) |  | 60 |
|  | Шар с гелием |  | 18 |
|  | Провисы (воздух, 6 шаров) | 1м | 70 |
| 4.7 Вход | | | |
|  | Арка | 1м | 110 |
|  | Арка | 4м | 440 |
|  | Арка на столбиках (четверки) |  | От 600 |
|  | 1 четверка в основании |  | 40 |
|  | 4 четверки в основании |  | 120 |
|  | 6 четверок в основании |  | 200 |
|  | Гирлянда плетеная |  | 200/метр |
|  | Заяц (плетеный) |  | 2000 |
|  | Клоун (плетеный) |  | 2000 |
|  | Микки Маус (плетеный) |  | 2000 |
|  | Пальма (плетеная) |  | 2000 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Детские праздники | | |
| 1. Театрализованная игровая программа со сказочными персонажами | | |
| Пиратский праздник | 45-60 мин | 2700 руб. |
| Незнайка и Кнопочка | 45-60 мин | 2700 руб. |
| На лесной опушке. (Веселинка и Бабка Ежка) | 45-60 мин | 2700 руб. |
| Скоморошьи потехи (два скомороха) | 45-60 мин | 2700 руб. |
| Школа волшебников (Хогвартс) | 45-60 мин | 5000 руб. |
| Веселые клоуны | 45-60 мин | 2700 руб. |
| «В гостях у сказки» (Фея Сказок, Карлсон, Незнайка и Бабка Ежка) | 60 мин | 3000 руб. |
| Праздник радости (Веселинка и Тигра) | 45-60 мин | 2700 руб. |
| Большой сюрприз (Тигра и Пятачок) | 45 мин | 3000 руб. |
| Школа детективов | 45 мин | 2000руб. |
| 2. Игровая программа с одним персонажем на выбор | | |
| Веселинка-клоунесса. Цыпа-клоун. Клепа-клоун. Пеппи. Пьеро. Карлсон. Незнайка. Фея. Принцесса. Бабка Ежка. Скоморох. Тигра. Кот Леопольд. Пятачок. Барби. Мальвина. Кнопочка. | 45 мин | От 1800 |
| 20 мин | 1500 руб. |
| 3. Визит-поздравление, вручение подарка | | |
| Веселинка-клоунесса. Цыпа-клоун. Клепа-клоун. Пеппи. Пьеро. Карлсон. Незнайка. Фея. Принцесса. Бабка Ежка. Скоморох. Тигра. Кот Леопольд. Пятачок. Барби. Мальвина. Кнопочка. | 5 мин | 1200 руб. |
| 4. Цирковые программы. | | |
| Клоун (фокусы, розыгрыши, моделирование из длинных шариков, призы) | 30 мин | 3200 руб. |
| Клоун с обезьянкой, попугай, голуби, питоны. Конкурсы. | 45 мин | 8000руб. |
| Клоун с игровой программой и с обезьянкой. | 40 мин | 3500руб. |
| 5. Дрессированные животные | | |
| Кошки | 10 мин | 2500 руб. |
| Обезьянка | 10 мин | 2500 руб. |
| Собачки | 10 мин | 2500 руб. |
| Питон, игуана | 10 мин | 2500 руб. |
| Петух, паук, клоун с обезьянкой | 40 мин | 6000 руб. |
| 6. Фокусы | | |
| Иллюзион чудес | 15 мин | 2700 руб. |

Существует несколько так называемых схем, по которым мы обычно работаем с клиентами, заказавшими у нас организацию мероприятия.

1.Организация корпоративных мероприятий

Организация и проведение корпоративных праздников одна из интереснейших сфер, предлагаемых на рынке услуг. Безусловно, корпоративные праздники существовали во все времена, они просто назывались не столь замысловато (слово «корпорация» пришло к нам примерно в начале 90-х годов вместе с другими иностранными словами). Однако в последние годы понятия «корпоративный дух» и «корпоративная культура» прочно пустили корни на просторах российского бизнеса.

Многие руководители сходятся во мнении, что корпоративные мероприятия способствуют здоровой атмосфере в коллективе и повышают работоспособность сотрудников.

И повеселиться на таком мероприятии каждому хочется так, чтобы не было обидно за бесцельно потраченные время и деньги. Но корпоративные вечеринки - это не просто развлекательные корпоративные мероприятия, а и фирменный стиль Вашей компании. Поэтому **организация корпоративных праздников - дело профессионалов**.

**П**оэтапно наша работа представляет собой приблизительно следующее:

1. Осмотр места проведения мероприятия;
2. Написание сценария мероприятия, согласование его с заказчиком;
3. Выбор ведущего мероприятия совместно с заказчиком, при желании проведение кастинга;
4. Детальная проработка развлекательной программы мероприятия. Чаще всего она состоит из:
5. - номеров артистов (вокального, танцевального, циркового и др.);
6. Оформление помещения – немаловажный этап для создания общего настроения корпоративного мероприятия. Помещение может быть украшено самыми различными аксессуарами, в зависимости от специфики события, места и времени его проведения. Это могут быть композиции из воздушных шаров, эксклюзивные букеты и цветочные композиции и многое-многое другое;
7. Обеспечение светового и звукового сопровождения мероприятия – также важный этап нашей работы. Мы осуществляем:
8. - транспортировку оборудования,
9. - установку и техническое обслуживание светового, звукового, пиротехнического оборудования (заливной свет, сканеры, стробоскопы, дым-машины, фейерверки и т. п.);
10. Ни одна корпоративная вечеринка не проходит без банкета или фуршета. По желанию заказчика мы составляем и утверждаем с ним банкетное/фуршетное меню.

2.Организация презентаций

Еще совсем недавно такое понятие как «Презентация» было для нас чем-то чужим, непонятным, а для кого-то даже отталкивающим. Со временем многие из нас стали воспринимать данное мероприятие как возможность вкусно и бесплатно поесть, мало задумываясь о цели проведения такой «халявы».

Сегодня же **организация презентаций** - это популярный вид продвижения той или иной продукции или деятельности, который прочно вошел в обиход российского предпринимателя. Мы теперь все знаем и все понимаем, а фуршетные столы после окончания мероприятия уже не выглядят так угнетающе безысходно, как еще несколько лет назад.

Существует два основных вида организации презентаций:

1. Презентация как официальное мероприятие для узкого круга приглашенных;
2. Открытая презентация для широкого круга гостей.

Для проведения презентации того или вида необходим сценарий, следуя которому и будет осуществляться данное мероприятие.

Официальная презентация чаще всего состоит из выступления специалистов, презентующих товар или услугу; осмотра объекта презентации (автомобиль, мебель, интерьер и т.п.); выступления почетных гостей; пресс-конференции до начала презентации или после нее. Завершает мероприятие фуршет для гостей и участников.

Открытая презентация чаще всего анонсируются, а затем освещается в прессе.

Данный вид презентации проводится по расширенному сценарию, который включает в себя помимо протокольных мероприятий, активный подготовительный период, производство вспомогательной продукции, а также проведение развлекательной программы.

**Б**ольшое внимание в таких случаях уделяется праздничному оформлению помещения, разработке и печати специальной полиграфической продукции, такой как:

* Пригласительные билеты,
* Рекламные буклеты,
* Праздничные дисконтные карты,
* Подарочные сертификаты.

Многие устроители подобных презентаций заказывают производство сувенирной продукции с логотипом фирмы.

Развлекательная шоу-программа, а также проведение различных конкурсов и викторин станет желанным подарком для всех гостей.

И, конечно, без фуршета Ваша презентация не будет иметь оглушительного успеха! Обычно на таких масштабных презентациях накрываются отдельные фуршетные столы: для VIP – гостей, для прессы и для обычных посетителей.

Наше агентство занимается организацией и проведением презентаций всех видов и направлений, любой сложности и только на высшем уровне!

3.Организация юбилеев и свадеб

**Ю**билей и Свадьба – вот, пожалуй, два самых главных события в жизни каждого человека. И отметить их каждый раз хочется так, чтобы не было мучительно больно, особенно на следующий день.

Организация свадеб

Каждая свадьба неповторима и имеет свою маленькую "изюминку". Оригинальность и хороший вкус - необходимые компоненты проведения свадьбы.

# Проведение юбилея

Правильная организация юбилея и профессиональное проведение превратят этот праздник в яркий спектакль, главными действующими лицами которого будут сам виновник торжества и его гости.

Развлекательная программа на таких праздниках, как юбилей или свадьба почти всегда необходима. Мы более подробно остановимся на некоторых моментах, которые, по нашему мнению, заслуживают отдельного внимания.

Например, мы считаем, что для успешного проведения юбилеев и свадеб, на эти мероприятия необходимо приглашать ведущего (ведущих). Причем, не просто «ведущих праздничных мероприятий», а специально подготовленных, таких, которые ведут исключительно свадьбы и юбилеи. Ведь «отвести» свадьбу совсем не одно и то же, что веселить народ на презентации или даже стандартном дне рождения. Свадьба и юбилей – это наука особая, и люди, идущие в эту специфику, также обладают особым складом характера, обаянием, чувством юмора и другими неотъемлемы чертами характера.

Но каким бы ни был весельчаком ведущий, без специального освещения и музыкального сопровождения не обойтись! Поэтому, выбирая зал для торжества, особое внимание нужно уделить этому вопросу. В помещении должна быть сцена, танцпол, а также возможность для подключения как световой, так и любой звуковой аппаратуры. Также необходим звукорежиссер или ДиДжей. Профессиональный человек за режиссерским пультом обеспечит:

* Ведущему мероприятия и всем гостям, произносящим поздравительные речи, возможность спокойно говорить в микрофон, а не перекрикивать праздничный гул голосов в зале;
* Приглашенные артисты будут чувствовать себя комфортно, зная, что за время их выступления ничего непредвиденного не произойдет – не «слетит» фонограмма, не пропадет звук и т.д.
* Паузы между выступлениями артистов профессиональный звуко режиссер заполнит качественной, соответствующей общему настроению фоновой музыкой;
* Также он составит и грамотно распределит такие музыкальные фрагменты как: музыкальные отбивки, джинглы, фанфары и проч.;
* В фонотеке профессионального звуко режиссера или ДиДжея всегда есть несколько тысяч разно жанровых композиций – на любой вкус, поэтому реагировать на настроения и пожелания гостей он будет легко и быстро.

Все вышеперечисленные моменты можно назвать общими и основополагающими для проведения как юбилеев, так и свадеб. Однако мы задержим Вас еще буквально на несколько строк и расскажем, какие основные виды свадеб считаются сегодня самыми популярными. Итак, это:

# «Традиционная свадьба»

Этот вид свадеб отличает ярко выраженный национальный колорит - начиная от соблюдения вековых традиций проведения свадеб (выкуп невесты, танец новобрачных и проч.), и заканчивая составлением меню банкета (столы обычно накрываются изобильные, вкусные, блюда подаются национальные). У входа в ресторан новобрачных встречают родители с караваем и солью.

На таких свадьбах всегда есть тамада, звучат красивые тосты, поздравления, подношение подарков новобрачным превращается в мини-спектакль. Артисты со стороны редко бывают приглашены на свадьбы такого плана.

# «Европейская свадьба»

Такие свадьбы чаще можно увидеть в голливудских мелодрамах, нежели в пределах российских просторов. Это красивый, просторный зал, много фуршетных столиков с легкой закуской и аперитивом, фланирующие между столиками и гостями официанты в бабочках. Оркестр играет ненавязчивую музыку, гости мило общаются между собой.

# И, наконец, самый «Популярный вариант»

Это наиболее интересный и современный вариант проведения свадеб. Он сочетает в себе элементы и «традиционной свадьбы», и «европейской». Также на «Популярной свадьбе» всегда есть ведущий и насыщенная развлекательная программа.

По желанию клиента можно заказать дополнительные услуги:

1. На набережной р.Обь новобрачные могут выпустить из рук белых голубей;
2. Прогулка по Красному проспекту в карете с белыми лошадями.

# 4.Организация детских праздников

Что мы вспоминаем прежде всего, когда думаем о детстве? Лето в деревне – бабочки, сено душистое, роса на рассвете, молоко парное – за воротник…

А в городе - высоченный смешной жираф в Зоопарке, эскимо на палочке за 20 копеек – такое вкусное, что оторваться невозможно, но с жирафом поделиться – пожалуйста, для жирафа не жалко!.. Что еще?.. Когда мама с папой устраивали нам Дни Рождения, а мы приглашали к себе весь двор, даже хулиганов и двоечников!

Ведь День Рождения – это самый лучший праздник, когда все смеются, дарят подарки, и даже мама в этот день не ругает за то, что кусок торта случайно упал и испачкал новую, совершенно белоснежную рубашку… Эх, как давно это было… А воздушные шарики, которые мы вместе с папой надували до потери сознания? с самого утра, а потом подвязывали на ниточках по всему дому… А «денрожденский» торт со свечками, когда только ТЫ загадываешь желание, и оно обязательно исполняется… Да мало ли еще воспоминаний сохранилось у каждого из нас…

Мы предлагаем игры и развлечения для детей разного возраста. Ведь то, что увлекает трехлетнего малыша, может не заинтересовать ребенка дошкольного возраста, а тем более первоклассника. Мы все продумали, и никого не оставили без внимания!

Представления для детей **3-4 лет.**

Игровая программа для детей этого возраста длится около 1 часа. Первые 40 минут наши артисты-педагоги показывают деткам веселое игровое представление с участием ростовых кукол, клоунов, дрессированных животных и проч. А в течение следующих 20-ти минут артисты играют непосредственно с детьми – под обязательное музыкальное сопровождение детки с удовольствие танцуют со взрослыми, играют в понравившиеся игры, общаются с полюбившимися персонажами.

Нельзя забывать, что в этом возрасте детям еще тяжело сосредотачивать свое внимание более, чем на несколько минут. Поэтому для детей младшего возраста мы предлагаем веселые игры с очень простыми правилами. Каждая такая игра длится не более 2-3 минут и в течение программы повторяется несколько раз. Детки играют все вместе, «хором», а не каждый сам за себя, как это происходит у детей более старшего возраста.

Минимальное количество участников подобных представлений – 4 человека.

Представления для детей **5-6 лет**.

В этом возрасте детям интересно самим принимать участие в представлении. С помощью взрослых актеров они вживаются в образ того или иного сказочного героя и становятся полноправными участниками сюжетно-ролевой игры, где каждый герой имеет ярко выраженный образ – то ли это злой колдун, то ли добрая волшебница, а может быть, это морской пират или Баба Яга?? В таких играх дети подсознательно выбирают роль того героя, который им близок. И пока дети получают удовольствие от активной игры, родители могут понаблюдать за ними и понять, к чему тянется их ребенок, что привлекает его и что отталкивает, а возможно, стоит призадуматься, правильно ли ребенок развивается…

Помимо активных игр для детей этого возраста мы предусмотрели разнообразные викторины, розыгрыши, интеллектуальные игры и загадки. Участие в подобных разноплановых представлениях дает возможность детям не только проявить себя в веселой игре, но и учит их думать, решать задачки и побеждать в честном интеллектуальном соревновании.

Минимальное количество участников подобного представления – 3 человека. Рекомендуем также обязательное участие ростовой куклы и двух-трех костюмированных персонажей.

Представления для детей **7-9 лет**.

Ребенок ходит в школу, считает себя вполне взрослым человеком, как его развлечь? Что ему было бы интересно, кроме компьютерных игр и американских мультфильмов часто подозрительного содержания ? Для таких «взрослых» детей мы предлагаем различные музыкальные игровые программы с большим количеством интеллектуальных игр, розыгрышей, задачек, викторин. В этом возрасте у детей активно развивается как дух соперничества, так и мотив сопереживания героям. Им интересно не только принимать участие в игре, но и соревноваться друг с другом. Продумывая представления для детей младшего школьного возраста, мы обязательно включаем в сценарий нашей игровой программы различные интеллектуальные конкурсы – кто из ребят лучше всех расскажет стихотворение или быстрее всех отгадает сложную загадку. В подобных представлениях наши артисты становятся для детей педагогами, которые развлекая, помогают детям развить и максимально проявить свои интеллектуальные способности.

Рекомендуемое число участников подобного представления – 10 человек. Ростовая кукла и несколько костюмированных персонажей сделают подобное представление более ярким и зрелищным.

**П**редставления для детей разного возраста – от **3 до 10 лет**.

Считается, что дети с такой большой разницей в возрасте - например, в 5-6 лет, - не смогут найти контакт. Им очень скоро станет скучно друг с другом, они разобьются по группкам или просто начнут бегать по квартире и сбивать с ног все и всех, кто попадается на пути…?

Это не совсем так. Существует масса игр, в которые могут играть дети разного возраста.

Профессиональные артисты-педагоги нашего агентства смогут увлечь Ваших детей вне зависимости от их возраста, характеров и способностей.

Чаще всего в таких случаях игровая программа длится 40 минут, в оставшиеся 20 минут артисты проводят произвольные игры, в которых наряду с детьми принимают участие и взрослые.

Не стоит забывать о том, что мы осуществляем индивидуальный подход к каждому клиенту и каждому мероприятию. Если у клиента есть свое видение мероприятия, мы с удовольствием выслушиваем предложения, вносим необходимые коррективы и разрабатываем индивидуальный сценарий для поведения вечеринки. Желание клиента для нас – закон!

**8. Оценка рынка сбыта**

Агентство специализируется на оказании услуг как частным, так и корпоративным клиентам. Более 70 % наших клиентов составляют те заказчики, которые обратились к нам по рекомендации своих коллег и знакомых - тоже наших клиентов.

Чаще всего наши заказчики, поработав с нами один раз, становятся нашими постоянными клиентами. Это говорит о многом, и, прежде всего о том, что наш уровень работы удовлетворяет всем современным требованиям, предъявляемым сегодня на рынке услуг.

**9. Конкуренция на рынках сбыта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Название конкурирующей фирмы | Место расположения | Объем продаж.  82,4 млн. ден. ед. | Предполагаемые потери, вызванные деятельностью конкурентов на рынке |
| ИП «Торжество» | Кр.проспект,86 | 23 млн. | 10%- 2,3 млн. |
| ИП «Фортиссимо» | Ул. М. Горького,64 | 3,4 млн. \* | 10%- 0,34 млн. |
| Остальные |  | 21 млн. | 10%- 2,1 млн. |
| ИП «Вира» | Пр.К. Маркса,57 | 19 млн. | 10%- 1,9 млн. |
| ИП «Party-boom» | Ул. Щетинкина,33а | 16 млн. | 10%-1,6 млн. |

\* - предполагаемый

**Доля рынка, которой она владеет.**

**100%**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Фактор конкурентоспособности | Фирма | Главные конкуренты | | |
|  | ИП «Фортиссимо» | ИП «Торжество» | ИП «Вира» | ИП «Party-boom» |
| 1.Услуга: | | | | |
| 1.1 Престиж фирмы | 0 | 5 | 4 | 4 |
| 1.2 Уникальность | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 2.Цена: | | | | |
| 2.1 Продажная | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 2.2 Процент скидки с цены | 3 | 4 | 2 | 3 |
| 3. Канал сбыта | | | | |
| 3.1 Формы сбыта | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 3.2 Степень охвата рынка | 3 | 5 | 4 | 3 |
| 4. Продвижение товара на рынках: | | | | |
| 4.1 Реклама для потребителей | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 4.2 Телевизионный маркетинг | 5 | 5 | 4 | 0 |
| 5. Маркетинг | | | | |
| 5.1 Доля рынка сбыта, контролируемая фирмой | 3 | 5 | 3 | 2 |
| 5.2 Репутация товаров на рынке | 2 | 5 | 5 | 4 |
| 5.3 Уровень обслуживания потребителей | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 5.4 Организационно-технические средства | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 5.5 Цены на товары и услуги | 5 | 4 | 5 | 4 |
| 5.6 Качество поступающей о рынке информации | 4 | 5 | 4 | 3 |
| Сумма баллов | 55 | 67 | 61 | 49 |
| % от кол-ва баллов | 83% | 100% | 91% | 73% |

Как видно из приведенной таблицы молодая организация не может повлиять на такие критерии как престиж, доля рынка сбыта, контролируемая фирмой, поэтому основное внимание мы уделили уникальности, качеству предоставляемых услуг, адекватным ценам.

**10. План маркетинга**

Стиль работы нашей фирмы «все включено». Это означает, что мы решаем все проблемы клиента, с организацией мероприятия, вплоть до оформления помещения и проката автотранспорта.

На начальном этапе деятельности фирмы планируется установить цены чуть ниже, чем у конкурентов, чтобы привлечь поток потребителей. Постепенно цены будут выровнены.

Для реализации проекта требуется помещение под офис. Проект предполагается реализовать на территории нежилых помещений общей площадью 58 кв.м. В настоящее время заключены договоры аренды для офиса. Юридический адрес предприятия: ул. М.Горького, 64. С точки зрения инфраструктуры, арендуемые помещения полностью подходят для организации производства: проведено электричество, канализация, водопровод, отопление, есть телефонная связь, Интернет.

Территориальное местоположение – Центральный район. Для района характерна развитая инфраструктура и расположение в самом сердце города. Наличие видеонаблюдения позволяет клиентам не бояться за сохранность своих машин.

**11. Стратегия финансирования**

Для реализации предполагаемого бизнеса необходимо получить денежные средства суммой в 500 тыс. рублей. Из них 50 тыс. руб. начальный капитал фирмы, а 450 тыс. руб. – кредит.

**Формирование кредитов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Размер платежей | Месяцы с начала деятельности | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | Итого |
| Основной кредит | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 18, 7 тыс. | 450 тыс. |
| Процент (17% годовых) | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 3,1 тыс. | 74,4 тыс. |
| Сумма к выплате | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 21,9 тыс. | 525,6 тыс. |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Сколько нужно средств для реализации предполагаемого бизнеса? 2. Где можно получить необходимые средства и в какой форме? 3. Возврат вложенных средств и получение инвесторами дохода? 4. Формирование кредитов и направления их использования. | | | | | 1. 3234764 руб.   Собственные средства: 50000 руб.  Кредит: 450000 руб.  ВСЕГО: 500000 руб.   1. 24 месяца | | | |
| Целевое назначение кредита | | | | | Сумма кредита | Основные условия погашения кредитных договоров | | |
| Начало погашения кредита | Закуп оборудования | Закуп расходных материалов | Ремонтные работы | Текущие расходы |  | Срок действия | Ставка % в год | Начало погашения |
| Январь | 15000 руб. | 5000 руб. | 30000 руб. | 8000 руб. | 500000 руб. | 24 месяца | 17% | с 1-го |

**12. Оценка риска страхования**

Любая фирма, работающая на несовершенном рынке, рискует оказаться в тяжелом положении не по своей вине. Кроме того следует допускать возможность пожара, затопления вследствие подрыва коммуникаций, также других стихийных бедствий. Вероятность такого риска на начало деятельности фирмы крайне низка, поэтому её не следует рассматривать серьезно. По этой же причине не стоит страховать имущество, так как проценты, отчисляемые страховой компании не сравнятся с реальным риском, от которого можно застраховаться.

При реализации данного инвестиционного проекта возможно возникновение следующих видов коммерческих рисков:

1. уменьшение количества заказов и/или падение цен на них, из-за снижения платежеспособного спроса, в связи с ухудшением экономической ситуацией в стране;
2. повышение цен на предоставляемые агентством услуги;
3. кумулятивные риски, возникающие при одновременном неблагоприятном изменении двух и более факторов.

Уменьшение количества заказов, равно как и повышение цен на предоставляемые нашей фирмой услуги требуют дополнительных заимствований по сравнению с базовыми условиями реализации и уменьшают чистый дисконтированный доход данного инвестиционного проекта.

Следует отметить, что вероятность одновременного повышения цен на услуги ” и снижение объема реализации мала.

Таким образом, следует признать, что проект чувствителен к рискам, но вероятность их одновременного наступления мала.

**Заключение**

В нашей жизни существует множество различных, известных всем, праздников: Новый год, 8 марта, день рождения, свадьба, выпускной бал… Но не стоит забывать о других важных моментах нашей жизни.

Мы считаем, что отпраздновать можно все, что угодно: повышение в должности, уход в отпуск, годовщину свадьбы и т.д. Главное, чтобы праздник был незабываем, и спустя много лет, просматривая альбом с фотографиями, мы с улыбкой вспоминали об этих днях.

**Словарь терминов**

**Валовый доход** – показатель, характеризующий финансовый результат торговой деятельности и определяемый как превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени.

**Валовая прибыль** – показатель, характеризующий конечный финансовый результат деятельности торгового предприятия и представляющий собой сумму прибыли от реализации товаров и услуг.

**Затраты торгового предприятия** – денежная оценка суммарной величины затрат торгового предприятия.

**Торговая скидка** – скидка цены товара, предоставляемая покупателю.

**Маркетинг** (от англ. marketing) – способ организации внутрифирменного управления, направленный на анализ и изучение спроса и потребностей рынка с целью ориентации производственной деятельности предприятий на производство конкурентоспособных товаров в заранее оговоренных объемах и соответствующих необходимым технико-экономическим характеристикам.

**Маркетинговое исследование** – сбор, обработка и анализ данных о товаре, рынке сбыта, конкурентах, покупателях, ценах, возможностях организации.

**Цена** – денежное выражение стоимости товара.

**Чистая прибыль** – часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

**Список литературы**

1. В.Анурин, И.Муромкина, Е.Евтушенко «Маркетинговые исследования потребительского рынка» - СПб.: Питер, 2006.
2. Е.А. Замедлина, Л.В. Максимчук «Краткий курс по маркетингу» - Москва: Окей-книга, 2007.
3. Л.А. Панкова «Тамада. Корпоративные праздники» - М,; Изд-во Эксмо, 2006.