

# Сказка-приписка:

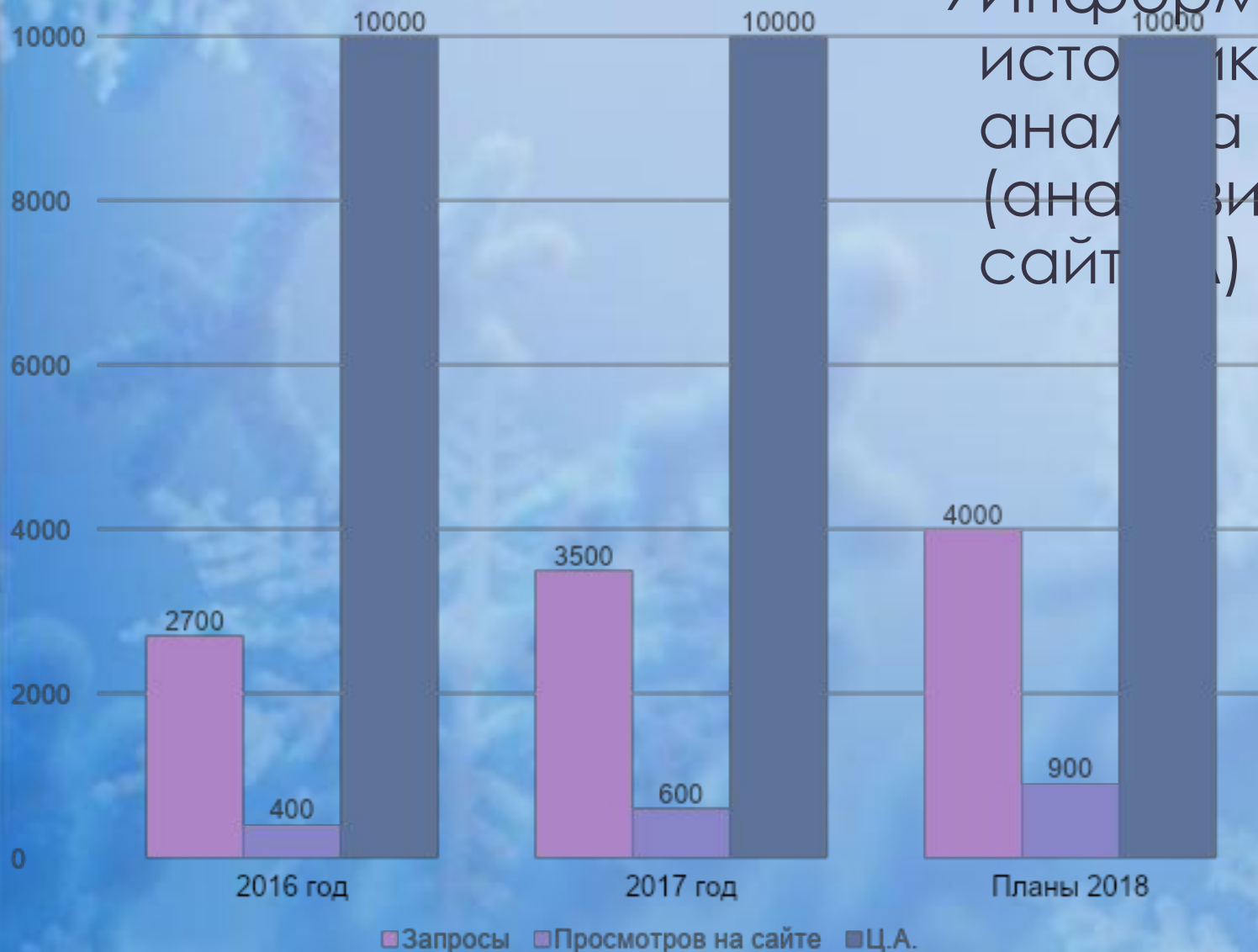
Будущий лидер в  
детско-развлекательных  
услуг.



# **Наш продукт – это комплекс НОВОГОДНИХ УСЛУГ:**

- › Дед Мороз и Снегурочка в Детский сад;
- › Дед Мороз и Снегурочка в Школу;
- › Дед Мороз и Снегурочка на Корпоратив;
- › Дед Мороз и Снегурочка на дом
  - › Доп. Продукты:
    - Подарочные игрушки на выбор для ребёнка
    - Письмо Деду Морозу

# Анализ по запросам в городе Саранск



» Информация из источников Wordstat и анализ конкурентов (анализировали по сайту)

# УТП:

«Не плати за плохое выступление – Мы гарантируем Новогодние настроение!» или вернем деньги.

## Команда:

Первов Сергей - онлайн продвижение. 25 лет

Александр Власов – холодные звонки, общение с клиентами. 22 года

Юлия Сентова – Дизайнер, следит за качеством и красотой постов(текста). 20 лет

Анастасия Жогина – ассистент, личный помощник. 19 лет

Профессор или Практик – пока не утверждён. 26 лет

И аниматоры!...

Боль клиентов,  
которую не устраняют конкуренты!

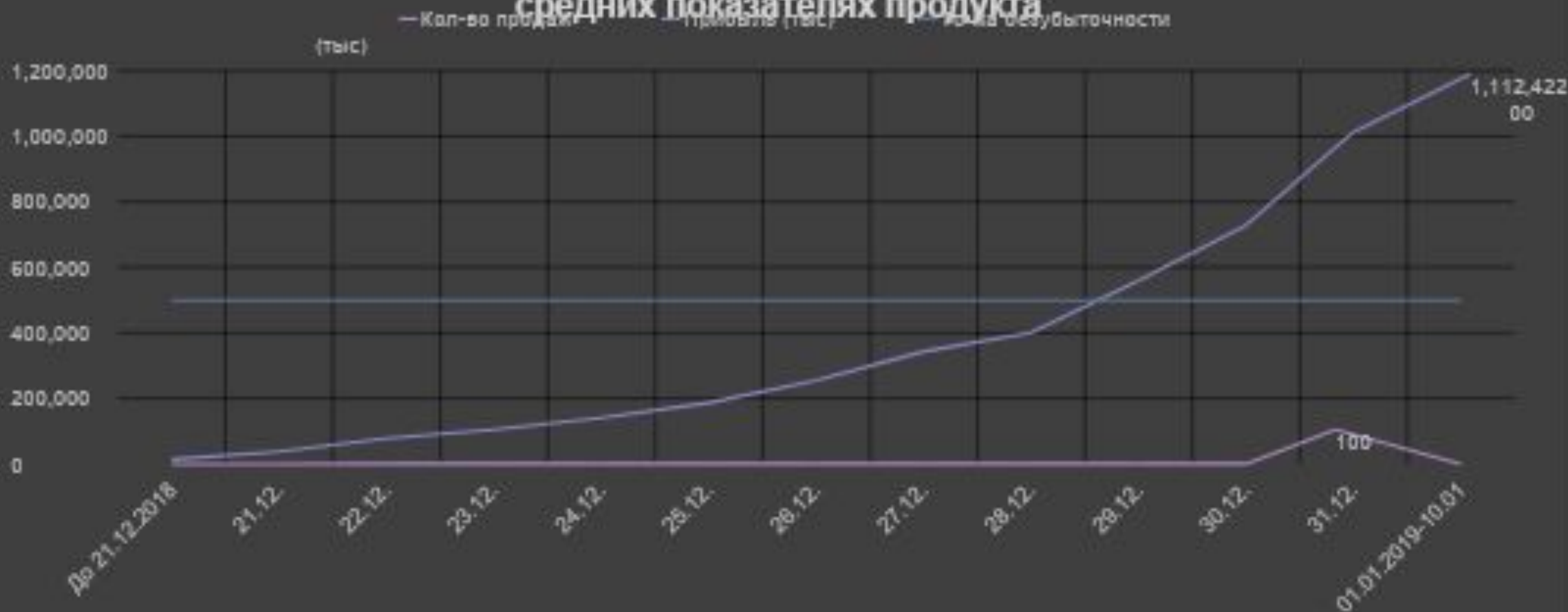
1. Предоплата-Страх клиента(оплата по факту)
2. Опоздание актёров – У нас это штраф(скидка)
3. Гарантия на конечный результат-(Гарантия!)
4. Доп. Подарок-(оптом по 70р. шт. а так 300р.)
5. Дешевые костюмы-(у большинства конкурентов)
6. Предложение VIP обслуживания-( У нас обязательно будет, это часть продуктовой воронки)

# Финансовый блок

Так как старт задержался эти цифры-план!

Эти расчеты были произведены на 6 пар аниматоров. 1 пара = 200 000р - чистой прибыли приносит

Как будет продаваться, при средних показателях продукта



# Расходы

- Промо-акции (офл. реклама)
  - Материалы для расклейки (4650 шт. = 6000р)
  - Реализация расклейки (5500р)
  - Материалы для раздачи (3000 = 2400р)
  - Реализация раздачи (1500р)
  - Материалы для опросов (6 опросников (500р) + дополнительная раздача (2000 визиток = 1000р))
  - Реализация опросов (5000р)
  - Итого: 22 000р**
- Реклама через партнёрские сети: 20 партнёров (20\*300 = 6000) (4800р) + (держатель 700)  
**Итого: 5500р**
- Реклама и продвижение онлайн = **25 000р**. Остальная оплата из моего кармана после проекта.
- Дополнительные продажи = **25 500руб.**
- 9 Аниматоров = 9-ть костюмов + оборудование 9\*7000 + 3000 = **66 000руб.**
- КешАут! = **50 000р**  
В него входит: Обучение = 35 000руб.  
Оплата квартиры и еда 15000руб.  
(что бы мог спокойно заниматься проектом)
- **6000р** - на рекламу от лидера мнения Ц. А. и в газеты.

Сумма инвестиций: 200 000руб.

# Предложения по инвестициям:

Необходимая сумма инвестиций: 200 000р за 30% доли до января и 15% после. После 10-го Января будет принято решение длить ли это направление в формате детских праздничных агентств.

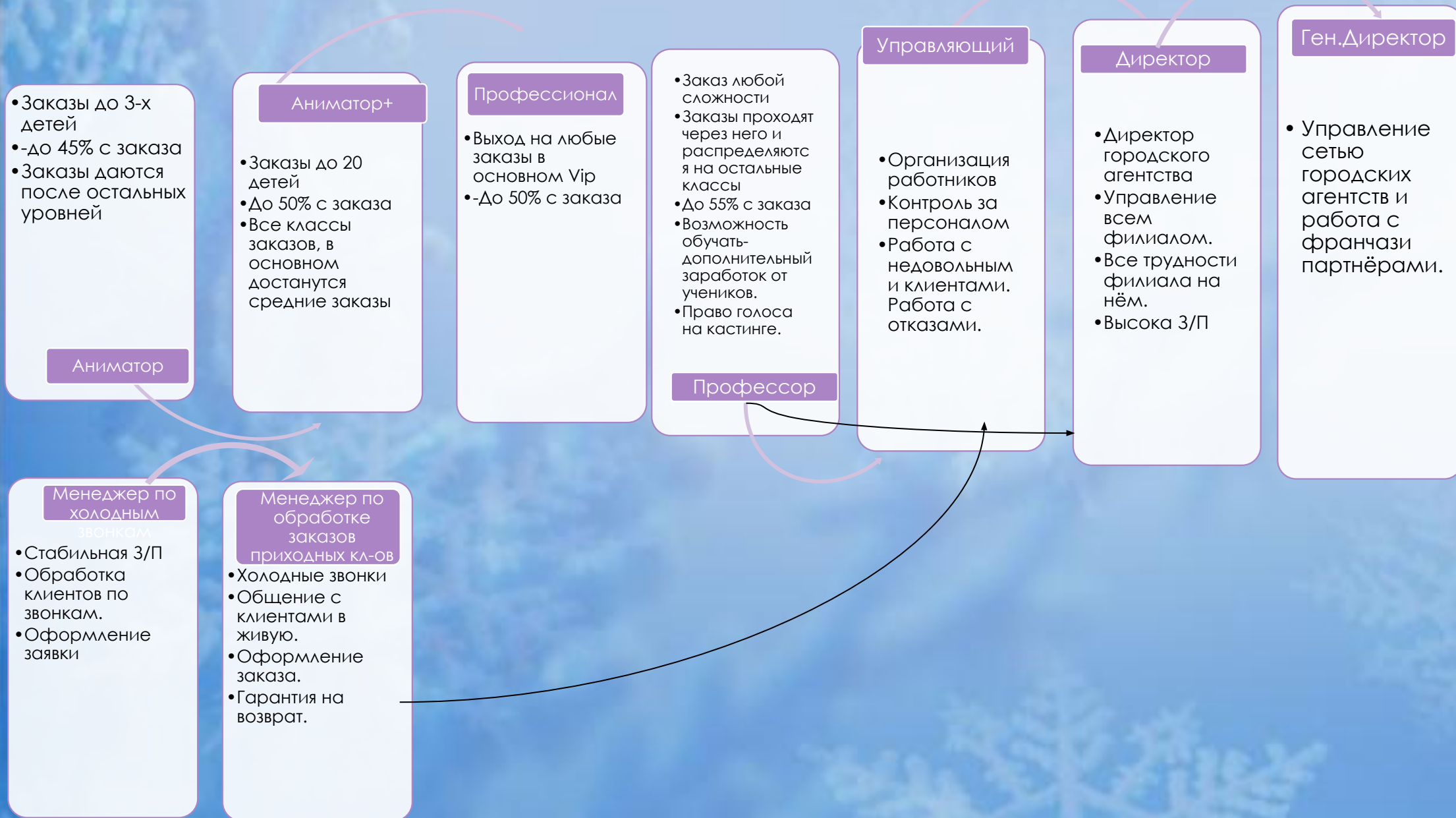
В случае решения – длить значит будет повторный запрос на инвестиции, ваша доля после этого числа станет размером в 15% и первым делом за повторным инвестициями я обращусь к вам! Дальше исходя из данных за Новогодние праздники вы примете решение вкладывать или же нет.

Так же если Вы посчитаете не инвестировать повторно или будет принято решение не длить это направление я могу выкупить вашу долю за половину вложенных инвестиций.

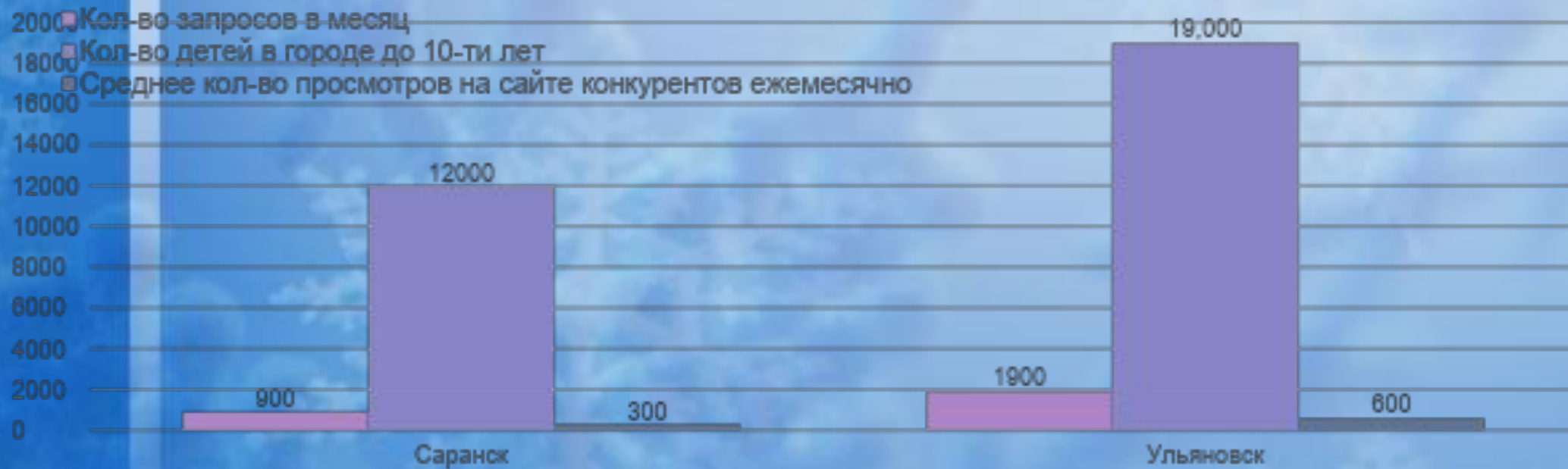
Так же после 10-го Января партнёр выходит из доли без какого либо выкупа.



# Путь сотрудника



Жизнь после Нового Года:  
Собрав большое кол-во (клиентов) доверия к  
нашему «агентству», взамен на их данные, то  
этот проект мы можем продолжить и конечно  
же масштабировать, добавляя новые  
продукты организации праздников для детей.



# Об основателе:

- Чудаев Павел 16 лет, открывал 3 бизнес-проекта! 3-ий был основой опыта, открылся на растущем рынке!(BTL) 2-ой год живу один(т.е. без родителей)
- Компетенции:  
Переучиваться  
Постоянно проверять текущее состояние рынка.  
Придерживаться принципу Парето «80/20»  
Обучение новому.
- Принципы:  
При трудностях не делаю одно и тоже больше, делаю другое меньше, но явно с большим результатом.  
Что бы стать профессионалом в деле необходимы 10 000 часов!  
Залог успеха компании обучение персонала!  
Все ошибки несу я! «Дело во Мне»  
Деньги инструмент для реализации цели!
- Минусы:  
В разговорах применяю много «воды», не выговариваю букву «Л». (Стараюсь минимизировать появление этих факторов.)