



# **Бизнес-план рекламного агентства Салют**

Выполнила: Студентка

4 курса

Группа Р-411

специальности

24.02.01 реклама

Сургучева Ангелина

Дмитриевна

# Резюме

- **Бизнес план Рекламного агентства – «Салют»**
- Наименование «Салют» Руководитель предприятия - Белова И.М
- Организационно-правовая форма индивидуальные предприниматели (ИП) - код ОКОПФ 5 01 02 (50102);
- Форма собственности (Частная собственность Код ОКФС 16
- Среднесписочная численность работников за год (20 человек);
- Валовой оборот за последний год работы (700 тысяч рублей)
- Контактные данные: адрес, телефон (тел 890 555 33 77) Адрес - Гоголя 122в

**Цель нашего проекта** - Грамотно продуманная компания привлечет новых клиентов, увеличит уровень продаж и создаст достойный имидж. и в скором времени вы получите хорошую отдачу

Деятельность компаний направлена на то, чтобы быстро продвинуть ваш товар на рынке. Профессиональные рекламщики сумеют найти выгодные преимущества продукта в сравнении с аналогами и преподнесут их так, чтобы клиент заинтересовался в товаре или услуге.

**Ежемесячная выручка должна составить (400 000 руб. взяты в кредит)**

**Окупаемость – от 1 год 6 месяцев.**



## Описание вида деятельности

- Предоставление услуг рекламного характера для различных фирм. В работу будет входить консультирование, подбор подходящей рекламной стратегии, оценка риска, собственно предоставление услуг по рекламе (создание необходимых сопутствующих элементов вроде листовок, а также их распространение) Мы будем оптимально соответствующих бюджету Клиента. Соответственно каждый шаг означает выполнение какой-либо важной функции фирмы. Вот основные из них:
  - стадия составления планов подразумевает изучение различных товаров, а также ситуации на рынке относительно конкурентоспособности, исследование рыночной системы в целом в нужных объемах, методов сбыта товаров, уже имеющихся рекламных средств, а также составление плана, по которому будет работать рекламная фирмы.
  - этап непосредственной подготовки рекламы включает создание продукции рекламного характера, а также комплексных рекламных компаний. Также персонал подобных агентств сотрудничает с различными внешними специалистами, студиями, типографскими издательствами;
  - стадия размещения рекламы ведется специалистами в «бешеных» темпах и подразумевает приобретение услуг реклам носителей, передачу оригинала сообщения, контролирование размещения этого сообщения, создание почтовых рассылок, проведение выставок, ярмарок, а также проведение всевозможных расчетов, как с рекламодателями, так и со средствами массовой информации;



# Конкуренция

Рынок рекламы характеризуется конкуренцией, как и любой другой рынок товаров и услуг. Конкуренция способствует повышению качества услуг, снижению цен и появлению дополнительных бонусов.

В условиях жесткой борьбы между брендами некоторые компании используют весь инструментарий для вытеснения с рынка компаний-аналогов. В том числе в ход идут и недобросовестные методы, граничащие с прямой атакой на конкурентов.

В целом все способы конкурентной борьбы делят на ценовые (снижение или повышение стоимости в интересах компании и потребителя) и неценовые (улучшение сервиса, качества создаваемых продуктов).

## **В тройку наших ближайших конкурентов входят**

- 1** «Центр творчества Реклама» - оценка 4.6 (хорошие отзывы)
- 2** «Стерлитамакский рекламный комбинат», - оценка 4,1 (удовлетворённые отзывы)
- 3** «Рона», - оценка 3.0 (удовлетворённые отзывы)



## Потенциальные клиенты рекламного агентства

- Производственные предприятия.
- Торговые компании, магазины.
- Заведения питания, торговые и развлекательные центры.
- Салоны красоты, парикмахерские, спортивные клубы.
- Представители сферы услуг – юристы, нотариусы, адвокаты.
- Частные медицинские учреждения, стоматологии.



# Маркетинг

- *Использование комплексного подхода.* Это значит, что все промежуточные действия производит компания, в том числе и планирование, оценку рынка, создание полиграфической продукции, работа в интернете и многое другое.
- *Ориентация работы на средние и мелкие предприятия.*
- *Предложение средних цен.*
- *Высокий уровень сервиса предоставляемых услуг.*
- *Рекламирование собственных продуктов (проработка всех этапов).*



# Организационный план

ответственный за проект, определяет затраты, связанные с ведением проекта, представляет клиенту для подписания.

Сюда же входят 20% НДС и 15% агентских. Все дальнейшие действия - заказ сувенирной продукции и бутафории в производственных рекламных агентствах, проведении тренинга с персоналом, договоренность с администрацией места проведения - координирует менеджер под руководством исполнительного директора вплоть до проведения акций.



# Производственный план

На основе полученных данных мы разрабатываем предварительный сценарий рекламной акции.

Сюда относятся:

- место проведения - клуб, ресторан, магазин, школа, - выбор зависит от рекламируемого товара и целевой группы;
- промоутеры, способствующие продвижению товара.

Их задача - приложить всевозможные усилия для привлечения внимания к товару.

Это могут быть улыбчивые девушки-модели, галантные юноши, профессиональные танцоры, артисты, музыканты.

Как правило, мы предлагаем нашим клиентам использовать один из способов рекламы - сувенирную продукцию с логотипом рекламируемого товара.

Любим, пришедшим на презентацию, нравится получать маленькие подарки. В эскиз разрабатываемой акции включается необходимая ноу-хау.

Вся творческая деятельность агентства предопределяет, что создаваемая рекламная компания должна обязательно зафиксироваться в сознании целевой группы. От этого зависит эффективность рекламы. Поэтому мы стараемся, чтобы каждая акция представляла из себя неповторимое шоу, связанное с рекламируемым товаром.

Эскиз представляется на рассмотрение Заказчику и после его одобрения либо неодобрения наше агентство вносит по мере необходимости коррективы и готовит основные материалы. После этого менеджер



# Финансовый план

- Начальные инвестиции:
- Арендная плата– 60 000 тыс. руб.
- Ремонт помещения – 40 000 тыс. руб.
- мебели 45 000 тыс. руб.
- Оборудование – от 150 000 тыс. руб.
- Реклама –10 тыс. руб.
- Оплата телефона, услуг Интернета, 1000
- коммунальные платежи, расходы на приобретение канц. .– от 15 тыс. руб.
- Ежемесячный доход – до180 тыс. руб. в первые месяцы, после.
- Рентабельность – 25-40%.
- Окупаемость 7 месяцев

