

Праздничное агентство:

*«Праздник без
усилий. Все
гениальное
просто!»* product

Тулемисова Ксения
Урусова Ольга
Травина Ольга



Рынок сбыта

Данный бизнес-план будет реализовываться на базе школы, поэтому целевыми потребителями услуг будут учителя и родители младших классов, желающие устроить незабываемый праздник.

Барьеры

Сложный процесс налаживания связей с клиентами

Новизна агентства и неуверенность клиентов в качестве предоставляемых услуг.

Ожидание большого спроса услуги

По данным сайта www.prazdник44.ru в Костроме насчитывается 23 праздничных агентства. В среднем у каждой организации насчитывается в среднем ~100 клиентов в год. Но т.к. наши действия распространяются только в стенах школы, то круги рынка сбыта значительно снижаются. Учитывая эти рамки, таких агентств остается ~5.

В нашей школе 17 начальных классов. Как минимум один класс в наше агентство будет обращаться 2 раза. Следовательно, в первый год доля агентства на данном рынке сбыта = 34 клиента в год, т.е. 6,8%. Даже эта небольшая доля на данном рынке услуг способна обеспечить доход, необходимый для развития компании.

План по разделению персонала

Каждый специалист работает только в своей сфере деятельности, но в ней он мастер своего дела.

КРЕАТОР

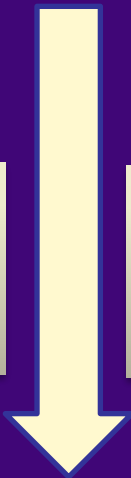
(генератор идей)



Дизайнер-оформитель



Муз. сопровождение



Фотограф



Аниматор/
ведущий

Педагог-организатор школы

в роли опытного человека в данной сфере.

Услуги и их стоимость

Общая стоимость праздника с полным набором услуг

3000 ₺

price



Услуги
дизайнера-
оформите-
ля

500 ₺



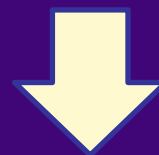
Услуги
музыкального
оформителя

400 ₺



Услуги
дизайнера-
оформител
я

500 ₺



Услуги
аниматора/
ведущего

600 ₺



Услуги
фотографа

500 ₺

Плата педагогу

350 ₺

В фонд
организации

150 ₺



пусть вам кажется, что это слишком много, но посмотрите на стоимости услуг других агентств – они гораздо дороже!

Финансовый раздел

Особых затрат в организации не будет. Аппаратура – школьная, актовй зал – школьный.

Затраты на первом этапе



Покупка/
аренда
костюмов



Покупка
средств для
оформления



Плата за
афиши и
объявления



Плата за
интернет

Прибыль будет приходиться от платы потребителя за услуги аниматора, оформителя, «сценариста» и фотографа (по выбору)

Маркетинговые мероприятия

Маркетинговые мероприятия представляют собой комплекс мер по привлечению клиентов и повышению объемов продаж

promotion

Для привлечения клиентов будут предоставляться акции. Например, при первом обращении в организацию - бесплатное фото или видеоматериал праздника.

Так же рекламу и объявления в стенах школы еще никто не отменял

Самый эффективный метод по нашему мнению – **проявление собственной инициативы**

Приходить на родительские собрания (с буклетами) и предлагать свои услуги

Производственные особенности

Местонахождение компании в самой школе является большим преимуществом, так как клиенты имеют возможность непосредственно участвовать в разработке идеи мероприятия.

place

Бизнес компании состоит в том, чтобы продать наиболее широкий набор услуг. Клиент, обращаясь в агентство, получает помощь в организации мероприятия от специалиста по нужному ему направлению.

Клиент может рассчитывать на консультацию дизайнера-оформителя, креатора, специалиста по музыкальному сопровождению, услуги фотографа.

Преимущество состоит в том, что оплата – не почасовая. Праздник будет иметь определенную цену (в зависимости от набора услуг)

План: ~7 клиентов в месяц

(4 дня на подготовку 1 мероприятия)

21.000 руб/мес