



АГЕНТСТВО ПРАЗДНИКОВ
«ВЫШЕ ГОЛОВЫ»



ПРОБЛЕМЫ

- Нет единого портала для расчета стоимости праздника
- То, что нужно – всегда тяжело найти

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

- Мы = модель агентства + сайт-агрегатор.
- Самым главным нашим преимуществом будет сайт, с помощью которого можно рассчитать цену за праздник.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ



- Платежеспособная аудитория – Родители (Возраст 25-40 лет)
- Потребители – дети (Возраст 3-12 лет)

АНАЛИЗ РЫНКА

- Объём рынка – 23760 детей.
Родителей, которые могут себе позволить проведение праздников – 50 % = 11880 детей.
- Платежеспособность высокая.



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА



- Самым главным нашим отличием является сайт-агрегатор, позволяющий со своего смартфона или компьютера рассчитать стоимость праздника и не терять время на звонки.

КЛЮЧЕВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Средний чек

20.000 руб

Наш объем рынка –
15% = 1782 клиента.

Оборот

$20.000 * 1782 = 35.640.000$ руб



ЕЩЁ НЕМНОГО ПРО ФИНАНСЫ

Постоянные затраты

- Зарботная плата Менеджер про продажам (20 000 р.) + процент от продаж
- Агент сопровождающий праздник (20 000 р.) + процент от продаж
- Налоги (6%) - При условии, что праздник стоит 20 000р.) = 1800 р.

Для старта - 150 000 т. р. (Создание сайта - 50т.р., аппарат для с/в - 10т.р, и т.д.)

Точка безубыточности:

$42000/0,2=210\ 000$ рублей(при маржинальности 10-20 %)

$42000/0,8=52500$ рублей(при маржинальности 75-80%)

Маржинальность:

10-20%, для продуктов, услуг, которые продаем, покупая у существующих организаций)

75-80%, для продуктов и услуг, с заранее купленным инвентарем, реализуемых самостоятельно

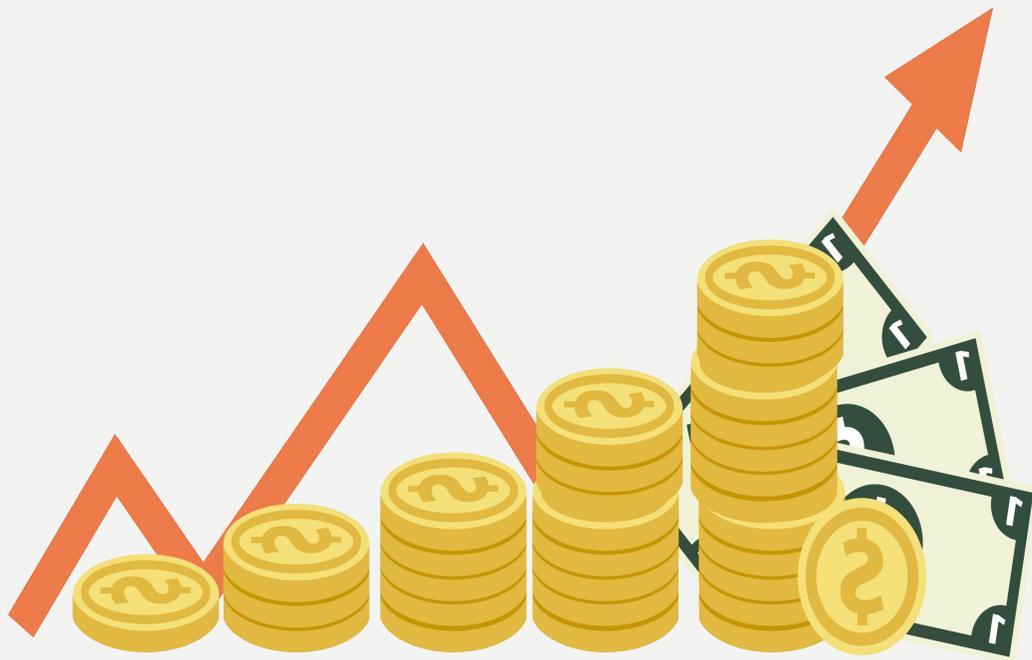
Срок окупаемости проекта - 6 месяцев

Чистая прибыль составит 27500 руб.месяц

За год составит 330000 рублей.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТОРУ



- Условия:
- 1) Требуемая сумма от инвестора- 270тыс.руб.
- 2) За год будут отданы все вложенные средства.
- 3) В последующие года будет отдаваться 10 % от чистой прибыли(за год).



**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ!**

