

WEDDING HOUSE

wedding agency



●

Wedding house

Свадебное агенство Wedding house
создано для организации ВАШИХ
особенных событий.

●



Зачем обращаться к нам?

3

Безусловно, сложно доверить кому-то другому подготовку к самому важному дню в вашей жизни, но сделать это нужно если:

- Вы достаточно загружены на работе и дома, поэтому заниматься свадебными делами просто некогда;
- До свадьбы осталось меньше 2-х месяцев, и вы не успеваете все сделать сами;
- Вы не хотите тратить нервы на поиск всех необходимых услуг, оформление отношений, торги и прочее.
- В знаете, зачем обращаться в свадебное агентство и в чем конкретно оно должно вам помочь.



Наша ценность :

- Мы внимательно и чутко относимся к каждому клиенту
- Мы понимаем желания наших клиентов
- Мы постоянно совершенствуемся
- Мы предлагаем нашим клиентам только те услуги, которые можем качественно выполнить на 100%
- Мы чувствуем ответственность, поэтому тщательно отбираем партнеров



ВИДЕНИЕ

Стать лучшим свадебным агентством
Республике Беларусь .
Совершенствовать и расширять спектр
оказываемых услуг . Увеличить
занимаемую долю рынка и повысить
узнаваемость центра за пределами





МИССИЯ

«Мы сделаем ваше событие особенным»

Наполним самый важный день радостными и трогательными эмоциями ,которые вы запомните на всю жизнь .





ЦЕЛИ ПО SMART

- 1) Открыть свадебное агенство к 1 марта 2020 г
- 2) Выйти на доход в размере 100.000\$ в первые пол года
- 3) Стать одним из самых узнаваемых агентств к 2022
- 4) Расширить спектр оказываемых услуг
- 5) Создание акций и скидок для клиентов
- 6) Участие в благотворительных ,соц. Общественных мероприятиях



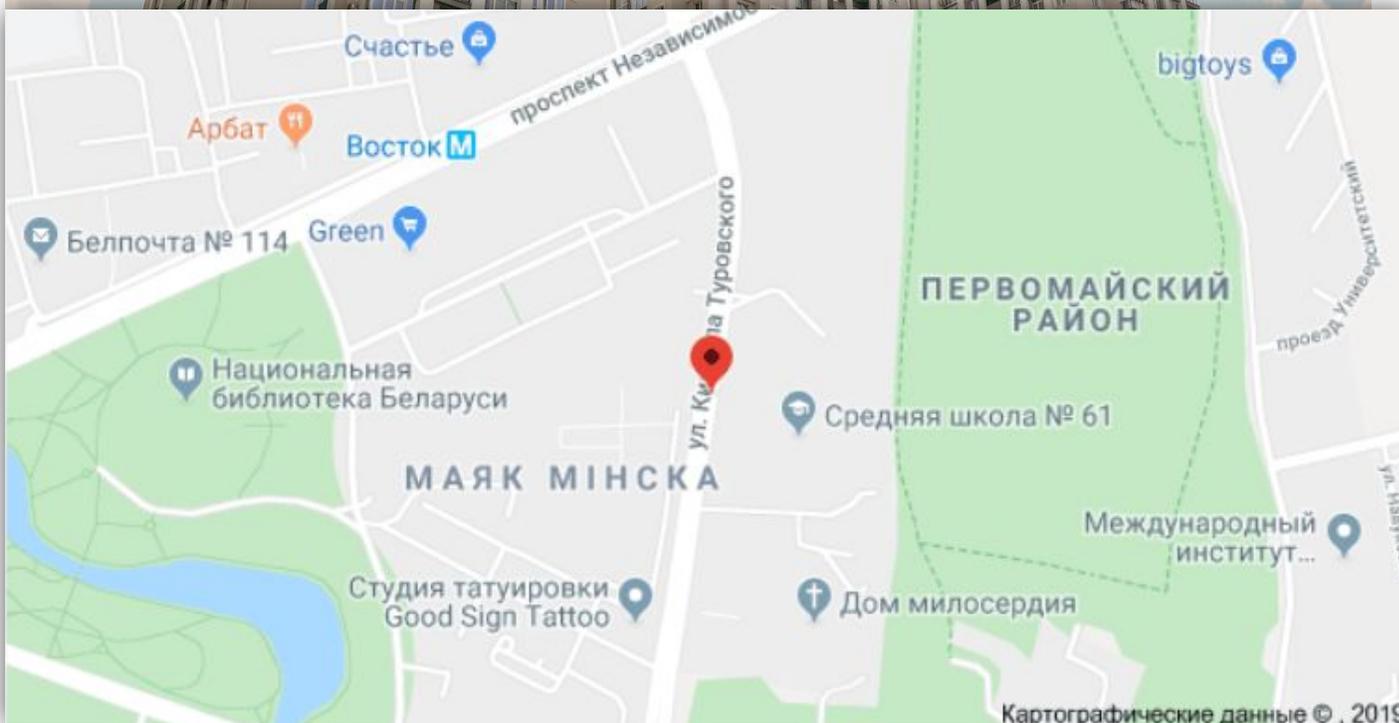


Особенности

Наши особенности :

- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Берёмся за свадьбы больших масштабов ,т.к. имеем достаточное количество сотрудников
- Большая база для предложений
- Сотрудничаем и выезжаем в другие города
- Создадим свадьбу для разного бюджета





НАШЕ МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

- Наш офис находится на «Маяке Минска»
- г.Минск, ул.Кирилла Туровского,4

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

КРАСИВЫЕ МЕСТА

Мы находимся в постоянном поиске новых, необычных и красивых мест для событий. Мы организуем свадьбы в замках и дворцах, в парках и живописных уголках природы, в лучших дизайнерских отелях и гастрономических ресторанах всей Беларуси.

ЭМОЦИИ

Знание психологии, режиссуры и маркетинга позволяет дарить вам и вашим гостям неповторимые эмоции.

АТМОСФЕРА

Мы уделяем внимание всем элементам, которые влияют на создание атмосферы события: это тщательно проработанный сценарий, уникальные шоу-номера с участием пары и гостей, игра со светом, создание единой стилистики мероприятия.

ПОДДЕРЖКА

Наши невесты — самые счастливые и спокойные, так как они уверены, что все под контролем профессионалов.

СТИЛЬ

Стремление создавать красоту и стиль даже в самых мелких деталях — это то, что вдохновляет нас делать мероприятия, которые остаются в памяти навсегда.

СЕРВИС

Наша команда обладает опытом и навыками во многих смежных областях. Мы серьезно подходим к выбору партнеров и подрядчиков.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

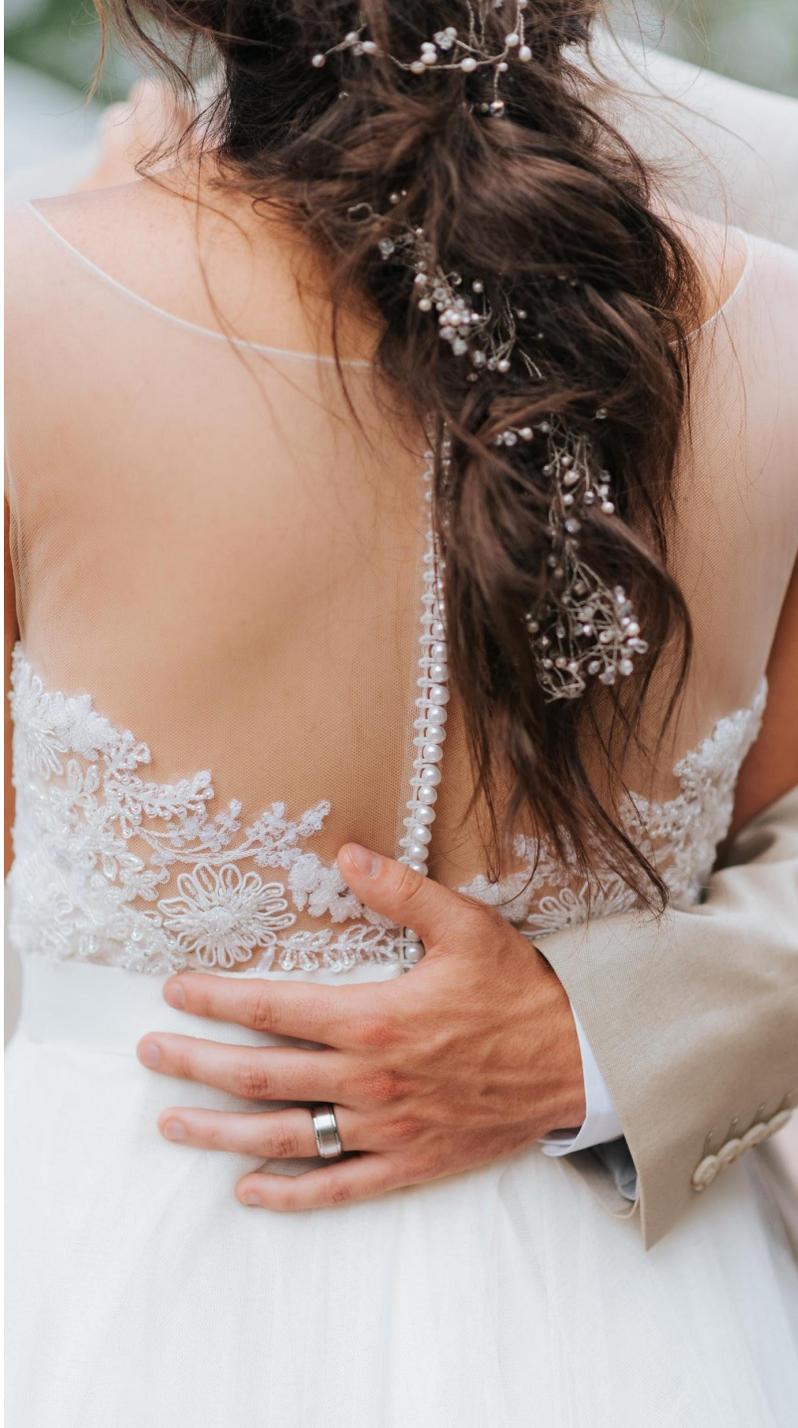
«Семейная история
начинается с красивой
свадьбы»

Пары в возрасте
от 18 до 35 лет ,
планирующие свадьбы.

ПЛАН ВЫХОДА НА КЛИЕНТА

- Продвижение в социальных сетях , особенно создание Instagram аккаунта и его реклама
- Официальный сайт
- Реклама нашего агенства через наших партнеров
- Выход на клиента, когда о нас узнают от других наших клиентов





АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

В Республике Беларусь на сегодня существуют достаточно много свадебных и event агентств, также индивидуальных свадебных организаторов . Самые конкурентоспособные из них :

1. «EVENT TIME» , Минск
2. Студия свадеб 1+1 , Минск
3. Julia Timakova свадебная компания , Минск
4. А.М. Studio , Минск
5. Perfect , Минск



SWOT-анализ свадебного агентства

Сильные стороны

- Большой спрос на качественные услуги по организации свадеб.
- Оказания свадебных услуг любого вида.
- Ценовая политика, позволяющая охватить целевую аудиторию с различным уровнем достатка.

Возможности

- Агентство может стать ведущим поставщиком подобных услуг в своем регионе.
- Открытие филиала свадебного агентства в другом городе.

Слабые стороны

- При выходе на рынок отсутствует наработанная клиентская база.
- Компания еще не зарекомендовала себя, поэтому могут возникнуть сложности с привлечением клиентов.

Угрозы

- Наличие конкурентов на рынке
- Финансовый кризис в стране

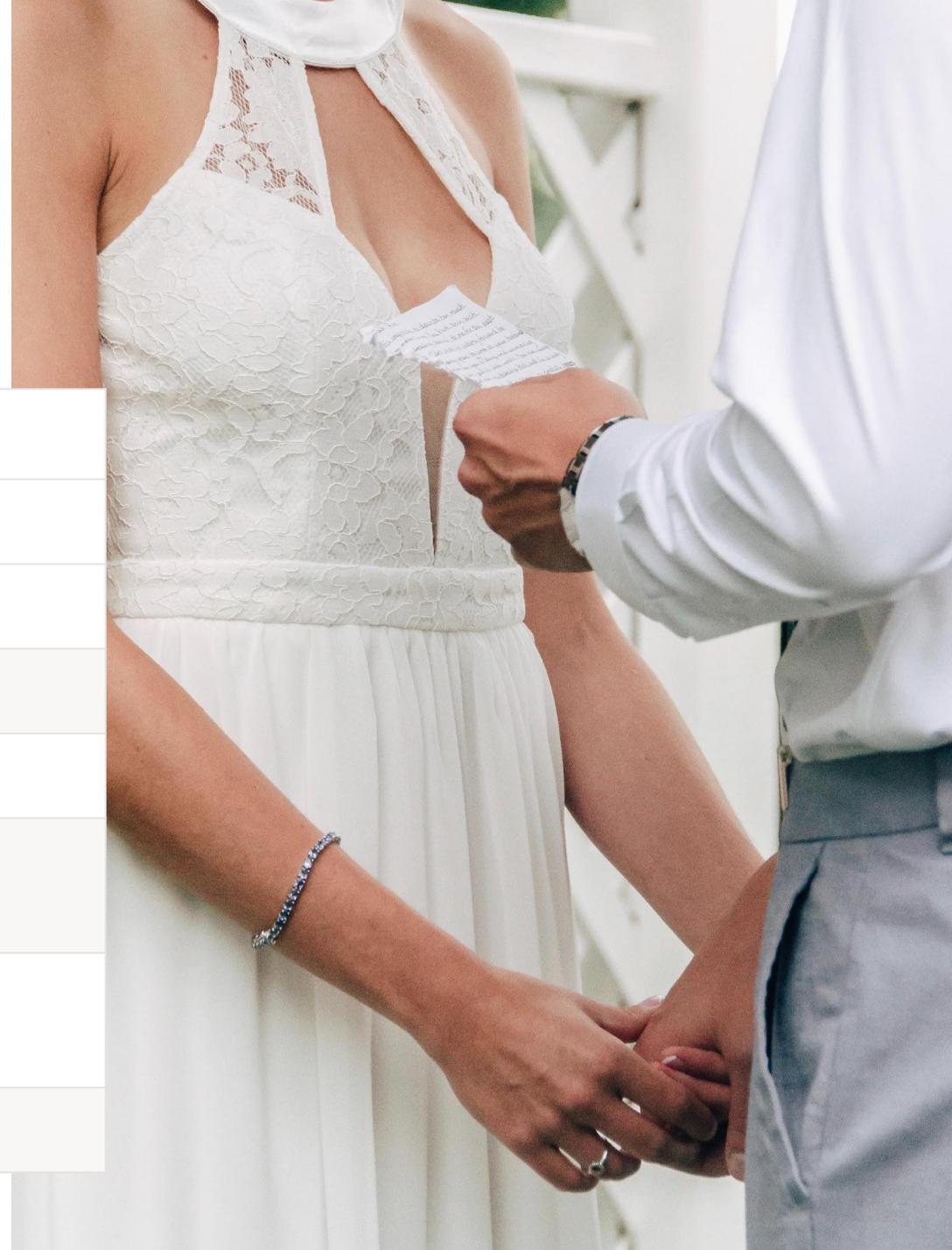
5 конкурентных сил Майкла Портера

Параметр	Значение	Описание
Угроза со стороны конкурентов	Средний	Агентство обладает уникальными характеристиками, отличающимися от других свадебных агентств
Угроза потери текущих клиентов	Низкий	Агентство предоставляет качественные услуги
Угроза нестабильности партнёров	Низкий	Мы работаем с партнёрами, которые гарантируют стабильность на рынке уже много лет
Угрозы внутриотраслевой конкуренции	Средний	Рынок компании является высоко конкурентным и перспективным.
Угроза со стороны новых агентств	Средний	Есть риск входа новых игроков.

Финансовое планирование



Штат	
Должность	Затраты (руб.)
Администратор	1500
Организатор мероприятий	1000+ %
Помощники (2 чел.)	1300 (650 x 2)
Менеджер по поиску клиентов	800
Уборщица в офис (3 р./нед.)	400
Итого	5 000



Закупка оборудования

Наименование	Количество	Общая сумма (руб.)	Срок службы	Амортизационные отчисления (в год)
Письменный стол	4	3600	10 лет	360
Кресла для работников	4	2000	10 лет	200
Кресла для клиентов	4	3000	10 лет	300
Тумбы для материалов	4	1300	10 лет	130
Стеллаж для документации	2	1000	10 лет	100
Ноутбук	4	5000	7 лет	714
wi-fi роутер	1	300	10 лет	30
Холодильник (мини)	1	700	10 лет	70
Микроволновка	1	500	7 лет	71
Электрочайник	1	50	5 лет	10
Итого		17 450	-	1 985

Модель А. Остервальдер

Основные направления деятельности:

- 1. Разработка идеи концепции свадьбы
- 2. Подбор банкетной площадки
- 3. Разработка дизайна приглачительных
- 4. Составление индивидуальных текстов
- 5. Разработка плана свадебного дня
- 6. Предоставление личного координатора

Основные ресурсы:

- 1. Территория
- 2. Высококачественные специалисты
- 3. Проверенные надежные партнеры



Предлагаемые преимущества: Сегменты клиентов:

1. Удобное расположение
2. Культура обслуживания
3. Доступный и хорошо организованный сервис
4. Информационное и Рекламное обеспечение клиентов
5. Система скидок и акций

Пары от 18 лет до 35-40 лет

Структура расходов:

- Зарплата работникам
- Реклама
- Сотрудничество с партнерами

Каналы:

1. Продвижение в социальных сетях
2. Официальный сайт

Потоки выручки :

Оказание организационных услуг



ПАРТНЕРЫ



САЛОН СВАДЕБНЫХ ПЛАТЬЕВ

Своих первых посетительниц Свадебный дом Kuraje принял в сентябре 2008 года и начал уверенно развиваться, заняв активную позицию в сегменте свадебных салонов г. Минска. Скрупулезный и творческий и подход к работе, поиски интересных и разноплановых моделей свадебных платьев, позволили салону Kuraje всего за несколько лет занять значимые позиции в свадебной индустрии и завоевать безупречную репутацию среди невест.



САЛОН КРАСОТЫ

Салон красоты Skazka работает под руководством Абсолютной Чемпионки Европы, мастера международного уровня, призера конкурса OMC Club, тренера республиканских и международных конкурсов Кристины Климович.



ПАРТНЕР

- 1. Ресторан Дубровь
- 2. Декор "Event Décor"
- 3. Фотостудия "Event Space"
- 4. Салон причёсок и макияжа "Pavlin"
- 5. Профессиональная съёмка "Dedovich"
- 6. Сеть обручальных колец "Свадьба", "J Studio"



PEST - анализ

ПОЛИТИЧЕСКИЕ		ЭКОНОМИЧЕСКИЕ	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Деятельность налоговой инспекции	0,06	Уровень располагаемых доходов населения	0,35
Тенденции к регулированию и дерегулированию отрасли	0,09	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	0,27
Будущее и текущее законодательство, регулирующие правила работы в отрасли	0,1	Уровень развития предпринимательства и бизнес-среды	0,17
Государственное регулирование конкуренции	0,1	Инфляция	0,11
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ		ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ	
Фактор	Вес	Фактор	Вес
Модные тренды	0,44	Новые виды услуг	0,25
Требования к уровню сервиса	0,38	Наличие профессиональных мастеров	0,37
Уровень личного дохода	0,33	Развитие и проникновение интернета	0,35

Матрица McKinsey/GE

4TH COFFEE

Привлекательность рынка	Высокая (8-10 баллов)			
	Средняя (4-7 баллов)		Wedding House	
	Низкая (0-3 балла)			
		Низкая (0-3 балла)	Средняя (4-7 баллов)	Высокая (8-10 баллов)
Конкурентоспособность товара компании на рынке				



Текущее состояние проекта

На данном этапе у нас есть созданный бизнес план ,с финансовой прогнозом на три года . Также есть офис ,который уже готовы знать нам в аренду . В тоже время мы имеем уже наработанную базу для предложений молодоженом и разработанный Инстаграм аккаунт , который мы уже начали продвигать .

Если в ближайшее время мы получим инвестиции ,то сможем открыться через месяц . Первая прибыль будет получена в течении 2-3 месяцев после начала работы.



ЖДАНКИНА АННА

НАША КОМАНДА



ЧЕРНУХИНА ЮЛИЯ



ХВАЛЬКО НЕЛЛИ



КРАВЧЕНКО ДАРЬЯ

СПАСИБО!