

***Бизнес-План похоронного  
агентства  
«Vita post Mortem»***

2015г

# Почему именно похоронное агентство?

- *Иметь собственный похоронный бизнес - не более неэтично, чем иметь собственные парикмахерскую или магазин одежды. Ведь все люди смертны и кто-то должен позаботиться о том, чтоб проводить человека в последний путь. Что же касается доходной стороны этого бизнеса, то при правильном подходе к организации, похоронный бизнес действительно прибыльное дело, т.к. во все времена на похоронах было не принято экономить. А стоимость ритуальных услуг лишь подтверждает факт прибыльности дела. Похоронное агентство-это не только предоставление услуг по захоронению, но и магазин с весьма крупным оборотом специфических товаров. Можно сказать, что деятельность такого вида будет иметь успех, пока сохраняется традиция хоронить людей*

# *Общие данные:*

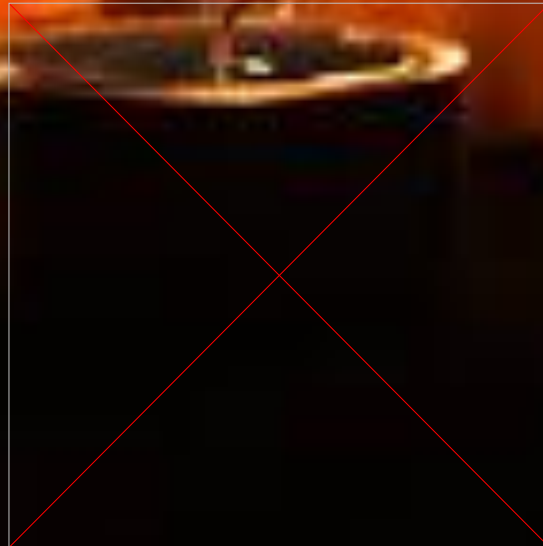
- Исходный год: 2016 г
- Денежная единица: рубль
- Юридический статус: ООО Vita post Mortem
- Адрес: г.Екатеринбург ул. Садовая, 6
- Телефоны:
- Разработчик: Потина Елена Сергеевна
- Должность разработчика: Генеральный директор

# Резюме проекта:

- Основной продукт: услуги
- Оформление документов
- Сотрудничество с крематориями и церковью
- Организация прощания с усопшим
- Изготовление овалов и траурных лент
- Перевозка и захоронение

Доп. Продукт: товары ( гробы, венки, урны, надгробия, товары для отпевания и т.д.)







## Отличия от конкурентов:

- Высокое качество товаров и уровня услуг
- Индивидуальный подход к каждому клиенту
- Выполнение эксклюзивных желаний клиента

- Основные задачи компании:

- Скорейший выход на доходность бизнеса
- Стать одним из лучших агентств в своей сфере
- Расширение спектра услуг и налаживание собственного производства

- Пути решения:

- ▬Увеличение продаж
- Клиентоориентированный подход и РК
- Увеличение кол-ва персонала, расширение помещения, внешние инвестиции.

## *Три сильных фактора бизнеса:*

- ***Вежливый персонал***
- ***Исполнение эксклюзивных пожеланий клиента(прощание с усопшим в особенном месте и т. д.)***
- ***Похороны в кредит***  
*Анализ рынка произведен с помощью интернет ресурсов*



- Оформление документов: 50 000 руб
- Аренда помещения: 736 000 руб (8 мес.)
- Аренда авто (3): 600 000 руб
- Ремонт помещения: 400 000 руб
- Закупка товаров и оборудования: 1 170 000 руб
- РК: 150 000 руб
- Мебель: 690 000 руб
- З/П: 2 275 000 руб

- Всего требуется средств:

6 071 000 руб

Необходимая сумма доп. капитала: 3 071 000 руб

*Погашение задолженности и начало того, что компания начнет приносить прибыль ожидается к 12.2016 г*

# Общий прогноз:

- *Через 2 года агентство – одно из лучших компаний в своей сфере*
  - *Как этого добиться?*
  - *Привлечение новых клиентов и расширение РК*
  - *Основные характеристики компании в 2-хгодичной перспективе:*
    - Расширение спектра услуг (организация поминок)*
    - Организация собственного производства товаров*
    - Открытие морга и крематория в отдельном здании*
- Уровень продаж достигает 2 000 000 руб/мес к 12.2016г*

- Главные проблемы на сегодняшний день:
  - Малый набор услуг
  - Нет возможности организовать собственное производство
  - Неизвестное имя компании

- Пути решения:
  - Расширение помещения
  - Привлечение внешних инвестиций
  - РК

# Основные этапы запуска бизнеса:

- 1. Обоснование предпринимательской идеи (коммерческая идея)
  - Выбор организационно правовой формы (ООО)
- 2. Разработка наименования (ООО Vita post Mortem)
- 3. Государственная регистрация
- 4. Изготовление печати
- 5. Открыть расчетный счет в банке
- 6. Встать на учет в государственный внебюджетный социальный фонд (Пенсионный фонд, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования)
- 7. Арендовать помещение
- 8. Покупка товаров и торгового оборудования
- 9. Нанять персонал
- 10. Провести рекламную кампанию агентства

# Обзор рынка:

- **Какой рынок изучается?**  
-Местный
- **По какому городу проведен анализ?**  
-Г.Екатеринбург
- **Объем рынка: ок. 6 500 000**
- **Прирост рынка: 10%**
- **Тенденции рынка:**  
-Рост рынка  
-Увеличение продаж
- **Последствия: увеличение конкуренции**
- **Основные клиенты: Родственники усопших от 18 лет и старше, обоих полов, предпочтительно жители р-на Ленинский, а впоследствии и всего г. Екатеринбурга**

**Были рассмотрены такие характеристики, как объем продаж и прирост рынка**

# Конкуренция:

- *Всего по г.Екатеринбургу 34-36 конкурентов*
- *Лидеры среди конкурентов: 3(*  
*Похоронный Дом «ХЭЛП»,  
«ПрофРитуал», ритуальная служба  
«Вечность»*
- *Способ управления компаний: ООО*
- *Сколько времени существуют на  
рынке: 18-19 лет*

# Основной конкурент:

- **Похоронный Дом «ХЭЛП»**
- **Год основания: 1997г**  
( 18 лет на рынке)
- **Адрес:** г. Екатеринбург, ул. Карельская, 44.
- **Часы работы:** Круглосуточно (без выходных)
- **Телефон:** 8 (800) 250-42 -82



- Основная специализация конкурентов:

- Захоронение на кладбище
- Проведение кремации
- Перевозка умерших
- Услуги морга
- Зал прощания
- Отпевание
- Кладбища и колумбарии
- Груз 200(гробы)
- Транспорт сопровождение

- Дополнительные услуги:

- Ритуальные и тематические венки
- Гробы элитные
- Кресты на могилу
- Одежда для покойных
- Обивка для гробов
- Ткани, фурнитура
- Памятники
- Услуги гравировки портретов
- Облицовочный камень, плитка
- Искусственные цветы
- Урны для праха
- Ритуальные столики, скамейки, оградки
- Товары для отпевания
- Оборудование для печати траурных лент
- Прочие ритуальные товары



# Управление персоналом:

- **Как управляется компания:** 2 управляющих
- **Какое кол-во персонала будет работать:** 13 человек (Ген.директор /менеджер по рекламе, финансовый директор/ бухгалтер, Юрист, менеджер по связям с общественностью, менеджер зала прощания, продавец консультант/менеджер по продажам, регистратор, мастер-гравировщик, мастер изделий из праха, водитель (3), уборщица)
- **Форма з/п:** Сдельная
- **Кто отвечает за производство:** Мастера
- **Кто отвечает за продажи:** продавец консультант/менеджер по продажам
- **Как искать сотрудников:** интернет, Центр занятости населения
- **Кто отвечает за обучение:** самообучение

# ***План Маркетинга:***

- **Способ продаж:** прямые продажи
- **Размещение рекламы:** интернет, внешняя
- **Специальные акции:**
  - Скидка от общей стоимости заказа
  - Венки 2+1
  - При кремации, копка могилы бесплатно
- **Как информировать:** лично при обращении клиента или РК

# Обращение к клиенту:

- Похороны- это всегда тяжело, как морально так и физически. Каждого нашего клиента к нам приводит горе, поэтому наша задача заключается в том, чтобы в полной мере поддержать клиента, а так же полностью взять на себя организацию столь непростого мероприятия. Похоронное агентство «*Vita post Mortem*» оказывает ритуальные услуги в Екатеринбурге и берёт на себя все заботы по подготовке и организации похорон или кремации.

*Спасибо за  
внимание!*

