



Праздничное  
агентство  
**«Конфетти»**

*Праздник без  
усилий*

Тулемисова Ксения  
Урусова Ольга  
Травина Ольга

# Описание среды предприятия


## Барьеры

Сложный процесс налаживания связей с клиентами

Новизна агентства и неуверенность клиентов в качестве предоставляемых услуг.

Разрешение на организацию того или иного мероприятия будет исходить от руководства школы в лице директора или заместителя директора по УВР

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



Деятельность – школьная  
внебюджетная

# Анализ рынка

По данным сайта [www.prazdник44.ru](http://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

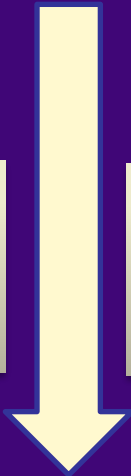
(генератор идей)



Дизайнер-оформитель



Муз. сопровождение



Фотограф



Аниматор/  
ведущий

## Педагог-организатор школы

в роли опытного человека в данной сфере.

# Услуги и их стоимость

## Виды наших услуг

Общая стоимость нашего мероприятия с полным набором услуг

**3.000 ₺**

Оформление  
помещения

**500 ₺**

Аниматор /  
ведущий

**600 ₺**

Музыкальное  
оформление

**400 ₺**

Фотограф

**500 ₺**

**1.000** идет на покупку средств, нужных для  
реализации

# Финансовый раздел

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

Примерная сумма реализации проекта = **16.000 руб.**

Способы поступления средств в бюджет агентства:

- Собственные средства ~ 5.500 руб
- Заемные средства (беспроцентные) ~ 2.500 руб
- Инвестор ~ 8.000 руб

**ИТОГО ~16.000 руб**



## Затраты на первом этапе



Покупка / аренда  
КОСТЮМОВ



Покупка средств  
для оформления



Печать афиш и  
буклетов



Покупка USB-  
модема



Зарплата  
персоналу

# Маркетинговые мероприятия

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

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.

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)

**~ 17.000 руб/мес** (чистая прибыль = 2000 руб/мес. См. табл.3)