Центросоюз Российской Федерации

ЧПОУ «Смоленский кооперативный техникум

Смолпотребсоюза»

Самостоятельная работа студенток

Группы ТП 17/09-о

Панкратовой Екатерины Юрьевны и Ефимовой Аполлинарии **ВладимировныБизнес-план Ритуальное агентство «Лакримоза»**

Смоленск 2019

Содержание

1. «Визитка» команды

2. Резюме бизнес-идеи

3. Описание компании

4. Целевой рынок

5. Планирование рабочего процесса

6. Маркетинговый план

7. Устойчивое развитие

8. Технико-экономическое обоснование проекта

Визитка

Мы выбрали бизнес – проект , который заключается в открытие ритуального агентства . Бизнес – идея несет в себе 2 основных направления – социальную направленность проекта и реальность его осуществления.Мысль о создании такого рода бизнеса родилась спонтанно.

Резюме бизнес – идеи

Бизнес план ритуального агентства предусматривает открытие фирмы предоставляющей услуги ритуального, мемориального и юридического характера. Планируется продажа венков, памятников, гробов.

Наименование бизнеса «Ритуальное агентство «Лакримоза»

Адрес предприятия: г. Смоленск, ул. Николаева, д.7

Руководитель организации: ООО Ефимова Аполлинария Владимировна

Цель проекта: Получение прибыли от оказания услуг

Суть проекта: Открытие ритуального агентства чтобы на достойном уровне проводить умершего в последний путь и предоставить его родственникам весь спектр сопутствующих услуг.

Краткая характеристика услуги: Предоставление всевозможных ритуальных услуг, начиная с оформления документов и заканчивая поминальным обедом. Полное сопровождение клиента.

Целевая аудитория: Родственники, коллеги и друзья умерших.

Необходимый стартовый капитал: 1000000 рублей. Инвестиционные затраты связаны с приобретением оборудования, материалы для изготовления гробов и венков, аренда транспорта и помещения, реклама.

Срок окупаемости: 24 месяца

Срок планируемой реализации: 2019-2020

Текущий статус проекта: В настоящее время инициаторами проекта ведется поиск инвесторов.

Описание отрасли и компании

Идея проекта и его уникальность основывается на открытие ритуального агентства, которое будет работать по принципу оказания ритуальных услуг, продажа венков, гробов.

Основными задачами ритуального агентства является:

1. Продажа похоронной атрибутики (гробы, венки, памятники, оградки). Предоставление комнаты для прощания.

2. Транспортные услуги. Часто заказчик предпочитает только доставку покойного и всех провожающих до места захоронения

3. Работа с местом захоронения. Оформление места, рытье могилы, погружение.

4. Предоставление музыкально-похоронного оркестра.

Для реализации помещения арендуется помещение. Специфичность бизнеса предполагает вложения с долгосрочной окупаемостью.

Название проекта Ритуального агентства «Лакримоза» выбрана по следующим критериям:

Говорящие название о роде деятельности организации.

Анализ конкурентов					
Название конкурента	Место нахождения	Ценовой диапазон		Основные плюсы	Основные минусы
1	2	3(памятники)	4(услуги катафалка)	5	6
Ритуальный центр «Свеча»	г. Смоленск, поселок Тихвинка 69	От 3400.руб	От 2500. Руб	Быстрое оформление заказов, хорошая работа художника, цена соответствует	Далеко от центра города.
	сентября, 28 А				клиентам.
Похоронное бюро «Прощание»	Г. Смоленск Коммунистическая ул., 4б, офис 208 А	От 6000.руб	От 2600.руб	Время работы круглосуточное. Хорошее отношение к клиентам.	Долгое оформление заказов. Высокие цены.

Преимущества данного проекта:

1. Удобное расположение данного агентств
2. Высокое качество и низкие цены.
3. Внимательное отношение к клиентам.
4. Удобный график работы для посетителей.

Целевой рынок

Вложение собственных денег требует взвешенности решения. Любой бизнес должен быть прибыльным, поэтому изначально необходимо определить сферу своей деятельности. Сегодня многие обращают внимание на ритуальную нишу, ведь она востребована в любое время, к сожалению люди по-прежнему смертны, а горе всегда непредсказуемо и требует решения ряда организационных вопросов! В нашем агентстве так же можно изготавливать из остаточных материалов гробы для захоронения животных. Похороны домашних питомцев являются новым веянием в ритуальной сфере, это даст дополнительный шанс выделиться.

Портрет потенциального клиента

Название критерия	Потенциальный клиент
Социальная принадлежность	Молодые люди, пенсионеры
Возраст	От 18
Пол	Женский, мужской
Образование	Не имеет значения
Уровень дохода	не имеет значения

В ритуальные бюро клиенты чаще всего приходят по рекомендациям или узнав о них случайно. Таким образом, поставщик услуг должен уделять первоочередное внимание эффективному взаимодействию с потребителем. Оно, в свою очередь, зависит от навыков персонала, а также от технологии производства и сопутствующих процессов, помогающих сотрудникам в предоставлении услуги. Преуспевающие компании концентрируют внимание одновременно как на своих служащих, так и на клиентах.

Планирование рабочего процесса

Ритуальное агентство обязано соответствовать требованиям к содержанию помещений согласно санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам САНПИН 2.1.2882-11

Основываясь на полученные данные, были сформированы следующие шаги к открытию нашей организации:

Для обеспечения нормального рабочего процесса в организации влияют такие факторы, как:

1. Наличие в регионе квалифицированных специалистов в рассматриваемой сфере
2. Уровень заработной платы по региону в целом
3. Наличие производственных ресурсов (электроэнергия, водопровод, и т.д.), и их стоимость
4. Близость к поставщикам расходным материалов близость к целевой аудитории

Для работы похоронного агентства понадобятся два помещения.

Магазин размещаем в хорошо проходимом месте, где нет других таких предприятий, в помещении площадью 50 кв. м. Из них 10 кв. м выделим под офис для руководителя организации и 40 кв. м для торгового зала. Здесь следует разместить образцы памятников, венков и мелкие товары. Гробы, как правило, не хранят в торговом зале, так как они занимают много места. Их клиенты будут подбирать по каталогу, и доставляться они будут под заказ. На помещение понадобится 50 тыс. рублей.

Кроме того, арендуется помещение под столовую. Желательно, на территории, где уже было подобное заведение, чтобы не пришлось сильно тратиться на ремонт. Требований к дизайну нет, главное, чтобы было чисто. Столовую можно расположить даже в не слишком дорогом месте. Понадобится около 250 кв. м и 70 тыс. рублей.

Итого: 120 тыс. рублей в месяц.

На косметический ремонт в магазине и столовой нужно будет выделить 200 тыс. рублей.

Таким образом для открытия потребуется примерно 420000 рублей с учётом затрат на рекламу.

На начальном этапе будут произведены затраты на следующие позиции:

Наименование	**Цена, рублей**	**Количество**	**Стоимость, рублей**
Стеллаж	5000	3	15000
Стол офисный	5000	2	10000
Стационарный Пк	20000	2	40000
Принтер и сканер	5000	1	5000
Стул офисный	1000	4	4000
Аренда катафалка	20000	2	40000
Ассортимент похоронных товаров	50000	-	50000
Стол обеденный	3000	3	9000
Стул	500	30	15000
Декор	20000	-	20000
Аренда микроавтобуса	20000	1	20000
Кофе-машина	20000	1	20000
ИТОГО:			248000

Стоимость наших услуг формируется по оптимально удобным для клиента ценам. В основу работы мы вкладываем принцип- максимально тактично и чётко исполнить пожелания клиента в независимости от его социального статуса и финансовых возможностей. Сотрудничество с разными поставщиками позволяет обеспечить низкую себестоимость и высокую цену, за счёт чего и получим оптимальный доход. Качество предоставленной услуги является наилучшей рекламой для нас.

Организационный план

Организационно – правовая форма – Общество с ограниченной ответственностью.

График работы. Так как целевой аудиторией являются молодые люди и пенсионеры, то ритуальное агентство должно учитывать график работы, часы работы рационально установить с 8:00 до 21:00.

На постоянной основе в ритуальном агентстве должны работать:

1.Директор

2. Менеджер – консультант

3. Уборщица

Фонд оплаты труда и обязанности работников

Фонд оплаты труда и обязанности работников

Должность	Общие обязанности	Индивидуальные обязанности	Заработная плата (руб)	Количество человек	Фот
Директор	Знать санитарные правила по содержанию автокатафалков. Знание умений ведения бухгалтерской отчетности.	Ведение установленной технической документации, ведение бухгалтерией,	40000	1	40000
Менеджер ритуального сервиса	Оформление документов, подготовка к погребению и перевозка на кладбище. Организация церемонии прощания	Заключение договоров	20000	2	40000
Водитель	Вождение транспортного средства		17000	2	34000
Уборщица	Осуществляет уборку служебных помещений, коридоров, лестниц, санузлов, прилегающей территории. Собирает мусор и		15000	2	30000

В нашем ритуальном агентстве приветствуются такие качества, как коммуникабельность, трудолюбие, пунктуальность.

Маркетинговый план

В данный бизнес проект обязательно включают статью расходов на маркетинг. Рекламную компанию будет целесообразно организовывать в социальных сетях и телевидению, а также планируется открытие официального сайта ритуального агентства. Создав собственный сайт, престиж возрастет.

Наименование услуг:	Стоимость услуги, руб
Изучение рынка	45000
Размещение рекламы на телевидении	35000
Размещение рекламы в соц. сетях	30000
Создание личного сайта	50000
Итого затрат на маркетинг до старта продаж- рублей.	160000

Устойчивое развитие бизнеса

Устойчивое развитие бизнеса это такая стратегия развития, при которой обеспечивается успешное длительное существование компании на конкурентном рынке.

Устойчивость бизнеса – это способность быть привлекательным для рынка. Это обеспечивается при выполнении следующих позиций: безопасность (производственная и экологическая); ответственность.

Главные цели нашего проекта:

1. За счет получения прибыли будет производится уплата налогов в бюджеты.

2. Создание рабочих мест, а это значит, что семьи будут получать стабильный доход.

Процесс бизнес планирования должен базироваться на принципе гибкости и лояльности к клиенту. Политика нашей организации направлена на решения таких вопросов как:

1.Соответствие ассортимента услуг запросом потребителей.

2.Сможем ли мы получать стабильный доход от нашей деятельности.

3. Анализ рынка конкурентов.

4. Достижение наивысшего качества предоставляемых услуг по наиболее оптимальным ценам.

В нашей сфере имеется большое количество фирм конкурентов, поэтому мы постоянно будем работать над развитием нашего бизнеса. (Реклама по местному ТВ, скидка всем ветеранам ВОВ, продажа живых цветов, окутанных блестящей широкой именной лентой в подарок.)

Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовые показатели)

Необходимый стартовый капитал для начала бизнеса–950484 руб. Финансовые расчеты проведены ниже:

Затраты на:	Стоимость, руб.
Оборудование	181000
Ремонт помещения	200000
Маркетинг до старта продаж	95000
Условно постоянные расходы	444484
Изготовление вывески	10000
Регистрация с учётом получения всех разрешений	20000
Запрашиваемый объём финансирования	**950484**

Условно-постоянные расходы

Условно-постоянные материальные расходы	Цена, руб
Аренда помещения	120000
Расходы на маркетинг и рекламу	65000
Аренда катафалка и микроавтобуса	60000
Офисные расходы (канцтовары, заправка катриджей, вода)	3000
Расход на персонал с налогом	144000
Обновление ассортимента товаров	25000
Оплата коммунальных услуг	7000
Амортизация	1484
Непредвиденные расходы	20000
Всего расходов в месяц	**444484**

Расчет себестоимости продукции

Вид затрат	Сумма за 1 ед. продукции	Планируемый средний обьем продаж , услуг (количество посетителей)	Сумма в месяц
Условно – постоянные расходы, в том числе:	**4115**	**100**	**444484**
Стандартный пакет услуг	1646	50	82297
Универсальный пакет услуг	4321	35	123445
Премиум (расширенный) пакет услуг	13716	15	205742