

The image shows the interior of a private jet cabin. A tray table is extended from a seat, holding a bottle of champagne and two glasses. An open magazine is also on the tray. The cabin has large oval windows and a leather-upholstered seat. The text is overlaid in yellow on a dark background.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

**КУРС -1
МВА-В20-МД**

**Шалахметов Даурен
Фаткулин Ильяс
Досанов Марат
Герасименко Игорь**



Эксклюзивные услуги для
VIP персоны

ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ

Товарищество с ограниченной ответственностью «YaB»

Согласно Налоговому Кодексу РК ст.683, ТОО «YaB»

применяет упрощенный налоговый режим, так как одновременно удовлетворяются следующие критерии:

- ▶ численность работников не более 30 человек;
- ▶ доход за полугодие не превышает лимит в 24 038 МРП (70 118 846 тг. в 2021 г.);
- ▶ отсутствуют структурные подразделения;
- ▶ доля участия других юридических лиц составляет не более 25 %;
- ▶ учредитель или участник одновременно не входит в состав участников (учредителей) другого юридического лица на спецрежиме.

ОБЩИЙ КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальный налоговый режим розничного налога:

- ▶ 51.10.0 Деятельность воздушного пассажирского транспорта
- ▶ 50.30.0 Деятельность речного пассажирского транспорта
- ▶ 55.20.0 Предоставление жилья на выходные дни и прочие периоды краткосрочного проживания
- ▶ 79.11.0 Деятельность туристских агентств
- ▶ 79.12.0 Деятельность туристских операторов
- ▶ 93.21.0 Деятельность развлекательных и тематических парков
- ▶ 96.04.0 Деятельность по обеспечению физического комфорта

ОБЩИЙ КЛАССИФИКАТОР ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Обычный налоговый режим розничного налога:

- ▶ 77.11.2 Лизинг легковых автомобилей и легких автотранспортных средств
- ▶ 93.19.0 Прочая деятельность в области спорта
- ▶ 93.29.9 Прочие виды деятельности по организации отдыха и развлечений

КОНЦЕПЦИЯ БИЗНЕСА

(на основе системы моделирования APQC РСF)

Видение на долгосрочную перспективу: «Каждый имеет право на эксклюзивные услуги, роскошь и статус VIP»

Миссия компании: «Предоставление уникальных услуг здесь и сейчас»

Стратегические цели:

- ▶ Этап формирования – Предоставление качественных услуг лучших представителей рынка;
- ▶ Этап роста – Дифференциация и диверсификация услуг;
- ▶ Этап зрелости – Собственный сервис как основа деятельности, приобретение недвижимости.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

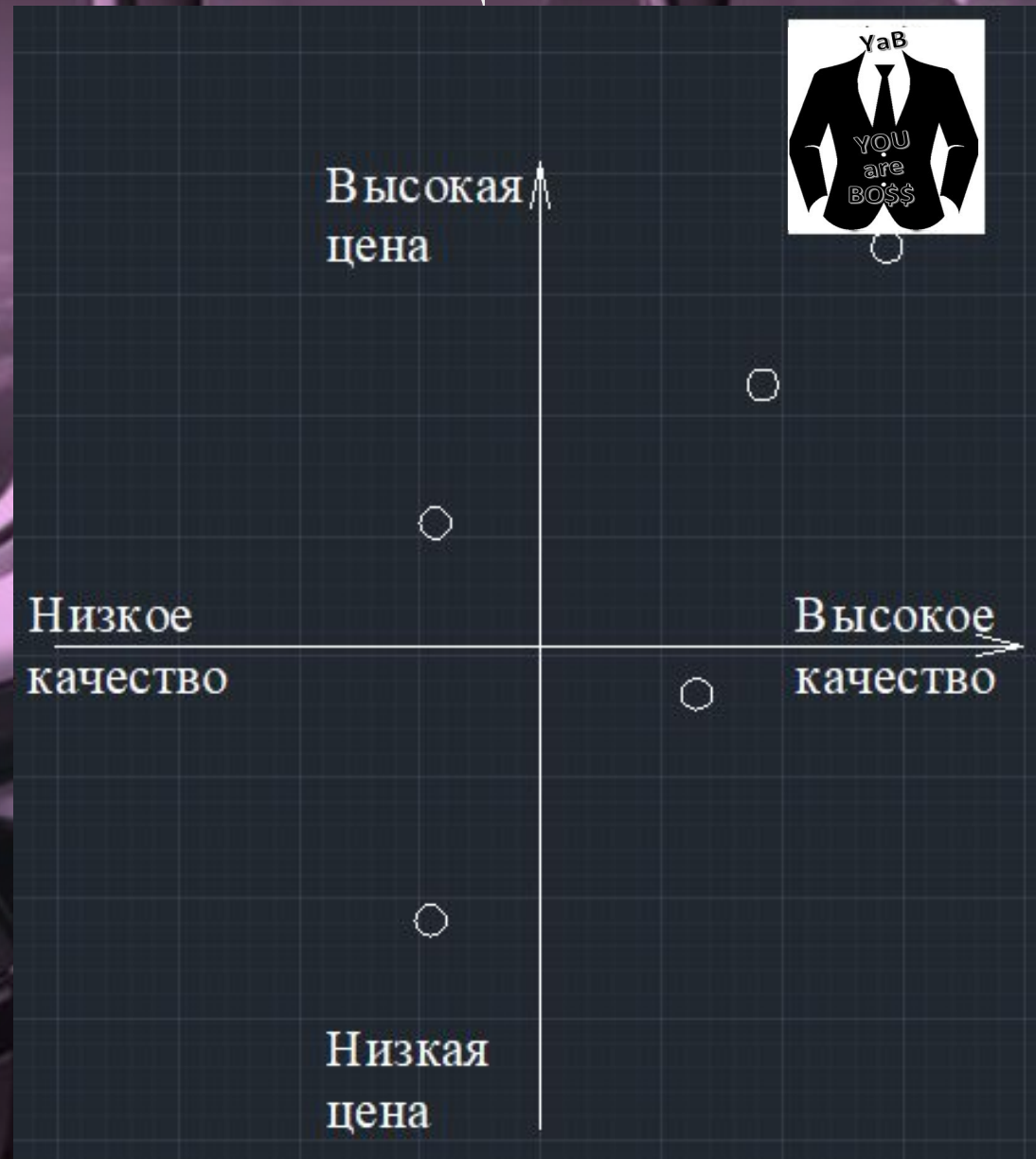
Целевой сегмент: «B2C – Индивидуальный - Бизнесмены, предприниматели»

Ниша на рынке: «VIP персоны»

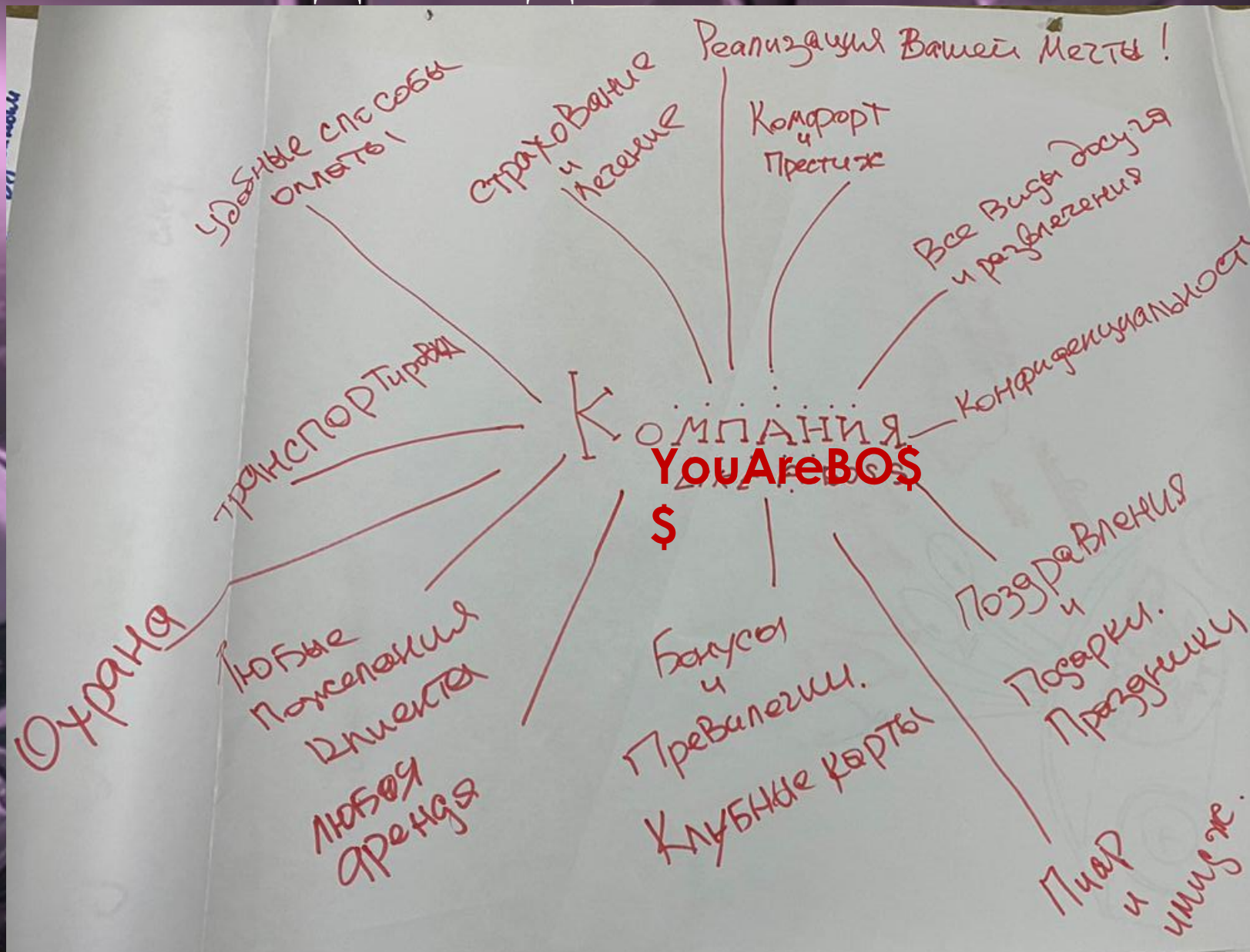
Стратегия бизнеса: «Концентрация»

- ▶ Этап формирования – Улучшение качества услуг;
- ▶ Этап роста – Улучшение качества услуг пропорционально росту цен;
- ▶ Этап зрелости – Сохранение имиджа, продвижение бренда, рост цен.

КАРТА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ



Модель деятельности





VISA

Apple Pay

MasterCard



Схема работы ТОО «You are Bo\$\$\$»



Клиент обращается в компанию,
далее идет договоренность с
компаниями с которыми мы

Разделение между возрастными группами

- ▶ Услуги будут предоставляться двум группам клиентов:
- ▶ Молодые бизнесмены (до 40 лет)
- ▶ Взрослые бизнесмены (после 40 лет)

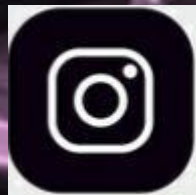
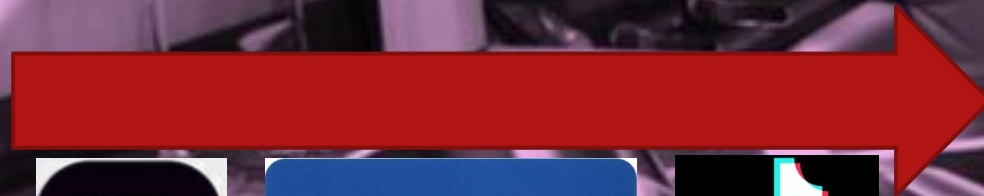
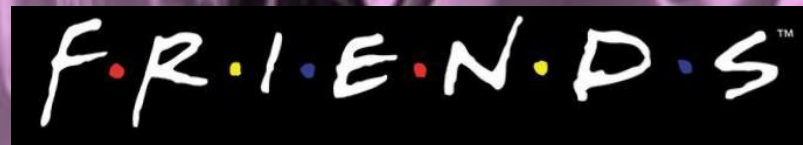
Для каждой группы будут определенные пакеты услуг, но по желанию и за определенную плату, можно будет добавлять дополнительные услуги в пакет

Политика скидков

- ▶ В ТОО «YaB» действует гибкая система скидков, разделенная на три основные группы, работающие длительное время. Например, в течение одного календарного года, в рамках срока действия однолетнего или неоднократно пролонгируемого контракта.



Каналы продаж



Корпоративная культура

- ▶ Наша компания будет работать по одному из видов корпоративной культуры, а именно «Фокус на результат».
- ▶ Довольно гибкая корпоративная политика, отличительной чертой которой является стремление развиваться. Главные цели — достичь результата, реализовать проект, укрепить свои позиции на рынке. Лидеры команды определяются уровнем экспертности, профессиональными навыками, рядовые сотрудники не ограничиваются должностными инструкциями. Мы собираемся их часто привлекают для решения стратегических задач, открывая перед ними возможности развиваться во благо компании.
- ▶ Ценности — результат, профессионализм, корпоративный дух, стремление к цели, свобода в принятии решений.

Штат сотрудников

- ▶ 1) Директор
- ▶ 2) Бухгалтер
- ▶ 3) Менеджер по продажам
- ▶ 4) Менеджер по обслуживанию клиентов

Матрица SWOT-анализа

ВОЗМОЖНОСТИ

- Расширить географию услуг
- Получить отзывы
- Заключить договора с другими ивент-компаниями
- Наладить связи

ПРЕИМУЩЕСТВА

- Широкий выбор развлечений
- Индивидуальный подход
- Конфиденциальность
- Нетворкинг
- Высокое качество услуг

УГРОЗЫ

- Раскрытие конфиденциальности
- Конкуренты
- Проблемы с законом
- Кризис
- Проблемы с аутсорсингом

НЕДОСТАТКИ

- Дороговизна
- Нет рекламы
- Высокие запросы клиентов
- Сложность в предоставлении некоторых услуг

VIP-туризм

▶ 1) Авиаперелёт

Мы возьмём на себя обеспечение всех необходимых условий для комфортной поездки наших клиентов (оформление визы, бронирование билетов, аренда частных самолётов).

▶ 2) Роскошные отели, виллы, особняки

Наши сотрудники предложат типы размещения, которые идеально подходят вашим требованиям и целям поездки. Из тысяч вариантов мы найдем лучшие предложения, чтобы вы смогли насладиться каждой минутой пребывания.

Другие VIP-услуги

- ▶ Трансферы на автомобилях любого класса
- ▶ Индивидуальный трансфер
- ▶ Услуги проката автомобилей с 24-часовой помощью
- ▶ Личная безопасность
- ▶ Переводческие услуги
- ▶ Индивидуальные VIP-туры
- ▶ Организация торжеств, банкетов
- ▶ Организация свадеб, крестин, символических церемоний
- ▶ Детские развлечения, мероприятия и услуги няни
- ▶ Шопинг
- ▶ Концерты
- ▶ Рестораны
- ▶ Вечеринки
- ▶ Экскурсии



Компания «You are the Boss»
возьмет на себя все заботы о
вашем идеальном отдыхе, а вы
лишь будете наслаждаться
беззаботным путешествием с
индивидуальным подходом!