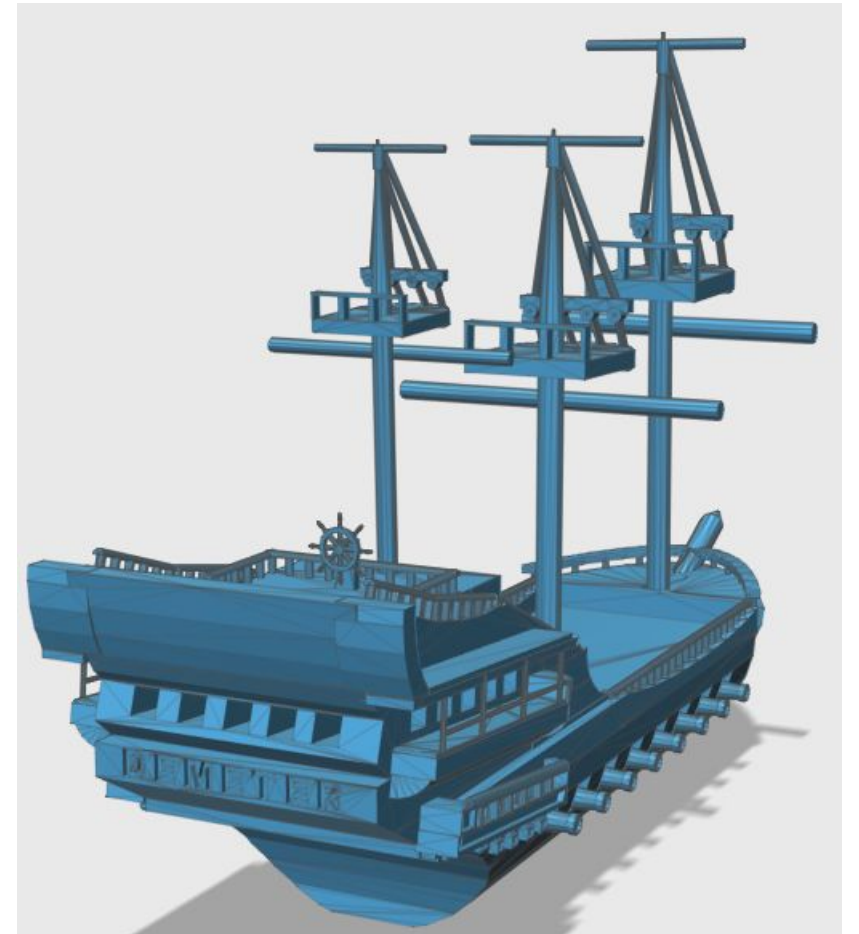
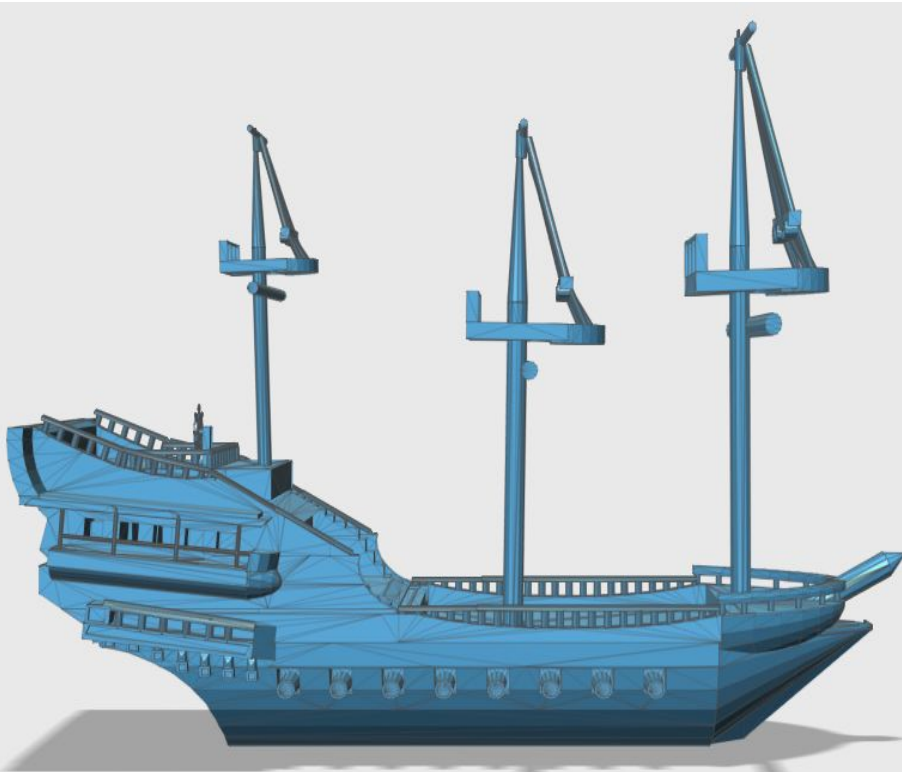


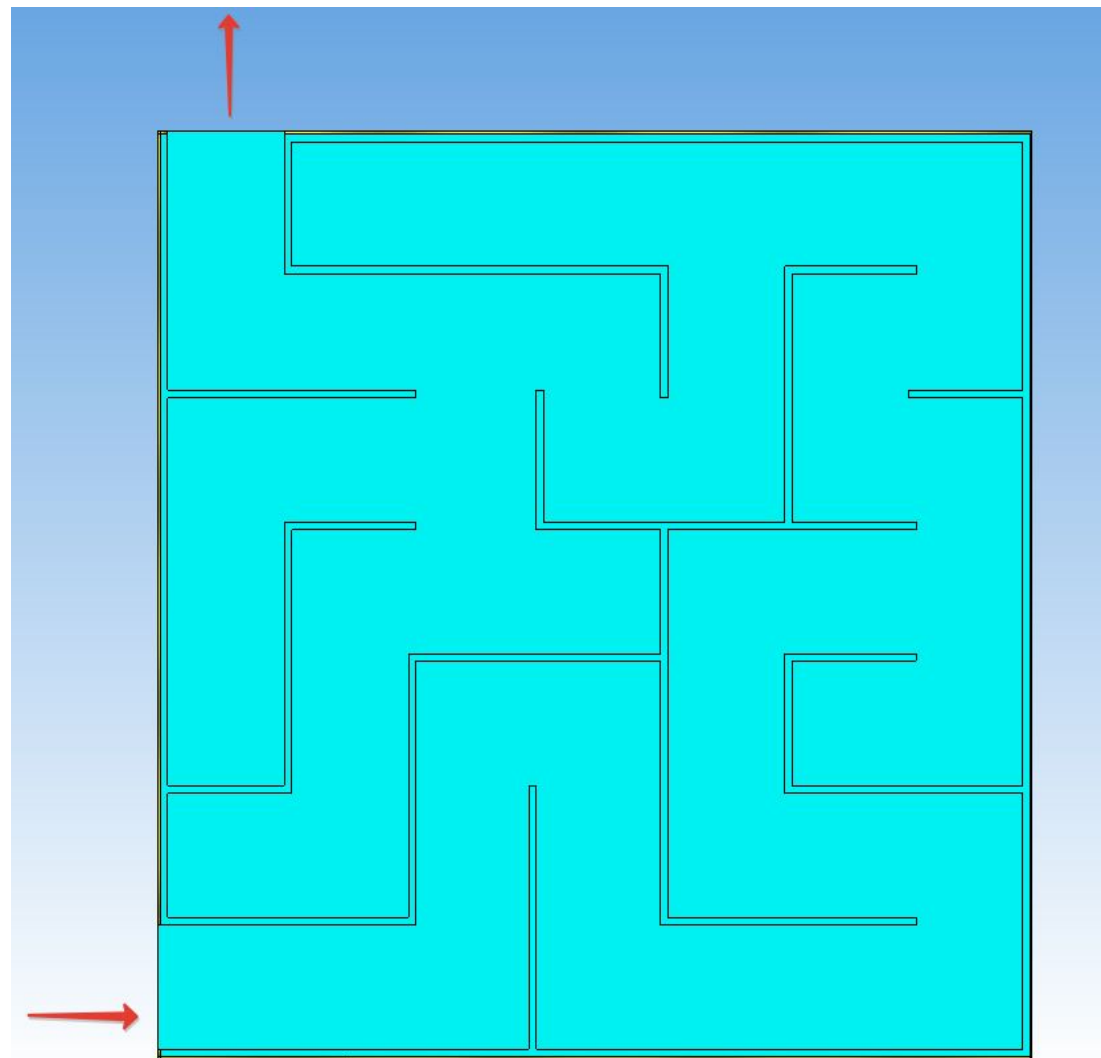
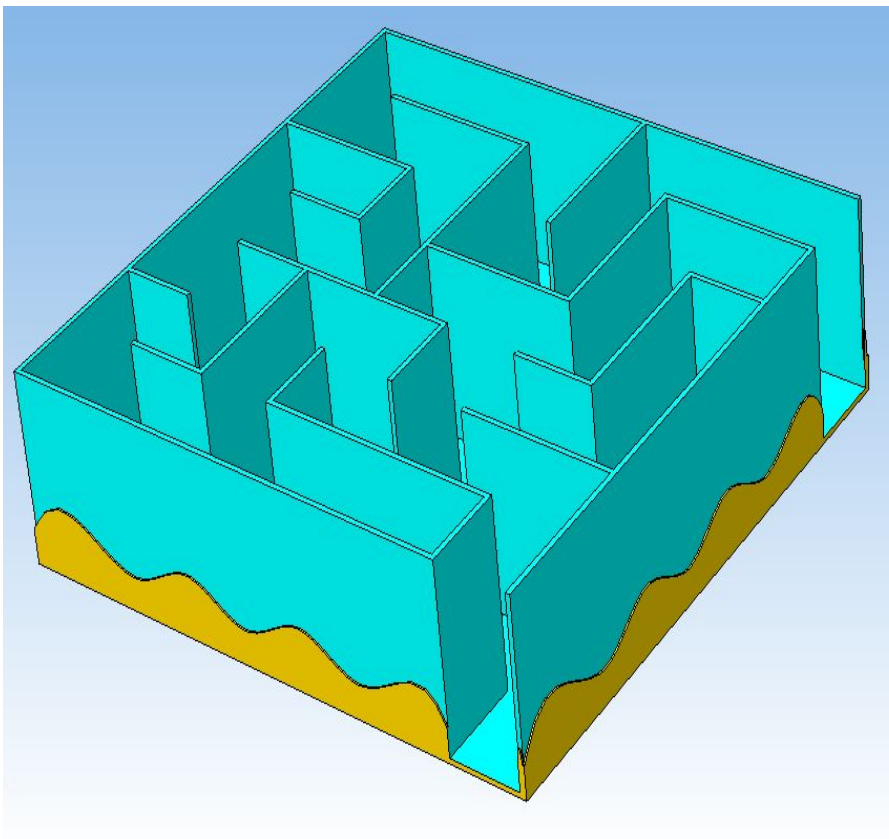
Бизнес-план ООО «КРЭНТ»



Основная идея проекта: Организация и проведение детской квест-игры «Школьный корабль. Поиски сокровищ» .



Цель компании: удовлетворить потребности покупателей на рынке досуговых услуг и получить прибыль.



Описание услуги

Название квеста: «Школьный корабль. Поиски сокровищ».

Время прохождения квеста: 60 минут.

Количество: участников 30 человек.

Категория программ: «Соревнование» (имеет 3 победных места).

Оптимальная территория для проведения квестов: территория МБОУ СОШ №69.

Цена оказания услуги: 100 рублей с человека.



Наши клиенты.



Наши конкуренты.



«Квестория»

	Цена оказания услуги
<u>Квестория</u>	до 12 человек от 6600 до 22000 рублей
О! Научное шоу для детей	150 рублей (с выездом в учебные заведения)
Краеведческий музей	100 рублей
КРЭНТ	100 рублей

Маркетинговая политика

Целью маркетинга нашей компании является:

Выбор аудитории потребителей на основе их интересов.

Обеспечить интерес к предлагаемой услуге.



Организационная структура компании.



вице- президент
по производству
Федулов Вячеслав



вице – президент
по маркетингу
Попчёнков Даниил



служащий по
учету кадров
Тарасов Андрей



менеджер по продажам
и ведению учёта -
Колокольцев Андрей



контролёр качества
- Камышанский
Максим



менеджер по
продажам и
обучению -
Коротков Антон



вице – президент
по финансам
Кармишина Юлия



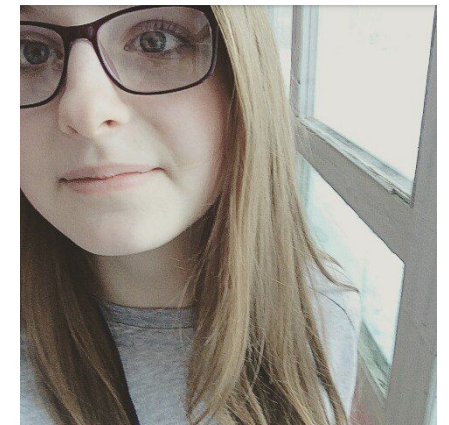
вице-президент по
персоналу –
Захматова Софья



**Президент –
Беляева Анна**

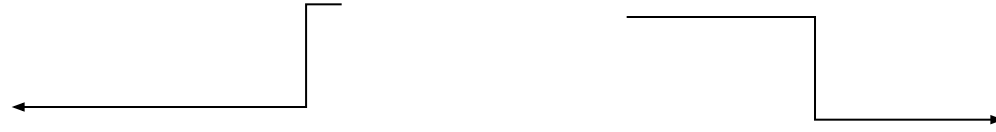


секретарь -
Баженова Валерия



менеджер по рекламе –
Михайлина Ксения

Общая стоимость проекта: 23704 рублей



**Заёмные средства у МБОУ СОШ № 69
3000 рублей**

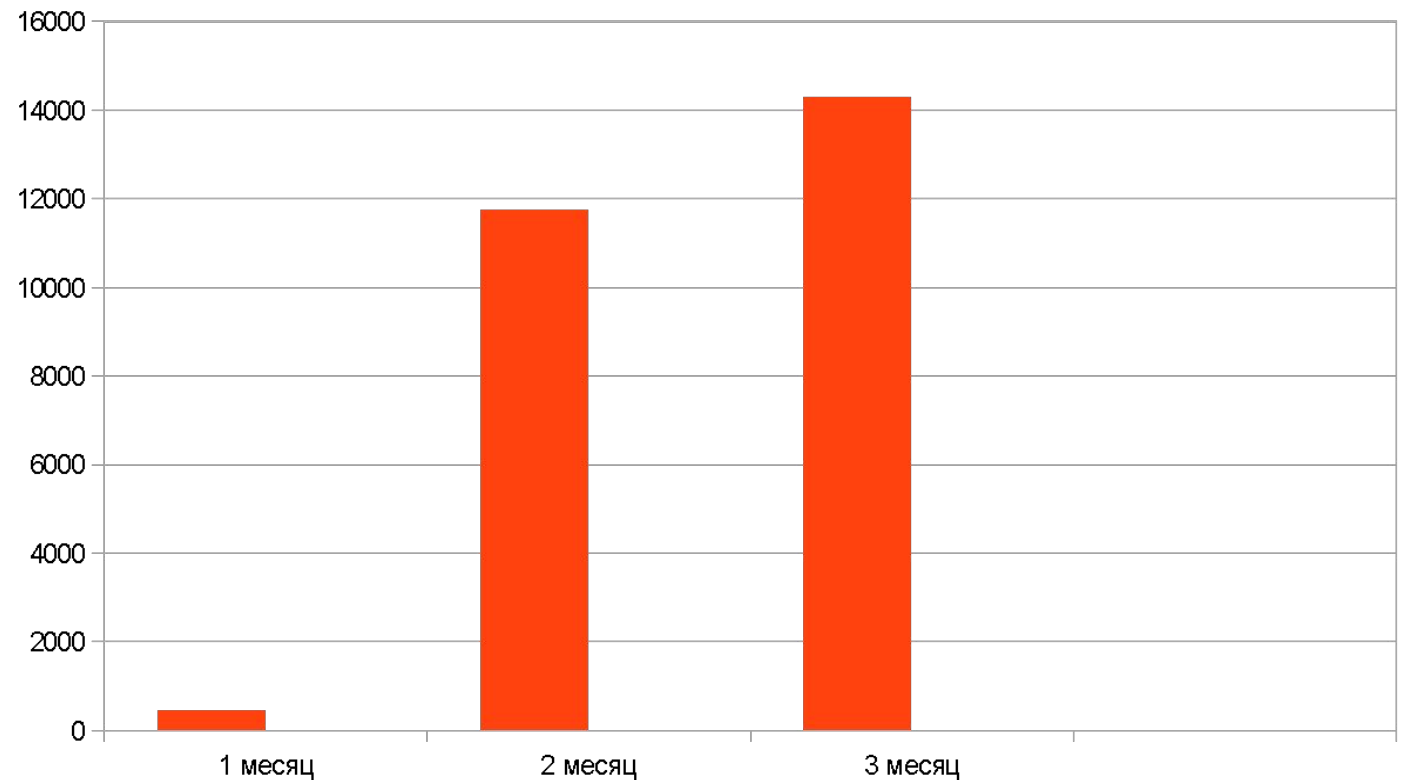
**Собственные средства
20704 рублей**

План доходов и расходов.

Выручка от продаж: 24000 рублей.

Производственный расходы: 21722 рубля.

**Прибыль от основной деятельности за 2
месяц: 11440 рублей.**



Риски проекта

№ п/п	Возможные риски проекта	Способы их устранения
1	Невыполнение плана продаж	—Проведение промоакций для увеличения посещаемости —Получение обратной связи от клиентов о работе вашей локации (возможно спрос упал в связи с некачественно предоставляемыми услугами)
2	Потеря интересов клиентов к <u>квесту</u>	—Смена сюжета, сценария
3	Спад доходов населения	—Мероприятия и акции по снижению цен

Спасибо за внимание!

