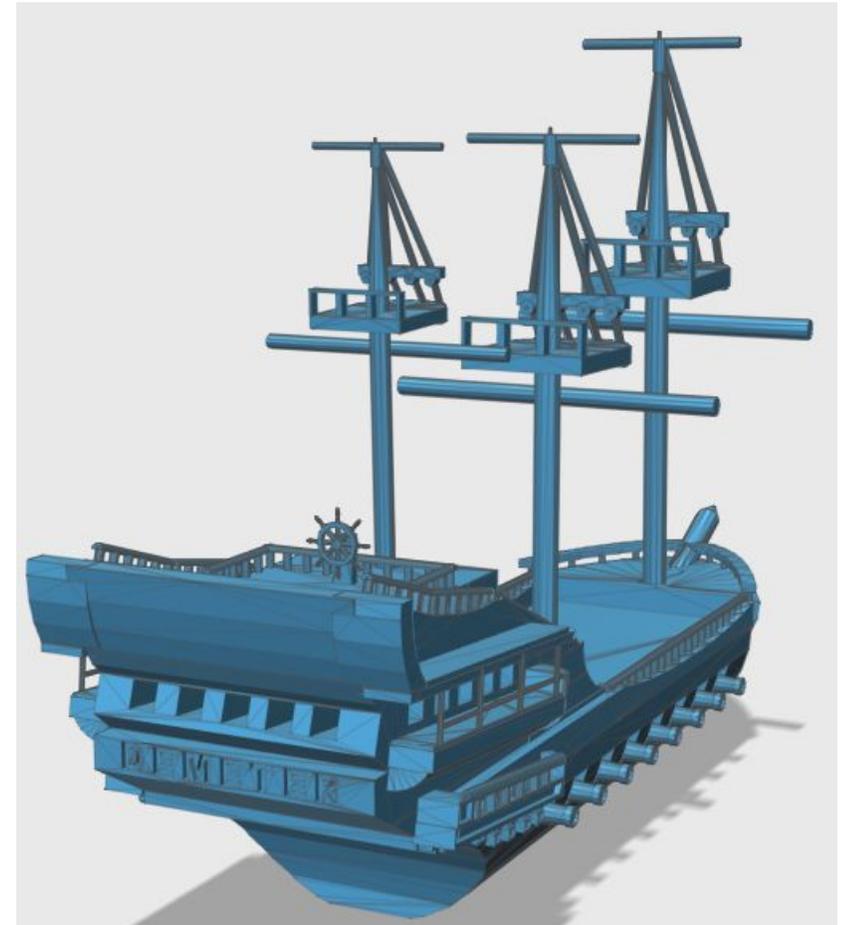
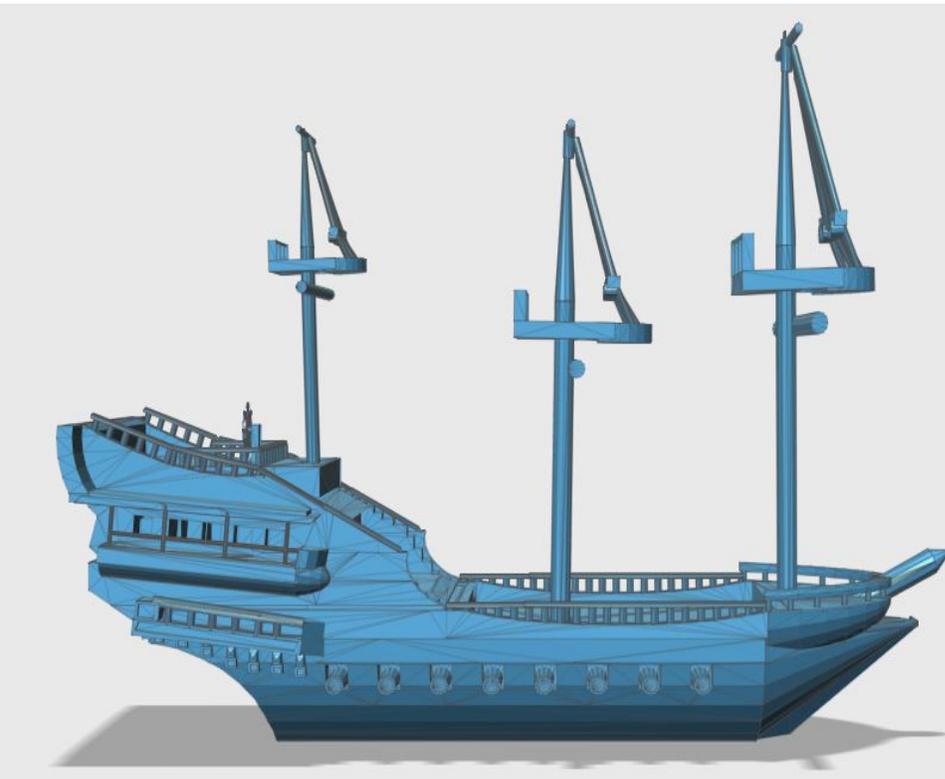


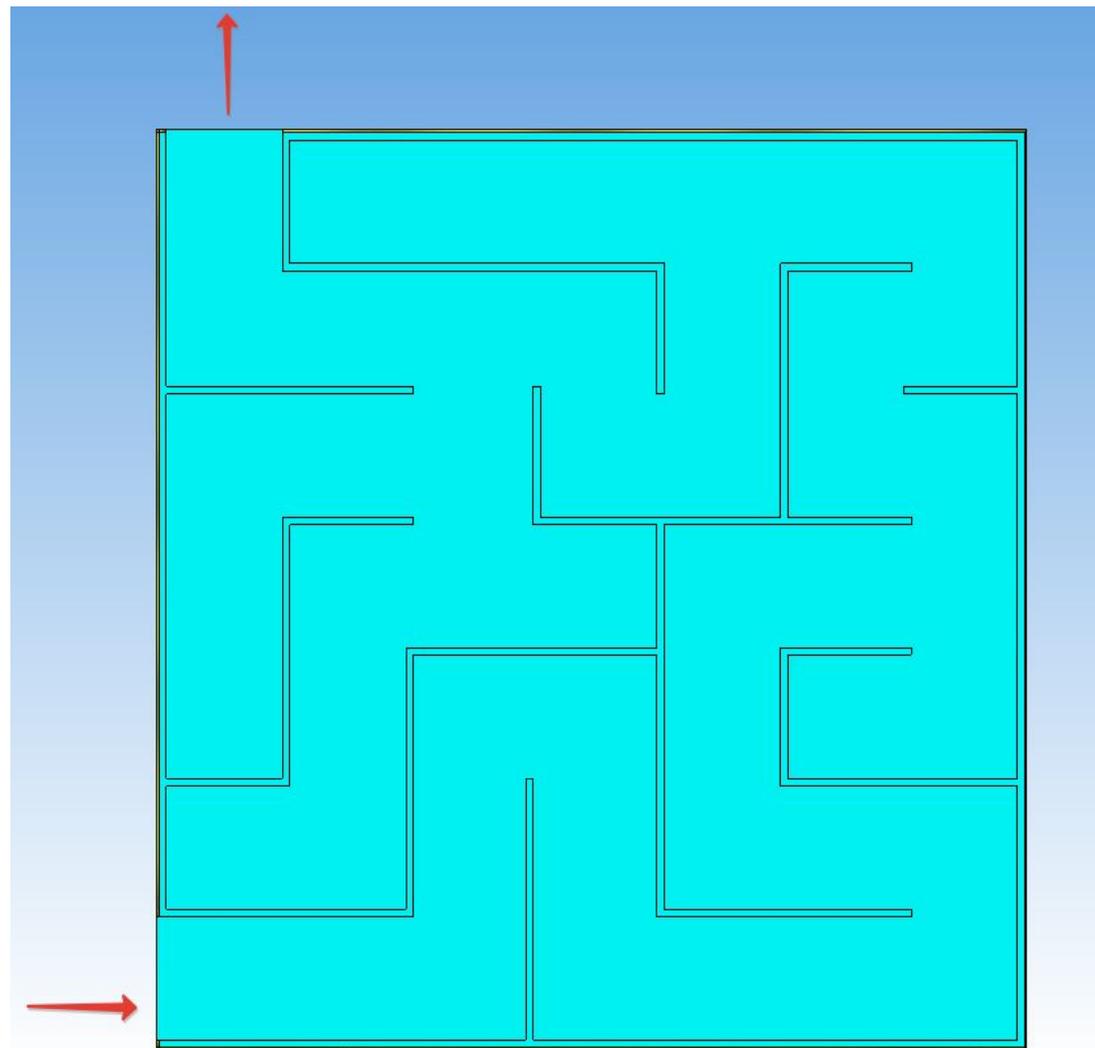
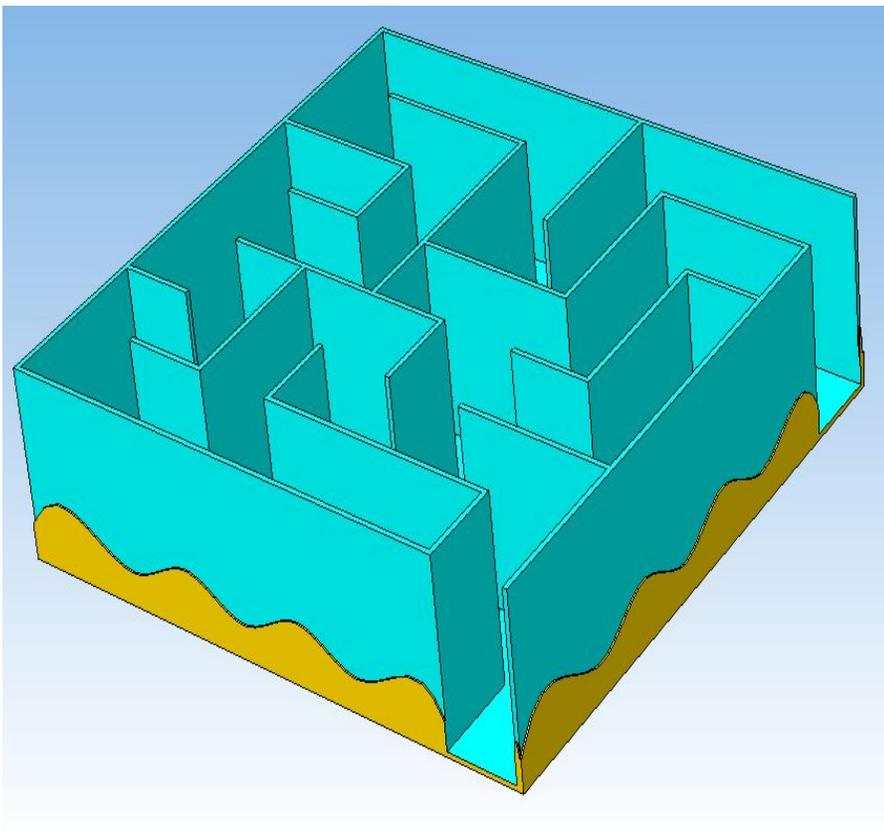
# Бизнес-план ООО «КРЭНТ»



# 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



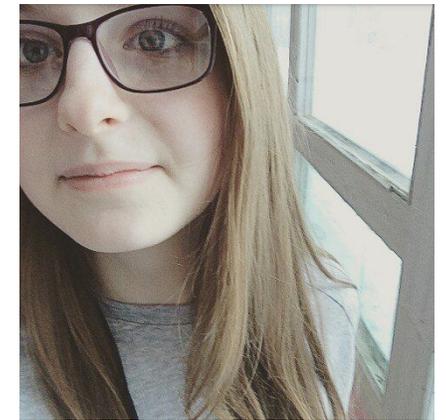
вице-президент по  
персоналу –  
Захматова Софья



**Президент –  
Беляева Анна**



секретарь -  
Баженова Валерия



менеджер по рекламе –  
Михайлина Ксения

# Общая стоимость проекта: 23704 рублей



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

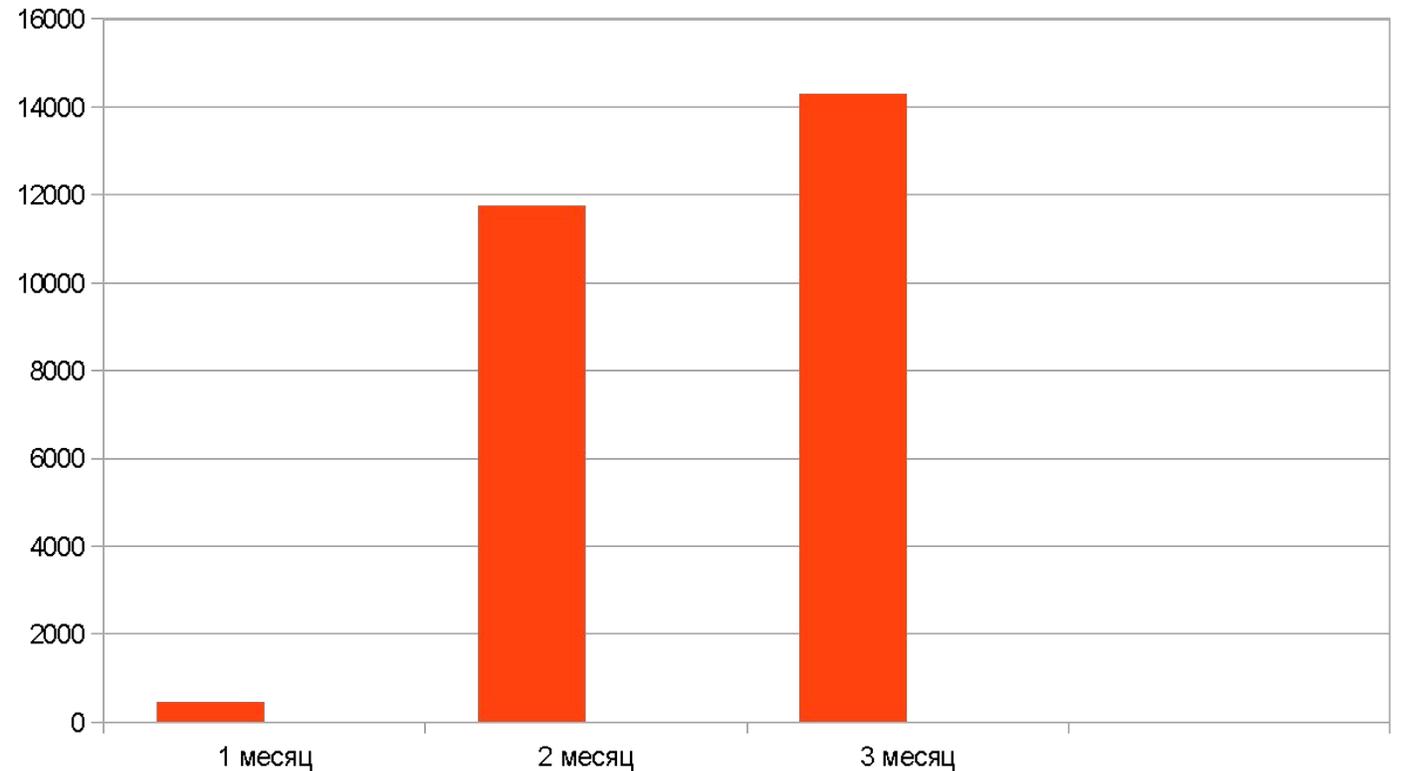
**Собственные средства  
20704 рублей**

# 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!

