



государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение  
Самарской области «Самарский торгово-экономический колледж»

# **БИЗНЕС – ПЛАН Модуль 3**

## **Маркетинг**

### **Эвент агентство**

### **«Счастливые моменты»**

Авторы проекта: Холматова Бону Ёрматовна  
Щербатова Нина Владимировна.

Руководитель: Сазанова Илона Евгеньевна

## Задачи проекта

Краткосрочные	Среднесрочные	Долгосрочные
Запустить бизнес Достигнуть выручку 100 000 рублей в месяц продвижение в соц. сетях, Хорошая репутация и рекомендации	расширение ассортимента услуг, Повышение качества и повышение прайса	Открыть филиал в г. Казань

## Возрастная структура населения города Самары:

<b>Годы</b>	<b>Все население</b>	<b>Моложе трудоспособного</b>	<b>Трудо - способное</b>	<b>Старше трудоспособного</b>
<b>2018</b>	<b>100%</b>	<b>17%</b>	<b>61,2%</b>	<b>21,8%</b>
<b>2019</b>	<b>100%</b>	<b>16,6%</b>	<b>62%</b>	<b>21,4%</b>
<b>2020</b>	<b>100%</b>	<b>16,4%</b>	<b>62,4%</b>	<b>21,2%</b>

# Рекламная модель AIDA

**A** = внимание: наличие группы в соц. сетях и красочный плакат привлечет внимание потенциальных клиентов.

**I** = интерес: группа в соц. сетях подогревает интерес целевой аудитории. Отталкиваясь от проблемы наш заголовок «Хочешь подарить максимум, подари эмоции!!», он подогревает интерес. Наше УТП оригинальные поздравления «Счастливые моменты». Наши клиенты хотят знать, как они могут создать оригинально уделить внимание близким

**D** = желание: привлечет наша акция «Видеоконференция бесплатна», которая проводится с 01.06 по 31.08.2021

**A** = действие: успеи заказать услугу до 31.08.2021 и получишь в незабываемые эмоции

## Рекламные компании



# Каналы сбыта



# Стратегия маркетинга

Товар/рынок	Старый товар	Новый товар
Старый рынок	Проникновение на рынок	Развитие товара
Новый рынок	Развитие рынка	Диверсификация

## Анализ прямых конкурентов

Критерии оценки (по 5-ти бальной шкале)	«Счастливые моменты»	«МаскаРад».	«Организация праздников в Самаре».	«Зазеркалье»	«Забава»
Расположение	4	3	4	5	5
Цена	5	3	3	4	2
Услуги	4	4	4	3	5
Имидж фирмы	1	2	2	3	5
Качество услуг	5	5	5	5	5
Итого	19	17	18	20	22



# Смета расходов

Мебель	Количество	Цена, руб
Стол	2	8000*1 = 8000
Стулья	4	4*1800=7200
Шкаф	1	5800
Итого	7	21000
Компьютер	1	32 000
Ноутбук	3	140 000
Телефонные аппараты для многоканальной связи	2	3000
Принтер ч/б + сканер	2	12000
Принтер цветной + сканер	1	8000
Сетевой фильтр	5	1500
Канцелярские товары (первоначальный набор)	1	7000
Итого:		203 500 руб.

# УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Штат сотрудников со следующим размером должностных окладов:

Наименование должности	Количество сотрудников	Заработная плата
Директор	1	40 000 руб./мес.
Пиар менеджер, разработчик сценариев	1	35 000 руб./мес.
Дизайнер – художник, Специалист по компьютерным технологиям	1	32 000 руб./мес.
Аниматоры	4	29 000 руб./мес.
Итого:	7	223 000
Отчисления в пенсионный, социальные фонды		66900 руб.

# ОБОСНОВАНИЕ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА



№ п/п	Наименование показателя		
1	2	3	4
1	Среднемесячный объем реализации продукции в натуральном выражении	един измерения	шт
		количество	190,00
2	Планируемая цена реализации единицы продукции, рублей		2 800,00р.
3	Валовый доход в месяц от реализации продукции (строка 1 x строка 2), рублей		532 000,00р.

6.2. Среднемесячная прибыль и рентабельность производства продукции, товаров, услуг.

		Таблица 9	
№ п/п	Совокупный годовой (чистый) доход подлежит налогообложению в установленном законом порядке.	Стоимость, рублей	
1	2	3	
1	Общий валовый доход в месяц (строка 3 таблицы 8)	532 000,00р.	
2	Себестоимость объема всей продукции в месяц (строка 5 таблицы 6)	311 950,67р.	
3	Чистый доход в месяц (строка 1 минус строка 2)	220 049,33р.	
4	Рентабельность, % (строка 3/строка 2) x 100, %	70,54%	
5	Совокупный годовой (чистый) доход (строка 3, табл. №9 x 12)	2640592,00	
5	Совокупный доход за 3 года (строка 3, табл. №9 x 36)	7921776,00	