



Проект на тему "Свадебный салон".

Выполнили: Килина Анастасия, Зыряева Дарья.

Группа К-20.

Содержание.

- Что такое свадьба? И для чего она нужна?
- Резюме проекта;
- Описание отрасли и компании;
- SWOT анализ;
- Финансы;
- Анализ рынка конкуренции;
- Персонал салона;
- Стандартный ассортимент для свадебного салона;

Открытие "Свадебного салона "Весна".



Что же такое свадьба? И для чего она нужна?

Свадьба-один из семейных обрядов, оформляющий вступление в брак. В современной России свадьба обычно совпадает с государственной регистрацией брака. У верующих свадьба сопровождается религиозными обрядами (венчание в христианстве, никах в исламе и другие). В России, свадьба была окончательным актом заключения брака, придающей последнему полную юридическую силу.



Резюме проекта.

- Цель проекта - открытие свадебного салона в г.Таштаголе. В качестве направления деятельности салона выбрана продажа свадебных и вечерних платьев, а также свадебных аксессуаров и бижутерии.

Описание отрасли и компании.

- Основной доход свадебного салона строится на продаже свадебных платьев и реализации сопутствующих товаров (обувь, фата, аксессуары и т.д). Дополнительный доход извлекается от продажи вечерних платьев, спрос на которые менее подвержен сезонным колебаниям. Также клиентам салона предоставляется ряд дополнительных услуг, таких как хранение платья до свадьбы, отпаривание перед праздником и прочее.

SWOT анализ.

<p><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Большой ассортимент;• Качественное обслуживание;• Приемлемые цены.	<p><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Низкая узнаваемость торговой марки;• Недостаточная развитость сети;• Затоваривание салона неликвидными товарами.
<p><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Внедрение новых товарных групп;• Расширение сети внутри страны.	<p><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none">• Рост конкуренции в регионе;• Возможность снижения показателей.

Финансы.

Аренда помещения, ремонт, закупка оборудования и товара, заработные платы сотрудникам, расходы на рекламу в совокупности составит 2.100.000. В итоге, за месяц такое предприятие может принести до 300.000 рублей. Учитывая результаты этих расчётов, можно прийти к выводу, что салон окупится за 1,5-2 года.



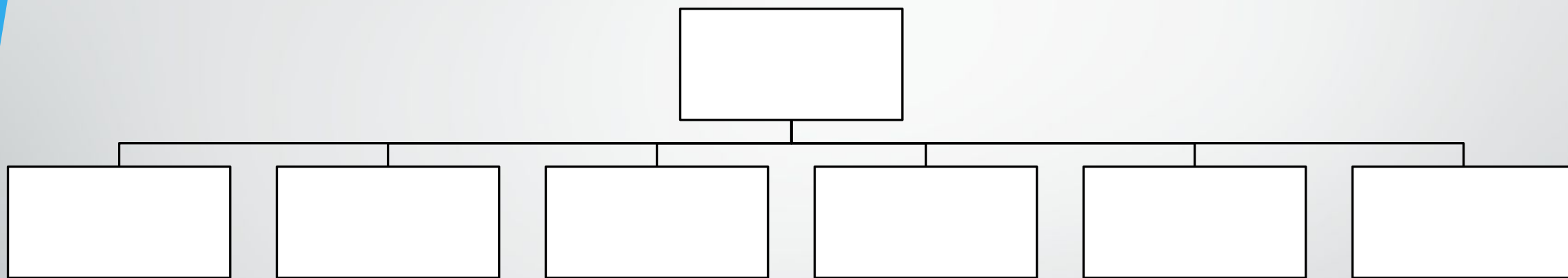
Анализ рынка конкуренции.

Рынок нашего товара в данном районе мало развит и, поэтому были проведены различные опросы населения, которые подтвердили необходимость открытия салона "Весна" именно в этом районе.

Целевая аудитория- преимущественно парни и девушки.

Конкуренция в Таштагольском районе отсутствует.

Персонал салона



Стандартный ассортимент для свадебного салона.

- Свадебные платья/костюмы(от 10000);
- Фата(от 1000);
- Аксессуары и бижутерия(от 500);
- Перчатки(от 500);
- Обувь(от 2000);
- Накидки(от 2000);
- Аксессуары для машин (наклейки, флажки, плакаты)(от 1000).

Дополнительные услуги.

- Прокат автомобилей(1000руб/час);
- Услуги фотографа(2500руб/час);
- Оформление свадебного зала(от 6000);
- Ведущий (10000 за 6 часов);
- Поиск ресторана для свадьбы(от 1500).

Для того, чтобы клиенты заказывали дополнительные услуги (салоны делают различные интересные системы скидок), например если человек заказывает дополнительный вид услуг он получает скидку на платье или наоборот, если он покупает платье получит скидку на определенный вид услуг.

Заключение.

Процесс оказания услуг наиболее прост, чем процесс производства продукции или товаров. При организации фирмы по оказанию услуг не требуется такого большого вложения капитала, о чём можно сделать выводы по результатам бизнес-плана. Для начинающего предпринимателя это хорошая практика для ведения предпринимательской деятельности с целью получения прибыли и расширения предприятия.

Благодарим за внимание!

