

Бизнес-план: Свадебное агентство

Составитель: Чин Бэлла
Контакты : г. Тюмень, ул.
Первомайская,5
Телефон: 8-900-654-78-32
E-mail: svadvy.72@gmail.com



АКТУАЛЬНОСТЬ

Время гудящих свадебных кортежей, фотографий аля “невеста на ладошке у жениха” и пошлых конкурсов от тамады давно прошло, а вот новые свадебные традиции еще не прижились. Молодожены, которые не хотят просто расписаться в ЗАГСе без шума, жаждут праздника не как у всех, но как организовать его иначе — не знают. Поэтому обращаются за помощью в свадебные агентства

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Преимущества свадебного агентства:

- Высокая наценка
- Интересный статусный бизнес
- Возможность обзавестись полезными знакомствами и связями

РЕКЛАМА

Привлечение клиентов будет происходить через:

- 1) Продвижение в интернете: Инстаграмм, Вконтакте, Телеграмм, Фэйсбук.
- 2) Участие в свадебных ярмарках.
- 3) Акции и спецпредложения.
- 4) «Сарафанное радио»

Целевая аудитория : Бизнес клиентоориентированный, поэтому к каждому

клиенту должен быть найден свой подход. Кто-то ищет эксклюзивности и готов заплатить за нее любые деньги. Некоторые клиенты, напротив, сильно стеснены в средствах, поэтому ищут самый экономный вариант. Но большинство заказчиков услуг свадебного агентства — люди со средним достатком, которым нужно спокойствие, надежность и качество предоставляемых услуг.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Помещение: офис в бизнес центре

Офисный стол, 2 штуки – 10'000 рублей

Стул, 3 штуки – 6'000 рублей

Кресло, 1 штука – 8'000 рублей

Диван, 1 штука – 12'000 рублей

Ноутбук, 1 штука – 20'000 рублей

Демонстрационное оборудование, 1 штука – 25'000 рублей

Рабочий телефон, 1 штука – 2'000 рублей

Роутер, 1 штука – 1'000 рублей

Кофемашина, 1 штука – 10'000 рублей

Итого – 84'000 рублей

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Индивидуальное предпринимательство

Сотрудники: Руководитель 30 000р

Администратор 20 000р

Менеджер 25 000р

Итого: 75 000р

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Ежемесячные затраты:

Коммунальные услуги 4 000р

Реклама 20 000р

Бухгалтерия (удаленная) 10 000р

Непредвиденные расходы 10 000р

Итого: 44 000р

Единоразовые затраты:

Вывеска 30 000р

Закупка оборудования 84 000р

Итого: 114 000р

АНАЛИЗ РИСКОВ

Может возникнуть сложность с привлечением клиентов.

Важно правильно донести до потребителей услуг агентства, что они существенно облегчают хлопоты будущим молодоженам, а не просто так берет свой процент за посреднические услуги.

Финансовая нестабильность общества.

В случае резкого снижения платежеспособности клиента, доход агентства также может резко снизиться. Важно предложить клиенту в этой ситуации экономное решение свадебной проблемы, но при этом без потери качества предоставляемых услуг.

Сезонность бизнеса.

Всем известно, что свадебный сезон это лето и осень. Чтобы не остаться без выручки на полгода, следует разработать специальные предложения на этот период. Скидки и акции, специальные зимние и весенние программы привлекают клиентов.

Форс-мажорные обстоятельства.

Работать по предоплате снижает риски в данной ситуации. Если вдруг мероприятие отменяется по вине клиента, а подрядчик уже освободил дату для данного клиента, владельцу агентства не придется платить из своих средств. Подобный пункт обязательно должен быть прописан в договоре. Если же мероприятие срывается по вине агентства, то риски ложатся на него. Так как с подрядчиком также составляется договор.

Человеческий фактор.

Может случиться так, что недобросовестные подрядчики сами будут выходить на заказчика в обход агентства. Этот вопрос также следует урегулировать с подрядчиком еще «на берегу». В прайс-лист агентства включается цена работы подрядчики плюс наценка агентства.

ПРИМЕРЫ СТИЛИ СВАДЕБ



ПРИМЕРЫ СТИЛИ СВАДЕБ



ПРИМЕРЫ СТИЛИ СВАДЕБ



ПРИМЕРЫ СТИЛИ СВАДЕБ

