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

БИЗНЕС – ПЛАН
МОДУЛЬ 1

«ДекорАРТ»

Авторы проекта: Савина Л.А.
Зайнетдинова Д.Т.

Руководитель: Сазанова Илона Евгеньевна

Цель проекта: получение положительных финансовых результатов, создание специализированного агентства свадебных церемоний-«выездная регистрация брака», предоставление многочисленных услуг по проведению семейных торжеств, посвященных бракосочетанию, приближенных к международному уровню, создание 6 рабочих мест.

Услуги: оформление места проведения свадьбы, оформление свадебного автомобиля, организация выездной регистрации, оформление свадебного букета и бутоньерок, оформление свадебных приглашений по индивидуальному заказу, помощь профессионального стилиста при выборе свадебных нарядов.

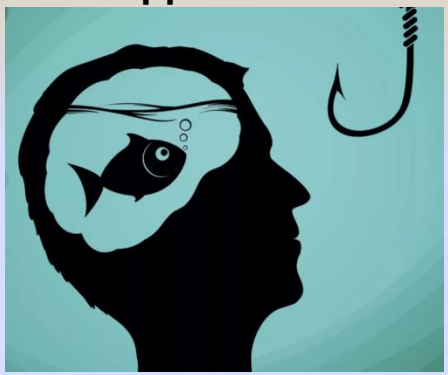
Слоган проекта: ДекорАРТ - наша работа исполнять мечты! **Миссия проекта:** Удовлетворение потребностей клиентов в оформлении праздничных мероприятий.

Концепция бизнес проекта – создание и оформление в едином стиле значимого торжества. **Ценности** «ДекорАРТ»: Высокое чувство стиля, разработка индивидуального дизайна и воплощение его вплоть до мелочей. Профессиональная консультация и качественная работа. **Форма собственности** – ИП. **ОКВЭД** 92.3 – прочая зрелищно-развлекательная деятельность, 74.84 (предоставление прочих услуг), 74.81 (деятельность в области фотографии). **Налогообложение ИП – 13%** Согласно **целям SMART** с использованием показателей KPI, проекта «ДекорАРТ» **задачами** являются:

генерация бизнес идеи

Метода фокальных объектов,

ловушки идей



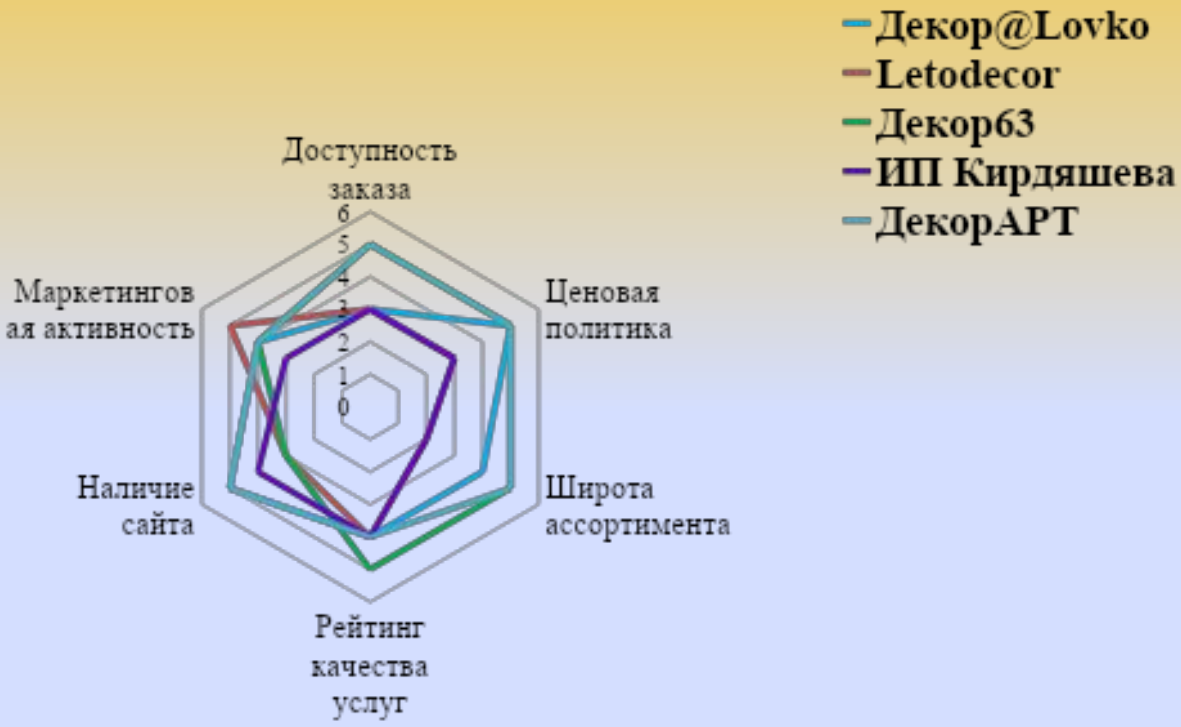
метод аналогии

«ДекорАРТ»

Оценка бизнес идеи «ДекорАРТ» по Кауфману

Критерий оценки	Балл
Срочность. Насколько срочно нужно потребителю то, что вы предлагаете	10
Размер рынка. Сколько потребителей активно и часто платят за подобное тому, что вы предлагаете	5
Ценовой потолок. Какова максимальная цена, которую потенциальный покупатель готов заплатить за товар, подобный вашему?	8
Расходы на привлечение потенциального покупателя. Насколько легко привлечь потребителя? Сколько в среднем придется затратить сил и средств на то, чтобы заключить сделку?	7
Себестоимость продукции и доставки. Сколько требуется потратить сил и средств на разработку продукта, производство и доставку конечному потребителю?	8
Уникальность предложения. Насколько уникально ваше предложение в сравнении с аналогичными на рынке и как быстро его могут скопировать потенциальные конкуренты?	5
Скорость выхода на рынок. Насколько быстро вы сможете создать нечто на продажу?	8
Объем первоначальных вложений. Сколько потребуется вложить в дело, прежде чем вы готовы будете начать работу?	7
Возможность дополнительного предложения. Что еще вы сможете продать потребителю вкупе с основным продуктом?	10
Постоянство. Сколько придется поработать, чтобы, создав первоначальное предложение, функционировать дальше?	8
ИТОГО	**76**

ДекорАРТ
наша работа исполнять мечты



Анализ конкурентной среды

SWOT- анализ «ДекорАРТ»

Сильные стороны	Слабые стороны
Уникальность предложения НЕОН. Отсутствие прямой территориальной конкуренции. Широкий охват сегментов рынка B2B, B2C Не требует дополнительных лицензий и патента. Высокая квалификация сотрудников. Доступные цены. Высокое качество исполнения	Снижение доходов население. Закрытие ресторанов, кафе (пандемия) Отсутствие опыта работы на рынке услуг. Постоянно меняется мода, растут затраты
Возможности	**Угрозы**
Открытие филиала, сотрудничество м партнерами за комиссионные	Появление у крупных игроков на рынке аналогичных предложений. Появление аналогов с более функциональными характеристиками. Снижение доходов

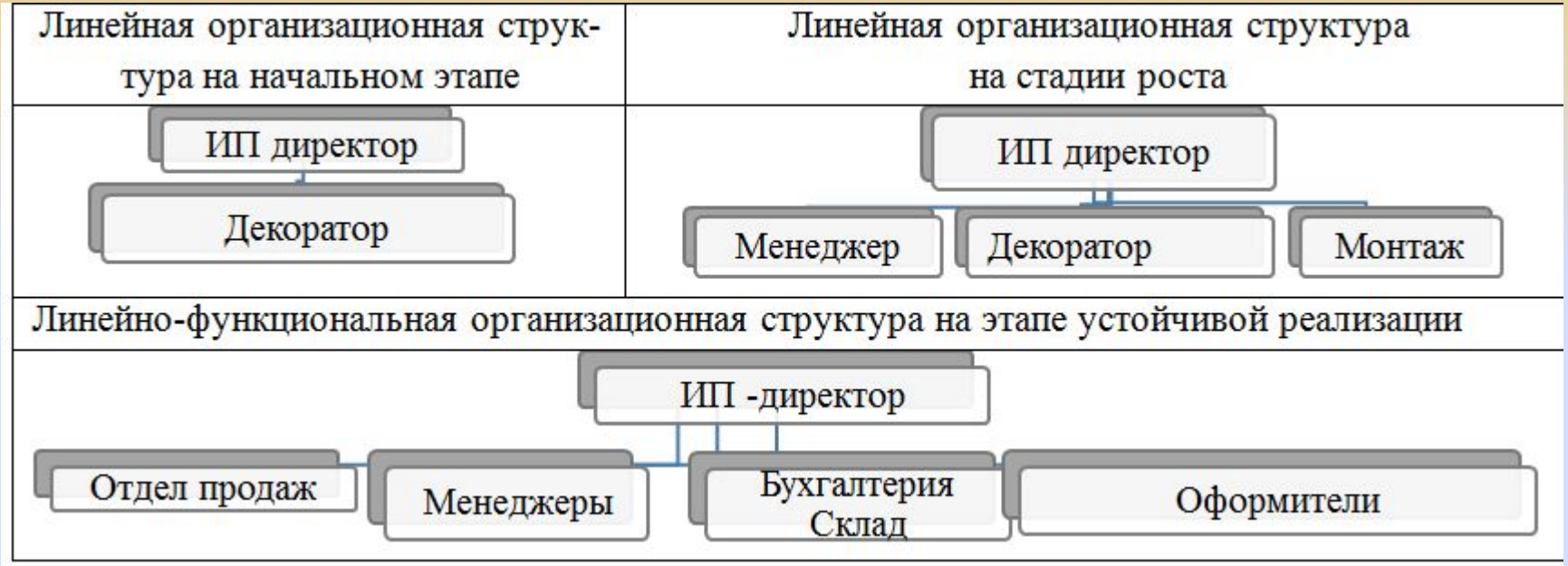
Сводный анализ конкурентной среды (5 Сил Портера)

Параметр	Значение	Описание	Направление работы
Угрозы со стороны товаров заменителей	Низкая	«ДекорАРТ» обладает уникальным предложением на рынке г.о. Самара, предлагает оформление в стиле НЕОН	Поддерживать стратегию лидерства в нише, совершенствовать предложение за счет внедрения комплексной услуги, расширять ассортимент.
Угрозы внутренней конкуренции	Высокий	Рынок «ДекорАРТ» является высоко конкурентным для г.о. Самара	Проводить постоянный мониторинг предложения конкурентов. Проводить мероприятия по повышению осведомленности об услуге
Угрозы со стороны новых игроков	Высокий	Высокий риск ввода новых игроков, за счет привлекательности за счет высокой маржи и отсутствия лицензирования	Необходимо проводить постоянный мониторинг новых компаний, маркетинговые мероприятий с целью привлечения клиентов повышения их лояльности.
Угрозы потери текущих клиентов	Средний	Существование более выгодных предложений услуги, по более низкой цене, но более низкого качества. Падение продаж при уходе клиентов.	Расширение ассортимента. Повышение качества оказания услуги.
Угроза нестабильности поставщиков	Средний	В случае повышенного спроса на декор, требуется закупка материалов, тканей, может возникнуть угроза с поставками	Анализ деятельности поставщиков по рейтинговой системе, возможность смены поставщика.
Итого	Средний	3,8	

ВИЗИТКА КОМАНДЫ «ДЕКОРАРТ»

САВИНА ЛАДА АНАТОЛЬЕВНА	ЗАЙНЕТДИНОВА ДИНАРА ТЯУФИКОВНА
Организованна и всегда следую оставленной цели. Идеально разбираюсь в стилях, сочетании цветов и модных трендах. Легко обучаема, прошла курсы «Личная эффективность предпринимателя» от Сбербанка. Способна работать в стрессовых условиях. Мотивирую окружающих на общий успех, грамотно делегирую задачи и контролирую результат.	Креативная и внимательная!!! Очень люблю создавать красоту. Обладаю организаторскими способностями, легко взаимодействую с людьми. Увлекаюсь блогерством, активно веду социальные сети, создаю увлекательный контент. Имею опыт работы в Графические программах для свадебного декоратора. CorelDraw, 3d MAX, Photoshop, Sketch Up. Обладаю навыками тайм менеджмента
+79370725569 ladasavina201002@gmail.com https://vk.com/ LadaSavinova	+79635894259 Magdieva@bk.ru https://vk.com/magdieva__1

Организационная структура управления «ДекорАРТ» в трех периодах (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный)



КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА КОМАНДЫ

GAIN

- ✔ Сила бренда, гарантийные обязательства
- ✔ Сильная команда профессионалов
- ✔ Способность быстро реагировать на изменяющиеся условия, клиентоориентированность
- ✔ Взаимозаменяемость
- ✔ Фокус на послепродажной поддержке

Сегментация рынка «ДекорАРТ»

B2C	B2B
Основная целевая аудитория будущие молодожёны. Женщины и мужчины в возрасте от 18 до 60 лет (ядро)	Рестораны, кафе, парки, загородные отели, базы отдыха