**Бизнес-план создания агентства по организации**

**свиданий на крыше «Сюрприз»**

**Резюме**

Агентство по организации свиданий на крыше «Сюрприз» создается с целью предоставления своим клиентам профессиональной помощи в организации романтического свидания.

Наше event-агентство позволит воплотить в жизнь Вашу мечту и сделать незабываемый сюрприз Вашей второй половинке.

Высокий уровень профессионализма и индивидуальный подход к каждому клиенту позволяют нам с максимальным интересом воплощать любые задумки заказчика в реальность

***Цель нашего проекта***: в зависимости от пожеланий клиента оказывать помощь в организации романтического ужина, живой музыки, интересного кино и всегда уютной атмосферы;

***Ежемесячная выручка*** должна составить не менее 100 000 рублей.

***Руководитель проекта***: Малаховская Т.А, квалификация в сфере IT.

***Контактные данные***:

Адрес: 394062, г. Воронеж, ул. Краснозвездная, д. 36

Телефон: +123456

***Организационно правовая форма предприятия***: Частное предприятие. Данная форма используется для уменьшения налоговых платежей и упрощения финансовой отчетности.

***Первоначальный размер штата***: 3 человек.

***Потребность в инвестициях*** отсутствует.

В лицензиях, разрешениях и сертификатах нет необходимости.

1. **Описание бизнеса**
	1. *Продукция*

Агентство будет предлагать клиентам полную организацию свидания от создания плана мероприятия до проведения и координации в назначенную дату.

***Этапы организации включают в себя:***

- создание концепции свидания, определение стиля, тематики;

- подбор специалистов;

- освещение меню и дегустация блюд;

- комфортное оснащение площадки шатрами и обогревателями и техническое оснащение мероприятия звуковым, световым и сценическим оборудованием;

- подбор профессионального фотографа;

- заказ музыкального сопровождения;

- флористическое оформление ;

- дополнительные услуги (в зависимости от пожеланий клиента).

* 1. *Рабочее место*

Необходимо, чтобы офис был как можно более удобно расположен для жителей города. Арендуемая крыша также должна быть доступна из любого района города.

Договор аренды крыши предусматривает выполнение капитального ремонта (в случае необходимости) и месячную арендную плату в размере 20 000 рублей. ***Договор заключается сроком на полгода.***

* 1. *Рабочие места*

Под кадрами предприятия понимается совокупность работников различных профессиональных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав. Для эффективной работы компании планируется сформировать команду квалифицированных специалистов, имеющих определенный стаж работы и образование.

*Таблица 1.1. Штатное расписание на первоначальном этапе развития бизнеса*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Должность | Кол-во человек | Месячный оклад с начислениями, руб./мес. | Заработная плата с начислениями, руб./мес. | Период осуществления расходов |
| Директор | 1 | 10000 | 10000 | 1-6 мес. |
| Охранник | 1 | 5000 | 5000 | 1-6 мес. |
| Организатор | 1 | 10000 | 10000 | 1-6 мес. |
| Итого оплата труда: |  |  | 25 000 |  |

*Таблица 1.2. Кадровый состав на первоначальном этапе развития бизнеса*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Основные обязанности | Кол-во человек | Заработная плата с начислениями, руб./мес. |
| 1 | Директор | 1. Координирует производственные, финансовые, технологические и коммерческие процессы предприятия;
2. Несет полную ответственность за деятельность агентства;
3. На первоначальном этапе выполняет обязанности:
 | 1 | 10000 |
| 2 | Охранник | Обеспечение безопасности клиентов во время проведения свидания | 1 | 5000 |
| 3 | Организатор |  1.Прием заказов2.Осуществление организаторской деятельности во время подготовки свидания | 1 | 10000 |

 Первоначальная численность сотрудников составляет: 3 человека.

На последующем этапе развития бизнеса предполагается увеличение штата сотрудников до количества 4 человек.

*Таблица 1.4. Кадровый состав на последующих этапах развития бизнеса*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Основные обязанности | Кол-во человек | Заработная плата с начислениями, руб./мес. |
| 1 | Директор | 1. Организует деятельность агентства;
2. Координирует производственные, финансовые, технологические и коммерческие процессы предприятия;
3. Несет полную ответственность за деятельность агентства.
 | 1 | 20 000 |
| 2 | Бухгалтер | 1. Выполняет все финансовые операции предприятия;
2. Ведет основную финансовую отчетность.
 | 1 | 13 000 |
| 3 | Охранник | 1. Обеспечение безопасности клиентов во время проведения свидания
 | 1 | 10 000 |
| 4 | Организатор | 1. Договаривается и подписывает договоры субподряда с Контрагентами;
2. Работает с Клиентом на всех этапах торжества.
 | 2 | 15 000 |

*Таблица 1.5. Требования к персоналу*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Требования |
| 1 | Директор | * Высшее образование (экономическое/техническое);
* Финансовая и юридическая грамотность;
* Опыт работы в управлении персоналом;
* Коммуникабельность‚ инициативность‚ высокая общая эрудиция‚ пунктуальность‚ ответственность‚ целеустремленность.
 |
| 2 | Бухгалтер | * Высшее бухгалтерское или экономическое образование;
* Опыт работы в должности зам. главного бухгалтера или главного бухгалтера  от 3 лет;
* Опыт формирования бухгалтерского и налогового учета в компании с нуля;
* Практическое знание всех участков бух. учета и налогового учета;
* Хорошее знание  РСБУ, НК РФ, ТК РФ;
* Опытный пользователь ПК, знание «1С Предприятие 8.2» и «1С Зарплата и Управление персоналом 8»;
* Проверка и согласование договоров;
* Самостоятельность, ответственность, внимательность, оперативность, умение работать в режиме многозадачности.
 |
| 3 | Организатор | * Опыт работы от 1 года;
* Высшее образование (инженерно-техническое);
* Наличие художественного вкуса и пространственного восприятия;
* Коммуникабельность‚ обучаемость‚ инициативность‚ высокая общая эрудиция‚ пунктуальность‚ ответственность‚ целеустремленность‚ желание и умение работать с клиентами.
 |
| 4 | Охранник | * Без специальных навыков
 |

В настоящее время кадровый состав является важным ресурсом каждого предприятия. Так как от его качества и методов использования во многом зависят результаты деятельности и конкурентоспособность. Подобрать высококвалифицированные кадры – это только 50% успеха.

Наиболее важно удержать их на своем предприятии и сформировать эффективную команду. Для достижения этой цели возможны следующие приемы двух видов:

1. Материальные (премии, сдельная оплата труда, социальные выплаты);

2. Нематериальные (создание корпоративного духа, возможность карьерного роста, возможность повышения квалификации через обучение).

* 1. *Оценка рисков*

Под риском понимается возникновение непредвиденных потерь ожидаемое прибыли, дохода или имущества, денежных средств в связи со случайным изменением условий экономической деятельности, неблагоприятными обстоятельствами.

 ***Рисками***, способными оказать негативное влияние на реализацию проекта могут быть:

- неокончательное формирование рынка услуг (неустойчивость спроса);

- действия конкурентов;

-стихийные бедствия и теракты;

- повышение налоговых ставок;

- сезонность.

*Таблица 1.6. Последствия наступления каждого риска*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Риск | Последствия |
| 1 | Неокончательное формирование рынка услуг | Низкий спрос |
| 2 | Низкий спрос | Маленькая прибыль или ее отсутствие |
| 3 | Понижение конкурентами цен на идентичную продукцию | Потеря клиентов |
| 4 | Стихийные бедствия | Порча имущества либополная остановкапроизводственногопроцесса |
| 5 | Рост налогов | Уменьшение чистой прибыли |
| 6 | Сезонность | Низкий спрос |

*Таблица 1.7. Карта рисков*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вероятность/размер ущерба | малый | средний | большой |
| высокая |  | Низкий спрос, сезонность | Неокончательное формирование рынка услуг |
| средняя | Рост налогов | Действия конкурентов |  |
| малая |  |  | Стихийные бедствия |

*Таблица 1.8. Матрица реагирования и упреждения рисков*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Риски | Индикаторы наступления | Упреждение | Реагирование | Ответственный |
| 1 | Неокончательное формирование рынка услуг | - Малая заинтересованность потенциальных клиентов;- малый спрос на рынке услуг. | Грамотный маркетинг |  Использование стратеги «бизнеса на двух ногах» (разработка эксклюзивного продукта, дающего основную прибыль, а параллельно организация системы «фоновых продаж», которые будут поддерживать фирму на плаву) | Директор |
| 2 | Низкий спрос |  Малая заинтересованность потенциальных клиентов | Грамотный маркетинг | Грамотный маркетинг | Директор |
| 3 | Действия конкурентов | - Понижение цен на соответствующие товары;- проведение рекламных акций;-уменьшение количества клиентов. | - Грамотный маркетинг;- привлекательные цены на услуги;- квалифицированный персонал, наивысшее качество обслуживания и предоставляемых услуг. | - Грамотный маркетинг;- привлекательные цены на услуги;- квалифицированный персонал, наивысшее качество обслуживания и предоставляемых услуг. | Директор, организатор |
| 4 | Стихийные бедствия | - | - | Решение проблем, зависящих от типа происшествия | Директор |
| 5 | Рост налогов | Действия, которые могут предшествовать повышению налогов | - | - | Директор, бухгалтер |
| 6 | Сезонность | Самые популярные даты свадебного сезона - с июня по октябре | - | Поиск постоянных клиентов, готовых заказывать не только свадьбу, но и последующие корпоративные и семейные мероприятия | Директор |

1. **Личная информация о владельце**
	1. *Профессиональные знания и опыт*

Малаховская Татьяна Андреевна

***Образование и квалификации:***

- высшее образование (4 курс факультета ПММ Воронежского государственного университа)

* 1. *Навыки и знания по ведению бизнеса*

 Участие в вебинарах, хождение на тренинги

1. **Рынок**
	1. *Клиенты*

***Потенциальными клиентами*** являются мужчины и женщины в возрасте от 15 до 60 лет

* 1. *Конкуренты*

Говоря о конкурентном рынке, необходимо отметить, что на сегодняшний день наблюдается явный недостаток высококачественных агентств. Услуги, предоставляемые агенством «Сюрприз» являются уникальными, а потому вероятности потери клиентов из-за высокой конкуренции крайне мала.

Правильное соотношение таких понятий как цена и качество, сделают нас лидерами на нынешнем рынке услуг по организации свиданий.

**Сбыт**

* 1. *Реклама и продвижение*

***Цели рекламной кампании:***

1. Увеличить общий объем предоставления услуг;
2. Повысить качество услуг;
3. Увеличить рост прибыли.

Узкая специализация проекта предполагает избирательность при выборе средств рекламы и продвижения. Для того чтобы привлечь потенциальных потребителей, необходимо проводить следующие ***рекламные мероприятия***:

* размещение рекламных объявлений в специализированных изданиях, рекламирующих организацию праздников и event-мероприятий;
* разработка фирменного сайта и продвижение его в сети Интернет;
* «сарафанное радио».

***Необходимый бюджет расходов на продвижение***: 30 000 руб.

*Таблица 4.1. Бюджет рекламной кампании*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование мероприятий | Периодичность | Стоимость, руб. | Общая сумма |
| 1 | Разработка фирменного сайта и продвижение его в сети Интернет | 1 | 15 000 | 15 000 |
| 2 | Журнал «Воронеж Live» | 1 | 5 200 | 5 200 |
| 3 | Газета «Жизнь» | 1 | 9 800 | 9 800 |
|  | Итого: |  |  | 30 000 |

* 1. *Ценообразование*

Стоимость услуги начинается от 7000 рублей и увеличивается в зависимости от сложности мероприятия, шоу-программы, количества гостей и времени для подготовки.

1. **Финансовый план**

*Таблица 5.1. Первоначальные расходы*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Направление расходования средств | Сумма, руб. | Источники финансирования | Периодичность |
| Собственные | Заемные |
| Оборудование |  |  |  |  |
| Компьютер | 10 000 | 10 000 |  | Текущий |
|  |  |  |  |  |
| Мебель |  |  |  |  |
| Стол | 3 000  | 3 000 |  | Текущий |
| Стулья | 2 000 | 2 000 |  | Текущий |
|  |  |  |  |  |
| Итого: | 15 000 | 15 000 |  |  |

*Таблица 5.2. Постоянные расходы*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Статьи расходов | Величина расходов, руб./мес. | Период осуществления расходов |
| Аренда | 20 000 | Тек.-6 мес. |
| Коммунальные платежи | 3 000 | Тек.-6 мес. |
| Транспортные расходы | 5 000 | 5 000 |
| Налоги | 5 000 | 2, 5 мес. |

Выручка от реализации в первый месяц должна составить 60 000 рублей. Каждый последующий месяц выручка должна увеличиваться на 100 000 рублей.

*Таблица 5.4. Прогноз движения денежных средств*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер периода | Текущий | 1 мес. | 2 мес. | 3 мес. | 4 мес. | 5 мес. | 6 мес. |
| Остаток денежных средств на начало периода, руб. | 100 000 | 27000 | 29 000 | 126 000 | 328 000 | 630 000 | 1 027 000 |
| Поступление денежных средств, руб.: | 0 | 60 000 | 160 000 | 260 000 | 360 000 | 460 000 | 560 000 |
| Выручка от реализации, руб. | 0 | 60 000 | 160 000 | 260 000 | 360 000 | 460 000 | 560 000 |
| Др. поступления | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кредиты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Гранты | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Субсидии | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Отток денежных средств, руб.: | 73 000 | 58 000 | 63 000 | 58 000 | 58 000 | 63 000 | 58 000 |
| Приобретение основных средств, руб. | 15 000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Приобретение товаров, руб.(канцелярские товары и прочее) | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Оплата труда, руб. | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 | 25 000 |
| Аренда, руб. | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 20 000 |
| Коммунальные платежи, руб. | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 | 3 000 |
| Транспортные расходы | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| Налоги, руб. | 0 | 0 | 5 000 | 0 | 0 | 5 000 | 0 |
| Прочие расходы | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Погашение займов, кредитов | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Чистый денежный поток, руб. | - 73 000 | 2 000 | 97 000 | 202 000 | 302 000 | 397 000 | 502 000 |
| Остаток денежных средств на конец периода, руб. | 27 000 | 29 000 | 126 000 | 328000 | 630 000 | 1 027 000 | 1 529 000 |

*Таблица 5.5. Отчет о прибылях и убытках (1-6 мес.)*

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Выручка от реализации
 | 1 529 000 рублей |
| 1. Переменные расходы
 | 35 000 рублей |
| Товары, материалы | 35 000 рублей |
| Др. переменные расходы | 0 |
| Валовая прибыль | 1 860 000 рублей |
| 1. Постоянные расходы
 | 381 000 рублей |
| Аренда | 140 000 рублей |
| Коммунальные платежи | 21 000 рублей |
| Транспортные расходы | 35 000 рублей |
| З/п персонала | 175 000 рублей |
| Налоги | 10 000 рублей |
| Выплаты по кредитам и займам | 0 |
| Др. постоянные расходы | 0 |
| 1. Чистая прибыль
 | 1 444 000 рублей |