



**Intesco
Research
Group**

БИЗНЕС-ПЛАН СВАДЕБНОГО АГЕНТСТВА



МОСКВА 2012

ОПИСАНИЕ

Разработка бизнес-плана свадебного агентства проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Привлекательность реализации данного проекта обосновывается положительными прогнозами экспертов относительно российской свадебной индустрии в последующие годы.

Цели проекта:

- привлечение инвестиционных средств для открытия свадебного агентства;
- обоснование экономической эффективности открытия свадебного агентства;
- разработка поэтапного плана создания и развития свадебного агентства.

Описание проекта:

- местоположение – один из регионов РФ;
- удобная шаговая и транспортная доступность;
- густонаселенный район города;
- наличие парковочных мест;
- офисное помещение площадью 95 кв. м;
- ежеквартальная арендная плата за помещение - *** тысяч рублей;
- подготовка помещения - *** тысяч рублей.

Основные задачи проекта:

- аренда необходимого помещения;
- организация открытия агентства:
 - получить необходимые разрешения;
 - закупить мебель, оборудование;
 - набрать персонал;
 - провести рекламную кампанию.

Услуги:

- Услуги ресторанов;
- Услуги автопарков;
- Услуги фотографов и видеооператоров;

Услуги флористов;
 Услуги парикмахеров и стилистов;
 Свадебный торт;
 Разработка сценариев;
 Свадебное путешествие;
 Свадьбы «под ключ».

Таблица. Цены на услуги свадебного агентства

№ п/п	Наименование услуги	Средняя цена услуги, руб.	Агентская комиссия, %
1	Услуги ресторанов	***	***
2	Услуги автопарков	***	***
3	Услуги фотографов и видеооператоров	***	***
4	Услуги флористов	***	***
5	Услуги парикмахеров и стилистов	***	***
6	Свадебный торт	***	***
7	Разработка сценариев	***	***
8	Свадебное путешествие	***	***
9	Свадьбы под ключ	***	***

Финансовые показатели проекта:

Объем первоначальных вложений - **2,1 млн руб.**

Чистый доход (NCF) - *** млн руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн руб.

Простой срок окупаемости (PB) - *** кварталов

Дисконтированный срок окупаемости (DPB) - **0,72 года**

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн руб/квартал

Выдержки из исследования:

Объем оказанных платных услуг в России в 2007-2011 г. стабильно возрастал. Рост был связан как с увеличением покупательной способности населения, так и с инфляцией. Наибольший прирост отмечался в 2008 г. – ****% или *** млрд рублей. в 2011 г. темп прироста составил ****% и объем платных услуг населению достиг *** млрд рублей.

В 2011 г. число зарегистрированных браков по России в целом резко увеличилось на ****% до *** браков. Причиной стало воздействие нескольких факторов: большое количество населения в брачном возрасте, обусловленное всплеском рождаемости во второй половине восьмидесятых (средний возраст вступления в брак в России *** года для женщин и *** лет для мужчин); заключение браков, отложенных в 2009-2010 гг. по экономическим причинам; перенесение брака на 2011 г. вместо 2012 из-за суеверий (2012 г. – високосный, что считается плохой приметой). В силу последней причины можно предположить снижение числа браков в 2012 г. по сравнению с 2011 г.

Крупнейшими регионами по числу зарегистрированных браков в 2011 г. были Москва (*** тыс. браков), Московская область (почти *** тыс. браков) и Санкт-Петербург (*** тыс. браков). За ними следовали *** (***,7 тыс. браков), *** область (***,5 тыс. браков), Тюменская область (*** тыс. браков). Доли регионов в общем числе браков по России в 2011г. примерно соответствовали ...

Рынок свадебных услуг города Москвы – один из самых развитых в России. В столице работают более *** агентств и частные организаторы свадеб. Помимо специализированных агентств, которые занимаются исключительно организацией свадеб, подобную услугу предлагают и агентства по организации праздников и мероприятий. Всего в столице действует около *** компаний, занимающихся предоставлением прочих услуг, связанных с отдыхом и развлечениями.

В структуре стоимости свадьбы для заказчика, как правило, большую долю занимает шоу-программа, ведущий и DJ, за ним следует фото и видео, затем транспорт и, наконец, аксессуары, торт и оформление зала. Доля первых двух групп затрат составляет около ****%, последних двух – около ****%. Вместе с увеличением бюджета доля затрат, касающихся развлекательной программы сокращается.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели и краткое описание проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция компании
- 3.2. Спектр услуг компании
- 3.3. Разрешительная документ

4. АНАЛИЗ РЫНКА

- 4.1. Общая информация
Классификация по ОКПД
- 4.2. Население и экономическая ситуация
- 4.3. Платные услуги
- 4.4. Число зарегистрированных браков
- 4.5. Рынок свадебных услуг в Москве
- 4.6. Рынок свадебных услуг в Краснодаре
- 4.7. Рынок свадебных услуг в Тюмени

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. Состав персонала
- 5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

- 6.1. Ценовая политика
- 6.2. Стратегия маркетинга

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

- 7.1. Расположение компании
- 7.2. Аренда и подготовка помещения
- 7.3. Структура использования площадей
- 7.4. Необходимое оборудование
- 7.5. Объемы оказываемых услуг
- 7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 8.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

- 8.2. Доходы компании
- 8.3. Расходы компании
- 8.4. Система налогообложения
- 8.5. Отчет о прибылях и убытках
- 8.6. Отчет о движении денежных средств
- 8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

- 9.1. Методика оценки эффективности проекта
- 9.2. Чистый доход (NCF)
- 9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)
- 9.4. Срок окупаемости (PB)
- 9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)
- 9.6. Индекс прибыльности (PI)
- 9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

- 10.1. Качественный анализ рисков
- 10.2. Анализ чувствительности проекта
- 10.3. Точка безубыточности проекта

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика реальных располагаемых денежных доходов населения и годовой темп их роста в 2000-2011* гг., %

График 2. Индекс потребительских цен в РФ в 2001-2011 гг., %

График 3. Динамика объема платных услуг населению в России в 2007-2011 гг., млрд руб.

График 4. Крупнейшие регионы по объему оказанных платных услуг населению в 2011 г., млрд руб.

График 5. Динамика числа зарегистрированных браков в России в 2009-2011 гг.

График 6. Динамика числа зарегистрированных браков по месяцам в России в 2009-2011 гг.

График 7. Крупнейшие регионы по количеству зарегистрированных браков в 2011 г.

График 8. Динамика числа зарегистрированных браков в крупнейших регионах в 2009-2011 гг.

График 9. Крупнейшие регионы по количеству зарегистрированных браков на 1000 человек в 2011 г.

График 10. Крупнейшие регионы по населению в возрасте 20-35 лет в 2011 г., чел.

График 11. Динамика загрузки свадебного агентства, (в % от максимальной)

График 12. Динамика выручки свадебного агентства, тыс. руб.

График 13. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения свадебного агентства, тыс. руб.

График 14. Динамика чистой прибыли свадебного агентства, тыс. руб.

График 15. Движение денежных потоков свадебного агентства, тыс. руб.

График 16. Остаток денежных средств на счету свадебного агентства, тыс. руб.

График 17. Чистый доход (NCF) свадебного агентства, тыс. руб.

График 18. Чистый дисконтированный доход (NPV) свадебного агентства, тыс. руб.

График 19. Влияние уровня цен на NCF, % от уровня цен

График 20. Влияние уровня цен на NPV, % от уровня цен

График 21. Влияние уровня цен на РВ, % от уровня цен

График 22. Влияние уровня цен на DPB, % от уровня цен

График 23. Влияние уровня цен на PI, % от уровня цен

График 24. Влияние уровня цен на IRR, % от уровня цен

График 25. Точка безубыточности свадебного агентства, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Структура платных услуг населению по видам в России в 2011 г., %

Диаграмма 2. Структура ФОТ персонала свадебного агентства, %

Диаграмма 3. Структура использования площадей свадебного агентства, %

Диаграмма 4. Структура инвестиционных затрат свадебного агентства, %

Диаграмма 5. Структура выручки по видам услуг свадебного агентства, %

Диаграмма 6. Структура текущих расходов свадебного агентства, %

Диаграмма 7. Структура себестоимости услуг свадебного агентства, %

Диаграмма 8. Структура налоговых выплат свадебного агентства, %

Список таблиц:

Таблица 1. Объемы оказываемых услуг в номинальном выражении, ед.

Таблица 2. Цены на услуги свадебного агентства

Таблица 3. Объемы оказываемых услуг в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 4. Объемы оказываемых услуг в номинальном выражении, ед.

Таблица 5. Численность населения крупнейших городов России по данным Всероссийской переписи населения 2010 года, тыс. чел.

Таблица 6. Объем оказанных платных услуг по регионам России в 2007-2011 гг., млрд руб.

Таблица 7. Число зарегистрированных браков в регионах России в 2009-2011 гг.

Таблица 8. Выручка компаний, предоставляющих прочие услуги в области отдыха и развлечений, в Москве в 2008-2010 гг., тыс. руб.

Таблица 9. Стоимость отдельных услуг в агентствах Москвы, руб.

Таблица 10. Выручка компаний, предоставляющих прочие услуги в области отдыха и развлечений, в Краснодарском крае в 2008-2010 гг., тыс. руб.

Таблица 11. Персонал компании, чел.

Таблица 12. Цены на услуги свадебного агентства

Таблица 13. Площади помещений свадебного агентства, кв. м

Таблица 14. Объемы оказываемых услуг в номинальном выражении, ед.

Таблица 15. Объемы оказываемых услуг в денежном выражении, тыс. руб.

Таблица 16. Инвестиционные затраты по проекту, тыс. руб.

Таблица 17. Динамика доходов от продаж, тыс. руб.

Таблица 18. Параметры текущих затрат свадебного агентства

Таблица 19. Ставка страховых взносов на доходы персонала для применяющих УСН организаций

Таблица 20. Налоговые выплаты свадебного агентства, тыс. руб.

Таблица 21. Отчет о прибылях и убытках свадебного агентства, тыс. руб.

Таблица 22. Отчет о движении денежных средств свадебного агентства, тыс. руб.

Таблица 23. Бухгалтерский баланс свадебного агентства, тыс. руб.

Таблица 24. Расчет эффективности инвестиционного проекта, тыс. руб.

Таблица 25. Показатели эффективности проекта

Таблица 26. Расчет точки безубыточности свадебного агентства, %

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, ФИНЭК) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозирований.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета», «Forbes», «Russian Food Market», «Food Service», «РБК daily», «Ценовик», «Мое дело. Магазин», «MAXIM» «Однако», «Хлебопекарное производство», «Продукты и Прибыль», «Кондитерская сфера/хлебопечение», «Unipack.Ru» и пр.

НАШИ КЛИЕНТЫ



**ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ**

Е-mail: info@i-plan.ru

Сайт: www.i-plan.ru

Тел.: +7 (495) 645-97-22