

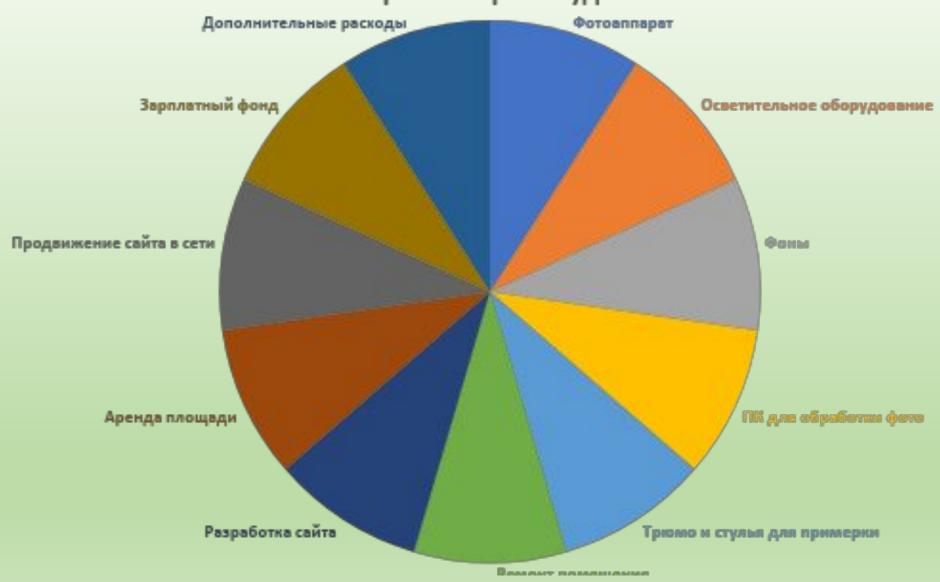


Актуальность

Актуальность данного вида бизнеса Главной целью данного вида творческой деятельности человека является обеспечение всех желающих хорошими снимками, отвечающими высоким эстетическим требованиям. Приоритетная задача – предоставление услуг высочайшего качества.

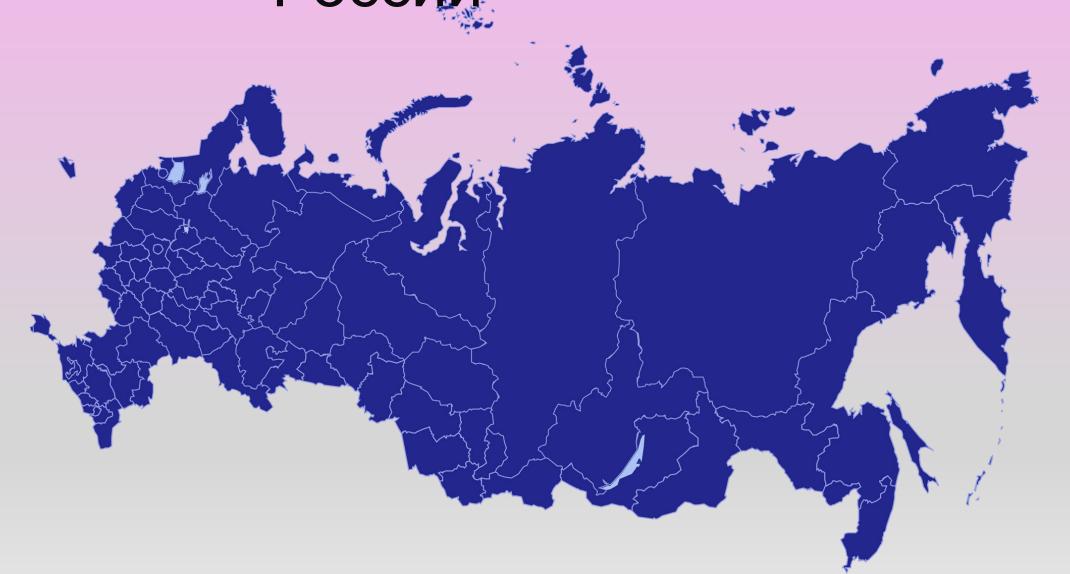


Затраты на фотостудию





Фотостудии в России



Потенциал потребителей услуг и продукции Фотостудий и фотосалонов

	Москва	Санкт-Петербург	В России	В Европейской части	На Дальнем Востоке
Количество населения в населенном пункте	11,514 млн.чел.	4,848 млн.чел.	142,9 млн.чел.	112,53 млн.руб.	30,37 млн.чел.
Количество фотостудий/фотосалонов	180	200	3675	1885	1790
Объем локального фоторынка	340 млн. руб.	140 млн.руб.	4,2 -5,4 млрд.руб.	3,31 млрд. руб.	890 млн. руб.
Количество произведенных и потребленных фотографий	870 тыс. снимков		15955 тыс. снимков	13355 тыс. снимков	2600 тыс. снимков
Средняя проходимость в день	30 человек	35 человек	25 человек	35 человек	30 человек
Рост потребления	12-15%	12-15%	12-15%	12-15%	12-15%
Стредняя стоимость услуги по обслуживанию меропориятия	8 тыс. руб.	8 тыс. руб.	8 тыс. руб.	8 тыс. руб.	8 тыс. руб.
Средняя прибыл Фотостудий/фотосалонов	127,68 руб. с одного отпечатка				
Потенциальное количество открытия новых Фотостудий/ Фотосалонов	22		440	226	214

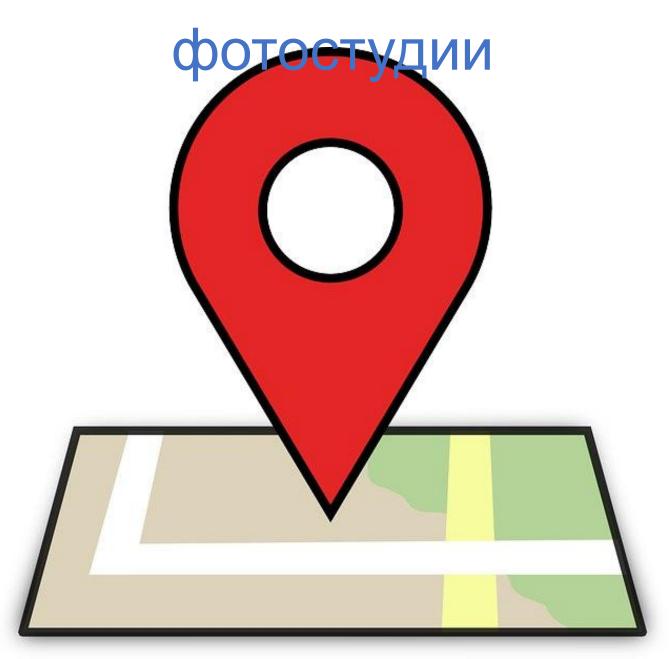
Персона

Л

Персонал студии состоит из трёх человек. Фотограф, администратор-продавец и технический помощник, выставляющий свет и консультирующий клиентов.



Местоположение





Ценообразован ие



Маркетинговый план (реклама)

Пошаговая инструкция, как открыть интерьерную фотостудию и продвинуть бизнес, включает такие мероприятия:

Наружная вывеска фирмы потребует вложений в размере 300-400 \$;

Создание логотипа и фирменного стиля — 100 \$; Печатные промо-материалы (визитки, флаера) — 100 \$;

Разработка веб-сайта, подробное описание услуг, портфолио студии – от 100 \$.



Стратегия

Реклама

Директ маркетинг





PR

Исследования рынка



МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН



Ценообразование

Продажи







Брендинг

Продукт плейсмент



Промоушен

Известность

Факторы риска



• Увеличение конкуренции на рынке также относится к факторам риска для деятельности студии

• Еще одним значительным риском для работы студии является устаревший реквизит.

• Одним из факторов риска является потеря репутации перед клиентом ввиду некачественных работ штатного фотографа.



Заключени

e

По отзывам предпринимателей, фотостудия как бизнес может иметь большую прибыль только в том случае, если её хозяин постоянно развивает своё дело: участвует в выставках и конкурсах, расширяет спектр услуг (продакшн, аренда, курсы для новичков и т. д.). Большего успеха всегда добивается тот, кто не просто вложил деньги в открытие предприятия, но и инвестировал в него собственный опыт, знания, профессионализм и любовь к творчеству

