

Бизнес идея: ЧОП «Deft Siren»

Выполнил студент(ы) группы КС15 Диваш
Владислав, Панов Андрей

Организационная структура

Диваш – реклама и пиар

Панов – ЗАКУПКА ОБОРУДОВАНИЯ

Почему именно эта идея...

- 1) востребованность защиты себя и своего жилого помещения
- 2) средняя зарплата
- 3) мало нагрузок...

Особенности

- 1) специальные предложения и акции постоянным клиентам
- 2) в наличии имеется огромный ассортимент спец.оборудования...
- 3) быстрореагирующая численность сотрудников

Продукт.

- 1) прослушивающие устройства (жучки, микрофоны)
- 2) камеры наружного и скрытого наблюдения
- 3) камеры ночного видения
- 4) громкие сигнализации

Факторы успеха

- 1) Светлый ум
- 2) Умеренное Качество оборудования
- 3) Экстренное реагирование

Реализация

- 1) Аренда помещения 30 кв.м.
- 2) Закупка оборудования
- 3) Приобретение лицензии на право занятий охранной деятельностью
- 4) заказ и поставка оборудования высшего класса
- 5) рекомендации клиентам оборудований высшего класса
- 6) реклама и маркетинг

Модуль С1

Целевая аудитория

- Целевая аудитория – мужское и женское население г.Советский - Югорск по ХМАО-Югре
- Возраст: не ограничен
- Уровень дохода: Средний

Модуль Е1

Маркетинговое планирование

Цели и задачи

- Цель:
- Получение максимально возможной прибыли в размере до (150.000 руб. в месяц)
- Задачи:
- Минимизировать затраты
- Умеренное кол-во клиентов
- Положительные отзывы
- Предоставление максимально-широкого выбора
- Развития предприятия и сферы деятельности

Маркетинговые инструменты



- Данная реклама направлена на:
- 1) На охрану по средством использования спец. оборудования, по обеспечению безопасности высоко квалифицированного отряда
 - 2) На физическую охрану по обеспечению безопасности высоко квалифицированного отряда.

Средняя стоимость рекламы составляет не менее 2000 руб.

Планирование рабочего процесса

- Разработка бизнес-идеи

Изучение рынка, выделение целевой аудитории и ее сегментов

Изучение потребностей целевой аудитории, разработка стратегического плана

Регистрация в налоговых органах. Получить разрешение на лицензию на право занятий охранной деятельностью, от пожарных и СЭС (ПЕЧАТЬ 60.000 РУБ.)

Аренда помещения в 30 кв.м. (25.000 руб.)

Однако рабочее место
Собственный кабинет – 5 кв.м.,
Администрация на входе 10 кв.м. кабинет секретаря – 5 кв.м.,
Арсенальный подвал (со спец. обмундированием и оружием) – 5 кв.м.,
кабинет консультанта по рекомендации и установке охранного оборудования высшего класса

Закупка оборудования и материалов:

1. Столы для кабинетов, столы для поста администрации, отделяемые стеклянными перегородками – стоимостью в 15.000 руб. В сумме 30.000 руб.
2. Сигнализаций и прочего охранного спец.оборудования, инфра-красных излучительных ламп и обыкновенных ламп, устанавливаемых на потолке по периметру помещения, стоимостью 23.000 руб. В сумме 45.000 руб.
3. Спец. обмундирования и арсенального оружия, сейфов, металлических шкафчиков для хранения обмундирования, стоимостью 35.000 руб., в сумме 50.000 руб.
4. Средства для связи в экстренных ситуациях стоимостью 500 – 2000 руб. в сумме 8000 – 10.000 руб.

Подбор персонала:

- 1) Секретарь – 40.000 руб.
- 2) Два администратора – 35.000 руб.
- 3) 1 консультант – 30.000 руб.
- 4) 10 человек к отряду быстрого реагирования – 60.000 руб.

Реклама:
Сайт с
раскруткой
(35.000 руб.)
Визитки и
брошюры,
итого 120.000
руб.




Формирование
клиентской базы
посредством
предоставления услуг по
обеспечению
физической
безопасности и
безопасности
посредством
использования
сигнализаций и прочего
спец оборудования



Мониторинг
рынка, изучение
потребностей
клиентов



Социальная ответственность



Внутренняя среда:

- 1) Соблюдение законодательства
- 2) Проведение мероприятий, направленных на улучшение имиджа предприятия
- 3) Соблюдение этических норм
- 4) Создание благоприятных условий для работы (психологическая атмосфера)
- 5) Обучение, повышение квалификации
- 6) Своевременная выплата заработной платы
- 7) Проведение психологических тренингов, направленных на сплочение коллектива

Внешняя среда:

- 1) Предоставление достоверной информации о продукте
- 2) Ответственность перед потребителями за качество предоставляемых услуг
- 3) Проведение социально значимых мероприятий (участие в акциях)
- 4) Спонсорская помощь
- 5) Сотрудничество с НКО
- 6) Посещение специализированных учреждений

Устойчивое развитие

Краткосрочно
е

1. Изучить реальные потребности целевой аудитории
2. Изучить предложения конкурентов
3. Составить прайс
4. Создание 1-2 рабочих зон
5. Закупка качественных материалов
6. Разработать модель поведения сотрудников
7. Использовать Интернет-ресурсы для привлечения клиентов через социальные сети
8. Организация мастер-класса и праздника на открытие салона
9. Постоянный мониторинг работ в социальных сетях, проведение конкурсов
10. Работа, направленная на качество

Долгосрочно
е

1. Расширение ассортимента
2. Предоставление уникальных услуг
3. Увеличение количества рабочих зон
4. Проведение акций
5. Поиск партнеров
6. Сохранение и постоянное увеличение клиентской базы
7. Введение блога
8. Повышение уровня квалификации персонала
9. Участие в профессиональных выставках и конкурсах
10. Открытие филиалов

**СПРОС будет
устойчивым, ЕСЛИ**

**1. Отсутствие
ошибок начальника и
спец.персонала**

**3. Клиент всегда
прав**

**5. Проводить PR -
акции**

**2. Сервис на высшем
уровне**

**4. Постоянный
мониторинг
инноваций в данной
сфере**

**6. Работать «на
качество»**