

Бизнес - план

Рекламное агентство

Выполнила:
Шмелькова
Серафима
Гр. Р-411 о/з

Содержание

1

Резюме

2

Проектируемый продукт
(описание)

3

Оценка рынка
сбыта

4

Конкуренци
я

5

Стратегия
маркетинга

6

План
производства

7

Организационный
план

8

Юридический
план

9

Оценка рынка и
страхования

10

Финансовый
план

11

Стратегия
финансирования

1. Резюме

- Рекламное агентство «Екатерина и К» создается с целью предоставления своим Клиентам (заказчикам) профессиональной помощи в разработке, организации и проведении всевозможных рекламных акций:
- тщательную разработку и создание предлагаемого товара или услуги;
- оригинальный творческий подход к решению рекламных задач Клиента;
- планирование рекламных компаний, оптимально соответствующих бюджету Клиента;
- **Цель нашего проекта - обеспечить потребителей товаров и рекламодателей качественной рекламой; показать, какой же должна быть настоящая реклама.**
- Ежемесячная выручка должна составить 240 000 руб.

2. Проектируемый продукт (описание)

- Для осуществления проекта мы арендуем помещение на ул. Революционной.
- Мы будем заниматься планированием и проведением рекламных компаний, оптимально соответствующих бюджету Клиента. Наши заказчики - отечественные и иностранные производители, считающие необходимым продвижение своего товара на российском рынке. Наше агентство многопрофильное.
- Оба квалифицированные специалисты в своей области, закончили высшие учебные заведения. У нас есть бухгалтер и два менеджера, каждый из которых отвечает за свой проект, психологи, художник-дизайнер. Мы можем привлекать по мере необходимости сценариста и водителя. Считаем, что уже за один год работы наше рекламное агентство приобретет хорошую репутацию.

3. Оценка рынка сбыта

- Наше рекламное агентство занимается тщательной разработкой и проведением рекламной кампании какого-либо продукта.
- На сегодняшний момент нет рекламных агентств, которые используют принципы работы, похожие на наши.
- Основными клиентами нашего рекламного агентства будут преимущественно крупные фирмы, уделяющие особое внимание качеству рекламы. Это, в первую очередь, иностранные компании, считающие необходимым продвижение своего товара на российском рынке. По нашим прогнозам они составят 50% от общего числа наших клиентов.
- Во-вторых, это российские товаропроизводители, ищущие новые рынки сбыта для своей продукции или выпускающие товар-новинку. Их доля - 30% от общего числа клиентов. Наконец, это рестораны, клубы, желающие привлечь новых посетителей, либо укрепить свой имидж - 20%. Всех наших заказчиков мы готовы обеспечить мощной, хорошо продуманной и неповторимой рекламой, включающей широкий диапазон каналов и методов воздействия.

5. Стратегия маркетинга (Swot)

-

Сильные стороны:

1. возможность индивидуального подхода;
2. сильная профессиональная команда;
3. высокий уровень сервиса;
4. широкий спектр услуг;
5. минимальные вложения.

Слабые стороны:

1. отсутствие репутации;
2. сильная конкуренция;
3. отсутствие постоянных клиентов.

Возможности:

1. изменения в рекламных технологиях;
2. поиск выгодных поставщиков;
3. высокий уровень дифференциации в данном сегменте бизнеса.

Угрозы:

1. колебания цен или демпинг со стороны конкурентов;
2. появление новых технологий у конкурентов;
3. снижение деловой активности и снижение спроса на услугу.

его
ые
ам.
х в
да
ва
ых

6. План производства

Наименование	Ед. измерения	Количество	Цена, руб.	Стоимость, руб.
<ul style="list-style-type: none"> Для осуществления проекта мы арендуем помещение на ул. Революционной. Это очень удобно для нас, так как в Автозаводском районе сосредоточено большое количество рекламных агентств - потенциальных партнеров. Мы имеем квалифицированных специалистов и разработчики. 				
1. Компьютеры	1 комплект	2	40000	80000
2. Комплектников и комплектующих.	1 комплект	1	150000	150000
<ul style="list-style-type: none"> Удобства полученных данных мы разрабатываем предварительный сценарий рекламной акции. 				
<ul style="list-style-type: none"> Сюда относится: <ul style="list-style-type: none"> местопроведение - клуб, ресторан, магазин, школа, - выбор зависит от рекламируемого товара и целевой группы; 				
3. Комплект видеоприборов и фотоаппаратуры	1 комплект	1	60000	60000
<ul style="list-style-type: none"> промоутеры, способствующие продвижению товара. Их задача - приложить всяческие усилия для привлечения внимания к товару. Это могут быть улыбчивые девушки - модели, галантные юноши, профессиональные танцоры, артисты, музыканты. 				
4. Мебель и оргтехника	1 комплект	1	60000	60000

7. Организационный план

- В качестве правового статуса мы выбрали общество с ограниченной ответственностью. Это форма проста в осуществлении и удобна для нас по своей структуре. Общество с ограниченной ответственностью имеет Уставный капитал 9 тыс. руб. Он образуется в результате вложения денег (по 4,5 тыс. руб.) генерального директора и исполнительного директора. В случае банкротства, а также по заключенным договорам каждый учредитель ответственен в размере своего вклада.
- По форме собственности наше общество с ограниченной ответственностью имеет частную форму. Владельцы - генеральный директор и исполнительный директор.

Обязанности работников предприятия

- Директор занимается кадрами, заключает договоры с рекламодателями и производственными рекламными агентствами, которые поставляют нам сувенирную, печатную и другую рекламную продукцию, посещает выставки и конференции по обмену опытом.
- Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчет и выдача заработной платы).
- Исполнительный директор контролирует деятельность менеджеров, художника-дизайнера, психолога, водителя.
- Психолог определяет целевую группу на рынке, потребляющую рекламируемый товар, их потребности и делает выводы о том, как рекламируемый товар удовлетворяет эти потребности.
- Художник-дизайнер на основе данных полученных психологом, разрабатывает сценарий рекламной компании. Учитывая интересы потребителей.
- Менеджер, ответственный за проект, контролирует деятельность психолога и художника-дизайнера, связывается с производственными рекламными агентствами, промоутерами, администрацией заведения, где проводятся презентации. Менеджер ответственен за обеспечение акций всем необходимым рекламным материалом, проводит тренинги с промоутерами, координирует их деятельность до окончания рекламной компании. Менеджер при необходимости может вести параллельно максимум два проекта.

- Для удовлетворения запросов всех клиентов мы берем на должность менеджера двух людей.
- Водитель ответственен за транспортное обеспечение проекта.
- Курьер возит необходимые документы от Заказчика к исполнителю и наоборот.
- Как правило, бюджет, выделенный Заказчиком на рекламу товара, составляет не менее 50 000 руб. Наши агентские в соответствии с мировой практикой составляют 7,5 тыс. руб.
- Заработная плата менеджеров, художника-дизайнера и психолога составляет 4000 руб. + 5% с каждого проекта.
- Заработная плата водителя составляет 4000 руб., курьера – 2500руб.
- Заработная плата администрации – 8000 руб.

Обязанности работников предприятия

- Ценообразование:
- В мировой практике установлены расценки на услуги рекламного агентства - это 15% от общего рекламного бюджета Заказчика. Мы считаем правильным придерживаться именно этой концепции оценки наших услуг. Постоянным клиентам и клиентам с большим рекламным бюджетом будут предоставляться скидки в размере 3%.
- **Коммерческие риски**
- Заработная плата наших сотрудников может ежедневно увеличиваться; все зависит от качества их работы.
- Сотрудниками нашей фирмы будут в основном молодые энергичные люди в возрасте от 18 до 30 лет. Для нас в человеке обязательны:
 - добросовестность;
 - чистоплотность;
 - ответственность;
- Сотрудники нашего агентства должны работать качественно, добросовестно, «болеть душой за фирму», относиться к ней, как к своему второму дому. Нам необходимо высокая квалификация, особенно менеджеров, поэтому на эту должность мы пригласили молодых людей, недавно окончивших высшие заведения.

8. Юридический план

- Наша фирма является обществом с ограниченной ответственностью.
- Предприятие создается как общество с ограниченной ответственностью со следующими организационно - правовыми характеристиками:
- - может учреждаться одним лицом (но не другим ХО, состоящим из одного лица) или несколькими лицами (физическими или юридическими). Может создавать дочерние или зависимые общества;
- - число участников не должно превышать установленное Законом – 50 чел.
- - Общество должно иметь полное фирменное наименование и вправе иметь сокращенное фирменное наименование на русском языке и на других языках. Полное фирменное наименование общества на русском языке должно содержать полное наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью". Сокращенное фирменное наименование общества на русском языке должно содержать полное или сокращенное наименование общества и слова "с ограниченной ответственностью" или аббревиатуру ООО;
- Основными преимуществами ООО являются:
- - в соответствии с Гражданским кодексом РФ, общества относятся к категории коммерческих организаций, то есть таких, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли. Сообразуясь с этим положением такие организации (за исключением унитарных предприятий и других предусмотренных законом) обладают общей (универсальной) правоспособностью. Такие юридические лица могут осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом.
- - участники общества могут, по общему правилу, принимать личное трудовое участие в основной деятельности созданного ими общества и в связи с этим приобретать двойной статус: с одной стороны - быть участником общества (с его правами и обязанностями), а с другой - работником этого же юридического лица.

9. Оценка риска и страхования

- **Возможные риски:**

- риск, связанный с неоплатой услуг рекламодателям;
- риск, связанный с перевозкой рекламного оборудования.
- *Политические риски:*
 - •риск, связанный с забастовками.
- *Источники возникновения рисков:*
 - недостаточная информация о спросе на данный товар;
 - недостаточный анализ рынка;
 - недооценка своих конкурентов;
 - падение спроса на данный товар.

10. Финансовый план

Статья расходов	Сумма в руб.
1. Постоянные расходы	
1. Арендная плата	1700,5
2. Погашение обязательств	35 500
3. Заработная плата работникам	47 500
4. Отчисления на заработную плату	13110
5. Плата за договором мы обязаны выплатить сумму 3000 руб. сразу, а в последствии по 1 700,5 руб. ежемесячно.	10 000
6. Расходы на электроэнергию	1250
7. Амортизационные отчисления:	
оборудование	1837,5
зданий	24000
транспорт	
2. Переменные расходы (на период 1 месяц)	
1. Расходы на административные принадлежности	8 000
2. Расходы на рекламу	4 000
3. Оплата психолога	4 000
4. Прочие расходы	4 000
5. НДС	4 000
6. Налог на прибыль	2 500
3. Первоначальные единовременные выплаты	47 500
1. Первоначальный взнос за аренду	3000
2. Стоимость компьютера	60 000

1. Постоянные расходы

1) Арендная плата

По данному договору мы обязаны выплатить сумму 3000 руб. сразу, а в последствии по 1 700,5 руб. ежемесячно.

2) Заработная плата работникам, рублей

Генеральный директор - 10000
 Главный бухгалтер - 7 000

Коммерческий директор - 8 000

Менеджер - 4 000

Менеджер - 4 000

Психолог - 4 000

Художник-дизайнер - 4 000

Водитель - 4 000

Курьер - 2 500

Итого 47 500

11. Стратегия финансирования

Кредит (в руб.)	3,5% (ежемес.)	Погашение кредита	Итого	Месяцы
300 000	10 500	25 000	35 500	1
275 000	10 500	25 000	35 500	2
250 000	10 500	25 000	35 500	3
225 000	10 500	25 000	35 500	4
200 000	10 500	25 000	35 500	5
175 000	10 500	25 000	35 500	6
150 000	10 500	25 000	35 500	7
125 000	10 500	25 000	35 500	8
100 000	10 500	25 000	35 500	9
75 000	10 500	25 000	35 500	10
50 000	10 500	25 000	35 500	11
25 000	10 500	25 000	35 500	12
Всего		300 000	426 000	

- Для осуществления проекта необходимо 300000 руб. Источником получения этих средств будет коммерческий банк «КМБ-банк», в котором находится наш расчетный счет. Он предоставит нам кредит в размере 300000 рублей под 42% годовых с погашением в течение года (равными долями ежемесячно).
- Возврат кредита будет происходить по следующей схеме:



Спасибо

за

Внимание!