

БИЗНЕС-ПЛАН РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

Выполнила: Шамигулова А.Ф., гр. Р-411
0/3

Резюме бизнес-плана

ООО «Кредо – Позитив» создается как креативное рекламное агентство.

Сущность предлагаемого проекта:

- 1. Открытие рекламного агентства в г. Наб. Челны.
- 2. Освоения рынка рекламных услуг г. Набережные Челны, посредством предоставления оригинальных и качественных услуг.
- 3. Создание своей производственной базы и вхождение в лидирующие положение на рынке



Проектный продукт или вид услуг



Цель нашего проекта - обеспечить потребителей товаров и рекламодателей качественной рекламой; показать, какой же должна быть настоящая реклама.
Рекламируя товар, мы пытаемся создать диалог, который начинает производитель, а потребитель поддерживает, покупая или не покупая товары на рынке.

Оценка рынка сбыта

- Если оценивать простых покупателей, то это в основной массе молодежь (и мужчины и женщины) от 15 до 25 лет, а так же женщины до 35 лет с идеей оригинального подарка. Этот сегмент занимает от общей массы наших клиентов 15%.
- Доходы наших покупателей колеблются от менее одного или от одного до пяти прожиточных минимумов. Основную часть клиентов занимают различные предприятия, т.е. их доля составляет 75%



Конкуренция

Цены их примерно одинаковы между собой и чуть выше наших цен, ассортимент тоже примерно одинаков, лишь некоторые специализируются на чем – то определенном. Наше преимущество по сравнению с ними в более низких ценах, в новых видах реклам, а для завоевания большей части рынка мы со временем откроем свою производственную базу и с полной гордостью будем называться агентством полного цикла.



Конкуренты:

- АРО (рекламное обслуживание)
- Витали (дизайн студия)
- Горячий Ключ (полиграфия)
- Зодиак (сувенирка)
- Индиго (рекламное обслуживание)

SWOT-анализ

Сильные стороны:

1. Широкий ассортимент предлагаемых услуг
2. Индивидуальный подход к каждому клиенту.
3. Комплексное обслуживание клиентов;
4. Использование современного оборудования для изготовления рекламной и печатной продукции.
5. Молодой штат сотрудников со свежим и не зависимым взглядом на рекламу.



Слабые стороны:

1. Вложение в развитие только за счет прибыли от заказов и кредитование.
2. Рекламное агентство не полного цикла
3. Не стабильное финансовое состояние;
4. Не большой штат сотрудников
5. Наличие сильных конкурентов

План производства

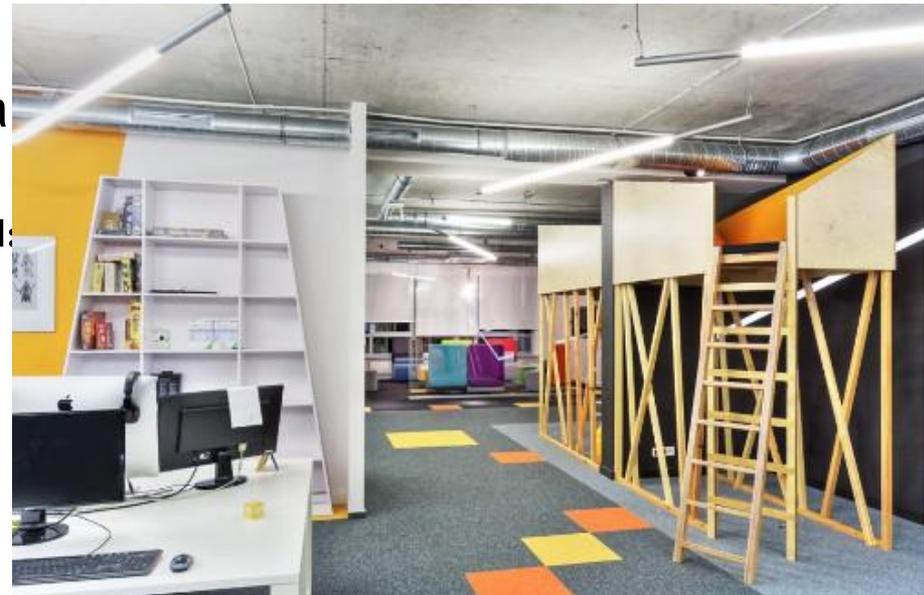
Для работы в офисе понадобится незначительный ремонт. Некоторые арендодатели сдают в пользование отличное помещение, уже с отделкой.

В оборудование включены затраты на приобретение специфических устройств. А именно:

- Комплект для полиграфии и презентаций.
- Фото и видеоаппаратура.

К оргтехнике относим 3 компьютера МФУ.

- Мебель понадобится следующая:
 - стулья;
 - столы;
 - шкафы;
 - кресла для клиентов



Организационный план



- Ген. директор (25000р)
- Креативный директор (23000р)
- Дизайнер (15000р)
- Помощник дизайнера (13000р)
- Менеджер по рекламе (19000р)
- Рекламный агент (20000р)
- Фрилансер (19000р)
- Менеджер по маркетингу (18500р)
- Менеджер по работе со СМИ (17000р)

Юридический план

- 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.



Оценка риска и страхования



Проблему с поставщиками туристических услуг (транспортом, гостиницами, питанием, экскурсионным обслуживанием и т. п.) можно избежать только благодаря отработанной системе связи и возможности незамедлительно заменить услугу на аналогичную.

- Проблемы с потребителями, связанные с отказом от тура, несвоевременной оплатой или неоплатой тура, можно решить, имея постоянных клиентов, которым можно предложить горящие путевки.
- Идеальное решение — приобретение комплексной программы страхования, которая сочетает защиту имущества компании и ее ответственности перед третьими лицами, а также предполагает страхование автопарка предприятия, программы медицинского обслуживания для сотрудников и другие возможности

Финансовый план

- Ежемесячная выручка составляет: 280 000 рублей.
- Первоначальные затраты: 414 800 рублей
- Прибыль до налогообложения: 79 800 рублей.

Налог: 11 970 рублей. Мы рассчитывали УСН(15% от разницы между доходами и расходами). Можно использовать и другие методики расчета.

Чистая прибыль: 67 830 рублей.

Рентабельность: 24,23%.

Окупаемость: от 7 месяцев



Стратегия финансирования



- Для осуществления проекта необходимо 300000 руб. Источником получения этих средств будет коммерческий банк «Мост-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).