

УДК 658.8

Ю.А. КОГУЧЕНКО, Е.Р. ЮРМАЗОВА, студенты гр. МБб-201,
(КузГТУ)

Научный руководитель Т.В. ГАЛАНИНА, к.т.н., доцент (КузГТУ)
г. Кемерово

СОЗДАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ АГЕНТСТВА ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ «МУЛЬТИВСЕЛЕННАЯ»

Сегодня возникает достаточно много вопросов по поводу актуальности развития малого бизнеса в России. В настоящее время малый бизнес активно развивается во всех странах мира. Роль данных предприятий в экономике велика, так как благодаря им происходит увеличение производства продукции и услуг, создание новых рабочих мест, сокращение безработицы, уменьшение социальной нестабильности, а также получение для многих людей возможности организовать своё дело.

В данной статье будет представлен бизнес-план создания агентства по организации праздников. Актуальность его заключается в том, что спрос на услуги праздников постоянно увеличивается: несмотря на экономическое положение в стране, люди не хотят скучного досуга и всегда заинтересованы в креативных предложениях.

Цель данной работы заключается в создании собственного бизнес-плана агентства по организации праздников. Для достижения поставленной цели необходимо провести SWOT-анализ и составить концепцию «маркетинг-микс 5Р».

Наша основная задача — открыть агентство по организации праздников для детей и взрослых в г. Кемерово (численность населения — 550 000 человек) в сентябре 2023 г. Цель нашей компании — получение прибыли за счет увеличения клиентской базы за 1 год. Наконец, миссия агентства заключается в том, чтобы сделать рынок праздничных услуг качественным и надежным, внедрить инновации, а также способствовать тому, чтобы каждый заказчик и все гости остались довольны проведенным мероприятием. Главное наше отличие от конкурирующих фирм — это комплексное оказание услуг, включающее не только разработку развлекательной программы, но и оформление мероприятия, фото- и видеосъёмку.

Сумма инвестиций в проект — 500 000 рублей (источник финансирования — собственные средства предпринимателей). Выбранная организационная форма — ИП. Бизнес предполагает наличие небольшого офиса, где будут приниматься заказы и храниться инвентарь.

Отметим, что компании в сфере развлечений продолжают активно создаваться и развиваться, несмотря на высокую конкуренцию в данной

отрасли. Хотя в Кемерово функционирует множество ивент-агентств, это не препятствует появлению новых компаний, которые помогают людям организовывать запоминающиеся мероприятия. Спрос превышает предложение, что является одним из преимуществ бизнеса, — но есть и другие плюсы:

- возможность стартовать с небольшим капиталом;
- быстрая окупаемость инвестиций;
- отсутствие необходимости нанимать множество сотрудников.

Первый шаг на пути к цели — это анализ целевой аудитории (ЦА) и местного рынка. ЦА в данном случае состоит из людей со средним и высоким достатком в возрасте от 20 до 50 лет. Большую часть заказов (60%) обеспечивают семьи с детьми. Примерно 20% ЦА — это работники различных компаний, которые заинтересованы в проведении корпоративных вечеринок. Около 10% — молодые пары, собирающиеся пожениться. Остальные клиенты — частные лица, планирующие весело отпраздновать юбилей, день рождения, годовщину совместной жизни и другие значимые события.

Для того чтобы определить сильные и слабые стороны, а также угрозы и возможности нашей компании, проведем SWOT-анализ, который представлен в таблице 1.

Таблица 1. Матрица SWOT-анализа

	Возможности	Угрозы
	<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение числа и размера заказов; 2. Растущая потребность в услуге; 3. Увеличение рынка сбыта; 4. Введение дополнительных услуг; 5. Расширение спектра услуг в соответствии с трендами 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие крупных конкурентов; 2. Нестабильность спроса на услуги; 3. Повышение цен у поставщиков; 4. Экономические проблемы основных импортеров продукции; 5. Частое изменение в востребованности услуг из-за большого количества трендов

<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Квалифицированный персонал; 2. Высокое качество услуг; 3. Оптимизированное соотношение затраты-качества предоставляемых услуг; 4. Современное оборудование, дизайн и интерьер; 5. Индивидуальный подход к клиенту 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Благодаря высокому качеству услуг можно привлечь новых клиентов; 2. Современные оборудование, дизайн и интерьер могут расширить услуги в соответствии с трендами 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие сервиса дополнительных услуг может снизить количество сильных конкурентов; 2. Индивидуальный подход к клиенту может повысить спрос на услуги
<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Небольшой комплекс услуг; 2. Малая численность персонала; 3. Высокие затраты на развитие бизнеса; 4. Недостаточный опыт рекламы; 5. Отсутствие репутации у молодой компании 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие репутации у компании может уменьшить число заказов; 2. Высокие затраты на развитие бизнеса могут уменьшить рынок сбыта 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появившийся конкурент может предложить рынку продукцию, аналогичную нашей, но по более низким ценам; 2. Отсутствие репутации компании в совокупности с недостаточной рекламой может помешать развитию бизнеса

Концепция «Маркетинг-микс 5Р»

1. Продукт (Product)

Наше праздничное агентство предоставляет такие услуги, как:

- помочь в выборе кафе, ресторана или зала для проведения мероприятия;
- подбор меню, рекомендации заведений, кулинаров и поваров;
- украшение помещения;
- разработка сценария;
- услуги диджеев, аниматоров, ведущих;
- сказочные персонажи, мультишные герои, клоуны;
- сдача в аренду декораций, костюмов, праздничных атрибутов;
- музыкальное сопровождение;
- световые эффекты;
- праздничная профессиональная фотосессия и видеосъёмка;
- подбор обслуживающего персонала (поваров, официантов).

2. Цена (Price)

— День рождения ребенка в домашних условиях с развлекательной программой длительностью 5 часов. К проекту будут подключены аниматор, мультишный персонаж, диджей с аппаратурой, фотограф и видеооператор. Праздничный торт будет заказан родителями у партнёра по нашей рекомендации. В конце праздника — запуск шаров. Цена праздника может составить 20 тыс. рублей.

— Юбилей в ресторане с развлекательной программой, рассчитанной на 5 часов. Участие в организации мероприятия будут принимать ведущий, диджей с аппаратурой, фотограф и видеооператор. Цена праздника может составить 30 тыс. рублей.

— Корпоратив компании в ресторане с развлекательной программой и дискотекой на 30 человек. Сценарий рассчитан на 5 часов. Цена мероприятия может составить 50 тыс. рублей.

— Организация свадьбы с выбором ресторана, меню, кортежа, оформлением зала и ведением развлекательной части. Цена организации праздника может составить 100 тыс. рублей.

Отметим, что детали и особенности подготовки каждого праздника подбираются индивидуально под интересы каждого клиента, и это может изменить ценовую категорию. Все дополнительные услуги обговариваются лично при встрече.

3. Продвижение товара (Promotion)

С целью расширения клиентской базы расширить клиентскую базу необходимо будет регулярно выделять часть бюджета на продвижение своих услуг. Планируется использовать следующие методы рекламы:

- распространение визиток, листовок, флаеров;
- размещение объявлений в местных печатных изданиях и на электронных досках в интернете;
- реклама в бегущей строке на ТВ;
- создание сайта;
- контекстная реклама;
- раскрутка группы в соцсетях.

4. Место (Place)

Для полноценного открытия агентства по организации праздников будет арендован офис площадью 30 м². Часть свободного пространства планируем задействовать в качестве зоны хранения атрибутов и инвентаря, оставшиеся квадратные метры используем для приёма клиентов и оформления заказов.

5. Персонал (People)

В штат компании включены следующие должности:

- Администратор. В его обязанности входит отслеживание этапов выполнения заказов, а также подготовка участников к проведению мероприятий;

- Сценарист. Занимается разработкой сценариев для праздников (свадеб, юбилеев, дней рождения, корпоративов). Это неординарная личность, которая умеет мыслить креативно;
- Менеджер по работе с клиентами. В его обязанности входит общение с клиентами по телефону и в офисе, а также консультирование и заключение договоров.

Так как компания только начинается свой путь на рынке, нами планируется привлекать к сотрудничеству кадры со стороны: певцов, танцоров, диджеев, аниматоров и ведущих. Когда поток клиентов увеличится, мы начнём формировать собственный штат сотрудников.

Таким образом, основной вопрос, который решается агентством по организации праздников — это вопрос экономии времени заказчика: мы предоставляем ему гарантии и ответственны за результат мероприятия. Экономия средств клиента достигается путем профессиональной организации мероприятий и исполнителя, наработанных связей с артистами, ведущими, диджеями, фотографами и другими привлекаемыми специалистами, а также наличия собственной или арендаемой материальной базы: площадки, костюмов, оформления. Агентство является профессиональным посредником между клиентами, командами профессионалов и поставщиками необходимого оборудования.

Список литературы:

1. Манн И. Маркетинг на 100%. - 2-е изд. - СПб.: Питер, 2020. - 240 с.
2. Фирма профессиональных услуг [Текст]: руководство для менеджера по максимизации прибыли и стоимости / Марк К. Скотт ; пер. с англ. А. Калинин, Б. Пинскер. - Москва : Олимп-Бизнес, 2021. - 272 с
3. Шумович А. Великолепные мероприятия. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2021. - 336 с.