

УДК 338.4

С.В. РЫБАКОВА, А.Д. УСКОВА, П.А. ШАРАПОВА, обучающиеся гр.
МБ6-201 (КузГТУ)
Научный руководитель Т.В. ГАЛАНИНА, к.с.-х.н., доцент (КузГТУ)
г. Кемерово

**ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ
В СФЕРЕ ФОТОСЪЁМКИ**

Малое предпринимательство является важнейшим фактором для устойчивого развития экономики в целом, а также базовым элементом рыночной экономики. Все предпринимательские идеи стремятся к неудовлетворённому спросу, ориентируются на потребителя и покидают те сферы, в которых запросы рынка угасают. Таким образом обеспечивается оптимальное соотношение спроса и предложения на рынке товаров и услуг.

Будучи, как уже говорилось, самостоятельным и незаменимым элементом рыночной экономики, малое предпринимательство способствует структурной её перестройке, укреплению экономической базы регионов, увеличению общих объемов производства и розничного товарооборота, формированию благоприятной среды для развития конкуренции. Кроме этого, малый бизнес помогает бороться с безработицей, обеспечивает занятость значительной части населения и стимулирует внедрение достижений научно-технического прогресса. [1]

За счет мобильности, гибкости, инновационного подхода малые предприятия способны быстро приспособиться к изменениям потребительского спроса, найти свою рыночную нишу, после чего начать оперативно осуществлять производство новой продукции малыми партиями. Такие компании имеют невысокие эксплуатационные расходы, создают рациональную структуру организации и управления, проводят постоянный поиск нетрадиционных решений и новых способов действий, характеризуются инициативностью и предприимчивостью. [2] Создание жизнеспособного бизнеса является сложной задачей, однако подобные процессы играют важнейшую роль в развитии современной экономики города Кемерово.

Одной из перспективных сфер предпринимательства, которые можно продвигать в городе Кемерово, является бизнес в сфере фото- и видеосъёмки. В данной работе мы рассмотрим бизнес-проект создаваемой нами фотостудии «Flash».

При формировании любой компании важно определить миссию, поставить перед компанией ключевые цели и задачи. Так, фотостудия «Flash» предложит разнообразные фото- и видеоуслуги, что позволит считать данный проект перспективным. Компания сможет включиться в ценовую конкуренцию, так как цены на некоторые услуги в 1,5-2 раза ниже цен на ана-

логичные услуги конкурентов.

Миссия фотостудии — сделать профессиональную фотосессию доступной, гарантировать индивидуальный подход, качественный сервис и разнообразие услуг. Целью является обеспечение потребителей высококачественной фото- и видеопродукцией, а также завоевание не менее 25% рынка фото- и видеослужб. Задача фотостудии состоит в предоставлении широкопрофильных услуг и составлении эффективного плана рекламной кампании. Наконец, видение фотостудии «Flash» заключается в позиционировании её как помощника, запечатляющего и сохраняющего эмоции и самые трогательные моменты своих клиентов.

Кроме прочего, при организации бизнеса необходимо проанализировать комплекс маркетинга, состоящий из таких элементов как товар, цена, персонал, продвижение и местоположение. Рассмотрим каждый из элементов.

Фотостудия будет предлагать следующие виды услуг: аренда студии, индивидуальная съемка, свадебная фотосъемка, lovestory (фото/видео), свадебная lovestory, предметная съемка, свадебная видеосъемка, семейная и детская фото-/видеосъемка. Кроме этого, в студии будет реализовываться следующая группа товаров: мини-принтеры фото и наклеек; фотоаппарат мгновенной печати (например, Polaroid) + 2 часа фотосъемки в подарок; сувенирная продукция с индивидуальным дизайном (коллажи, кружки с фото, подушки с фото, чехлы на телефоны).

«Flash» будет оформлена на высоком уровне. Так, фотостудия будет предоставлять качественные услуги, что сделает ее конкурентоспособной на этом сегменте рынка. Кроме этого, «Flash» будет одной из немногих студий, предоставляющих услуги видеографа, что позволит выделяться на фоне конкурентов.

Таблица 1. Цены на услуги в фотостудии «Flash»

Наименование услуги	Цена услуги (руб.)	Продолжительность съёмки
Свадебная фотосъёмка	1 500	1 час
Индивидуальная фото-видеосъёмка	1 000	1 час
Lovestory-фото	1 500	1 час
Свадебная lovestory	600	1 час
Свадебная видеосъёмка	1 600	1 час
Lovestory-видео	600	1 час
Семейная/детская фотосъёмка	1 300	1 час
Предметная фотосъёмка	150	1 шт.
Аренда студии	1 000	1 час

Для продвижения фотосалона с помощью бесплатного конструктора «Wix» будет создан сайт. Через него потенциальные клиенты смогут узнать стоимость и перечень предоставляемых услуг, записаться на интересные их даты, а также прочитать отзывы покупателей. Также для продвижения фотостудии будет зарегистрирована страница в социальной сети ВКонтакте.

Рекламой фотостудии на начальном этапе будет служить продвижение социальных сетей и т.н. «сарафанное радио». Затраты на рекламу в таком случае будут равны нулю.

Рассмотрим возможные страхи покупателей, которые могут возникнуть перед покупкой товаров в фотостудии «Flash».

Таблица 2. Страхи покупателей перед покупкой товаров

<i>Страх покупателя</i>	<i>Решение проблемы</i>
Не устраивает стоимость доставки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разместить на сайте статистику стоимости доставок других организаций (в том случае, если ваша стоимость доставки действительно ниже конкурентной); 2. Сделать первую доставку бесплатной; 3. Сообщить покупателю о дополнительной скидке на стоимость доставки в ряде следующих случаев: <ul style="list-style-type: none"> – если это постоянный покупатель; – если покупатель стал заказчиком услуги в размере ...*; – если сумма заказа превышает ...*
Ненадежная доставка (брак)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор обратной связи (отзывов) на сайте и в группе ВК; 2. Возврат некачественного товара? 3. Действующая система самовывоза; 4. Сотрудничество с известными транспортными компаниями (например, СДЕК, Почта России?)
Ненадежная доставка (не доставили товар)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сбор обратной связи (отзывов) на сайте и в группе ВК; 2. Сотрудничество с известными транспортными компаниями (например, СДЕК, Почта России) <p>[Необходим также образец заявления на возврат товара от покупателя на сайте и в группе ВКонтакте]</p>
Товар, приобретенный в Интернете, трудно вернуть	Создать систему возврата товара (покупатель заполняет заявление на возврат товара

	в печатном или рукописном виде, отправляет скан или фото этого заявления на почту, указанную на сайте или в группе ВКонтакте. Ждёт ответа в течение 10 рабочих дней. Если заявление одобрено, то покупателю возвращается сумма покупки или происходит замена товара)
Страх «слива» конфиденциальных данных	1. Подключить защиту персональных данных на сайте, создать сайт с защищенным соединением; 2. Возможность оплаты товара во время доставки наличными или картой (во избежание ввода данных банковской карты на сайте); 3. Простая и защищенная оплата покупок, использование популярных проверенных сервисов и банков [Возможно также показать положительные отзывы других покупателей]
Предпочтение увидеть любой товар «вживую» перед приобретением	1. Оплата после получения; 2. Возможность покупки товара в салоне; 3. Система возврата товара Работающая система отзывов покупателей на сайте и в группе

Следующей составляющей бизнес-плана является местоположение будущей компании. Для организации фотостудии предлагается взять в аренду помещение площадью 120 кв. метров, расположенное по адресу: г. Кемерово, б-р Строителей, 53 (р-н Ленинский).

Стоимость аренды в месяц составит 30 000 рублей. Договор аренды будет заключён на 5 лет с условием дальнейшего его перезаключения (т. е. продления). Таким образом, для реализации бизнес-проекта на аренду потребуется 360 000 рублей в год. Помещение полностью отремонтировано, все коммуникации в нём проведены.

Для поиска кадров, необходимых для успешной работы фотостудии, будет дано объявление на сайтах по поиску кандидатов на работу (таких как NN.ru, Зарплата.ру и Авито). Среди работников, которые подадут заявление о приёме на работу, будет проведен тщательный конкурс. Для эффективной работы фотостудии потребуется следующий персонал:

- 1) администраторы;
- 2) фотографы;
- 3) видеограф.

Фотостудии потребуется два фотографа. Заработная плата фотографа

составит 20 тыс. руб. в месяц. В обязанности фотографа будут входить выставление необходимого для фотосъемки освещения, регулирование фотоаппаратуры, проведение фотосъемки, обработка фотографий: фотомонтаж, ретушь лица, коррекция цвета, пакетная обработка, реставрация фотографий. Также важным требованием будет умение ладить с людьми внутри и вне организации.

Кроме этого, фотостудии потребуется видеограф, чья заработная плата составит 25 тыс. руб. в месяц. В его обязанности будут входить определение концепции съемки, составление плана работ, выставление оборудования для освещения, съемочный процесс и монтаж.

Молодой фотостудии также потребуются два администратора с графиком 2/2. Зарплата каждого администратора составит 15 тыс. руб. в месяц. В его обязанности будут входить прием и обработка звонков, ведение расписания, консультация клиентов, координация работы фотографа и видеографа, работа с кассовым аппаратом, ведение социальных сетей студии. Среди требований к такому специалисту — ответственность, коммуникабельность, доброжелательность, грамотность речи и письма, пунктуальность. Опыт работы не требуется.

Таблица 3. Зарботная плата персонала

Специальность	Оплата труда	Количество сотрудников	ФОТ
Администратор	15 000	2	30 000
Фотограф	20 000	2	40 000
Видеограф	25 000	1	25 000
Итого			95 000

Рассчитаем размер первоначальных вложений в открытие данного бизнес-проекта.

Таблица 4. Первоначальные инвестиции (руб.)

Деньги на оформление документации по ИП	800
Открытие расчётного счёта для бизнеса	2 000
Оборудование для фотостудии	2 500 000
Траты на воплощение дизайн-проекта в арендованном помещении	1 200 000
Залог за аренду помещения	15 000
Аренда помещения (первый месяц)	30 000
Закупка мебели для самого помещения под фотостудию (с учетом требований дизайн-проекта)	150 000
Нотариальные услуги	1 300
Кассовый аппарат	6 200
Итого	3 905 300

Ключевым звеном в сфере расходов станет набор профессионального оборудования. Для организации работы фотостудии необходимы:

- осветительные приборы;
- отражатели и телескопическая стойка;
- бумажные фоны;
- предметы интерьера для организации тематической зоны;
- дымогенератор и softbox;
- радиосинхронизатор и моноблок.

На покупку данного оборудования мы потратим суммарно 250 000 рублей.

Для работы фотостудии, как уже говорилось, потребуется приобрести несколько фонов, которые могут быть двух видов – бумажные одноразовые (в рулонах) и тряпичные многоразовые. Бумажные фоны удобнее, поскольку их не надо стирать. Однако при помощи тряпичного фона можно создать дополнительные эффекты (например, складки). Обычно студии используют фоны четырех цветов: черного, белого и двух цветных (например, можно выбрать синий и розовый). Также следует приобрести аксессуары (вазы, бутафорские фрукты и т.д.).

Итоговые траты на воплощение дизайн-проекта в арендованном помещении составят 120 000 рублей.

Рассчитаем ежемесячные и годовые расходы фотостудии «Flash».

Таблица 5. Ежемесячные расходы (руб.)

Ежемесячные расходы	
Фонд оплаты труда	95 000
Аренда	30 000
Электричество и вода	От 2 200 до 3 500
Амортизационные отчисления	10 000
Непредвиденные расходы	3 000
Итого	От 140 200 до 141 500

Таблица 6. Годовые расходы за первый год работы

Название услуги	Кол-во часов	Доход (руб.)
Свадебная фотосъемка	160	240 000
Индивидуальная фото-видеосъемка	252	252 000
Lovestory-фото	135	202 500
Свадебная-lovestory	84	50 400
Свадебная видеосъемка	290	464 000
Lovestory-видео	400	240 000
Семейная/детская фото-	218	283 400

съёмка		
Предметная фотосъёмка	806	120 900
Итого		1 853 200 руб.

Таблица 7. Годовые расходы за второй год работы

Годовые доходы (второй год)		
Название услуги	Кол-во часов	Доход (руб.)
Свадебная фотосъёмка	190	285 000
Индивидуальная фото-видеосъёмка	287	287 000
Lovestory-фото	109	163 500
Свадебная lovestory	103	61 800
Свадебная видеосъёмка	324	518 400
Lovestory-видео	400	240 000
Семейная/детская фото-съёмка	328	426 400
Предметная фотосъёмка	514	77 100
Итого		2 059 200 руб.

Чтобы понять, рентабельно ли предприятие, необходимо рассчитать доходы за 2 года. Расходы за два года составят: $475300 + 141500 * 24 \text{ мес.} = 3871300$ руб. Доходы за два года будут равны: $1853200 + 2059200 = 3912400$ руб. Из данных расчётов следует, что предприятие окупится через два года. Наконец, для того чтобы определить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы, связанные с деловой конкуренцией или планированием проекта, необходимо провести его SWOT-анализ.

Таблица 8. SWOT-анализ проекта

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> • Все сотрудники организации имеют дипломы и сертификаты, подтверждающие их высокую квалификацию. • Кадровая политика, направленная на повышение квалификации работников. • Удобный график работы (без перерыва и выходных). • Надежная база поставщиков. • Высокое качество съёмки. • Низкие издержки. 	<ul style="list-style-type: none"> • Нехватка кадров. • Ограниченность рынка сбыта для данного вида услуг. • Отсутствие постоянных партнеров. • Возможность недостатка финансовых ресурсов. • Продолжительный срок окупаемости техники. • Редкая смена локаций в фотозоне. • Незначительная реклама.

<ul style="list-style-type: none"> • Время (после съемки фотографии будут обрабатываться в кратчайшие сроки и без ущерба качеству, т.к. будут использоваться последние модели компьютеров и фотокамер). • Стабильность качества (высокое качество даже в сложных съемочных условиях). • Техника (лучшие профессиональные камеры и аксессуары, постоянное их обновление). • Качество (высокие технологические и творческие результаты). • Индивидуальный подход к каждому клиенту. 	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие типичных для многих фотостудий услуг (таких как услуги визажиста, парикмахера, прокат одежды для съемок). • Слабая маркетинговая деятельность.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Уход конкурентов с рынков; • Сотрудничество с рекламными агентствами и фирмами, организующими праздники и другие развлекательные мероприятия; • Повышение интереса к фотосессиям; • Возможности в расширении номенклатуры оказываемых услуг; • Снижение уровня инфляции; • Увеличение доходов населения; • Свобода информации и независимости СМИ; • Совершенствование ИТ для оказания услуг; • Рост заключаемых браков; • Самосовершенствование (посещение семинаров лучших российских и зарубежных фотографов); • Благоприятные погодные условия для съемки на улице; • Оптимальные отношения между странами, сотрудничество. 	<ul style="list-style-type: none"> • Приход новых потенциальных конкурентов. • Ценовая конкуренция. • Сокращение спроса на внутреннем рынке. • Нежелание людей производить дополнительные затраты, т.к. у многих есть личные фотоаппараты. • Отсутствие поставок или сложности с ними, отсутствие поставщиков. • Повышение курса иностранной валюты. • Повышение уровня безработицы. • Ужесточение налоговой политики. • Стремительное развитие технологий, развитие мобильных устройств. • Снижение численности населения. • Снижение интереса к фотосессиям у населения. • Неблагоприятные погодные условия для съемки на улице.

	<ul style="list-style-type: none">• Возникновение международных конфликтов.
--	---

Исходя из таблицы, видим, что главными конкурентными преимуществами данного проекта являются высокое качество съемки, профессиональная техника и индивидуальный подход к клиенту. Всё это обеспечивает выигрышное в сравнении с конкурентами положение компании. За счет сильных сторон фотостудия сможет увеличивать уровень продаж предоставляемых услуг, прибыли, а также долю на рынке.

Но, кроме этого, у фотостудии есть и слабые стороны, которые мешают росту продаж и прибыли, тянут компанию назад. За их счет компания может потерять долю рынка в долгосрочной перспективе и утратить конкурентоспособность. Для этого необходимо реализовать возможности компании. К примеру, чтобы не возникало проблемы с отсутствием постоянных заказов, необходимо сотрудничество с рекламными агентствами и фирмами, организующими праздники и другие развлекательные мероприятия.

Таким образом, как показывает SWOT-анализ, основными угрозами для нашего предполагаемого бизнеса являются рост давления конкурентов, снижение доходов населения и спроса, а также сокращение спроса на внутреннем рынке. Для решения возможных угроз предлагается:

- расширение ассортимента услуг путем внедрения услуги «полный образ» от штатного визажиста и парикмахера, а также проката одежды;
- разработка и реализация рекламной кампании;
- внедрение скидок.

В ходе рассмотрения бизнес-плана фотостудии «Flash» было выявлено, что для реализации данного проекта требуется наличие финансовых средств в размере 3 905 300 рублей. Также нами была разработана политика ценообразования и стимулирования сбыта.

Кроме того, были оценены потенциальные риски данного бизнес-плана, которые представляются нам небольшими. В финансовом плане обоснованы расходы по реализации проекта, а также доказана эффективность реализации бизнес-плана.

Список литературы:

1. Бочкова, Т. А. Проблемы малого бизнеса в России в современных условиях экономики / Т. А. Бочкова, А. А. Готова, Д. С. Бубнова. — Текст: непосредственный // Экономика и бизнес. — 2021. — № 5. — С. 55-57.
2. Роль малого и среднего бизнеса в современной экономике. — Текст: электронный // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований: [сайт]. — URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6559> (дата обращения: 21.11.2022).