

Типовой бизнес-план организации event-агентства по организации праздников в городе с населением свыше 0,8 млн. человек (на примере Санкт-Петербурга) Демонстрационная версия



Компания «Профессиональные Комплексные Решения» является одним из лидеров на рынке предоставления консалтинговых услуг для бизнеса в Санкт-Петербурге. За годы успешной работы компания осуществила сотни проектов в различных отраслях экономики, оказывая консультационную поддержку, как лидерам российского бизнеса, так и начинающим предпринимателям. В типовом проекте бизнес-плана содержится комплексная информация, основанная на опыте реализованных проектов и позволяющая оценить перспективы создания предприятия в выбранном направлении.

ООО «ПКР» желает Вам успеха во всех начинаниях и предлагает долгосрочное сотрудничество в целях совершенствования и развития экономики Санкт-Петербурга и России.

ПКР PrCS

Разработчик проекта: компания «Профессиональные Комплексные Решения»
www.prcs.ru, E-mail: info@prcs.ru
(812) 363 4899, 363 4896

Санкт-Петербург
2010

Полное описание отчёта

Настоящий отчет описывает проект открытия event-агентства в одном из районов Санкт-Петербурга. Для целей открытия агентства планируется использовать исключительно средства Инициатора проекта без привлечения средств сторонних инвесторов.

В рамках подготовки бизнес-плана открытия event-агентства проведено комплексное маркетинговое исследование event-услуг Санкт-Петербурга, произведен расчет предполагаемых инвестиционных и текущих расходов, а также разработаны организационная схема и график осуществления проекта.

На основании полученной информации проведена экономическая и финансовая оценка проекта, рассчитаны ключевые финансово-экономические показатели.

В подготовке бизнес-плана участвовали:

- специалист по инвестициям, экономист;
- специалист по налогообложению, бухгалтерскому учету;
- маркетолог-аналитик;
- специалист по рекламе и PR.

Настоящий бизнес-план выполнен на 43 страницах. Проект содержит 18 таблиц и 13 рисунков.

Бизнес-план разработан в соответствии с методикой UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) и рекомендациями TESIS Европейского Союза для Новых Независимых Государств по составлению бизнес-планов.

Заинтересованные пользователи: настоящий бизнес-план будет полезен представителям компаний, осуществляющих деятельность на рынке event-услуг, физическим и юридическим лицам, планирующим выход на данный рынок, органам государственной власти, регулирующим отношения в сфере культуры, молодежной политики и смежных отраслей, а также широкому кругу пользователей, интересующихся вопросами организации подобного предприятия.

Цель проекта: бизнес-план является экономическим обоснованием целесообразности открытия event-агентства в Санкт-Петербурге.

Концепция проекта: концепция проекта, представленная в данном бизнес-плане, является отражением наиболее перспективной, с нашей точки зрения, стратегии выхода на рынок.

Рынок event-услуг в России на сегодняшний день является одним из наиболее динамично развивающихся. Несмотря на кризис, количество клиентов event-агентств растет. Емкость российского рынка организации праздничных мероприятий и event-услуг составляет более \$300 млн. Бюджеты, закладываемые на проведение такого рода мероприятий, растут из года в год, и соответственно растут доходы от event-услуг.

География исследования: Санкт-Петербург.

Период исследования: 2007-2010 годы.

Источники информации: данные Федеральной службы государственной статистики, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора, Центра стратегических исследований Росгосстраха и других ведомств. Базовый информационный массив по России сформирован на основе данных, полученных из Единого Государственного Реестра Предприятий и Организаций (ЕГРПО) Росстата,

а также Единого Государственного Реестра Юридических Лиц (ЕГРЮЛ) и Единого Государственного Реестра Индивидуальных Предпринимателей (ЕГРИП) ФНС.

Также использовались данные сайтов компаний, данные материалов выставок, отраслевых сборников и специализированных изданий, результаты исследований сторонних компаний. Для сбора первичной информации проводился опрос участников рынка в форме экспертных интервью, телефонный опрос.

Оглавление

Список таблиц.....	3
Список рисунков	4
1. Исходные данные о проекте	5
1.1. Информация об Инициаторе проекта	5
1.2. Информация о проекте	5
1.3. Сроки и этапы реализации проекта	6
1.4. Информация о продукте.....	7
1.5. Бюджет проекта	9
2. Анализ рынка сбыта	12
2.1. Рынок event-индустрии.....	12
2.2. Развитие event-индустрии в Санкт-Петербурге	15
2.3. Основные конкуренты	16
3. Маркетинговая стратегия.....	19
3.1. Позиционирование компании	19
3.2. Мероприятия по осуществлению и эффективному продвижению проекта	21
3.3. Мероприятия по стимулированию продаж	21
4. Перечень услуг и план их реализации	22
5. Организационные факторы проведения мероприятий.....	24
6. Организационная структура проекта.....	25
7. Описание себестоимости услуг, операционные расходы	26
8. Финансовая оценка проекта.....	27
8.1. Условия и допущения, принятые для расчетов	27
8.2. Налоговое окружение проекта.....	27
8.3. Инвестиционные издержки	28
8.4. План реализации продукции.....	29
8.5. Отчет о прибылях и убытках.....	31
8.6. Бюджет движения денежных средств.....	34
8.7. Оценка эффективности реализации проекта.....	36
9. Анализ чувствительности. Стресс-тестирование проекта	38
О ПКР.....	43

Список таблиц

Таблица 1.1. План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта

Таблица 1.2. Перечень инвестиционных затрат по проекту

Таблица 2.1. Сводная таблица крупнейших event-агентств Санкт-Петербурга

Таблица 6.1. Штатное расписание

Таблица 7.1. Статьи операционных и накладных расходов компании

Таблица 8.1. Перечень инвестиционных затрат по проекту

Таблица 8.2. Стоимость организуемых мероприятий, в среднем

Таблица 8.3. Выручка от реализации за I полугодие 2011 г., в рублях

Таблица 8.4. Выручка от реализации за II полугодие 2011 г., в рублях

Таблица 8.5. Выручка от реализации за 2012-2013 гг., в рублях

Таблица 8.6. Отчет о прибылях и убытках проекта за 2011 год, в рублях

Таблица 8.7. Отчет о прибылях и убытках проекта за 2011 год, в рублях

Таблица 8.8. Бюджет движения денежных средств за 2011 год, в рублях

Таблица 8.9. Бюджет движения денежных средств за 2012-2013 год, в рублях

Таблица 8.10. Основные показатели эффективности проекта

Таблица 9.1. Зависимость показателей эффективности проекта от уровня агентского вознаграждения

Таблица 9.2. Зависимость показателей эффективности проекта от объема продаж

Таблица 9.3. Зависимость показателей эффективности проекта от уровня текущих затрат

Список рисунков

Рисунок 1.1. Структура предложения event-агентства

Рисунок 1.2. Сувенирная продукция

Рисунок 1.3. Дизайнерское оформление

Рисунок 1.4. Структура инвестиционных затрат проекта, руб.

Рисунок 2.1. Специализация компаний event-индустрии

Рисунок 3.1. Карта позиций event-агентств конкурентов, расположенных в Санкт-Петербурге

Рисунок 4.1. План реализации услуг event-агентства

Рисунок 6.1. Организационная структура проекта

Рисунок 7.1. Весовая доля статей расходов в общей структуре накладных и операционных затрат

Рисунок 8.1. Структура инвестиционных затрат

Рисунок 8.2. Динамика основных финансовых показателей за 2011 год

Рисунок 8.3. Динамика основных финансовых показателей за 2012-2013 гг.

Рисунок 8.4. Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат

О ПКР

«ПКР» является одним из лидеров рынка профессиональных услуг и долгое время остается незаменимым партнером для многих российских и зарубежных компаний. Аутсорсинговая компания «ПКР» представляет собой специализированную компанию, оказывающую профессиональные услуги в трех основных направлениях:

- маркетинг, бизнес-планирование и привлечение финансирования;
- внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) и логистика;
- бухгалтерский, налоговый, кадровый учет и аудит.

В основу деятельности Компании положена идея аутсорсинга: передача отдельных бизнес – процессов, функций и задач, а также их составляющих, специализированной сторонней фирме.

Компания «ПКР» аккредитована в качестве уполномоченной консалтинговой компании при Правительстве Ленинградской области.

Компания «ПКР» аккредитована при Комитете по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга для выполнения финансово-экономической экспертизы стратегических инвестиционных проектов города.

ПКР является почетным членом Санкт-Петербургского Союза предпринимателей, объединяющего в себе более 1 000 предприятий малого и среднего бизнеса.

Квалификация сотрудников подтверждается дипломами российского и международного образца и профессиональными аттестатами: Master of Business Administration (MBA), кандидат экономических наук, квалификационный аттестат аудитора, диплом Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) по международным стандартам финансовой отчетности (Diploma in IFR/IFRS), диплом международного образца Association of Chartered Certified Accountants (ACCA).

Благодаря одновременному участию во многих проектах и широкому перечню предоставляемых услуг мы способны предложить нашим клиентам самые лучшие условия сотрудничества.

Контакты:

Адрес: 191119, Санкт-Петербург, ул. Марата, д. 82.

Тел.: +7 (812) 363 48 99, 363 48 96.

www.prcs.ru

Рабочая группа от ПКР:

Новицкий Даниил Сергеевич, руководитель группы, аудитор, член ACCA

Тел.: 363 48 99, dn@prcs.ru

Бойченко Сергей Викторович, специалист по экономике и финансам

Тел.: 363 48 99 (доб. 102), bs@prcs.ru

Терновая Валентина Витальевна, специалист по бухгалтерскому учету и налогообложению

Тел.: 363 48 99 (доб. 104), vt@prcs.ru

Алексеева Любовь Вячеславовна, специалист по маркетингу и рекламе

Тел.: 363 48 99 (доб. 108), la@prcs.ru

**ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ ВЫДЕРЖКИ ИЗ ТИПОВОГО БИЗНЕС-ПЛАНА
«ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ EVENT-АГЕНТСТВА
В ГОРОДЕ С НАСЕЛЕНИЕМ СВЫШЕ 0,8 МЛН. ЧЕЛОВЕК
(НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)»**

Отражена нумерация страниц в проекте

1. Исходные данные о проекте

.....

1.1. Информация об Инициаторе проекта

.....

1.2. Информация о проекте

.....

1.3. Сроки и этапы реализации проекта

.....

Алгоритм реализации названных мероприятий и их небольшая продолжительность позволяют выполнять одновременно (в рамках одного месяца) работы сразу по всем направлениям. Начало работы Агентства намечено на ХХХ; начало организационных работ над проектом – на ХХХ. Ниже указан график выполнения работ по проекту.

Таблица 1.1. План-график реализации основных мероприятий подготовки проекта

.....

1.4. Информация о продукте

Компания предлагает широкий спектр event-услуг в области организации и проведения праздничных мероприятий, рассчитанных на два сегмента потребителей:

.....

Структура предложения компании предполагает следующее распределение:

.....

.....

Рисунок 1.1. Структура предложения event-агентства

По проекту, одно из направлений деятельности – организация мероприятий для частных лиц – предусматривает оказание следующих видов услуг:

.....

1.5. Бюджет проекта

Запуск проекта не предполагает осуществление больших капитальных вложений. Офис, занимаемый компанией, будет располагаться в арендованном помещении, на начальном этапе будет закуплена необходимая мебель и оргтехника.

Основные затраты начального инвестиционного этапа будут связаны с

Кроме того, часть инвестиционных ресурсов планируется направить на

Объем необходимого к привлечению финансирования на первоначальном уровне составляет Реализация проекта намечена полностью за счет собственных средства Инициатора.

Подробнее направления затрат компании представлены ниже:

.....

Обобщенная структура затрат, перечисленных выше, приведена в таблице 1.2., а их графический вид – на Рисунке 1.4.

Таблица 1.2. Перечень инвестиционных затрат по проекту

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
Регистрация компании	xx
Общая величина инвестиционных затрат	xxx

Таким образом, объем необходимых инвестиций в проект составит **xxx тыс. рублей.**

.....

Рисунок 1.4. Структура инвестиционных затрат проекта, руб.

2. Анализ рынка сбыта

2.1. Рынок event-индустрии

Рынок event-услуг в России на сегодняшний день является одним из наиболее динамично развивающихся. Несмотря на кризис, количество клиентов event-агентств растет. Емкость российского рынка организации праздничных мероприятий и event-услуг составляет более

К основным тенденциям рынка event-индустрии можно отнести следующие:

Специализация, сегментация компаний по типу оказываемых услуг
.....

Специализация компаний event-индустрии

- Event-агентства универсальной специализации
- Узкоспециализированные event-агентства



Рисунок 2.1. Специализация компаний event-индустрии

.....
Влияние финансового кризиса на деятельность event-агентств:
.....

Перспективы развития рынка event-индустрии:
.....

2.2. Развитие event-индустрии в Санкт-Петербурге

Рынок event-услуг в Санкт-Петербурге, по оценкам экспертов, растет в среднем на XX ежегодно. В 2009 году насчитывалось порядка XX компаний по организации праздников и различных мероприятий.

Все event-компании можно условно разделить на четыре основных сегмента:

2.3. Основные конкуренты

.....

3. Маркетинговая стратегия

3.1. Позиционирование компании

Позиционирование – действия по обеспечению устойчивого, конкурентоспособного положения event-агентства и разработка соответствующих маркетинговых действий. Результатом этих действий будет являться определенное представление о нем у потребителей.

Рассмотрим, как позиционируют себя event-компании, осуществляющие свою деятельность уже более 5 лет в Санкт-Петербурга, на карте позиций конкурентов:

.....

Рисунок 3.1. Карта позиций event-агентств конкурентов, расположенных в Санкт-Петербурге

На карте видно, что существует девять типов позиционирования, три из них представлены на рынке.

.....

Можно предложить две стратегии выхода проекта на рынок.

.....

3.2. Мероприятия по осуществлению и эффективному продвижению проекта

Наилучшими инструментами привлечения клиентов являются известность и хорошая репутация агентства, порядка 70% клиентов приходят именно по рекомендациям.

Для повышения известности и создания хорошей репутации агентство планирует провести ряд мероприятий рекламного характера в рамках партнёрских программ:

.....

3.3. Мероприятия по стимулированию продаж

.....

4. Перечень услуг и план их реализации

Создаваемая компания, предположительно будет специализироваться на предоставлении следующего перечня услуг:

.....

.....

Рисунок 4.1. План реализации услуг event-агентства

Во втором году функционирования проекта прогнозируется увеличение количества проводимых мероприятий на ввиду положительной рыночной конъюнктуры.

5. Организационные факторы проведения мероприятий

.....

6. Организационная структура проекта

К организации и проведению мероприятий должны привлекаться профессиональные разработчики, специалисты в своих отраслях.

.....
Рисунок 6.1. Организационная структура проекта

Проработанная организационно-кадровая политика компании, а также наличие внештатного персонала позволит организовать работу по массовому предложению корпоративных услуг с оптимальным количеством необходимого персонала.

.....
Таблица 6.1. Штатное расписание

Штатная единица	Количество, человек	Месячная оплата труда, рублей	Фонд оплаты труда, рублей
xx	x	xxx	xxxx
xx	x	xxx	xxxx
Итого	xx	x	xxx

7. Описание себестоимости услуг, операционные расходы

Таблица 7.1. Статьи операционных и накладных расходов компании

Статья затрат	Стоимость в рублях
Расходы на оплату труда (ФОТ)	xxx
.....	xxx
Итого расходы	xxx

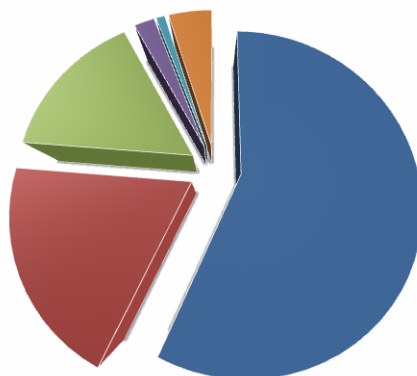


Рисунок 7.1. Весовая доля статей расходов в общей структуре накладных и операционных затрат

8. Финансовая оценка проекта

8.1. Условия и допущения, принятые для расчетов

.....

8.2. Налоговое окружение проекта

.....

8.3. Инвестиционные издержки

.....

Таблица 8.1. Перечень инвестиционных затрат по проекту

Наименование статей инвестиционных затрат	Стоимость работ, рублей
xxx	xxx
xxxx	xxx
xxxx	xxxx

.....

Рисунок 8.1. Структура инвестиционных затрат

8.4. План реализации продукции

Основным финансовым поступлением предприятия является выручка от оказанных услуг.

Совокупная выручка от реализации продукции при выходе предприятия на проектную мощность составит около рублей в год.

.....

Таблица 8.3. Выручка от реализации за I полугодие 2011 г., в рублях

Наименование показателя	янв. XX	фев. XX	мар. XX	апр. XX	май. XX	июнь. XX
xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
ИТОГО Выручка	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Таблица 8.4. Выручка от реализации за II полугодие 2011 г., в рублях

Наименование показателя	янв. XX	фев. XX	мар. XX	апр. XX	май. XX	июнь. XX
xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
ИТОГО Выручка	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Таблица 8.5. Выручка от реализации за 2012-2013 гг., в рублях

Наименование показателя	янв. XX	фев. XX	мар. XX	апр. XX	май. XX	июнь. XX
xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
ИТОГО Выручка	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

8.5. Отчет о прибылях и убытках

Таблица 8.6. Отчет о прибылях и убытках проекта за 2011 год, в рублях

Наименование показателя	1 кв XX	2 кв XX	3 кв XX	4 кв XX	1 кв XX	2 кв XX	3 кв XX	4 кв XX	1 кв XX	2 кв XX	3 кв XX
Выручка	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Выручка от занятий	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
.....											
Чистая прибыль	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX
Рентабельность по чистой прибыли	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX	XX

Рисунок 8.2. Динамика основных финансовых показателей за 2011 год

Рисунок 8.3. Динамика основных финансовых показателей за 2012-2013 гг.

8.6. Бюджет движения денежных средств

Все поступления и платежи проекта отображаются в периоды времени, соответствующие фактическим датам осуществления этих платежей, с учетом времени задержки платежей за поставки материалов и комплектующих изделий, условий реализации продукции (в кредит, с авансовым платежом), а также условий формирования производственных запасов.

Таблица 8.8. Бюджет движения денежных средств за 2011 год, в рублях

Таблица 8.9. Бюджет движения денежных средств за 2012-2013 год, в рублях

Основным условием финансовой реализуемости проекта является положительное значение сальдо денежного потока проекта (рассчитанного нарастающим итогом) на каждом интервале планирования проекта. Нехватка финансовых ресурсов на каком-либо из последующих интервалов планирования, как правило, означает «банкротство» проекта, то есть его финансовую несостоятельность при данных условиях финансирования. При этом расчет других показателей эффективности проекта теряет смысл. Финансирование работ по реализации проекта планировалось с учетом данного факта.

8.7. Оценка эффективности реализации проекта

Таблица 8.10. Основные показатели эффективности проекта

Наименование показателя	Единица измерения	Значения
Расчетный период проекта	год	xxxxx
.....	год	xxxxx
.....	год	xxxxx
.....	в рублях	xxxxx
.....	в рублях	xxxxx
.....	%	xxxxx
.....	%	xxxxx
.....		xxxxx
.....	%	xxxxx

В таблице выше приведены показатели эффективности настоящего инвестиционного проекта. Все расчеты были выполнены без учета стоимости использования финансовых ресурсов, так как проект будет реализован за счет собственных средств Инициатора.

.....

Рисунок 8.4. Финансовые показатели динамики денежных потоков и окупаемости инвестиционных затрат

Описание интегральных показателей эффективности проекта

.....

9. Анализ чувствительности. Стресс-тестирование проекта

.....

О ПКР

.....