

Бизнес-план

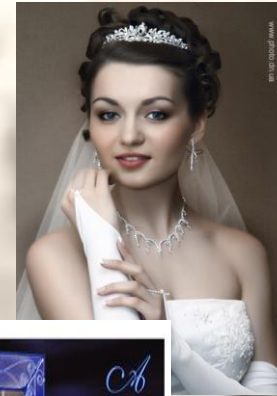
**Створення агентства по наданню
весільних послуг «Весільний
переполох»**

**Девіз: «Ми зробимо все
за Вас, доки Ви
відпочиваєте»**

**Автор: Фадіна Т.І.
Керівник: Гайдай Р.Ф.
АДІ ДонНТУ
м.Горлівка**

Види послуг

- ✓ **організація весілля «під ключ»**
- ✓ **освідчення в коханні**
- ✓ **організація заручин**
- ✓ **вечірки для нареченого та нареченої**
- ✓ **річниця весілля**
- ✓ **фотозйомка**
- ✓ **відео зйомка**
- ✓ **весільний розпорядник**
- ✓ **музичний супровід**
- ✓ **дизайн та оформлення приміщень**
- ✓ **весільний кортеж**
- ✓ **спец ефекти**
- ✓ **сімейний психолог та багато іншого**



Дані SWOT – аналізу агентства «Весільний переполох»

Можливості	Загорзи
<ol style="list-style-type: none">1. Можливість реалізовувати продукцію на рівні світових стандартів2. Підвищення впізнавасмості бренду в разі географічного розширення3. Очікуваний підйом економіки та розширення місткості ринку4. Можливість розширення асортименту товарів та послуг завдяки особистих замовлень клієнтів5. Можливість виходу на нові ринки збуту6. Можливість використання нових рекламних прийомів	<ol style="list-style-type: none">1. Повільне просування ринку весільних послуг, пов'язаних з відсутністю бажаючих заключити шлюб.2. Впровадження іншими фірмами аналогічного продукту3. Високі податки4. Незастрахованість бізнесу5. Спад виробництва6. Нестабільність у суспільстві, моді, смаках

Продовження SWOT – аналізу

Сильні сторони

Керівництво :

- Керівник агентства має відповідний досвід, знання професіоналізм
- Відомий своєю активною позицією

Маркетинг:

- Надання послуг по всій території м. Горлівки.
- Унікальність агентства
- Асортимент товару та послуг задовольнить любий смак споживача
- Сервісне обслуговування
- Ефективні канали поширення і просування

Персонал :

- Кваліфікований, невисока плинність кадрів

Менеджмент :

- Прагнення до успіху та зацікавленість в результаті
- Співробітництво з визнаними торговельним марками на ринку

Слабкі сторони

Керівництво :

- Проблема підготовки професійних кадрів для створення філій

Маркетинг:

- Початковий етап формулюванняміжду агентства
- Недостатній досвід реклами
- Недостатнє фінансування маркетингу

Персонал :

- У випадку звільнення ключових працівників можуть виникати проблеми

Менеджмент :

- Недостатньо досвіду обліку продажів та відсутність бази даних можливих постачальників

АНАЛІЗ РИЗИКІВ

1. Фінансово-економічні ризики:

- непередбачені витрати через різкий ріст інфляції й перевищення запланованого рівня витрат;
- непередбачений ріст податків;
- зменшення попиту на послуги;
- ризик непостачання або поставки некондиційної продукції;
- погана робота персоналу із групи робітників по обслуговуванню клієнтів, складського господарства, комерційних розрахунків тощо.

2. Соціальні ризики:

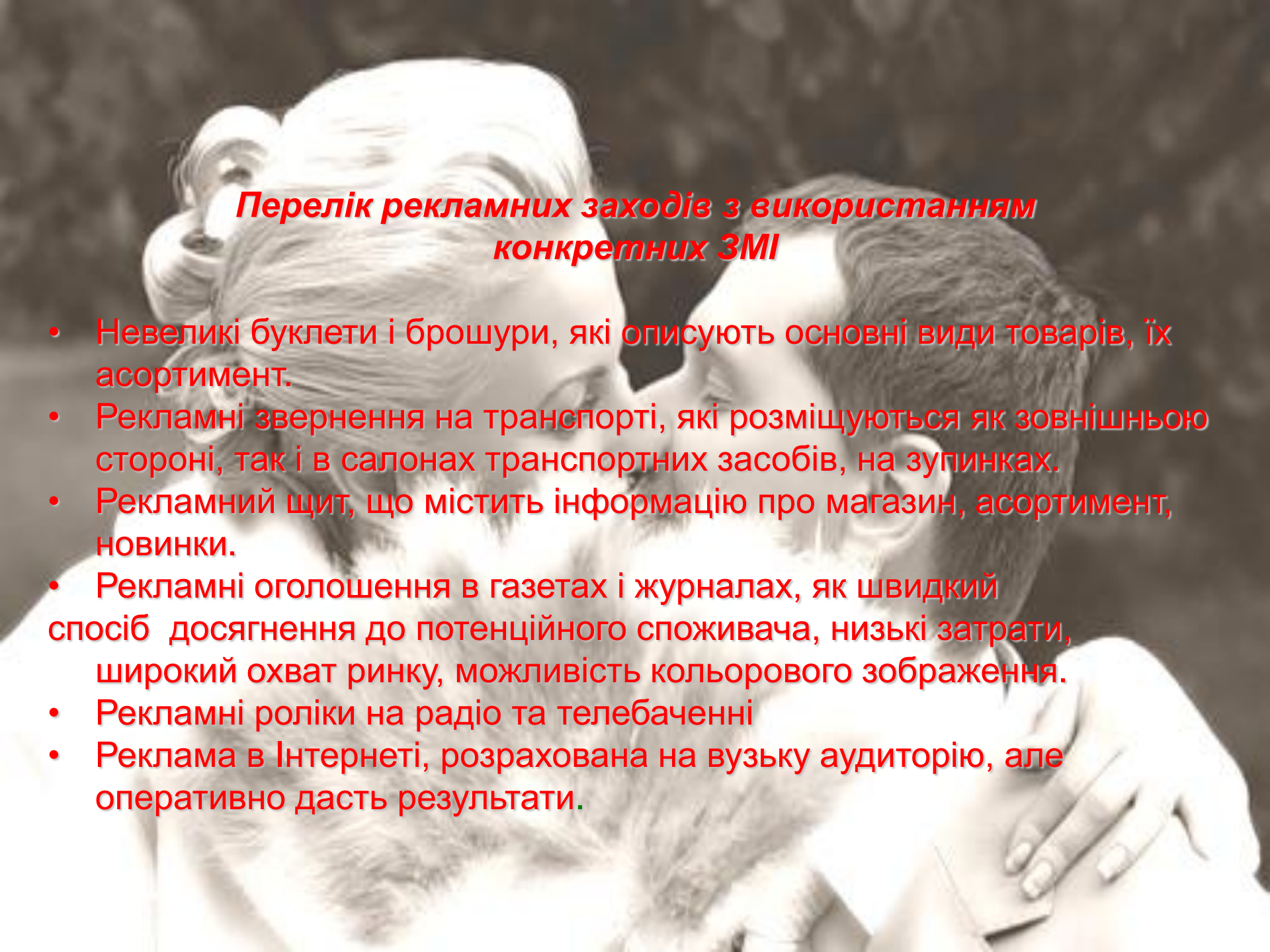
- ризик недостатньої кількості, необхідної у випадку великої кількості замовлень можливо звести до мінімуму, наймаючи нових працівників.

3. Політичні:

- негативні зміни в політичному та економічному становищі країни;
- ризики, жорсткості вимог з боку місцевої влади;

4. Галузеві:

- збільшення виробництва конкурентам;
- протистояння конкурентів.



Перелік рекламних заходів з використанням конкретних ЗМІ

- Невеликі буклети і брошури, які описують основні види товарів, їх асортимент.
- Рекламні звернення на транспорті, які розміщуються як зовнішньою стороною, так і в салонах транспортних засобів, на зупинках.
- Рекламний щит, що містить інформацію про магазин, асортимент, новинки.
- Рекламні оголошення в газетах і журналах, як швидкий спосіб досягнення до потенційного споживача, низькі затрати, широкий охоплення ринку, можливість кольорового зображення.
- Рекламні ролики на радіо та телебаченні
- Реклама в Інтернеті, розрахована на вузьку аудиторію, але оперативно дасть результати.

A close-up photograph of a wedding bouquet featuring white and pink roses. Two wedding rings, one with a diamond-encrusted band and the other a plain metal band, are placed on the bouquet. The text "ДЯКУЮ ЗА УВАГУ" is overlaid in red, italicized font across the center of the image.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ