



**Агентство визуальных и
событийных мероприятий
«PaRadise»**

Основные направления деятельности



- ❑ консультационные услуги в области формирования и развития корпоративной культуры;
- ❑ креатив и производство шоу;
- ❑ организация специальных событий;
- ❑ информационная поддержка проектов.

Ресурсы агентства



Технологии ведения бизнеса:

- ❑ современный, удобный, оборудованный офис;
 - ❑ обученный, профессиональный и креативный персонал;
 - ❑ организационная структура с четким распределением обязанностей;
 - ❑ обширная база данных творческих и технических коллективов;
 - ❑ технологические схемы выполнения заказа;
- система скидок для постоянных и корпоративных клиентов.



Производственная база:

- ❑ дизайнерский центр, располагающий оборудованием, материалами и необходимыми технологиями.

Предоставляемые услуги



- ❑ Корпоративные мероприятия;
- ❑ Тимбилдинг;
- ❑ Световое и лазерное шоу;
- ❑ Видеомэппинг;
- ❑ Свадьбы, банкеты, юбилеи;
- ❑ Выставки, премьеры, презентации;
- ❑ Информационное сопровождение проектов.

Организационный план



Дата создания: 01.01.2013

Полное наименование организации: *Индивидуальный предприниматель Фрейзе Александр Павлович*

Организационно-правовая форма: *ИП*

Выбранная организационно-правовая форма (ИП) отличается возможностью самостоятельно принимать решения в рамках своей деятельности и упрощенной системы регистрации.

Преимущества ИП



- ❑ Образование и ликвидация ИП;
- ❑ Отсутствие многих обязанностей;
- ❑ Отсутствие необходимости в юридическом адресе;
- ❑ Более низкая административная ответственность и штрафные санкции ;
- ❑ Вырученные средства – собственность учредителя ИП.

Организационный план



Местонахождение ИП Фрейзе Александр Павлович:
606523, г. Нижний Новгород, ул. Белинского, д.59, кв. 28

Торговая площадка отведенная для офиса ИП Фрейзе А. П. «PaRadise», располагается в г. Нижнем Новгороде, ул. Белинского д. 57, офис 12

Форма собственности — собственность, полученная во временное пользование (*аренда площадей под офис и торговую точку*).

Оформленные документы на регистрацию ИП



- ❑ Заявление в ИФНС;
- ❑ Квитанция об уплате госпошлины за регистрацию ИП;
- ❑ **Через пять рабочих дней получаем документы:**
 - ✓ ОГРН (Основной государственный регистрационный номер);
 - ✓ ИНН (Идентификационный номер налогоплательщика);
 - ✓ Выписку из ЕГРИП (Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей).

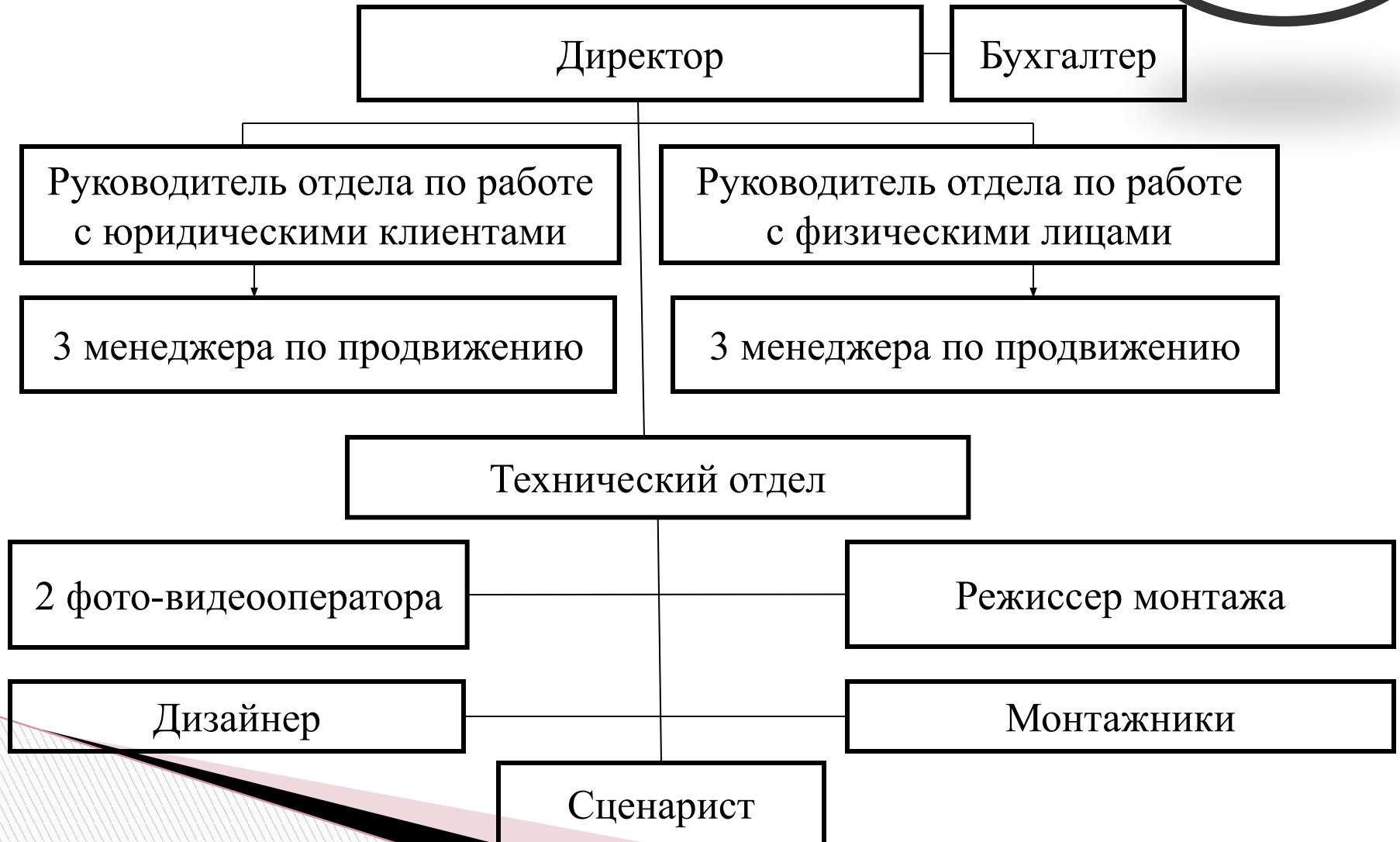
Документы



- ❑ Заявление о приеме на работу;
- ❑ Трудовой договор;
- ❑ Приказ о приеме на работу;
- ❑ Должностная инструкция;
- ❑ Договор на оказание услуг;
- ❑ Договор купли-продажи;
- ❑ Договор аренды.



Организационная структура



Для продвижения нашей компании создан сайт «PaRadise»



PaRadise

[Главная](#)

[О нас](#)

[Видеомэппинг](#)

[Корпоратив](#)

[Свадьба](#)

[Детский праздник](#)

[Контакты](#)



Видеомэппинг — будьте в тренде!

Известнейшие мировые брэнды, а также ультрасовременные творческие проекты уже достаточно давно используют технологию VideoMapping (видеомэппинг) для создания светозвуковых инсталляций. Теперь эта технология на профессиональном уровне, благодаря компании PaRadise, доступна и в Нижнем Новгороде!



Лазерное шоу — это великолепное по зрелищности и оригинальное по исполнению представление. Концерт или дискотека open-air, корпоративное

О нас



PaRadise

[Главная](#)

[О нас](#)

[Видеомapping](#)

[Корпоратив](#)

[Свадьба](#)

[Детский праздник](#)

[Контакты](#)

Предстоит торжество/деловое мероприятие? Не знаете, с чего начать организацию? Обратитесь к профессионалам event-агентства «PaRadise».

Мы предлагаем вам:

-Организации и проведению любых мероприятий: дней рождений, свадебных торжеств, юбилеев, и прочих праздников.

-Услуги по организации клубных мероприятий: разработка сценария с учетом ваших пожеланий;

-Выбор места проведения мероприятия (рестораны города и пригорода, клубы, конференц-залы, дворцы Культуры, дома отдыха);

Уникальность нашего агентства в том, что мы хотим предложить новый для Нижнего Новгорода вид услуг, такой как *видеомapping*.

Дополнительные услуги:

-украшение помещений;

-организация фейерверков, салютов;

-изготовление сувенирной продукции;

-фото и видео съемка, тиражирование дисков;

-техническое обеспечение (сцена, свет, звук, оборудование);

-обеспечение транспортом.

Видеомapping



[Главная](#)

[О нас](#)

[Видеомapping](#)

[Корпоратив](#)

[Свадьба](#)

[Детский праздник](#)

[Контакты](#)

Видеомapping

Video mapping – современная технология проецирования видеоизображений на здания, стены, архитектурные элементы или другие объекты, создающая иллюзию изменения их размера, цвета, положения в пространстве. При помощи архитектурного mappingа можно оживить застывшее здание, омолодить и разрисовать уже давно приевшиеся стены. Этот вид mappingа хорошо использовать для массовых мероприятий под открытым небом, когда нужно привлечь внимание большого количества людей.



Корпоратив



[Главная](#)

[О нас](#)

[Видеомэппинг](#)

[Корпоратив](#)

[Свадьба](#)

[Детский праздник](#)

[Контакты](#)

Корпоратив

Корпоративный праздник... Это, и День рождения фирмы, и юбилей компании, и Новый год, и даже 8 марта! Для Вас - советы, рекомендации и сценарии проведения корпоративных праздников и вечеринок.



Корпоративная вечеринка может быть организована в совершенно разнообразных стилях, главное, чтобы вечеринка вызывала интерес у ее участников



Организация корпоратива предполагает:

- **Выбор места проведения и сценария праздника;**
- **Оформление помещения в соответствии с выбранной программой;**
- **Подготовку праздничного меню;**
- **Утверждение развлекательной программы;**
- **Выбор ведущего и конкурсов;**
- **Оригинальные услуги, сюрпризы;**
- **Обеспечение торжества транспортом;**
- **Пиротехническое шоу и многое другое.**

Свадьба



PaRadise

[Главная](#)

[О нас](#)

[Видеомapping](#)

[Корпоратив](#)

[Свадьба](#)

[Детский праздник](#)

[Контакты](#)

Свадьба

Наш сайт создан специально для тех, кого в самом скором времени ожидает свадьба, а также для их родственников и друзей. А также всех, кого интересует тема свадьбы!



Аромат каждой невесты заключается в тонком переплетении запахов цветов, составляющих ее свадебный букет. На сайте «PaRadise» представлен нескончаемый поток свадебных ароматов. Пусть Ваш букет невесты станет индивидуальным! Свадебный букет заиграет по-особенному благодаря бутоньерке жениха. А мастера цветочных салонов на сайте «PaRadise» доставят самые свежие цветы на свадьбу.

Детские праздники



Детские праздники

Профессиональные аниматоры Нижнего Новгорода, знающие подход к детям, проведут множество конкурсов и захватывающих игр. А с присутствием любимого сказочного героя детский праздник будет просто обречен на успех! У нас вы можете заказать пирата на детский день рождения, фею Винх, человека-паука и многих других любимых героев ваших ребятишек!



Дополнительно к программе детской вечеринки Вы можете выбрать тематическое оформление праздника, атрибуты супергероев, а также приобрести призы и подарки для детей

Детский праздник - это захватывающее и яркое событие! После него любые детские невзгоды будут ему нипочём, ведь он теперь обладает суперсилой!



Все дети мечтают стать супергероями и на этом празднике они смогут обрести супер силу! Но в самом начале пути каждому нужен хороший наставник и учитель. Эту роль возьмут на себя профессиональные аниматоры Нижнего Новгорода, перевоплотившись в самых известных и любимых детьми героев!

Контакты



PaRadise

Главная

О нас

Видеомэппинг

Корпоратив

Свадьба

Детский праздник

Контакты

Заказать шоу или видеоинсталляцию

Вы можете:

По телефону: 8(831) 292-77-77

Написать на адрес электронной почты:

PaRadise@mail.ru

**Приехать к нам в офис по адресу: г.Нижний Новгород,
ул.Белинского, д.57, офис 12**

Направленность проекта



- ❑ Приведенный бизнес-проект направлен на получение прибыли;
- ❑ На создание новых рабочих мест в том числе после реализации первого этапа и честной, конкурентной борьбе.

Маркетинговый анализ



Обзор рынка

На нижегородском рынке event-услуг насчитывается порядка 100 агентств. На сегодняшний день лидерами среди event-агентств Нижнего Новгорода являются такие агентства как:

- ❑ «АРТ ПРЕМИУМ»;
- ❑ «СТУДИЯ СЮРПРИЗ»;
- ❑ Event-холдинг «BQ»;
- ❑ SUN&Stars (Сан&Старс).

SWOT-анализ

| | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Возможности 1)Создание стабильной клиентской базы 2)Занятие определенной доли рынка 3)Создание имени 4)Формирование имени компании в деловых кругах и положительной репутации на рынке 5)Выход на новые рынки | Угрозы 1)Падение спроса 2)Появление конкурентов 3)Изменение (ухудшение) экономической ситуации в стране 4)Изменение законодательства и возникновение запрета (ограничений) на услуги |
| Сильные стороны 1)Современная технология 2)Высококвалифицированный персонал 3)Уникальный вид услуги 4)Стабильное финансовое положение 5)Собственный капитал | Создать и сформировать имя в деловых кругах и положительную репутацию на рынке путем использования современных технологий, инноваций в данной сфере бизнеса | Ослабить угрозу со стороны конкурентов, путем постоянного совершенствования технологий и подготовки персонала, изучая рынок (предпочтения, возможности клиентов и потенциал конкурентов). Возможна диверсификация услуг. |
| Слабые стороны 1)Отсутствие наработанной клиентской базы 2)Неизвестное имя на рынке 3)Отсутствие связей в деловых кругах | Наработать клиентскую базу и сформировать имидж агентства, принимая участие в спонсорских и партнерских программах при организации специальных мероприятий. Проведение семинаров для формирования имени в деловых кругах | Учитывать предпочтения потребителей |

Маркетинговая стратегия



Матрица Ансоффа

| | Старый рынок | Новый рынок |
|--------------|----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Старый товар | 1. Глубокое проникновение на рынок (Старый товар на старом рынке) | 2. Развитие рынка (Старый товар на новом рынке) |
| Новый товар | 3. Развитие товара (Новый товар на старом рынке) | 4. Диверсификация (Новый товар на новом рынке) |

Для нашего агентства целесообразно будет использовать стратегию диверсификации, так как мы будем предоставлять заказчикам совершенно новую для региона услугу – видео-маппинг, и, следовательно, рынок тоже будет новым.

Выбор ценовой стратегии



- Цены на предоставляемые услуги в целом будут удерживаться на уровне цен конкурентов до тех пор, пока агентство не станет узнаваемым – стратегия средних цен.
- Услуга-новинка (видео-маппинг) – стратегия «снятие сливок».

План продвижения



- Слоган: «Открой для себя мир ярких впечатлений!»
- Цель - привлечь клиентов, удивить новой, мало известной на рынке Нижнего Новгорода услугой - «видео-маппинг».

Задачи



- ❑ Позиционировать агентство «Paradise» как профессиональную команду в области событийного маркетинга;
- ❑ Занять лидирующие позиции на данном сегменте рынка Нижнего Новгорода;
- ❑ Заинтересовать «больших игроков» нижегородского бизнеса масштабностью видео-маппинга.

Целевая аудитория агентства визуальных и событийных коммуникаций «Paradise»



- ❑ Государственные и коммерческие организации;
- ❑ Физические лица со средним и высоким уровнем доходов.

Специальное мероприятие для продвижения



Видео-маппинг шоу в честь дня народного единства 4 ноября.

Сроки: проведение PR-кампании планируется в течение 3 месяцев (октябрь, ноябрь, декабрь).

Бюджет: 250 000 рублей.

Освещение специального события 4 ноября в журнале «VIP shopping»=100 000 руб.

Радио «Европа плюс» = $30\ 000 \cdot 3 = 90\ 000$ руб.

Радио «Дача» = $20\ 000 \cdot 3 = 60\ 000$ руб.

Оценка эффективности



- ❑ Мониторинг СМИ;
- ❑ Опрос участников;
- ❑ Маркетинговый опрос;
- ❑ Подсчет так называемой "обратной связи". Насколько увеличилась осведомленность аудитории о компании.

Ожидаемые результаты



- ❑ Привлечение известных клиентов (наработка клиентской базы);
- ❑ Налаживание связей в деловых кругах;
- ❑ Рост узнаваемости агентства (создание положительного имиджа);
- ❑ Занятие определенной доли рынка (3-5%);
- ❑ Выход на региональные рынки.

Производственный план



- Агентство визуальных и событийных коммуникации «Paradise» расположено по адресу: г. Нижний Новгород, ул. Белинского, 57.



Затраты на оборудование



| №п/п | Наименование оборудования | Цена, руб | Кол-во, ед. | Общая стоимость, руб. | Источник финансирования |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------|-----------------------|-------------------------|
| 1 | <u>Видеомашинг</u> | | | | |
| 2 | High End Systems, Catalyst PRO V4.0, Media Server | 280000 | 1 | 280000 | Уставной капитал |
| 3 | <u>LIGHTCONVERSE SERVER-MAPPING studio</u> | 465000 | 1 | 465000 | Уставной капитал |
| 4 | Проектор инсталляционный 1920x1080 <u>Projectiondesign F22 1080 VizSim Bright DLP 1900 ANSI (Ultra Wide / Black Metallic), 101-2336-08</u> | 438 892 | 2 | 877784 | Уставной капитал |
| | <u>Звук</u> | | | | |
| 5 | пассивная широкополосная акустическая система рупорного типа <u>НОЭМА АС 300</u> | 8214 | 2 | 16428 | Уставной капитал |
| 6 | пассивная широкополосная акустическая система <u>Behringer B 2520 pro eurolive 2-полосная АС</u> | 21830 | 2 | 43660 | Уставной капитал |
| 7 | <u>пассивные низкочастотные усилители рупорного типа НОЭМА АС-1004ФИ</u> | 17321 | 6 | 103926 | Уставной капитал |
| 8 | усилитель QSC USA 8000 | 9500 | 1 | 9500 | Уставной капитал |
| 9 | усилитель QSC USA 1310 | 4500 | 4 | 18000 | Уставной капитал |
| 10 | компрессор/ <u>лимитр DBX 160A</u> | 26600 | 1 | 26600 | Уставной капитал |
| 11 | коммутационные провода | 800 | 5 | 4000 | Уставной капитал |

| | | | | | |
|----|--------------------------------------------------------------------|--------|----|---------|------------------|
| 12 | микрофоны <u>Panasonic GS 300</u> | 7500 | 2 | 15000 | Уставной капитал |
| 13 | Свет | | | | |
| 14 | Лазер <u>RT-RGB-600 мВт</u> | 210000 | 1 | 210000 | Уставной капитал |
| 15 | стробоскоп 1500 Вт | 3990 | 10 | 39900 | Уставной капитал |
| 16 | Прожекторы с автоматической сменой цвета (<u>колорчейнджеры</u>) | 27900 | 3 | 83700 | Уставной капитал |
| | Фото-видео | | | | |
| 17 | Фотокамера <u>Phase One 645 AF</u> , объектив 2,8/80mm | 134500 | 1 | 134500 | Уставной капитал |
| 18 | Видеокамера <u>Sony HVR-HD1000U</u> | 54000 | 1 | 54000 | Уставной капитал |
| | Офисная техника | | | | |
| 19 | Лазерное МФУ <u>Canon i-SENSYS MF3010</u> | 5490 | 2 | 10980 | Уставной капитал |
| 20 | Ноутбук <u>VAIO Sony SVE-14A1S1R</u> | 31990 | 3 | 95970 | Уставной капитал |
| 21 | Ноутбук <u>Lenovo G575G /59316026</u> | 10990 | 5 | 54950 | Уставной капитал |
| 22 | Канцелярские товары | 3000 | 1 | 3000 | Уставной капитал |
| 23 | Офисная мебель | | | | Уставной капитал |
| | Стол <u>писменный ПС 40-07 (венге)</u> | 7990 | 4 | 31960 | Уставной капитал |
| | стол <u>Premier</u> | 9090 | 1 | 9090 | Уставной капитал |
| | Офисное кресло <u>Престиж рондо</u> | 1700 | 12 | 20400 | Уставной капитал |
| | Офисный стол <u>Изо black</u> | 603 | 7 | 4221 | Уставной капитал |
| | Офисное кресло <u>Helios extra</u> | 9055 | 1 | 9055 | Уставной капитал |
| | Стеллажи <u>Практик MS</u> | 1560 | 3 | 4680 | Уставной капитал |
| 24 | Транспортные средства | | | | Уставной капитал |
| | Микроавтобус <u>Fiat Ducato</u> | 590000 | 1 | 590000 | Уставной капитал |
| | ИТОГО | | | 3216304 | |

Ежемесячные расходы на персонал предприятия

| Должность | Кол-во чел. | Оклад, руб. | Регулярность выплат | Использование персонала | | Сумма, месяц |
|-------------------------------------------|-------------|-------------|---------------------|-------------------------|---------|--------------|
| | | | | с мес. | по мес. | |
| Генеральный директор | 1 | 20000 | 2 | 1 | 12 | 40000 |
| Начальник по работе с юридическими лицами | 1 | 12500 | 2 | 1 | 12 | 25000 |
| Начальник по работе с физическими лицами | 1 | 12500 | 2 | 1 | 12 | 25000 |
| Бухгалтер | 1 | 9000 | 2 | 1 | 12 | 18000 |
| Менеджер по продажам | 6 | 7500 | 2 | 1 | 12 | 90000 |
| Фото-видеооператор | 2 | 5000 | 2 | 1 | 12 | 20000 |
| Дизайнер | 1 | 8750 | 2 | 1 | 12 | 17500 |
| Режисер монтажа | 1 | 13000 | 2 | 1 | 12 | 26000 |
| Монтажник | 3 | 9000 | 2 | 1 | 12 | 54000 |
| Сценарист | 1 | 8750 | 2 | 1 | 12 | 17500 |
| ИТОГ | 18 | | | | | 333000 |

Финансовый план



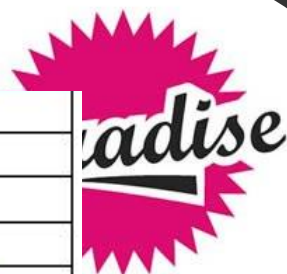
Для открытия событийного агентства «Paradaise» были произведены следующие затраты:

| Наименование | Сумма, руб. |
|-------------------------------------------------------------|----------------|
| Регистрация бизнеса | |
| Госпошлина | 800 |
| Открытие счета в банке | 1000 |
| Услуги Нотариуса | 2000 |
| Затраты на приобретение оборудования и др. имущества | 3216304 |
| ИТОГО: | 3220104 |

Прогноз выручки на 2013



| Виды услуг | Год | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------|-------------|------------|
| | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
| Подготовка мероприятий | | | | |
| 1. Типовой сценарий | | | | |
| 2. Разработка индивидуального сценария в зависимости от сложности исполнения | | | | |
| Средняя Цена, тыс. руб. | 5000 | 10000 | 12000 | 15000 |
| Количество, ед. | 5 | 3 | 4 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 25000 | 30000 | 48000 | 75000 |
| 3. Режиссерско-постановочные работы | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 8000 | 10000 | 15000 | 20000 |
| Количество, ед. | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 8000 | 10000 | 15000 | 20000 |
| 5. Подбор ресторана выездного обслуживания бесплатно (после заключения договора на программу) | | | | |
| 6. Подбор площадки для проведения мероприятия бесплатно (после заключения договора на программу) | | | | |
| 9. Аренда автобусов | | | | |
| Цена, руб./ч | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 |
| Количество, ед. | 10 | 25 | 25 | 20 |
| Реализация, тыс. руб. | 10000 | 25000 | 25000 | 20000 |
| Ведение мероприятий | | | | |
| 1. Ведущий | | | | |
| Цена, тыс. руб. (5 часов) | 15000 | 15000 | 15000 | 20000 |
| Количество, ед. | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 75000 | 75000 | 75000 | 100000 |



| | | | | |
|-----------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------|
| Техническое обеспечение мероприятий | | | | |
| 1.Звуковое/световое оборудование | | | | |
| Цена, руб. | 15000 | 16000 | 18000 | 20000 |
| Количество, ед. | 7 | 12 | 10 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 105000 | 192000 | 180000 | 100000 |
| 2.Видеопроекционное оборудование | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 5000 | 7000 | 8000 | 10000 |
| Количество, ед. | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Реализация, тыс. руб. | 5000 | 7000 | 8000 | 20000 |
| 3. Лазерные эффекты | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 |
| Количество, ед. | 1 | 0 | 1 | 0 |
| Реализация, тыс. руб. | 40000 | 0 | 40000 | 0 |
| 4.Видео-маппинг | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 900000 | 900000 | 900000 | 1000000 |
| Количество, ед. | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 900000 | 900000 | 900000 | 1000000 |
| Музыкальное оформление мероприятий | | | | |
| 1. Универсальный музыкальный коллектив с солистом или солисткой | | | | |
| Цена, руб. | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| Количество, ед. | 3 | 3 | 5 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 45000 | 45000 | 75000 | 75000 |
| Пиротехника, салюты, фейерверки | | | | |
| 1.Комплексная салютная композиция (уличная) | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 50000 | 50000 | 50000 | 50000 |
| Количество, ед. | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Реализация, тыс. руб. | 150000 | 150000 | 150000 | 150000 |

| Техническое обеспечение мероприятий | | | | |
|----------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------|
| 1.Звуковое/световое оборудование | | | | |
| Цена, руб. | 15000 | 16000 | 18000 | 20000 |
| Количество, ед. | 3 | 4 | 5 | 4 |
| Реализация, тыс. руб. | 45000 | 64000 | 90000 | 80000 |
| 2.Видеопроекторное оборудование | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 5000 | 7000 | 8000 | 10000 |
| Количество, ед. | 3 | 4 | 5 | 4 |
| Реализация, тыс. руб. | 15000 | 28000 | 40000 | 40000 |
| 3. Лазерные эффекты | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 40000 | 40000 | 40000 | 40000 |
| Количество, ед. | 1 | 2 | 1 | 2 |
| Реализация, тыс. руб. | 40000 | 80000 | 40000 | 80000 |
| 4.Видео-маппинг | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 900000 | 900000 | 900000 | 1000000 |
| Количество, ед. | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 900000 | 900000 | 900000 | 1000000 |
| 5.Сцена и сценическое оборудование | | | | |
| Цена, тыс. руб./кв.м. | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |
| Количество, ед. | 60 | 56 | 58 | 45 |
| Реализация, тыс. руб. | 72000 | 67200 | 69600 | 54000 |
| 6.Костюмы исторические, карнавальные, фантастические (аренда) | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 1600 | 1600 | 1600 | 1600 |
| Количество, ед. | 10 | 7 | 8 | 15 |
| Реализация, тыс. руб. | 16000 | 11200 | 12800 | 24000 |



| | | | | |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Шоу – программы | | | | |
| 4.Бармэн-шоу - Рекомендуем! | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| Количество, ед. | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Реализация, тыс. руб. | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 |
| Цирковые артисты | | | | |
| 1.Клоуны | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 |
| Количество, ед. | 3 | 4 | 3 | 4 |
| Реализация, тыс. руб. | 18000 | 24000 | 18000 | 24000 |
| 2.Иллюзионисты, фокусники | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Количество, ед. | 3 | 4 | 3 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 30000 | 40000 | 30000 | 50000 |
| Детские программы | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| Количество, ед. | 13 | 12 | 10 | 12 |
| Реализация, тыс. руб. | 195000 | 180000 | 150000 | 180000 |
| «Огненное шоу» | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Количество, ед. | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 10000 | 20000 | 10000 | 10000 |
| Тимбилдинг | | | | |
| 2.Веревочный курс | | | | |
| Цена, тыс. руб./ч | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 |
| Количество, ед. | 1 | 1 | 6 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 2000 | 2000 | 12000 | 2000 |



| | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| Активный отдых(Пейнтбол) | | | | |
| Цена, тыс. руб./ч | 1500 | 1600 | 1600 | 1500 |
| Количество, ед. | 1 | 4 | 5 | 1 |
| Реализация, тыс. руб. | 1500 | 6400 | 8000 | 1500 |
| Сопутствующие услуги | | | | |
| Дизайн/оформление события | | | | |
| 1.Консультация и выезд дизайнера бесплатно (после заключения договора на программу) | | | | |
| 3.Оформление шарами | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Количество, ед. | 6 | 7 | 9 | 9 |
| Реализация, тыс. руб. | 30000 | 35000 | 45000 | 45000 |
| 5.Праздничный торт | | | | |
| Цена, руб./кг. | 650 | 650 | 650 | 650 |
| Количество, ед. | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Реализация, тыс. руб. | 3250 | 3250 | 3250 | 3250 |
| Стилисты | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 |
| Количество, ед. | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Реализация, тыс. руб. | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |

| | | | | |
|---------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Фотосъемка | | | | |
| 1. Профессиональный фотограф (съемка как на аналог, так и на цифру) | | | | |
| Цена, тыс. руб./ч | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| Количество, ед. | 15 | 25 | 30 | 30 |
| Реализация, тыс. руб. | 22500 | 37500 | 45000 | 45000 |
| 2. Фото - салон костюмированный | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 |
| Количество, ед. | 2 | 3 | 2 | 3 |
| Реализация, тыс. руб. | 20000 | 30000 | 20000 | 30000 |
| Видеосъемка (услуги нашей видеостудии) | | | | |
| 1. Работа профессионального оператора + монтаж фильма (ролик) | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 15000 | 15000 | 15000 | 15000 |
| Количество, ед. | 5 | 7 | 5 | 10 |
| Реализация, тыс. руб. | 75000 | 105000 | 75000 | 150000 |
| 2. Монтаж видеофильма из материалов заказчика | | | | |
| Цена, тыс. руб. | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 |
| Количество, ед. | 5 | 7 | 5 | 10 |
| Реализация, тыс. руб. | 30000 | 42000 | 30000 | 60000 |
| Всего реализация, тыс. руб. | 1860250 | 2019150 | 2022250 | 2220750 |



Плановая выручка в 2012 году предполагается в сумме 8 122 400 рублей. Предприятие планирует, что в будущем прибыль будет расти, и агентство развиваться.

Текущие расходы



| Наименование элементов затрат | квартал | | | |
|--------------------------------------|----------------|----------------|------------------|------------------|
| | I | II | III | IV |
| Производственные издержки | | | | |
| Зарплата производственного персонала | 675000 | 675000 | 675000 | 675000 |
| Отчисления | 202500 | 202500 | 202500 | 202500 |
| Транспортный налог | 750 | 1125 | 1687,5 | 5437,5 |
| Транспортные расходы | 27000 | 27000 | 27000 | 27000 |
| Аренда | 192780 | 192780 | 192780 | 192780 |
| Материальные затраты | 3124 | 3212 | 3245 | 3654 |
| Затраты на оказание услуг | 101243 | 103012 | 103547 | 112455 |
| ИТОГО, руб. | 1202397 | 1204629 | 1205759,5 | 1218826,5 |
| Коммерческие расходы | | | | |
| Сайт | 37500 | 37500 | 37500 | 37500 |
| Реклама | 50000 | 50000 | 50000 | 250000 |
| ИТОГО, руб. | 87500 | 87500 | 87500 | 287500 |
| Управленческие расходы | | | | |
| Зарплата | 324000 | 324000 | 324000 | 324000 |
| Отчисления | 97200 | 97200 | 97200 | 97200 |
| Коммунальные платежи | 9000 | 9000 | 9000 | 9000 |
| ИТОГО, руб. | 430200 | 430200 | 430200 | 430200 |
| Всего текущие расходы, руб. | 1720097 | 1722329 | 1723459,5 | 1936526,5 |

Затраты на персонал



| Категории персонала | Потребность в персонале, чел. | Затраты в месяц, руб. | Соц. взносы, 30 % | Итого затраты в мес., руб. | Затраты в год, руб. |
|------------------------------|-------------------------------|-----------------------|-------------------|----------------------------|---------------------|
| 1. Производственный персонал | 14 | 225000 | 67 500 | 292 500 | 3510000 |
| 2. Административный персонал | 4 | 108 000 | 32 400 | 140 400 | 1684800 |
| Итого: | 18 | 333 000 | 99 900 | 432 900 | 5 194 800 |

Выбор системы налогообложения



- ❑ Агентство выбрало упрощенную систему налогообложения;
- ❑ Объект налогообложения – доходы;
- ❑ Преимущества упрощенной системы налогообложения:
 - ✓ замена уплаты нескольких налогов одним налогом;
 - ✓ существенное упрощение налогового учета;
 - ✓ отсутствие обязанности по ведению бухгалтерского учета и представлению в налоговые органы бухгалтерского баланса;
 - ✓ возможность выбрать объект налогообложения;
 - ✓ упрощение налогового учета.

Расчет единого налога



| Показатель | Сумма |
|---------------------------------------------------|---------------|
| Минимальный налог (8122400*0,01) | 81224 |
| Выручка | 8122400 |
| Соц. выплаты, на которые можно уменьшить налог | 243672 |
| Сумма налога | 487344 |
| Налог в бюджет | 243672 |

По окончании года организация должна будет заплатить в бюджет 243 672 рублей.

Планный отчет о прибылях и убытках



| Наименование показателей | Год | | | |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|-----------|---------|
| | I | II | III | IV |
| | квартал | квартал | квартал | квартал |
| 1. Выручка (доход) от реализации товаров (услуг), руб | 1860250 | 3879400 | 5901650 | 8122400 |
| 2. Себестоимость, руб. | 1202397 | 2407026 | 3612785,5 | 4831612 |
| 3 Валовая прибыль, руб. (1) - (2) | 657853 | 1472374 | 2288864,5 | 3290788 |
| 4 Коммерческие и управленческие расходы, руб. | 517700 | 1035400 | 1553100 | 2270800 |
| 5. Прибыль от продажи, руб. (3)-(4) | 140153 | 436974 | 735764,5 | 1019988 |
| 6. Единый налог | | | | 243672 |

Планный чистая прибыль за год 2 089 207,5 рублей

Расчет чистого дисконтированного дохода



| Показатель | Сумма, руб. |
|--------------------------------------|--------------------|
| Чистая прибыль | 2089207,5 |
| Ставка дисконтирования | 15% |
| Количество периодов | 3 |
| Чистый дисконтированный доход | 4770131,039 |

Расчет чистого приведенного дохода и индекса доходности (NPV и PI)



| Показатель | Сумма, руб. |
|-------------------------------|---------------------|
| Чистый дисконтированный доход | 4770131,039 |
| Инвестиции | 3216304+64260+50000 |
| Чистый приведенный доход | 1439667,039 |
| Индекс доходности | 1,4 |



Срок окупаемости проекта

| Показатель | Сумма, руб. |
|-----------------------------------------------------|---------------------|
| Инвестиции | 3216304+64260+50000 |
| Чистая прибыль за год | 2089207,5 |
| Простой срок окупаемости инвестиционных вложений | 1,6 |

Срок окупаемости проекта – 1 год и 6 месяцев.

Оценка рисков



Возможные риски при осуществлении данного проекта:

- ❑ Политические риски;
- ❑ Юридические риски;
- ❑ Производственные риски;
- ❑ Маркетинговые риски.

Выводы



В заключении можно сделать вывод о том, что, несмотря на обозначенные выше риски, деятельность событийного агентства «Paradise» является эффективной.

Данный проект является прибыльным и окупаемым.



Спасибо за внимание!