

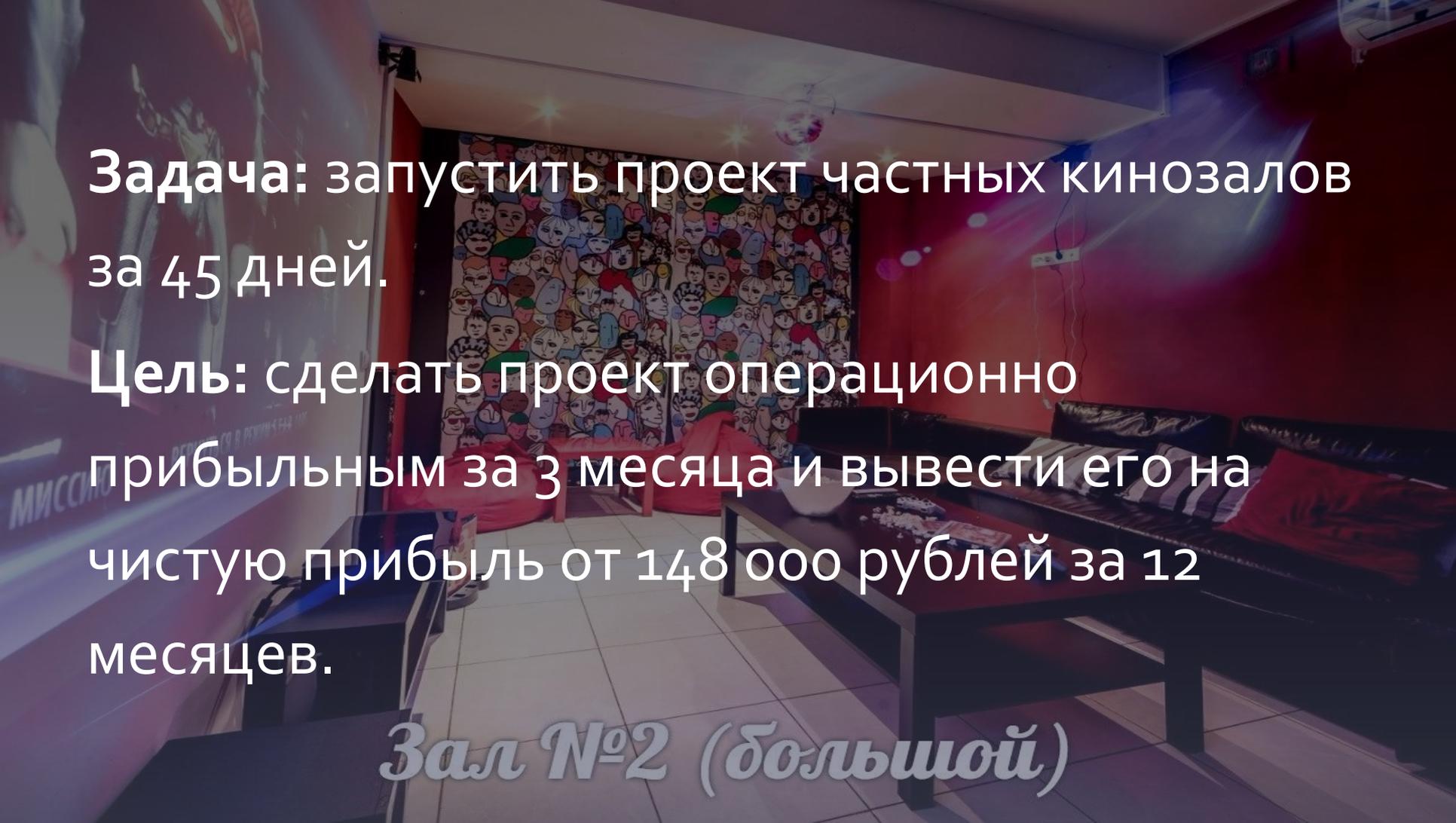
# Привлечение инвестиций

На запуск проекта частных кинозалов "MOVIE HOUSE" в городе Тула с населением 550 000 человек

Зал №2 (большой)

Зал №5 (VIP)

Дмитриев А.С.

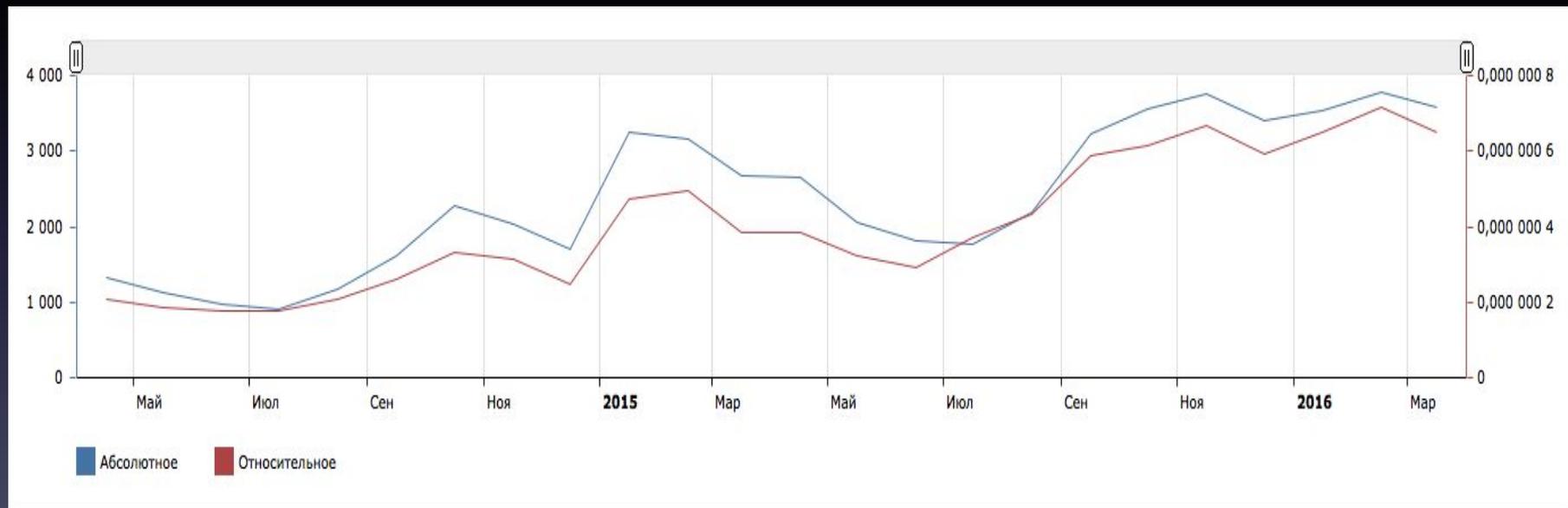


**Задача:** запустить проект частных кинозалов за 45 дней.

**Цель:** сделать проект операционно прибыльным за 3 месяца и вывести его на чистую прибыль от 148 000 рублей за 12 месяцев.

*Зал №2 (большой)*

Из данного слайда видно, что рынок данной ниши по России растет.





## Целевая аудитория:

- **Возраст:** 18 – 29 лет
- **География:** Тула и Тульская область
- **Ценовая и статусная категория:** средняя
- **Пол:** смешанный
- **Сегментация:** ЦА поделена на 7 сегментов

## Основные боли ЦА:

- Желание получить и подарить приятные эмоции второй половинке.
- Возможность просмотра фильма как в кинотеатре, но без посторонних с кальяном и едой.
- Отсутствие квартиры, что бы отдохнуть или повеселиться в домашней обстановке.
- Отдых только в кругу друзей без посторонних.
- Возможность посмотреть спортивные матчи на большом экране без посторонних.
- и многое другое.



# Анализ конкурентов

Был проведен аудит 7 конкурентов в России по 25 параметрам. В Туле и области конкуренция в данном сегменте отсутствует. Выявлены их каналы коммуникации с клиентами, сильные и слабые стороны, время работы, предоставляемые услуги, цены, компетентность сотрудников, акции, бонусы, способы оплаты.

На основе этого были составлены УТП, маркетинговый и финансовый план, система бонусов и акций для клиента, схема развития, список рекламных площадок и многое другое.

*"Малый"*

# Маркетинг

Маркетинг - это закрытие более клиента, когда ценность продукта гораздо выше его цены.

Поэтому, проанализировав всех конкурентов, и опросив целевую аудиторию, мы выявили за счет какого уникального торгового предложения, какой системы скидок и системы рекламы сможем вырваться вперед всех за довольно короткий срок.

УТП: «Частный кинозал только для Вас по цене обычного кинотеатра».

Разработана система скидок от количества человек и часов аренды.

Разработаны пакеты предложений для проведения праздников и романтических свиданий.

Система получения дополнительных часов посещения за привод друга.  
и многое другие акции, бонусы и предложения.



*Зал №5 (VIP)*

# Каналы коммуникации

- Лендинг
- Контекстная реклама
- [В]контакте
- Instagram
- Партнерские программы
- Различные инфоповоды для СМИ



Получение заказов из  
ЯД и ГА + лендинг.

По запросам:

Куда сходить с девушкой (парнем)

Где отметить день рождения

Где посмотреть футбольный матч

Детский праздник

и другие для каждого сегмента целевой аудитории

# Получение заказов из ВК:



- Таргетированная реклама
- Ретаргетинг
- Конкурсы за репосты
- Рекламные посты в ленту
- Реклама в сообществах
- Взаимный пиар
- Добавления в друзья со страницы продавца
- Скрипт написания в личные сообщения
- Открытая стена для отзывов
- Интересный контент

# Клиенты из Instagram:



- Таргетированная реклама
- Конкурсы репостов и тегов
- Биржа рекламы
- Продвижение аккаунта
- Качественный контент
- Взаимный пиар
- Рекламные посты
- Выкладывать фото наших клиентов
- Массфолловинг

# Партнерские программы



- Доставщики еды
- Молодежные организации
- Магазины настольных игр
- Аниматоры
- и пр.

# Система акций и скидок

- День рождения – спец. предложение + кальян в подарок.
- Фото в Instagram с ссылкой на наш аккаунт – 10%
- Привел друга – получил 1 час бесплатного посещения
- Отзыв в группе – 10%, у себя на стене – 20%
- Видео отзыв – скидка 15%
- Десерт в подарок в партнерстве с кондитерской

# Система управление и учета



- Постановка и контроль выполнения задач бюджет осуществляться через Bitrix24.
- Будет внедрена CRM система на базе Bitrix24 для учета прибыли, расходов и основных показателей.
- Приход товаров будет учитываться с помощью 1с интегрированной с CRM.

# Стоимость входа

- Оборудование и мебель для 3 залов – 350 000 рублей.
- Оборудование на ресепшн – 50 000 рублей.
- Оборудование для услуг и аксесуары – 50 000 рублей.
- Юридические расходы, маркетинг и IT – 200 000 рублей.
- Ремонт помещений - 300 000 рублей.
- Непредвиденные расходы – 25%.
- Первые 2 месяца работы.
- Общая сумма инвестиций – 1 250 000 рублей.
- Собственных средств – 250 000 рублей.
- Требуемый размер инвестиций - 1 000 000 рублей.

Инвестируя 1 000 000 рублей вы получаете 49% долю в бизнесе и 80% чистой прибыли до момента полного возврата инвестиций, далее 49%. Возврат инвестиций при таких условиях будет до 12 месяцев. Ваша дальнейшая чистая прибыль будет составлять от 75 000 до 130 000 рублей, так же у вас будет доля в бизнесе, которая будет стоять от 900 000 до 1 560 000 рублей. Если вы готовы инвестировать часть суммы, условия обговариваются дополнительно.

# Основные риски

*Риски есть в любом бизнесе, нужно просто их максимально снизить*

## Не будет клиентов

Риск минимизируется следующими способами:

- Сильное УТП и система бонусов
- Маркетинг на высоком уровне
- Отсутствие конкуренции в Туле
- Более 22 способов привлечения клиентов
- Секретные фишки, которых не будет в данной презентации

## Украду деньги

Вы вкладываете свои деньги только после подписания ряда документов, составленных опытным юристом по договорному праву. (договор о намереньях, ввод в состав учредителей ООО и пр.)

# Наставник



Антон Дорошевич – прародитель данной ниши, владелец двух успешных проектов частных кинозалов “Кино Хаус” в Москве и Санкт-Петербурге и 1 франчайзинговой точки во Владикавказе.

Входит в Мастер Группу проекта “Бизнес Молодость”.

# КОНТАКТЫ ДЛЯ СВЯЗИ

Если вы заинтересовались данным предложением, то можете со мной связаться при помощи одного из ниже перечисленных способов:



Дмитриев Артем Сергеевич

город Тула

[www.vk.com/montblank](http://www.vk.com/montblank)

+7 (910) 558-06-92

montblankprod@gmail.com