**Музей бабочек «Тропический рай»**

**ФРАНШИЗА – страховой полис успешности ваших инвестиций**

**Оглавление**

1. Резюме проекта..............................................................................................2
2. Основная идея проекта.................................................................................3
3. Маркетинговая информация.........................................................................5

3.1. Продукт...............................................................................................4

3.2. Рынок..................................................................................................5

3.3. План-прогноз продаж.......................................................................6

3.4. План маркетинга................................................................................8

3.5.План рекламных мероприятий..........................................................9

3.6 План PR-мероприятий…………………………………………..11

1. План производства..................................................................................22
2. Юридический и организационный план..................................................26
3. Финансовый план........................................................................................27
4. Анализ рисков проекта...............................................................................27
5. Подготовка проекта к запуску…………………………………………28
6. Получение и обработка куколок бабочек…………………………….29
7. Инсектарий………………………………………………………………29
8. Рождение бабочек………………………………………………………32
9. Уход за бабочками………………………………………………………33

**1. Резюме проекта**

**Продукт**

Наш основной продукт - франшиза, который находится на стыке областей продаж информационных продуктов и продажи готовых бизнесов.

Франшиза представляет собой пакет готовых документов и имущественных прав доходного бизнес-проекта «Выставка живых тропических бабочек».

Ключевой особенностью продукта является возможность предпринимателя-инвестора использовать готовую модель бизнеса и сервисное сопровождение профессионалов на этапах создания, становления и развития компании.

Цель франшизы – создание постоянно действующей выставки живых тропических бабочек, занятие монопольного положения в данном виде бизнеса на определенной территории, а также в продаже живых бабочек как уникального подарка на свадьбы, дни рождения и праздники.

**Потребители**

Выставка живых бабочек позиционируется в индустрии развлечений как учреждение для семейного отдыха. Поэтому целевая аудитория – семьи с детьми (80%), дополнительная аудитория (20%) – молодежь в возрасте 18-30 лет.

Местные жители составляют 60-80% аудитории, туристы 20-40% (в зависимости от сезона).

**Область применения**

Франшиза может успешно использоваться в динамично развивающихся городах с численностью населения от 400 000 человек.

**План-прогноз продаж**

Бизнес-план предполагает выручку в течение первого года работы в сумме 6 млн рублей от продажи входных билетов, сувениров и сопутствующих услуг.

**План развития**

На подготовку бизнеса к открытию отводится 1-2 месяца, развитие – 3 месяца, становление – 10-12 месяцев.

**2. Основная идея проекта**

**Тема проекта**

Создание доходного бизнес-проекта «Выставка живых тропических бабочек» на базе франшизы – пакета документов и имущественных прав, подготовленных на основе действующей бизнес-модели.

Ключевой особенностью продукта является возможность для покупателя франшизы использовать готовую модель бизнеса и быстро вернуть свои вложения после выхода на плановый уровень доходов.

**Основное содержание проекта**

Проект предусматривает:

- Создание бизнеса на базе документации франшизы.

- Обучение персонала для обеспечения предпринимателя необходимыми знаниями по всем ключевым аспектам ведения бизнеса.

- Комплексное информационное сопровождение бизнеса.

**Миссия проекта**

Содействие созданию сообщества предпринимателей, работающих по общей эффективной бизнес-модели, в котором партнеры из разных городов и стран строят инкорпорированный бизнес на качественно новом уровне, обеспечивающем доверие и позволяющем без искажений транслировать предпринимательский опыт, корпоративные ценности и технологии, направленные на динамичное развитие и процветание.

**Цель проекта на 1-й год:**

Обеспечение выхода проекта на окупаемость и создание имиджа популярного места для семейного отдыха.

**Цель проекта на 2-й год:**

Обеспечение планового объема продаж, гарантирующих плановую рентабельность сделанных инвестиций.

**Цель проекта на 3-й год:**

Возврат стартовых инвестиций.

**Вероятные** **проблемы реализации проекта и способы их преодоления**

|  |  |
| --- | --- |
| **Проблемы** | **Способы решения** |
| Недостаток опыта ведения нового вида бизнеса | Повышение квалификации. Обучение персонала на базе Музея бабочек. Использование консультаций франчайзи. Точное воспроизведение технологий франшизы. Приглашение к сотрудничеству специалистов. |
| Нехватка финансовых ресурсов | Получение кредита. Проектирование проекта с учетом интересов возможных инвесторов и кредиторов. Разработка инвестиционно привлекательного предложения. |
| Недостаточный объем продаж | Проведение рекламной и PR-кампании. Развертывание партнерской программы по распространению листовок. Повышение качества рекламных и презентационных материалов. Развитие клиентоориентированности бизнеса, повышение уровня сервиса. |
| Сезонные колебания спроса | Минимизация регулярных издержек. Качественное управление денежным потоком. Создание финансовых резервов. Проведение промоакций, гибкая ценовая политика. Активизация работы с новыми целевыми группами. |

**Ключевые позиции успеха проекта**

* + Наличие растущего спроса на услуги для семейного отдыха.
  + Новизна и уникальность услуги познавательного отдыха и развлечения.
  + Отсутствие конкуренции в данной сфере бизнеса, возможность занять монопольную позицию.
  + Использование готовых моделей успешного бизнеса, обеспечивающих снижение рисков и затрат, а также комплексное сопровождение предпринимателя в период становления нового бизнеса.
  + Невысокие стартовые вложения.

Таким образом, имеются все предпосылки к тому, что проект будет реализован профессионально, что ресурсов будет достаточно, и что услуга будет востребована рынком.

**3. Маркетинговая информация**

**3.1. Продукт**

**3.1.1. Предлагаемые продукты**

Основной продукт, предлагаемый к продаже:

Франшиза - пакет готовых документов, описывающих технологию ведения бизнеса «Выставка живых тропических бабочек».

Франшиза включает в себя:

* Бизнес-план проекта.
* Эксклюзивный договор на обеспечение поставок базового комплекта необходимого оборудования, стартовой поставки куколок бабочек основного ассортимента.
* Руководство «Как организовать бизнес «Выставка живых тропических бабочек».
* Описание рекомендуемого помещения.
* Общие рекомендации по дизайну интерьера.
* Описание технологии выращивания бабочек и ухода за ними.
* Обучение сотрудников компании.

Основные услуги, входящие в основной пакет франшизы:

- Регулярное информационно-консультационное сопровождение франчайзи в объеме 2 часа в неделю по согласованному расписанию на весь период выхода франчайзи на окупаемость.

- Абонемент на поддержание системы управления прибылью франчайзи.

- Абонемент на рекламно-консультационное сопровождение проекта.

Дополнительные услуги:

- Содействие в подборе помещения.

- Содействие в приобретении базового комплекта оборудования.

- Создание уникального дизайна помещения.

- Помощь в тестировании и подборе персонала.

- Помощь в создании и раскрутке сайта.

- Регулярная поставка куколок тропических бабочек.

- Разработка и проведение рекламных и PR-компаний.

- Поставка сувенирной продукции.

Дополнительные услуги осуществляются по желанию франчайзи как силами специалистов компании франчайзера, так и силами региональных субподрядчиков, проверенных и сертифицированных франчайзером.

**3.1.2. Потребительские качества продукта**

Потребности, удовлетворяемые продуктом

Франшиза позволяет покупателям создать готовый прибыльный бизнес по технологиям успешной бизнес-модели.

Приобретение франшизы решает вопрос максимально возможного снижения риска и затрат при создании и постановке нового бизнеса, дает обоснованную уверенность в быстрой окупаемости инвестиций.

Покупка франшизы удовлетворяет потребность инвестора в оптимальном соотношении таких характеристик качественной инвестиции, как срок окупаемости, рентабельность вложений и прибыль.

Приобретение франшизы позволяет быстро запустить новый бизнес, обеспечить получение стабильного и растущего дохода, избежать дорогостоящих ошибок при организации нового бизнеса и в технологиях реализации ключевых бизнес-задач.

Приобретение франшизы решает задачу организации эффективной рекламы услуг и качественного сервиса для конечных потребителей.

**3.2. Рынок**

**3.2.1. Рынок сбыта**

Целевая группа потребителей услуги

Целевая аудитория – семьи с детьми (80%), дополнительная аудитория – молодежь в возрасте 18-30 лет (20%).

Местные жители составляют 60-80% аудитории, иногородние - 20-40% (в зависимости от сезона).

**Емкость рынка**

Емкость рынка составляет до 50% населения города и до 30% населения прилегающей области.

**3.2.2. Анализ конкурентов**

Анализируются конкуренты, если они есть на данной территории.

**3.3. План продаж**

Доход планируется получать за счет реализации билетов, продажи сувениров, продажи живых и коллекционных бабочек, организации детских праздников.

Музей должен быть расположен в удобном, транспортно доступном месте, желательно рядом с крупными магазинами и торговыми центрами, либо в самом торговом центре.

Необходимо учитывать сезонность бизнеса: активный период с октября по май и период спада с июня по сентябрь. Максимальная прибыль – в дни школьных каникул: январь, март, ноябрь.

Бизнес-план предполагает выручку в течение первого года работы в сумме 6 млн рублей от продажи входных билетов, сувениров и сопутствующих услуг.