**Краткий инвестиционный меморандум.**

Какой же человек не любит вкусно поесть! Тем более, когда есть повод – праздник! Тем более, когда еда на вашем празднике превращается в настоящее произведение искусства, как в визуальном, так и вкусовом понимании.

«Шоколадная мечта» - это стремительно развивающаяся компания в сфере Event- услуг. Основная миссия компании заключается в проведении праздничных мероприятий любого формата и любой сложности: свадьбы, дни рождения, юбилеи, корпоративные праздники, новогодние мероприятия и т.д.

Отличительная особенность «Шоколадной мечты» – это принадлежность к особому сегменту рынка праздничных мероприятий- «Food and Fun». Все, что является результатом шоу и мастер-классов, съедобно и очень вкусно. Это те лакомства, которые всей душой любит каждый человек – шоколад, фрукты, венские вафли и ароматные блины.

Компания ориентирована на работу как с частными лицами, так и с организациями. Кроме того, уникальные шоу-программы «Шоколадной мечты» пользуются большим спросом на массовых мероприятиях, которые проводятся административными органами власти для жителей городов.

Этот тот вид бизнеса, который вы можете начать самостоятельно и который не требует больших вложений.

Начиная свое дело в данной сфере, вы приобретаете большое количество возможностей:

1. Вы сами выбираете размер компании и масштабы деятельности;
2. Вы можете искать клиентов напрямую или сотрудничать с агентствами по организации праздников;
3. Именно вы определяете весь перечень услуг, который можно постоянно пополнять или заменять;
4. У вас гибкий график работы, и вы сами распоряжаетесь своим временем и распределяете бизнес – задачи.

Инвестиции – 491090 руб., рассчитанные на максимальный набор оборудования.

Срок окупаемость проекта – от 4 до 10 месяцев.

Прибыль – от 100 000 руб. в месяц.

**Описание продукта и услуги**

Уникальное предложении компании «Шоколадная мечта» заключается в широком ассортименте предлагаемых услуг, который позволяет охватить большую группу целевых клиентов. Яркие шоу- программы с использованием сладких ингредиентов приходятся по вкусу как детям, так и взрослым. Невозможно представить человека, который останется равнодушным к фонтану, наполненному превосходным бельгийским шоколадом, или огромной башне из бокалов, которые можно заполнить как искристым шампанским, так фруктовым соком.

Компания «Шоколадная мечта» оказывает услуги по двум направлениям: основные услуги и мастер- классы.

Основные услуги представляют собой полностью организованные шоу- программы, в которых клиенту и его гостям остается только наслаждаться видом и вкусом конечного результата выбранной услуги.

Мастер – классы, которые проводятся на праздниках, предполагают непосредственное участие гостей в создании настоящего произведения искусства из выбранных заранее сладких ингредиентов.

Если еще в 2010 году основной спрос покупателей приходился на такие услуги как «Шоколадный фонтан» или «Вафельная станция», то в 2015 году структура спроса совершенно изменилась.

В настоящее время люди уже не хотят оставаться пассивными наблюдателями праздника жизни. Независимо от возрастной категории, каждому человеку хочется лично поучаствовать в процессе создания вкусного стола. В таблице представлен примерный перечень услуг и мастер – классов компании «Шоколадная мечта».

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Перечень услуг компании "Шоколадная мечта"** | | |
| **№** | **Основные услуги** | **Мастер- классы** |
| 1. | Пирамида из бокалов | Мороженое на азоте |
| 2. | Шоколадный фонтан | Шоколадные конфеты |
| 3. | Фруктовая пальма | Рисование на шоколаде |
| 4. | Фруктовый павлин | Роспись пряников |
| 5. | Фруктовые фигуры | Приготовление пирожных |
| 6. | Вафельная станция | Лепка из марципана |
| 7. | Свежевыжатые соки | Шоколадные роллы |
| 8. | Блинная станция | Карвинг |
| 9. | Сахарная вата | Изготовление коктейлей |
| 10. | Попкорн | Шоколадный квест |
| 11. | Карамельные яблоки |  |
| 12. | Шоколадный художник |  |
| 13. | Глинтвейн |  |
| 14. | Леди- фуршет |  |
| 15. | Шоколадный квест |  |
| 16. | Продажа шоколада |  |

Огромным преимуществом ведения данного бизнеса является возможность самостоятельно выбирать интересные и наиболее популярные услуги, в рамках данного списка. Именно от решения владельца бизнеса будет зависеть перечень услуг представительства компании в конкретном регионе. Естественно, данное решение напрямую влияет на уровень инвестиций в открытие собственной «Шоколадной мечты».

Данный вид бизнеса относится к сфере услуг в области развлечений. Это означает, что ваша работа всегда будет связана с праздником, огромным количеством положительных эмоций, а также довольными и благодарными клиентами. Такой бизнес приносит владельцу не только деньги, но и удовольствие. Кроме того, график работы вы выбираете самостоятельно, ориентируясь на спрос и желаемый уровень дохода.

Вариативность ассортимента услуг выражается не только в возможности выбирать и проводить мероприятия из вышеизложенного списка. Данный вид бизнеса является гибким и ограничен только финансовыми возможностями и фантазией владельца. Можно пополнить список услуг такими шоу- программами как: шоу мыльных пузырей, светодиодное шоу, рисование на песке, оформление воздушными шарами.

Чем более разнообразный перечень услуг вы сможете предоставить, тем быстрее будет расти величина среднего чека с каждого проведенного мероприятия.

**Описание рынка сбыта. Анализ конкурентов.**

Основная аудитория проекта – это работающие мужчины и женщины в возрасте от 23 – 55 лет, для которых праздничное мероприятие является значимым событием и которые готовы потратить часть дохода на эффектную организацию праздника. Кроме того, указанные целевые клиенты заказывают праздничное шоу не только для себя, но и для своих детей, а также на рабочие корпоративы.

В зависимости от количества населения в городе, в котором планируется открытие бизнеса, можно примерно подсчитать, сколько праздничных мероприятий проводится в течение года.

Приведем примерный перечень праздников, на которых будут потенциально востребованы услуги компании.

|  |
| --- |
| **Праздничные мероприятия - площадка для реализации услуг** |
| **День рождения** |
| **Юбилей, банкет у компании/частного лица** |
| **Свадьба** |
| **Детский праздник** |
| **Утренник** |
| **Выпускной в школе/ университете** |
| **Корпоратив** |
| **Выставка в сфере бизнеса/ искусства/ науки** |
| **Научная конференция** |
| **Массовые городские мероприятия** |

По совокупным данным агентств по организации праздничных мероприятий, в мегаполисе N с населением свыше 1 000 000 человек еженедельно проводится не менее 300 праздников с привлечением сторонних организаций.

В периоды пиковой активности в данной сфере, которые связаны с календарными праздниками, количество мероприятий возрастает до 500 – 600 в неделю.

Весь рынок организации праздничных услуг можно условно подразделить на конкурентов и партнеров по отношению к вашему бизнесу.

Партнерами для вас будут являться: агентства по организации праздничных мероприятий, ведущие праздников, звукооператоры. С партнерами выгодно обмениваться контактами и давать перекрестные рекомендации. Таким образом, вы увеличиваете количество заказов друг друга без дополнительных вложений и усилий.

А конкурентами являются не только те, кто предоставляет такой же перечень услуг, но и другие артисты, выступающие с развлекательными программами и шоу.

При анализе конкурентов стоит особое внимание уделить методам рекламы, которые используют другие артисты, а также их отзывам и репутации.

Также важно отметить, с кем работают конкуренты, так как в данном бизнесе представители смежных услуг предпочитают работать в тандемах. Например, тамада привлекает к организации праздника уже знакомого звукооператора, в также рекомендует тех артистов, с которыми был опыт плодотворного сотрудничества.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны проекта** | **Уязвимые стороны проекта** |
| 1. Узнаваемый бренд  2. Безупречная репутация компании  3. Ассортимент услуг  4. Сотрудничество с представителями дополняющих услуг  5. Возможность изменять ассортимент оказываемых услуг, гибко реагировать на спрос  6. Отсутствие специальных требований к месту проведения праздника.  7. Нет необходимости арендовать офисное помещение и расширять штат сотрудников;  8. Оборудование для шоу – программ не требует отдельного помещения для хранения. | 1. Невозможность на первых этапах охватить большое количество мероприятий. |
| **Возможности и перспективы** | **Угрозы внешней среды** |
| 1. Прочная репутация обеспечивает стабильный рост клиентов. | 1. Возникновение прямых конкурентов. |

При грамотно организованном процессе привлечения клиентов, а также качественном обслуживании, данный вид бизнеса будет стабильно развиваться.

**Продажи и маркетинг.**

Самым действенным способом привлечения клиентов на рынке праздничных услуг является **сарафанное радио**. Поэтому качество проведенных мероприятий всегда должно быть одинаково безупречно. А для того, чтобы о положительных отзывах узнало как можно большее количество новых клиентов, необходимо **запустить свой сайт**, на котором будут выкладываться текстовые либо видео – отзывы. Кроме того, на сайте новый клиент сможет оставить онлайн-заявку. Таким образом вы будете пополнять клиентскую базу. Огромное преимущество работы по франшизе «Шоколадная мечта» заключается в продвижении вашего сайта через основной сайт компании. Таким образом сокращаются ваши затраты на продвижение по SEO, а также растет рейтинг и узнаваемость вашей компании.

Также одним из способов продвижения является **сотрудничество с агентствами** по организации праздников, которые будут включать ваш номер в программу мероприятия. Комиссия таких агентств составляет от 10 до 20% от стоимости услуги.

Хорошим способом продвижения может стать **размещение на сайте** treda.ru. Это единый портал, объединяющий артистов, ведущих и музыкантов выбранного региона, и публикующий отзывы. Продажа услуги клиенту, который обратился к вам через этот сайт, обойдется вам в 20% комиcсионных от стоимости заказа.

На каждое мероприятие нужно в обязательном порядке брать с собой **визитки**. Обмениваться визитками можно не только с заказчиками, но и с представителями смежных услуг, которые также работают на данном мероприятии.

Публикация рекламы в **специализированных печатных изданиях** тоже может обеспечить вас клиентами. К числу таких изданий относятся свадебные каталоги или журналы светских новостей.

Если вам посчастливилось выступить на мероприятии с участием ярких известных личностей, необходимо обязательно разместить на сайте подтверждающие фотографии и видео. Это очень быстро повысит ваш рейтинг и позволит увеличить цены.

Что касается работы с существующими клиентами, то здесь необходимо разработать **акции**, которые будут увеличивать количество предоставляемых услуг на одно мероприятие. Например, при заказе двух шоколадных фонтанов, 2 кг фруктов в подарок.

Каждая акция должна сопровождаться ярким названием: «Шоколадный дуэт», «Шоколадное трио», «Свадебный эксклюзив».

Услуги, предоставляемые компанией «Шоколадная мечта» не являются разовыми. Попробовав шоколадный фонтан однажды, клиент уже не захочет организовывать праздник без вкусного и эффектного дополнения к основному столу. Следовательно, чрезвычайно важно с самого начала сформировать и тщательно вести клиентскую базу.

Если вы начинаете бизнес без привлечения сотрудников, то организованно заполнять базу вам будет удобно с помощью программы Microsoft Excel.

Если же список ваших клиентов значителен, а ваша команда насчитывает несколько человек, в т.ч. менеджеров по продажам, то вам будет удобнее завести CRM-систему.

Важно заранее поздравлять клиентов со всеми значимыми для них событиями, а также напоминать о своих услугах, предоставляя скидки за несколько услуг или акции.

**План производства.**

Первое, что предстоит сделать при запуске своего бизнеса – регистрация ИП или ООО. Ниже представлены преимущества и недостатки данных форм собственности.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ИП** | | **ООО** | |
| Плюсы | Минусы | Плюсы | Минусы |
| низкая стоимость регистрации - 800 руб. | необходимость платить налоги даже при отсутствии деятельности | не нужно платить фиксированные налоги | Высокая стоимость регистрации - 4000 руб. |
| упрощенное ведение бухгалтерии | риск личными средствами | нет риска личными средствами | сложно вывести деньги с расчетного счета( обналичить) |
| легко вывести деньги со счета | меньше доверия от клиента | больше доверия от клиента | высокий уровень штрафов |
| невысокий уровень штрафов при проверках |  |  |  |

Основная часть франчайзи «Шоколадная мечта» функционируют как ИП. Выбранная система налогообложения – УСН 6% (доход).

Следующий шаг – закупка оборудования и обучение работе с ним. Очевидное преимущество использования франшизы на данном этапе заключается в том, что вам предоставляют готовый перечень оборудования с указаниями контактов поставщиков. Кроме того, вы проходите обучение по оказанию каждого вида услуг непосредственно выезжая на мероприятия.

При покупке оборудования вам необходимо выбрать место для его хранения. Аренда склада не является обязательной, так как все оборудование является сборно – разборным и не занимает большого количества места. Кроме оборудования, вам придется хранить шоколад, который вы будете заказывать большими партиями. Остальные ингредиенты покупаются под конкретный заказ клиента, за день - два до проведения мероприятия.

Когда у вас есть все необходимое для работ, вам следует заняться привлечением клиентов. Сразу же обратитесь к разработчикам сайта, так как создание хорошего сайта с нуля займет от одного до двух месяцев. Распечатайте необходимое на первое время количество визиток. Обзвоните все агентства по организации праздников и предложите им свои услуги. Преимущество при сотрудничестве с агентствами заключается в том, что они не станут искать вам замену, если их устраивает уровень оказываемых вами услуг. Им гораздо проще привлекать всегда одного и того же подрядчика, который качественно выполнит работу и не подведет по срокам.

После того как вы получили первые заказы, вам нужно сконцентрировать внимание на взаимодействии с клиентом. Проконтролируйте весь процесс оказания услуги:

1. Грамотное принятие заказа – согласование вида услуги, ингредиентов, сроков предоставления услуги;
2. Заключение договора;
3. Поставка необходимых для работы материалов в срок;
4. Своевременное прибытие на место проведения праздника, подготовка оборудования;
5. Оказание услуги либо проведение мастер – класса;
6. Контроль качества посредством общения с заказчиком и формирования отзыва;
7. Расчет с агентством – посредником и обсуждение перспектив сотрудничества.

В первое время вам предстоит много работы. Однако, детальное изучение собственного бизнеса позволит вам расширить штат сотрудников и делегировать часть обязанностей, сохраняя качество работы.

На этапе расширения компании, нужно будет арендовать офис. Офис должен находиться в центре города и иметь хороший дизайн. Аренда 20 – 30 кв.м. обойдется вам в 30 000 руб. в месяц. Расходы на оформление офиса составят от 15 000 руб. в зависимости от ваших предпочтений и финансовых возможностей. Параллельно следует заняться расширением организационной структуры компании.

Именно от величины вашей компании зависит объем спроса, который вы сможете удовлетворить.

**Организационная структура.**

Компания «Шоколадная мечта» не предъявляет требований к организационной структуре франчайзи. Поэтому у вас есть возможность самостоятельно регулировать масштабы деятельности, ориентируясь на спрос.

Бизнес по организации праздничных услуг хорош тем, что им можно начинать заниматься самостоятельно без привлечения других участников.

На этапе запуска бизнеса это отличный вариант, так как клиентов пока не так много, чтобы делегировать обязанности между менеджером по продажам, администратором и выездным мастером. Первые месяц – два вы будете нарабатывать репутацию.

Значительную долю времени вам придется потратить на поиск клиентов. Этот этап включает в себя обработку заявок с сайта, звонки потенциальным клиентам, поиск изданий для размещения рекламы, создание группы ВКонтакте и страницы в Instagram.

На следующем этапе в ваши обязанности будет входить общение с клиентами и заключение договоров, выезд на место проведения праздника с оказанием выбранной услуги, знакомство с потенциальными партнерами, расчет с клиентами, сбор отзывов.

Преимущество самостоятельного ведения данного бизнеса:

1. Возможность выбирать количество проводимых мероприятий;
2. Отсутствие постоянных платежей в виде заработной платы сотрудникам и арендной платы;
3. Возможность вести бизнес, не выходя из дома.

Это наиболее рентабельный вариант до тех пор, пока вы способны справиться со спросом на ваши услуги.

Если заказов становится больше, чем вы можете обслужить, вам стоит нанять на работу одного или двух помощников.

Строгая диверсификация обязанностей в данном случае не имеет смысла, так как вам придется подменять друг друга, подстраиваясь под спрос и требования клиентов. Два основных принципа работы внутри небольшой команды:

1. Универсальность – возможность каждого участника самостоятельно выполнять любой этап работы.
2. Гибкость – готовность каждого сотрудника работать по ненормированному графику.

Следующий этап развития бизнеса – создание полноценной команды, которая будет включать в себя:

1. Менеджер по продажам – от 2 человек.
2. Профессиональные шоколатье – от 2 человек.
3. Менеджер по закупкам.
4. Директор организации.

Менеджер по продажам занимается поиском клиентов, привлечением целевой аудитории, ведением клиентской базы. Если есть возможность, установите горячую линию, по которой менеджер будет работать 24 часа в сутки. Заработная плата менеджера – 25 000 руб.

Кондитеры или шоколатье – это артисты или студенты, которые будут обслуживать праздники и проводить мастер – классы. Каждого артиста необходимо обучить, а также подписать договор подряда, в который включить пункт о неразглашении коммерческой тайны. Иначе возникает риск, что после обучения сотрудник превратится в вашего прямого конкурента. Работа шоколатье предполагает почасовую оплату труда. В среднем она составляет 2500 руб. за одно мероприятие, что включает логистику, мытье оборудавания и работу на самом заказе не менее 3-х часов.

Менеджер по закупкам должен контролировать процесс поставки сырья и материалов, а также следить за исправностью оборудования, обеспечивая бесперебойную работу организации. Заработная плата менеджера – 25 000 руб.

Директор организации контролирует своевременность и качество предоставляемых услуг, поддерживает связь с постоянными клиентами, а также формирует стратегию развития бизнеса. Заработная плата директора – 35 000 руб.

Для своевременной сдачи отчетности вам придется взять бухгалтера на аутсорсинг.

**Финансовый план.**

Финансовый план целесообразно рассматривать по двум направлениям: самостоятельное ведение бизнеса владельцем и создание штата сотрудников. Очевидно, что сумма инвестиций будет значительно отличаться за счет увеличение постоянных расходов на содержание офиса и персонала. Тем не менее основные статьи инвестиций составляют затраты на франшизу и оборудование.

Покупка франшизы «Шоколадная мечта» обойдется вам в 250 000 рублей. За эту сумму вы пройдете обучение по всем направлениям бизнеса, а также получите эксклюзивное право на ведение бизнеса под брендом «Шоколадная мечта» в своем регионе.

Материальная часть франшизы оплачивается отдельно, и она включает в себя необходимое оборудование для проведения мероприятий. Соответственно, ее стоимость будет варьироваться в зависимости от того, какой именно перечень услуг вы выберете для своего бизнеса. Максимальный пакет обойдется вам в 306 190 руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Инвестиции в оборудование** | | | | |
| № | **Наименование** | **Количество** | **Стоимость/ед.** | **Общая стоимость** |
| 1 | Chocolazi ANT-8130, 100 см | 1 | 46700 | 46700 |
| 2 | Chocolazi ANT-8086, 80 см | 1 | 33000 | 33000 |
| 3 | Шоколадный фонтан Sephra 50 см | 2 | 20000 | 40000 |
| 4 | Визитки | 500 | 8.79 | 4395 |
| 5 | Буклеты для проведения встреч | 200 | 26.80 | 5360 |
| 6 | Шоколад Barry Callebaut белый 5 кг. плитка | 1 | 670 | 670 |
| 7 | Шоколад Barry Callebaut молочный, таблетированная форма | 20 кг | 650 | 13000 |
| 8 | Шоколад Barry Callebaut темный, таблетированная форма | 10 кг | 650 | 6500 |
| 9 | Бокалы для мартини Ypsilon (для горки из шамп.) | 127 | 260 | 33020 |
| 10 | Фонтан для напитков | 2 | 2900 | 5800 |
| 11 | Фруктовая пальма 100 см. | 1 | 2000 | 2000 |
| 12 | Фруктовая пальма 60 см | 1 | 2000 | 2000 |
| 13 | Программа 1С | 1 | 1000 | 1000 |
| 14 | Фуршетная юбка | 1 | 2600 | 2600 |
| 15 | Стол | 1 | 3000 | 3000 |
| 16 | Форма поварская (обе белые) 48/42 (S, M) | 2 | 3000 | 6000 |
| 17 | Вышивка логотипа для формы | 2 | 300 | 600 |
| 18 | Термоконтейнер для перевозки сухого льда | 1 | 2300 | 2300 |
| 19 | Ведерки под шампанское (для сухого льда) | 2 | 1100 | 2200 |
| 20 | Шейкеры (для сухого льда) | 2 | 600 | 1200 |
| 21 | Одноразовые стаканчики (для фонтана для напитков) | 100 | 2 | 200 |
| 22 | Коробочки для портретов | 10 | 250 | 2500 |
| 23 | Ленточки для коробочек, рулон | 1 | 300 | 300 |
| 24 | Форма для изготовления шоколадных портретов | 1 | 600 | 600 |
| 25 | Кисточка (для художника) | 1 | 200 | 200 |
| 26 | Коробочки (для мастер-классов) | 35 | 100 | 3500 |
| 27 | Набор одноразовых бумажных тарелок 100 шт. | 10 | 100 | 1000 |
| 28 | Набор шпажек 100 шт. | 10 | 60 | 600 |
| 29 | Шпажки для фруктовой пальмы, коробка, 500 шт | 2 | 400 | 800 |
| 30 | Ящики | 3 | 650 | 1950 |
| 31 | Крышка ящика | 3 | 350 | 1050 |
| 32 | Термосумка для перевозки | 2 | 700 | 1400 |
| 33 | Набор салфеток 100 шт. | 10 | 35 | 350 |
| 34 | Блюдо для сервировки фруктов | 3 | 400 | 1200 |
| 35 | Ваза 3-х ярусная | 1 | 600 | 600 |
| 36 | Мешки для мусора 30 л. 30 шт. уп. | 10 | 40 | 400 |
| 37 | Большие мешки для мусора 120л. 1 шт. | 10 | 25 | 250 |
| 38 | Урна для мусора | 2 | 150 | 300 |
| 39 | Удлинитель | 2 | 350 | 700 |
| 40 | Драпировка | 3 | 700 | 2100 |
| 41 | Ложка чайная | 10 | 20 | 200 |
| 42 | Ложка столовая | 10 | 30 | 300 |
| 43 | Емкости для наполнителей для мастер-классов большие | 3 | 350 | 1050 |
| 44 | Емкости для наполнителей для мастер-классов маленькие | 10 | 250 | 2500 |
| 45 | Тарталетки, коробка, 1000 шт (для мастер-классов) | 1 | 600 | 600 |
| 46 | Фартуки одноразовые (для мастер-классов) | 100 | 15 | 1500 |
| 47 | Набор одноразовых перчаток (уп.100шт) | 5 | 60 | 300 |
| 48 | Скатерть | 1 | 1700 | 1700 |
| 49 | Миски для фруктов | 3 | 180 | 540 |
| 50 | Доска разделочная | 1 | 200 | 200 |
| 51 | Нож | 1 | 350 | 350 |
| 52 | Пищевая пленка | 1 | 150 | 150 |
| 53 | Стаканы для шпажек | 5 | 100 | 500 |
| 54 | Емкость для шоколада 4 л. | 3 | 350 | 1050 |
| 55 | Формочка для конфет | 1 | 1000 | 1000 |
| 56 | Шпатель для изготовления конфет | 1 | 200 | 200 |
|  |  |  |  |  |
| **ИТОГО** |  |  |  | **239490** |

Если вы начинаете бизнес без привлечения персонала, то инвестиции в данный вид бизнеса составят **490290 руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Инвестиции** | **Стоимость (руб.)** |
| **Интеллектуальная часть** |  |
| Стоимость франшизы | 250 000 |
| **Материальная часть** |  |
| Полный пакет оборудования | 239490 |
| **Оформление документов** | 800 |
| **Итого** | **491090** |

Финансовая бизнес-модель, передаваемая на обучении нашим франчайзи компанией «Шоколадная мечта» не предполагает обязательные расходы на аренду офиса и заработную плату персонала в течении первых двух лет после старта бизнеса.

Если же вы решили сразу собирать полноценную команду, то размер первоначальных инвестиций увеличится на сумму ремонта офиса, а также текущих расходов за первый месяц работы. Сумма инвестиций составит **692 000руб**.

Текущие расходы компании включают в себя:

1. Аренда офиса 20 – 30 кв.м. в центре города по ставке 700 – 1000 руб./кв.м. 30 000руб.
2. Заработная плата сотрудникам постоянным сотрудникам составит 110 000руб.
3. Оплата связи и Интернета – 1000руб.
4. Оплата коммунальных услуг – 5 000руб.
5. Налоговые платежи и социальные отчисления – 30 000.
6. Непредвиденные расходы – 25 000.

Статистика по 20 действующим по франшизе «Шоколадная мечта» компаниям позволяет практически безошибочно рассчитать срок окупаемости проекта в конкретном регионе. Срок окупаемости проекта рассчитывается исходя из количества проведенных мероприятий. Этот показатель также зависит от показателя рентабельности одной оказанной услуги.

Рентабельность в значительной мере зависит от того, привлекаете ли вы наемных работников. В качестве примера можно рассмотреть оказание услуги «Приготовление мороженого на жидком азоте»:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Стоимость мастер- класса** | **15 000** | **15 000** |
|  | **Самостоятельное ведение бизнеса** | **С учетом найма сотрудников** |
| Расходные материалы, ингредиенты | 450 | 450 |
| Жидкий азот | 1 300 | 1 300 |
| Наполнители- топпинги, орешки, цукаты, шоколад | 725 | 725 |
| Зарплата шоколатье | - | 2500 |
| Прочие расходы (содержание офиса и штата сотрудников) | - | 3000 |
| ИТОГО | 2475 | 7975 |
| **Прибыль** | **12 525** | **7 025** |
| **Прибыль ( в % от выручки)** | **83,50%** | **46,83%** |

Таким образом, **рентабельность мастер – классов** составляет от **45 – 85 %.**

**Рентабельность** стационарных услуг, которые не предусматривают интерактив, немного ниже. Она составляет **25 – 50 %.** Влияние на данную статистику оказал также рост курса евро, т.к. компания использует только натуральный бельгийский шоколад.

**При самостоятельном ведении бизнеса, средний чек** с проводимого мероприятия составляет **8 000 руб.** При среднем показателе рентабельности в 65% **прибыль** **с одного мероприятия** **составит 5 200 руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Самостоятельное ведение бизнеса** | **С учетом найма сотрудников** |
| **Средний чек** | 8 000 | 8 000 |
| **Средняя рентабельность** | 65% | 30% |
| **Средняя прибыль за мероприятие** | 5200 | 2400 |
| **Количество мероприятий, соответствующее окупаемости первоначальных инвестиций** | 108 мероприятий | 316 мероприятия |
| **Среднее количество проводимых мероприятий (в месяц)** | 12 | 33 |
| **Срок окупаемости (месяцев)** | 9 | 10 |

Следовательно, чтобы окупить первоначальные вложения потребуется провести **108 мероприятий.** **Срок окупаемости** при этом составит **4,5 месяца**.

В случае расширения штата сотрудников, **срок окупаемости** увеличивается до **7 месяцев.**

**Факторы риска.**

Вопреки мнению обывателей, данный вид бизнеса не является сезонным. Несмотря на то что спрос является нелинейным и резко возрастает перед крупными всероссийскими праздниками (Новый год или 8 марта), весной начинается период утренников и выпускных, а летом основные заказы приходятся на свадебные торжества. Следовательно, фактор риска, связанный с сезонностью, не является актуальным.

Появление конкурентов также не является серьезной проблемой если у вас в бизнесе налажены каналы привлечения новых клиентов. В этой сфере бизнеса немногие конкуренты активно занимаются продвижением сайта и ведением клиентской базы.

Для предотвращения возникновения непредвиденных обстоятельств, в результате которых происходит срыв мероприятия, необходимо проводить превентивные меры. Например, регулярно проверять исправность оборудования, а также всегда держать в запасе артиста, который сможет подменить в чрезвычайной ситуации.

И все – таки стоит еще раз напомнить, что самой трудоемкой задачей ведения бизнеса по организации праздничных услуг является формирование и удержание клиентской базы. Поскольку самым результативным источником привлечения клиентов является сарафанное радио, то уровень оказанных услуг должен быть всегда безупречен, а положительные отзывы зафиксированы либо на сайте организации, либо в виде видео – материалов.