

1. **Введение**

Свадьба - это самый важный и торжественный этап в жизни любого человека. Поэтому каждая девушка мечтает быть самой красивой невестой с самым невероятно красивым и запоминающимся свадебным платьем. Соответственно, большинство девушек готовы заплатить немаленькую сумму ради великолепного образа.

Стоить отметить, что у ведения такого бизнеса, как свадебный салон, достаточно много конкурентов. Многие магазины свадебных платьев не «выживают» на рынке, т.к. этот бизнес требует достаточно много затрат и не всегда может окупиться.

Главные аспекты успешного ведения магазинного бизнеса:

* Закупка востребованной на данный период продукции
* Следование интересам покупателей
* Иногда работать в убыток (осознанное снижение цены) ради привлечения новых посетителей для получения в будущем большей прибыли
* Реклама
* Ведение социальных сетей как средство информации со всеми подробностями о магазине, новых поступлениях и т.д. (Это позволит охватить большее количество людей и создать возможность дополнительного продвижения)
* Большой ассортимент
* высокое качество продукции.

Сумма первоначальных инвестиций: 6 750 000 рублей.

Точка безубыточности достигается с третьего месяца работы.

Срок окупаемости составляет 13 месяцев.

Средняя ежемесячная прибыль составляет 520 000 рублей.

1. **Описание бизнеса**

**Цель проекта** – получение прибыли в сфере бизнеса свадебных салонов. В качестве направления деятельности выбрана продажа платьев для невест, вечерних платьев, а также аксессуаров и бижутерии.

**Основной доход свадебного салона строится на продаже свадебных платьев** **и реализации сопутствующих товаров, такие как аксессуары**. Дополнительный доход извлекается от продажи вечерних платьев, спрос на которые менее подвержен сезонным колебаниям.

Структура управления салоном отличается простотой. Непосредственное руководство осуществляют собственник проекта и управляющий. В их ведении находятся все административные вопросы, включая закупку продукции. Непосредственно продажами занимаются два менеджера по продажам, работающих посменно.

В ассортимент свадебного салона входят:

1. Свадебные платья отечественных и зарубежных брендов;
2. Вечерние платья отечественных и зарубежных брендов;
3. Бижутерия и аксессуары.

Так же для максимизации прибыли в салоне предусмотрен прокат платьев.

Дополнительно заключен договор с ателье на пошив эксклюзивных платьев и на корректировку готовых.

**Помещение:**

* Месторасположение — центр города.
* Площадь помещения: 100−150 м2;
* Отдельный вход;
* Наличие парковки;
* Здание находится вблизи проезжей части и рядом с остановкой общественного транспорта;
* Наличие витринных окон, которое служит лучшей рекламой магазина;
* Наличие системы сигнализации и видеонаблюдения.

Часы работы: 9.00-20.00

1. **Рынок сбыта**

Спрос на товары свадебных салонов напрямую связан с такими показателями, как количество зарегистрированных браков, которое ведется Росстатом и его региональными подразделениями.

Согласно статистике, число браков в год на 1000 человек за последние 5 лет составляет 8-9. В 2016 году наблюдается значительный спад до 6,7 браков, однако это связано с тем, что год был високосный. Начиная с 2017 года прогнозируется положительная динамика числа регистрируемых браков, что уже можно наблюдать сейчас. 2017 и 2018 год стали бумом свадеб, поэтому сейчас самое время войти в эту нишу наиболее эффективным образом.

**Ценовой диапазон, в котором планируется работа салона составляет 1**

**50 000 — 150 000 руб.**, где оптимальная стоимость платья составит — 90 000 руб. В этой нише находится около 65% покупателей, остальные 35% распределятся следующим образом:

— 20% — 50 000 — 65 000 руб.

— 15% — 65 000 — 90 000 руб.

Основная целевая аудитория — женщины со средним уровнем достатка в возрасте от 18 — 37 лет.

1. **Маркетинг**

Самой основной частью маркетинга является реклама.

Для увеличения продаж и развития бизнеса создан сайт, с помощью которого мы сможем осуществлять продажи онлайн, а также найти представителей в других городах.

Свадебная индустрия предусматривает тесные контакты и взаимную поддержку с другими участниками проведения данного мероприятия. Сюда входят флористы, ведущие вечеров, аниматоры. С ними можно договориться о взаимном пиаре. Также можно распечатать визитки и оставьте их в ЗАГСах, кафе, ресторанах, салонах красоты.

Для привлечения внимания к своему салону следует устроить праздничное открытие с шариками, приятными сюрпризами, подарками и фотографами. Заранее следует анонсировать данное мероприятие в социальных сетях для привлечения большего числа гостей.

В дальнейшем следует периодически проводить регулярные рекламные кампании, участвовать в различных свадебных выставках.

1. **План производства**

**Основная цель проекта** — открытие свадебного салона и максимизация его прибыли.

**1 этап:**

**Оформление юридического лица.**

**Регистрация предприятия как ИП станет наиболее простым и рациональным решением.**

**2 этап:**

**Поиск поставщиков:**

Одной из самых важных составляющих бизнеса является собственно товар, который мы будем реализовывать. Поэтому следует очень внимательно отнестись к процессу выбора поставщиков. Также следует учесть, что одни производители могут уходить с рынка, другие появляться, да и клиенты всегда ждут чего-то нового, поэтому следует постоянно отслеживать меняющиеся тенденции. Не стоит забывать, что модели платьев, которые планируется предлагать, должны быть действительно интересными и стильными. Также важно учитывать, что размеры и фасоны нарядов должны соответствовать разным типам фигуры.

Специалисты советуют начинать примерно с 40 моделей свадебных платьев и 20 вечерних.

**Товар должен быть представлен классическими и ультрасовременными новинками**. При этом необходимо учитывать последние тенденции в мире моды, чтобы клиенты остались довольны выбором и рекомендовали данное заведение знакомым. Также важно заключить соглашения на регулярное снабжение моделями в четко оговоренные сроки, чтобы исключить возможность простоя салона в период повышенного спроса на ваши услуги. Главное помнить, что найти надежных поставщиков можно в сети. Это дает возможность сотрудничества с известными зарубежными брендами.

Заключая договора на поставку, нужно не забывать и о стоимости готовых моделей. Чем шире ценовой диапазон в будущем салоне, тем больше потенциальных клиентов можно привлечь.

Что касается выбора производителя, здесь лучше ориентироваться на очень широкий диапазон. Как правило, всегда найдутся желающие приобрести вещи как отечественного, так и зарубежного производства.

**3 этап:**

* Подбор персонала;
* Рекламная кампания;
* Ремонт помещения;
* Закупка необходимой мебели;
* Установка оборудования;
* Торжественное открытие;
* Рекламная кампания по плану годовых акций;
* Текущая работа свадебного салона.
1. **Факторы риска**

**Высокая конкуренция**. Данная сфера является высокорентабельной, поэтому привлекательна для вхождения все большего числа участников. Для того чтобы оставаться на высоте необходимо всегда поддерживать высокое качество товара, а также держать сервис на высоком уровне. Забота о клиенте — вот что должно быть на первом месте. Следует создать в салоне очень дружественную и теплую атмосферу.

**Сезонность**. Данная сфера бизнеса имеет наиболее высокие показатели с апреля по сентябрь включительно, в остальное время наблюдается спад. В не сезон рекомендуем особое внимание уделить вечерним платьям. А также больше внимания уделять рекламе.

**Сбои в поставках**. Всегда присутствует человеческий фактор. И в результате различных обстоятельств поставки могут происходить не по графику. Чтобы обезопасить себя от этого риска, рекомендуем сотрудничать сразу с несколькими поставщиками и заключать договоры, где предусмотрены штрафные санкции за сбои.