

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 330 тыс. руб.

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



Услуги по организации праздников и аниматоров предлагают создание незабываемых и магических моментов для людей в самые особенные дни и события их жизни. Часто организованные праздники становятся источником радости, счастья и веселья для всех участников. Будь то детский день рождения, свадьба, юбилей или корпоративное мероприятие, профессиональные организаторы и талантливые аниматоры - ключевые фигуры, которые делают эти мероприятия захватывающими и запоминающимися.

Услуги организации праздников предлагают весь спектр услуг, начиная с выбора и декорирования места проведения, планирования и координации программы, развлечений и игр, до организации кейтеринга, обеспечения тематических декораций, звукового и светового оборудования. Организаторы праздников заботятся о каждой мелочи, чтобы создать атмосферу волшебства и радости, которая будет оставаться в памяти участников надолго.



УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

Организация праздников и услуги аниматоров могут быть интересным и прибыльным бизнесом. Вот некоторые шаги, которые помогут вам начать:

1. Исследуйте рынок: Изучите спрос на услуги организации праздников и аниматоров в вашем регионе. Определите свою целевую аудиторию и узнайте о предпочтениях и требованиях клиентов.

2. Определите свою нишу: Решите, какие виды праздников вы будете организовывать. Может быть, это детские дни рождения, свадьбы, корпоративные мероприятия или другие мероприятия. Установите свои особенности и конкурентные преимущества.

3. Создайте команду аниматоров: Наймите профессиональных аниматоров, которые обладают навыками взаимодействия с клиентами, развлекательными программами и умеют работать на мероприятиях. Проведите обучение и тренинги, чтобы обеспечить высокое качество обслуживания.

4. Разработайте пакеты услуг: Создайте различные пакеты услуг в зависимости от потребностей и бюджета клиентов. Включите в них различные анимационные программы, декорации, музыку, развлечения и другие услуги.

5. Сделайте рекламу: Раскрутите свой бизнес через различные каналы маркетинга. Создайте привлекательный веб-сайт или онлайн-портфолио, используйте социальные сети, распространяйте рекламные материалы, сотрудничайте с другими предприятиями и партнерами.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ, АССОРТИМЕНТ УСЛУГ

6. Обеспечьте отличное обслуживание: Предоставляйте высокое качество обслуживания и внимание к деталям. Слушайте потребности клиентов, включайтесь в организацию событий и стремитесь к их полному удовлетворению.

7. Создайте портфолио: Фотографируйте и снимайте видео на каждом празднике, чтобы иметь качественные материалы для вашего портфолио. Это поможет показать ваше мастерство и оформление мероприятий.

8. Сотрудничайте с поставщиками: Установите сотрудничество с поставщиками услуг и товаров, такими как аренда оборудования, поставка декораций и тортов, чтобы гарантировать разнообразие и качество предлагаемых вами услуг.

Помните, что организация праздников требует творческого подхода, гибкости и способности адаптироваться к потребностям клиентов. Развивайте свой бизнес, стремитесь к постоянному улучшению и создавайте незабываемые моменты для своих клиентов.

Как показывает практика, чтобы подобное дело было успешным вкладывать огромные суммы совсем не обязательно. Самое важное – это высокий уровень качества услуг и оригинальные организаторские способности. Нужно завоевать хорошую репутацию, ведь с довольным клиентом никогда не будет проблем, следовательно, материальных сложностей тоже.



УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата:

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, а полностью заниматься своими силами рекомендуется зарегистрироваться в качестве **самозанятого**.

ВЫБОР КОДА ОКВЭД.

Код показывает ведомствам, чем занимается компания или предприниматель. При открытии бизнеса нужно указать основной код – той деятельности, которая будет приносить большую часть дохода, и выбрать несколько дополнительных.

Как основной код ОКВЭД подойдут следующие:

Код ОКВЭД

93.29 Деятельность по организации отдыха и развлечений прочая.

93.29.9 Деятельность зрелищно-развлекательная прочая, не включенная в другие группировки

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ ИП/ООО

- 01 Сформировать необходимый **пакет документов** (подробнее по ссылке);
- 02 **Выбрать способ предоставления** документов:
 - С помощью сервиса при наличии у заявителя ЭЦП.
 - В электронном виде без электронной подписи заявителя.
 - Через нотариуса, МФЦ или Центр “Мой бизнес”.
- 03 **Предоставить документы** в регистрирующий орган;
- 04 **Получение документов** о государственной регистрации.



Как зарег-ть
ИП



Как зарег-ть
ООО

Важно! Для быстрой и удобной регистрации бизнеса Вы можете воспользоваться услугами Центра «Мой бизнес». Сотрудники Центра проконсультируют вас по всем вопросам регистрации бизнеса, подготовят для вас все необходимые документы и направят в регистрирующий орган. Еще одним плюсом является то, что при регистрации не нужно будет оплачивать госпошину в размере 800 рублей. Помимо этого, сразу при регистрации вы сможете открыть расчетный счет в банке. Это существенно сэкономит время.



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ПОРЯДОК РЕГИСТРАЦИИ В КАЧЕСТВЕ САМОЗАНЯТОГО

01 Скачать приложение «**Мой налог**» по следующим ссылкам:



Для Apple



Для Android

02 Необходимо **согласиться на обработку данных** и с правилами приложения

03 Нужно **выбрать способ регистрации**:

- **Через личный кабинет** - нужно ввести ИНН и пароль от личного кабинета, на сайте налоговой заполнить информацию (потребуется ИНН). Сайт налоговой дает инструкции по действиям для выполнения процедуры;
- **Через Госуслуги** (потребуется мобильный телефон, почта, СНИЛС);
- **По паспорту** - нужно подтвердить номер телефона, выбрать регион, сфотографировать паспорт и себя.

04 **Выберите регион.** Учитывается не место жительства, а место ведения деятельности.

05 **Отсканируйте паспорт** при помощи приложения и **сделайте селфи** для подтверждения личности (или выберите фото из галереи).

06 **Подтвердите регистрацию и дождитесь оповещения** через сообщение.



МОЙ НАЛОГ

МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России



УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Сценические костюмы (классический, анимационный, сказочный и тд.)	150 000
2	Набор для аквагрима	5 000
3	Набор «Шоу гигантских мыльных пузырей»	5 000
4	Звуковое оборудование (аудиоколонки 2 шт., ноутбук, микрофон)	100 000
5	Прочий инвентарь	20 000
6	Постоянные и переменные расходы на начало (аренда, коммунальные и т.д., не больше 15%)	50 000
	ИТОГО:	330 000

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг	Средняя цена в час	Кол-во	Выручка
1	Услуги аниматора	3 000	50	150 000
2	Организация и проведение Дня рождения	54 000	3	162 000
			ИТОГО:	312 000

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ

Первоначально необходимо определить структуру доходов и их источники, то есть спрогнозировать выручку.

Для получения расчета выручки необходимо посчитать планируемое количество каждого товара/услуги в месяц, и умножить на цену товара.

$$\text{ВЫРУЧКА} = \text{КОЛИЧЕСТВО ТОВАРОВ} * \text{ЦЕНУ ТОВАРА}$$

Размер выручки сам по себе ничего не говорит об эффективности бизнеса. Чтобы понять, прибыльна или убыточна компания, необходимо рассчитать чистую прибыль.

Чистая прибыль (или убыток) — это итоговый финансовый результат по итогам деятельности, за вычетом всех расходов.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАСХОДОВ

Операционные расходы — все расходы, которые она несет в процессе своей работы (т.е. связанные с основным видом деятельности). Например, закупка товара, зарплаты, аренда, налоги, оплата подрядчиков.

Разобьем для удобства операционные расходы на инвестиционные, постоянные и переменные.

Инвестиционные расходы — это расходы, необходимые на создание бизнеса. Например, на покупку оборудования, аренду помещения и обеспечительные платежи по ней, ремонт. Данный вид расходов учитывается при расчете чистой прибыли (убытков) нарастающим итогом и помогает понять, насколько быстро окупится открываемый бизнес.

Постоянные расходы — это то, что оплачивается ежемесячно примерно в одинаковом объеме: аренда офиса, интернет, канцтовары, фиксированная зарплата бухгалтера.

Переменные расходы — это расходы, которые меняются вместе с выручкой. Например, это могут быть премии или бонусы для сотрудников, зависящие от количества и стоимости оказанных услуг. Также, к переменным расходам можно отнести стоимость расходных материалов. Продал — сделал выручку, не продал — не сделал. Выручка растет — и переменные расходы растут, падает — и они падают. Вообще не будет выручки — и этих расходов не будет.

ШАГ 4. ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Постоянные и переменные расходы в месяц

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Транспортные расходы	5 000
2	Услуги связи (телефон, интернет)	1 200
3	Услуги прачечной	3 000
4	Реклама	5 000
5	Зарплата	50 000
6	Аренда помещения	30 000
7	Коммунальные услуги	2 000
	ИТОГО	96 200

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	45 842 руб. + 1% с дохода свыше 300 тыс. руб.
2	УСН (Доходы)	Доходы * 6%
3	УСН (Доходы - Расходы)	(Доходы - Расходы) * 15%
4	ПСН для ИП (при наличии такого вида деятельности)	Потенциально возможный к получению доход в год / Кол-во дней * 6% Используйте калькулятор на сайте ФНС
5	НПД (самозанятый)	Доходы * 4% - при работе с ФЛ Доходы * 6% при работе с ЮЛ

Суммы налоговых отчислений указаны при условии отсутствия наемных работников



Калькулятор ПСН

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Одно из преимуществ данного вида деятельности – отсутствие необходимости арендовать и оформлять специальное помещение для офиса. Вся работа с оформлением заказов и согласованием технического задания может происходить на территории заказчика, если это юридическое лицо, или в кафе, если вашими заказчиками выступают физические лица, что позволит снизить издержки как инвестиционные, так и постоянные, а соответственно и финансовые риски начинающего бизнеса.

Для начала нужен один помощник, который окажет поддержку в ведении переговоров с клиентами, заключении договоров с ресторанами и кафе, поиске нужного персонала и прочих рабочих вопросах. Необходимо подобрать тамаду и музыкантов, а также компетентного и общительного ведущего развлекательных программ. Это тот необходимый минимум профессионалов, которыми Вы должны располагать.

Среди услуг агентства стоит выделить сопровождение индивидуальных заказов клиентов: к примеру, клиент может потребовать проведения особого фаер-шоу, салюта и т.д.

Помимо всего прочего, для ведения бизнеса необходимо современное оборудование для торжества: акустическая техника, костюмы действующих лиц и т.д. Не нужно спешить закупать все и сразу. Всем необходимым можно обзаводиться постепенно, закупая необходимые атрибуты на каждый отдельный заказ. В результате со временем Вы будете обладать полезными и нужными вещами. Также необходимо закупить всевозможные мелочи: воздушные шарики, украшения для банкетных залов, разнообразные плакаты и т.д. Целесообразным решением будет найти постоянных и надежных поставщиков, с которыми в случае постоянных крупных закупок можно договориться о скидках, выгодных для обеих сторон.

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

ШАГ 6. МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Для успешной реализации социального контракта, для дальнейшего развития и перспективы финансовой стабильности вы можете воспользоваться следующими мерами поддержки:

01 Учебная программа «Азбука предпринимателя»

Программа предназначена для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

02 Учебная программа «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его.



опд

03 Комплексная услуга для получателей соцконтракта, которые зарегистрировались в качестве ИП более 1 года.

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

04 Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
«Соц. контракт»

05 Займ для самозанятых

Сумма займа до 1 млн. рублей. Процентная ставка от 4% до 8%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ
для самозанятых

06 Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант
для молодых

УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПРАЗДНИКОВ



[МОЙБИЗНЕС14.РФ](http://MOYBIZNES14.RF)

Консультации специалистов
Центра «Мой бизнес»
по **бесплатной горячей линии:**

 **8-800-100-58-80**

 **8-924-873-00-97**