



СВАДЕБНОЕ АГЕНТСТВО



СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ: от 500 тыс. руб.

СВАДЕБНОЕ АГЕНТСТВО



Свадебная индустрия — это стабильно растущий рынок. Несмотря на экономические колебания, люди продолжают жениться, и тенденция к аутсорсингу организации торжества профессионалам только усиливается. Современные пары, особенно в городах, ценят свое время и хотят получить идеальный день без стресса и рутины. Они готовы инвестировать в услуги организатора, который возьмет на себя все заботы: от поиска площадки и подбора платья до составления сценария и координации в день события.

Перспективы рынка связаны с развитием новых форматов (микросвадьбы, эко-свадьбы, тематические бракосочетания), а также с ростом потребности в персонализации и уникальном опыте. Это позволяет агентству не просто оказывать услуги, а создавать эксклюзивные продукты с высокой добавочной стоимостью.



**СВАДЕБНОЕ
АГЕНТСТВО**



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

Организация любого свадебного мероприятия, даже самого малобюджетного, требует привлечения профессионалов, чтобы сделать мероприятие особенным.

Свадебное агентство позволяет решить практически все организационные проблемы. Этим обусловлена актуальность подобного бизнеса.

Основная цель свадебного агента – быть координатором и продюсером свадьбы. Его заказывают, чтобы минимизировать риски. В его задачи входит составление таймлайна, работа с подрядчиками, логистика, контроль, разработка концепции, формирование команды, решение организационных задач. Он главный управляющий всего проекта «Свадьба».

- Продюсерская часть позволяет создать уникальный сценарий и собрать пазл из сотен деталей.
- Координаторская часть гарантирует, что этот сценарий будет безупречно сыгран в главный день.

Хороший свадебный агент совмещает в себе обе эти роли, чтобы пара могла не просто "пережить" день своей свадьбы, а прожить его как самую прекрасную сказку, будучи абсолютно спокойными за результат.

В рамках проекта планируется предоставление агентством различных пакетов услуг:

Основные пакеты услуг:

- **Организация свадьбы «под ключ»** - полная организация свадьбы с нуля. (Среднее агентское вознаграждение ~10% от бюджета свадьбы);
- **«Координация дня»** - ведение и координация всех процессов в день свадьбы;
- **«Частичная организация»** - выполнение отдельной задачи по выбору пары (например, только подбор площадки или ведущего);
- Доп. услуга: **«Аренда декора и текстиля»** - аренда декора и текстиля (скатерти и чехлы на стулья) для свадьбы;

Ваш пакет услуг - это то, за что клиенты готовы платить. Рекомендуется начинать с базового набора и постепенно добавлять расширенные опции по мере развития свадебного агентства.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

Преимуществами свадебного агентства будут являться:

- Индивидуальный подход к клиентам и внимание к деталям.
- Надежные партнеры/подрядчики.
- Оперативное решение всех организационных вопросов, чтобы пара могла наслаждаться праздником без лишних волнений.
- Гарантия высокого качества и своевременного выполнения всех задач.

Качество и надежность партнеров (подрядчиков) влияют на уровень предоставляемых услуг свадебного агентства. Поэтому крайне важно правильно выбрать подрядчиков, чтобы обеспечить высокий организационный уровень свадьбы.

Обязательные партнеры:

- Арендодатели площадок для торжеств: рестораны, банкетные залы и др.
- Фотографы и видеографы: разные по стилю и бюджету.
- Ведущие/тамада.
- Флористы/декораторы: для создания свадебных букетов и оформления площадки торжества.
- Кондитеры и пекарни: для свадебных тортов и капкейков.
- Стилисты и визажисты: парикмахеры, визажисты, мастера по маникюру.
- Диджеи, артисты/музыканты.
- Полиграфические компании.
- Транспортные компании.



ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

Чтобы минимизировать возможные форс-мажоры в день проведения свадьбы, необходимо иметь с собой:

- Аптечку первой помощи.
- Набор для невесты: запасные чулки, иголки с нитками, булавки, влажные салфетки и др.
- Инструменты: мультитул, ножницы, скотч (обычный и двусторонний), степлер и др.
- Зарядные устройства для телефонов - Power Bank.
- Распечатанный тайминг/сценарий, контакты всех подрядчиков.

При осуществлении данной деятельности важно принимать во внимание сезонные колебания спроса.

Это один из главных вызовов в свадебном бизнесе.

- Высокий сезон: Май-сентябрь (пик: июнь-август). Это самый "горячий" и доходный период. Бронировать даты начинают за 6-12 месяцев.
- Низкий сезон: Ноябрь-март (исключая новогодние корпоративы). Меньше заказов, ниже доход.
- "Плечо" сезона: Апрель, октябрь. Погода непредсказуема, но спрос есть.

Как бороться с сезонностью:

Расширяйте услуги: Предлагайте организацию других событий - юбилей, корпоративы, свидания, выписки из роддома, детские праздники.

Создавайте пакеты для "несезона". Предлагайте специальные, более выгодные условия для свадеб в зимние месяцы. Привлекательные акции и скидки в «несезон» с легкостью решат эту проблему.

Заранее планируйте финансы: Откладывайте деньги с "высокого сезона" на "низкий".

Занимайтесь маркетингом в "низкий сезон": Активно ведите соцсети, запускайте рекламу, обновляйте портфолио.

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране, свадебные агентства сохраняют свою актуальность и востребованность, поскольку они не только берут на себя организационные хлопоты, но и создают индивидуальные, неповторимые события, отражающие уникальность каждой пары. Благодаря профессиональному подходу и вниманию к деталям они позволяют клиентам чувствовать себя уверенно и спокойно в процессе подготовки, что особенно ценно в такой важный и эмоциональный день.

ШАГ 1. ОФОРМЛЕНИЕ ИДЕИ

ПОДГОТОВКА К СВАДЬБЕ

с организатором



ПОДГОТОВКА К СВАДЬБЕ

без организатора



ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 2. РЕГИСТРАЦИЯ БИЗНЕСА

ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННО -ПРАВОВОЙ ФОРМЫ.

Выбор организационно-правовой формы зависит от наличия работников и формата работы, в большинстве случаев подойдет регистрация в качестве самозанятого.

- Если для реализации проекта требуется работники, то необходимо открыть **ИП или ООО**.
- Если вы не планируете нанимать работников, и не нужен лицевой счет в банке, 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 и дополнительные ОКВЭДы подойдут следующие, в зависимости от ассортимента могут отличаться

Код ОКВЭД
93.29.3 Организация обрядов (свадеб, юбилеев), в т.ч. музыкальное сопровождение
96.09 Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки
74.20 - Деятельность в области фотографии.
79.90.2 - Деятельность по предоставлению экскурсионных туристических услуг.
77.29 – Прокат и аренда прочих предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения
82.30 - Деятельность по организации конференций и выставок

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:
- 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.



Для Apple



Для Android



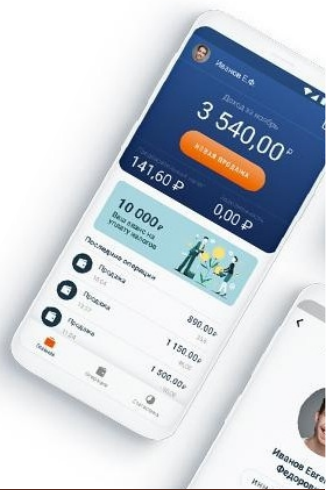
МОЙ НАЛОГ
МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ



Инструкция по работе
с приложением «Мой налог»

8 (800) 222-22-22

Контакт-центр ФНС России





ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

ШАГ 3. РАССЧИТАТЬ ВЛОЖЕНИЯ И ВЫРУЧКУ

СТАРТОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ НА ОТКРЫТИЕ БИЗНЕСА

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Ноутбук	80 000
2	МФУ (Принтер / сканер)	20 000
3	Маркетинг и реклама (не более 5%)	25 000
4	Создание продающего сайта (+ домен + хостинг)	50 000
5	Создание портфолио-каталога (с образцами тканей, материалов, карточек, декоров и т.д.)	40 000
6	Канцелярия, материалы и прочие расходы	15 000
7	Комплект чехлов на столы и стулья (100 шт)	200 000
8	Декор для свадьбы	50 000
9	Аренда склада для хранения декора	20 000
	ИТОГО	500 000

На начальном этапе не нужно арендовать дорогой офис, покупать мебель, можно работать из дома. Встречаться с клиентами можно в кофейнях или коворкинг центрах. Для хранения инвентаря можно снять небольшой склад или гараж.

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ВЫРУЧКА В МЕСЯЦ

№	Наименование услуг*	Средняя цена, руб.	Кол-во	Выручка
1	«Координация дня»	15 000	4	60 000
2	Организация «Под ключ»	100 000	1	100 000
3	Частичная организация	5 000	10	50 000
4	Аренда комплекта текстиля	30 000	2	60 000
5	Аренда декора	20 000	2	40 000
			ИТОГО:	310 000

* Стоимость агентского вознаграждения, без учета бюджета свадьбы



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	Аренда склада	5 000
2	Реклама и маркетинг	20 000
3	Прочие офисные расходы	10 000
4	Транспортные расходы	10 000
5	Амортизационные расходы	20 000
	ИТОГО	65 000

Налоговые платежи в бюджет в год

№	Наименование позиции	Стоимость (руб.)
1	Фиксированные взносы ИП	53 658 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



ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

ШАГ 5. ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Личный бренд: Успех агентства на 90% зависит от репутации и личного обаяния организатора. Необходимо активно вести соцсети, делиться реальными кейсами и отзывами.

Нет обязательной сертификации: Специальной лицензии не требуется. Однако курсы по организации мероприятий и сертификаты от известных школ будут серьезным преимуществом и позволят обосновать высокий ценник.

Портфолио: На старте его можно собрать, организовав несколько бесплатных свадеб для друзей или смоделировав съемку с привлеченными фотографами и визажистами.

Ваше имя и ваши реализованные проекты - главный актив. Инвестируйте в качественную фото и видеосъемку своих свадеб. Ваше портфолио должно продавать.

Постоянное развитие: Тренды в свадьбах меняются каждый год. Вы должны быть в курсе новых стилей, площадок, технологий. Посещайте профильные мероприятия, учитесь у коллег, вдохновляйтесь.

Серийность и ниши: Чтобы выжить в регионах, нельзя работать только со свадьбами. Нужно также организовывать корпоративы, юбилеи, дни рождения.

Работа с подрядчиками: Вы не оказываете услуги сами, вы — продюсер. 80% успеха зависит от надежности команды (фотограф, ведущий, кейтеринг, флорист). Необходимо сформировать пул проверенных специалистов.

Психология и стрессоустойчивость: Вы работаете с людьми в один из самых эмоциональных периодов их жизни. Будьте готовы к тревожным новостям, конфликтам семей и непредвиденным ситуациям. Вы - психолог, дипломат и "непотопляемый" капитан.

Нет права на ошибку. Свадьба не повторяется. Любая ваша ошибка или ошибка подрядчика может испортить главный день в жизни людей. Тщательно проверяйте всех, с кем работаете, и всегда имейте план "Б".

Юридические тонкости: Правильно оформляйте договоры с клиентами и подрядчиками. В договоре необходимо прописывать все этапы, зоны ответственности, форс-мажоры, условия предоплаты.

Рекомендуется проконсультироваться с юристом.

Главный совет: Начинайте не с больших вложений в офис, а с построения репутации и базы надежных партнеров. Ваша честность, профессионализм и искренняя любовь к своему делу будут вашим главным конкурентным преимуществом.

Удачи в этом прекрасном начинании.

СВАДЕБНОЕ АГЕНТСТВО



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

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

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

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