

«Корпорация праздника»»

Цель

- ▶ Создание конкурентоспособного предприятия в Белгороде, выводящего службу кейтеринга на новый респектабельный уровень за счёт квалифицированных работников, собственного пищевого производства, выгодных цен, уникального меню до конца 2021 года.



Определение

- ▶ Выездное ресторанное обслуживание в любом месте и в любое время: услуга, которая позволяет удовлетворить потребности заказчика во всех его проявлениях, организации праздника, корпоративных мероприятий, банкетов, деловых встреч, свадеб, дней рождения, выездных фуршетов.



Описание

- ▶ Основной целью бизнеса является предоставление полного спектра услуг по обслуживанию мероприятий и различных событий для частных лиц и компаний. Также дополнительным источником дохода для компании является доставка обедов в офисы и аренда мебели и оборудования.
- ▶ Процесс работы кейтеринговой службы следующий:

Обработка заказа (согласование сроков и требований клиента)

Приготовление и доставка еды.



Доставка оборудования, оформление и обслуживание мероприятия.



Уникальность

Отличительной особенностью данной кейтеринговой компании является собственное пищевое производство, а также наличие квалифицированного персонала.



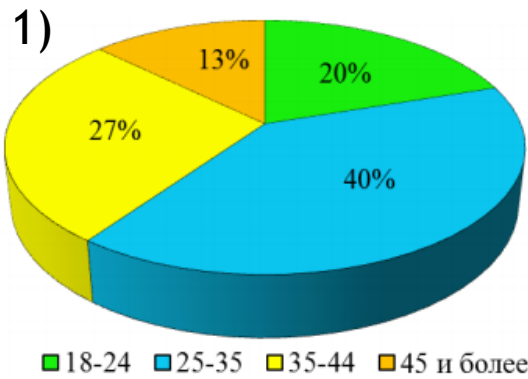
Целевая аудитория

- ▶ Компании, желающие устроить вечеринку(молодые люди от 18 до 40 лет);
- ▶ Офисные сотрудники;
- ▶ Туристы;
- ▶ Молодожены;
- ▶ Юбиляры;
- ▶ Выпускники;
- ▶ Студенты и сотрудники учебных заведений;
- ▶ Участники тематических вечеров.

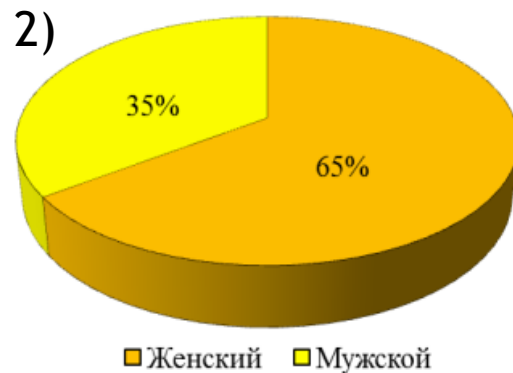


Анализ целевой аудитории

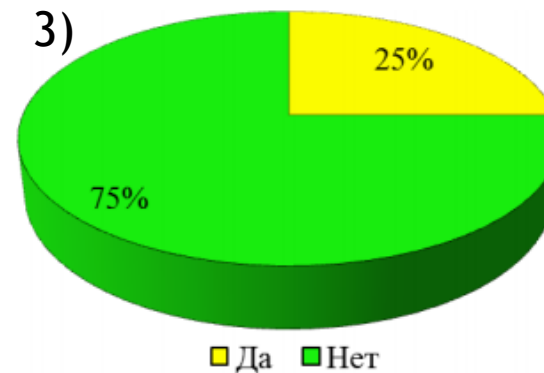
1) Возраст заказчиков кейтеринга на диаграмме имеет широкий диапазон. Люди от 25 до 30 лет являются главными потребителями услуг. На втором месте - люди в возрасте от 35 до 44 лет, их число составляет 27%. И, наконец, на третьем месте - люди от 18 до 24 лет, составляют 20% от общего числа



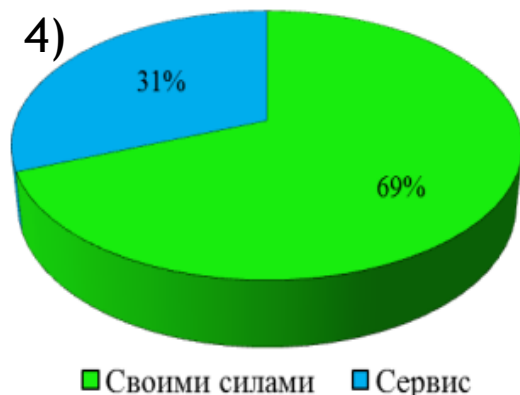
2) Если рассматривать заказчиков по половому признаку на диаграмме, то основную часть, конечно же, составляют женщины. Мужчины-клиенты так же могут быть заказчиками, но чаще всего - это клиент с запросом организации свадьбы или юбилея, корпоратива.



3) При определении количества респондентов, пользующихся услугами кейтеринга, было получено 25% положительных ответов респондентов и 75% отрицательных ответов. Результаты опроса представлены на рисунке диаграмме



4) На диаграмме показан спрос респондентов, пользующиеся услугами различных сервисов - 31% организация мероприятий с помощью агентств, 69% организуют торжества самостоятельно.



Доставка и оформление заказов



Инвестиции на открытие

Регистрация, включая получение всех разрешений	10 000
Ремонт	96 000
Вывеска	15 000
Рекламные материалы	30 000
Аренда на время ремонта	128 000
Закупка оборудования	2 321 500
Прочее	15 000
Итого	2 615 500


Ежемесячные затраты


ФОТ (включая отчисления)	515 959
Аренда (80 кв.м.)	64 000
Амортизация	23 611
Коммунальные услуги	10 000
Реклама	25 000
Бухгалтерия (удаленная)	8 000
Закупка продуктов	434 967
Непредвиденные расходы	15 000
Итого	1 096 537

Анализ охвата аудитории конкурентов в соц.сетях



«Вкусный праздник»

 93
человека

 1048
человек




«БелФуршет»


 829
человек

 277
человек




«Семейный дом вкуса»


 8
человек

 2222
человек



«Европа парк-отель»

 2170
человек

 2146
человек



«Кейтеринг Белогорья»

 161
человека

 958
человека

- И ещё около десятка предприятий специализирующихся на кейтеринге или связаны с ним в нашем городе и имеющих социальные сети.

План маркетинга

- ▶ Основными каналами продвижения являются:
 1. Реклама в социальных сетях
 2. Баннерная реклама
 3. Контекстная реклама
 4. Активные продажи специалистом по коммерции
 5. Посещение мероприятий и выставок
 6. Личные связи участника
 7. Социальные сети
 8. СМИ



Штат сотрудников «Корпорации праздника»»

- ▶ Директор
- ▶ Шеф-повар
- ▶ Повар (3 человека)
- ▶ Куратор проекта
- ▶ Менеджер по продажам
- ▶ Официант (4 человека)
- ▶ Водитель
- ▶ Курьер (3 человека)
- ▶ Разнорабочий



Риски в сфере кейтеринга

- ▶ Основными рисками при открытии кейтеринга являются:
- ▶ Плохое качество обслуживания
- ▶ Для снижения данного риска необходимо нанимать только высококвалифицированных специалистов, официантов и прочий обслуживающий персонал. Наиболее эффективно будет обратиться к рекрутинговому агентству.
- ▶ Выход оборудования из строя
- ▶ Это может остановить работу компании. Для исключения риска необходимо приобретать качественную иностранную технику.



Перспективы развития кейтеринговой службы:

- ▶ Открытие дополнительных пунктов на территории области;
- ▶ Разработка puzzle-маркетинга, получение новых партнеров;
- ▶ Создание скидочной системы на первый и последующие заказы.

Вывод

В настоящее время в нашем городе кейтеринг - не новаторство, но необходимость. Условия городской жизни довольно загружены. Поэтому в силу различных факторов обывателям приходится пользоваться специализированными службами доставки еды, мебели, обслуживающего персонала. А это тратит много времени и средств на организацию конкретного мероприятия.

«Корпорация праздника» решает совокупность данных проблем, экономя время благодаря уникальным методам реализации службы кейтеринга, и показывает праздники яркими и незабываемыми.



Спасибо за
внимание!