

# БИЗНЕС-ПЛАН

## «АССОЛЬ»

*Услуги по пошиву штор, покрывал и наволочек.*

## Содержание

1. Резюме.....	3
2. Описание услуг.....	4
3. Анализ рынка.....	6
4. Маркетинг план.....	8
5. Производственный план.....	11
6. Организационный план.....	15
7. Финансовый план.....	17
8. Анализ рисков.....	22

## **1. Резюме**

Проект по оказанию услуг населению по пошиву штор, покрывал и наволочек.

Ателье «Ассоль» планирует занять рынок в районе г.Красноярска по ул. Судостроительная и осуществлять качественные и профессиональные услуги по пошиву штор, покрывал и наволочек.

Компания «Ассоль» готова «одеть» вашу мебель и окна стильно и красиво.

Никаких готовых штор. Мы шьем шторы специально для вас на заказ по вашим размерам с точностью до 1 сантиметра.

Компания «Ассоль» планирует открыть прекрасное ателье для всех жителей того района в котором он располагается.

Компания «Ассоль» планирует нанять персонал:

Швея 2 чел.

Дизайнер 1 чел.

Общий объем финансирования проекта составляет 112 170 руб.

Финансирование от центра занятости 76440руб.

Собственных средств 35 730 руб.

Ожидается, что в течение первого года ателье займет достойное место на рынке среди компаний по пошиву штор.

В течение первого года планируется выполнить более 200 заказов по пошиву.

Срок окупаемости проекта при получении одного-двух контрактов, 3-4 месяца.

## **2. Описание услуг**

При организации бизнеса планируется оказывать услуги не только по пошиву штор, покрывал и наволочек, но и ремонту одежды. Клиенту будет

предоставляться возможность выбора уже готовых дизайнерских решений штор по современным каталогам и модным журналам. А так же в индивидуальном случае можно спроектировать уникальный дизайн для любого даже самого вредного заказчика.

В последнее время шторы пользуются огромной популярностью. Шторы являются важнейшей частью любого домашнего или офисного интерьера, не говоря уже об интерьерах ресторанов и отелей. Шторы и плотные портьеры, в отличие от жалюзи, пришлись по душе многим, благодаря своей красоте, функциональности, а также противопожарным качествам и максимальной защитой от солнечного света.

Существует множество видов штор: шторы с мягким и жестким ламбрекеном, шторы на люверсах, шторы на петлях, японские шторы, французские шторы, римские шторы, австрийские шторы. К выбору штор надо подходить осознанно, иначе неправильно подобранные шторы могут испортить интерьер. Сделать правильный выбор клиенту поможет квалифицированный дизайнер.

Дизайнер поможет реализовать самые смелые фантазии за короткий срок и умеренную плату.

История оконных занавесей и штор насчитывает несколько тысячелетий. Как известно, украшать тканями окна стали еще во времена позднего Средневековья, а настоящий расцвет разнообразных драпировок пришелся на эпоху барокко. Шторы являются важнейшим элементом дизайна любого помещения, они подчеркивают стиль, создают определенную атмосферу и делают помещение по-настоящему уютным. А в современном исполнении это бескрайний простор для фантазии дизайнера.

Не секрет, что с помощью декоративного текстиля можно преобразить даже самые скучные помещения. Шторы, покрывала, обивки, декоративные подушки — все это придаст неповторимый вид и изящество интерьеру. Именно с помощью штор вы можете наполнить комнату солнечным светом или затемнить ее, изменить форму окна, зрительно поднять низкий потолок. Умелой драпировкой можно "оправить" красивый вид из окна, а из ламбрекенов и прозрачного тюля получится роскошная "рама" для пейзажа за окном.

По мнению специалистов, сейчас преобладают две тенденции в дизайне штор. Первый вариант — это традиционное оформление, для которого характерны многообразные детали и всевозможные украшения.

Второй вариант — выделение штор в интерьере комнаты (цветом, формой и т. д.).

Желающие заказать шторы в ателье, могут обратиться в компанию «Ассоль» и мы предложим самые лучшие варианты.

Благодаря богатой истории и хорошему потребительскому спросу сейчас мы имеем в своем распоряжении многообразие форм и моделей штор, созданных во все предыдущие эпохи. И называем мы эти варианты стилями. Для пошива современных штор существует множество сочетаний тканей, элементов. Дизайн штор – это целая наука. Современное многообразие штор может удовлетворить вкус любого человека. К тому же, продолжают появляться новые варианты оформления окна, например, металлические или тканевые жалюзи, бамбуковые шторы и много другое. Дизайн современных штор ограничивается только фантазией и законами гармонии

Предлагаемые услуги имеют узкую направленность и ориентированы на конкретного потребителя. Планируемые к оказанию услуги призваны ответить потребностям населения в создании уюта, красоты, функциональности интерьера квартиры, офиса, кафе или гостиницы.

Мы предоставляем полный комплекс услуг, связанных с декорированием окна.

- пошив штор, покрывал, чехлов, подушек
- изготовление карнизов по размерам заказчика
- монтаж, сборка и доставка карнизов
- развешивание и декорирование штор
- роспись по ткани
- изготовление декоративных украшений для штор
- дизайн штор

Не стоит также забывать о возможных недостатках и не доработках в проекте, коими является возможное снижение спроса и перенасыщение рынка на данной территории. Таким образом, компания «Ассоль» будет ориентирована не только на рынок территории района в котором будет располагаться мастерская, но и на другие территории и районы города Красноярска, открывая филиалы мастерские по всему городу и имея профессиональный сайт, уникальность бизнеса становится более явной.

### 3. Анализ рынка сбыта

Всегда есть и будут люди, которые хотят иметь в своем доме, или офисе изделия широкого потребления, а эксклюзивные модели штор, покрывал или наволочек.

С постоянно протекающими в стране процессами инфляциями и повышением цен на товары, материальный уровень жизни населения остаётся не высоким. Услуги же по ремонту швейных изделий позволяет населению соответствовать направлению современной моды и достичь определённой полезности товара.

Многолетний опыт работы в сфере бытового обслуживания даёт основание предлагать, что в основном за услугами будут обращаться жители ближайших домов в том районе, в котором будет располагаться мастерская.

Благодаря открытию «Ассоль» на рынке мастерских по пошиву штор станет на много проще найти готовое решение своих проблем. Для этого достаточно будет посетить мастерскую и просмотреть наше портфолио. Или зайти на сайт и вызвать дизайнера на дом.

Компания «Ассоль» планирует заключить договора с компаниями по производству и продаже ткани и фурнитуры.

Благодаря тому, что компания «Ассоль» заключит долгосрочные договора с торговыми предприятиями, и проведении маркетинговых решений, о стабильной прибыли можно не беспокоиться.

Основные клиенты - это мужчины и женщины, но чаще женщины, в возрасте от 20 до 50 лет. проживающие в г.Красноярске, в соседних домах от мастерской. Уровень заработной платы средний, или выше среднего.

#### Прогноз продаж

В течение первого года планируется осуществить более 150 заказов по пошиву штор, более 100 заказов по пошиву покрывал и более 100 заказов по пошиву наволочек.

**Таблица № 1 – Показатели выручки по изделиям в год.**

№	Наименование	Количество заказов.	Средняя стоимость	Выручка в год
---	--------------	---------------------	-------------------	---------------

		В год	заказа	
1	Пошив штор	150	8000руб.	1 200 000руб.
2	Пошив покрывал	100	5000руб.	500 000руб.
3	Пошив наволочек	100	1500руб.	150 000руб.

#### 4. План маркетинга



При организации каналов сбыта (оказания услуг), компания сделала свой акцент на проведении рекламной компании в тех местах, где чаще всего можно встретить потенциального клиента.

К таким местам мы можем отнести продуктовые магазины, торговые центры, парикмахерские, фитнес центры, расположенные в данном районе, вблизи расположения мастерской «Ассоль».

*Важную роль в оценке возможностей сбыта изделия и услуг играет цена. Цена – это средство борьбы за клиента правильная цена на услуги должна устанавливаться исходя из уровня цен у конкурентов с учетом спроса на услуги.*

Для привлечения внимания со стороны физических лиц, будет задействован целый ряд рекламных ходов ( наружная реклама, интернет, полиграфическая продукция и партизанский маркетинг).

**Таблица № 2 - Рекламный бюджет**

№	Наименование	Описание	Расходы в первый год	Расходы Постоянные/разовые
1	Листовки	На досках объявлений	6000руб.	Постоянные
2	Штендер	Уличная стойка	3000руб.	Разовые
3	Наружная реклама	Вывеска (размер 3м. на 1м.)	3150руб.	Разовые
4	Интернет	Размещение на досках объявлений, создание сайта.	15 000руб.	Разовые

Итого затраты на рекламу в течение первого года составляют **27 150руб.**

Договор аренды на помещение под ателье площадью – 45 кв.м. стоимостью 8000 руб.

Компания «Ассоль» арендует помещение под мастерскую, а так же рабочее место дизайнера, бухгалтера и руководитель компании.

Данное помещение будет предназначено для проведения предварительных бесед с заказчиком и проведением работ по пошиву.

На начальном этапе раскрутки компании, каналами сбыта услуг компании будут являться друзья, знакомые и старые клиенты с предыдущего места работы.

Помимо личных связей руководителя компании с директорами местных предприятий, компания «Ассоль» планирует задействовать в качестве канала сбыта и продвижения услуг компании - возможности интернета. Компания «Ассоль» планирует создать корпоративный веб-сайт, а так же разместить информацию об услугах в других интернет справочниках и каталогах.

Вследствие того, что компания «Ассоль» оказывает услуги по пошиву, то для их продвижения будут важны следующие пункты:

1. наличие мастерской и пункта приема заказов;
2. возможность выезда дизайнера на объект (на территорию заказчика в любой район города, в любую организацию);
3. предоставление услуг по записи, ведение организованной очередности;

Для создания лояльного отношения клиентов к компании «Ассоль», нами будут приняты следующие стратегические маркетинговые меры:

1. Будет предоставляться скидка постоянным заказчикам в размере 10%.
2. Благодаря интернету и созданному веб-сайту, компания всегда будет иметь возможность донести новую до своих постоянных и потенциальных клиентов полезную информацию об услугах и ценах компании, а так же постоянно обновлять свое портфолио.
3. В продвижении компании на рынок основной упор в рекламе будет делаться на использовании интернета (корпоративный веб-сайт), СМИ (газеты) и проведение бесплатных презентаций среди потенциальных заказчиков.

Кроме рекламных мероприятий могут быть использованы следующие методы продвижения услуг:

1. установление деловых отношений с (частными мастерами) парикмахерами, визажистами, стилистами;
2. проведение бесплатных семинаров для юных швей, способствующих продвижению услуг компании;

## **5. Производственный план**

Для обустройства цеха-офиса необходимо позаботиться о мебели, компьютере со всеми необходимыми программами и принтере для распечатки эскизов. Кроме того, понадобится швейная машина, машина для потайных швов, оверлок.

Ножницы, линейки, сантиметры, иглы и т. д. Сразу закупать материалы нет необходимости, если планируется работать под заказ.

Но предварительно надо подготовить каталог тканей, из которого заказчик сможет подобрать подходящий ему вариант.

Покупать ткани, нитки, фурнитуру (люверсы, крючки, петли) и аксессуары лучше на оптово-розничных складах. Не всегда нужный метраж и количество «потянут» на минимальный опт, но даже в розницу цены на таких складах ниже, чем в обычных магазинах тканей. Первоначальные затраты на материалы будут небольшими, если работать по предоплате.

Как правило, при оформлении заказа в ателье берут стоимость всех расходных материалов, а оплата за работу осуществляется уже после выполнения заказа.

### **Технологический процесс оказания услуг ателье:**

1. Прием клиента.
2. Снятие замеров.
3. Разработка дизайна.
4. Заключение договора об оказании услуг.
5. Прием предоплаты, или полной оплаты.
4. Закуп необходимого материала.
5. Проведение работ по пошиву.
6. Сдача заказа.
9. Погашение задолженности по оплате (если таковая имеется).
10. Подписание акта выполненных работ.

Для организации бизнеса по пошиву, необходимо приобрести следующее оборудование:

1. Швейная машинка (с функцией «оверлок») - 8000 р. – 2 шт.
2. Отпариватель- 3490 р. – 1 шт.
3. Стулья- 250р.- 5 шт.
4. Стол швейный - 11 990 р. – 2 шт.
5. Компьютер (ноутбук, для дизайнера) – 20 000р. - 1 шт.
6. Принтер – сканер – 7000 р. - 1шт.
7. Стол руководителя – 2000 р.- 1 шт.
8. Стол дизайнера 2000р. – 1 шт.
10. Канцелярские принадлежности – 500 р.

**Итого:**

**Таблица № 4 - Список необходимых средств производства**

№	Наименование	Срок поставки	Цена за ед. руб.	Кол-во	Стоимость оборудования, руб.
1	Швейная машинка	1 неделя	8000	2	16 000
2	Отпариватель	1 неделя	3490	1	3490
3	Стулья	1 неделя	250	5	1250
4	Стол швейный	1 месяц	11 990	2	23 980
5	Ноутбук	1 неделя	20 000	1	20 000
6	Принтер	1 неделя	7000	1	7000
7	Стол руководителя	1 месяц	2000	1	2000

8	Стол дизайнера	1 месяц	2000	1	2000
9	Канцелярия	1 неделя	-	-	500
<b>Итого:</b>					<b>76 220</b>

### **Производственные площади**

Мастерская для компании «Ассоль» расположен по адресу: г. Красноярск, ул. Судостроительная д.175 пом. 1 площадью 45 м.кв.

Благодаря тому, что компания планирует все свои производственные площади организовать на одной территории, а так же иметь возможность донести всю информацию о своих услугах через сайт - это станет одним из главных преимуществ перед конкурентами.

### **Персонал и оплата труда**

Для осуществления своей деятельности, компания «Ассоль» планирует привлечь наемных рабочих по специальности «швея» и «дизайнер».

Должность бухгалтера будет занимать сам руководитель компании «Ассоль» Курбатова Виолетта Георгиевна

Уровень оплаты на начальном этапе развития бизнеса «швей» 8 000 – 13 000руб.

Уровень оплаты труда «дизайнера» 7000 - 10 000руб.

Количество швей 2 человека

Количество дизайнеров 1 человек.

Производственная себестоимость может быть рассчитана на основе данных включающие следующие виды затрат:

1. текущие затраты;
2. заработная плата рабочих;
3. производственные издержки при изготовлении заказа (материалы).

Анализ конкурентов:

### **1. Ателье "Золушка"**

Адрес: ул. Судостроительная ,66.

Оказывают услуги только по пошиву прямых строчек- 40руб за метр.

### **2. Ателье "Натали"**

Адрес: ул. Судостроительная, 95

Оказывают услуги пошива штор:

- 1.Обработка края в подгибку -- 20 руб. (1 метр)
- 2.Обработка края косой бейкой -- 30 руб. (1 метр)
- 3.Настрачивание тесьмы -- 40 (1 метр).
4. Пошив ламбрекенов от 250 до 350 руб.

### **3. Ателье "Пуговка"**

Адрес: ул. Судостроительная,58

Оказывают услуги только по пошиву прямых строчек- 30 руб за метр.

Учитывая эти данные, компания «Ассоль» планирует установить ценовую политику сравнимо со среднерыночной, но с дополнительными привилегиями и бонусами.

## 6. Организационный план

### Образование:

**Высшее образование:** ЛПИ - филиал Сибирского федерального университета

**Форма обучения:** очная

**Период обучения:** 2002-2007 г.г.

**Специальность:** учитель русского языка и литературы

**Дополнительное образование:** МОУ СПО «Лесосибирский колледж «Знание»

**Специальность:** бухгалтер-пользователь ПЭВМ

**Дополнительные знания и навыки:**

**Программы:** 1С, MS Office

Знание офисной техники.

**Владение иностранными языками:** английский со словарем

### Опыт работы:

**ООО «Натси-Красноярск»**

**Должность:** торговый представитель

**Обязанности:** работа с существующими партнерами и клиентами, поиск новых клиентов, развитие дистрибьюторской и дилерской сетей, увеличение объемов прибыли предприятия.

**Период:** июль 2010г.- январь 2012г.

**Сбергательный банк РФ (ОАО)**

**Должность:** делопроизводитель

**Обязанности:** организационно-документарное обеспечение работы коллегиальных органов отделения; прием, регистрация и направление в структурные подразделения поступающих документов; составление приказов

**Период:** февраль 2009г. - июнь 2010 г.

**ООО «Времена года»**

**Должность:** менеджер по продажам окон ПВХ

**Обязанности:** консультация клиентов по предоставляемым услугам, заключение договоров, ведение базы клиентов.

**Период:** июнь-ноябрь 2008 г.

**Агентство Развития Продаж «НИСА»**

**Должность:** менеджер по продажам

**Обязанности:** организация работы по рекламированию выполняемых услуг, планирование и координация работ по проведению рекламных кампаний, изучение рынка сбыта и покупательского спроса.

**Период:** июль-декабрь 2007г.

Режим работы: 11-19час, 6-дневная рабочая неделя

*Для осуществления деятельности по оказанию услуг населению выбор организационно правовой формы был выбран в пользу ИП.*

**Таблица № 5 – Сводный календарный план**

№ п/п	Этапы	1 год			
		1-й мес.	2-й мес.	3-й мес.	4-й мес.
1	Определение основных параметров проекта	X			
2	Получение финансовой помощи	X	X		
3	Регистрация предприятия		X		
4	Заключение договора аренды		X		
5	Закупка оборудования		X		
6	Доставка оборудования		X	X	
7	Наем персонала		X	X	
8	Проведение маркетинговых мер		X	X	
9	Начало производства			X	
10	Выход на полную производственную мощность				X

## **7. Финансовый план**

**Таблица № 6 - Источники финансирования проекта**

№	Наименование источника	Сумма, в руб.
1.	Финансирование со стороны Центра Занятости	76 440руб.
2.	Личные средства	35 730руб.
	<b>ИТОГО:</b>	<b>112 170 руб.</b>

Собственные средства составляют 32% от стоимости проекта

**Таблица № 7 - Расходы по финансовой помощи от центра занятости населения**

<b>№</b>	<b>Наименование расходов</b>	<b>Кол-во единиц</b>	<b>Цена за 1 единицу рублей</b>	<b>Сумма, рублей</b>
1	Швейная машинка	2	8000 руб.	16 000 руб.
2	Отпариватель	1	3490 руб.	3490 руб.
3	Стулья	5	250 руб.	1250 руб.
4	Стол швейный	2	11990 руб.	23 980 руб.
5	Ноутбук	1	20000 руб.	20 000 руб.
6	Принтер	1	7000 руб.	7000 руб.
7	Стол руководителя	1	2000 руб.	2000 руб.
8	Стол дизайнера	1	2000 руб.	2000 руб.
9	Реклама	-	-	720 руб.
	<b>ИТОГО</b>			<b>76440 руб.</b>

**Таблица № 8 - Первоначальные инвестиции**

<b>Направление расходования средств</b>	<b>Сумма инвестиций</b>	<b>Источники финансирования</b>	
<b>Приобретение оборудования и другие расходы связанные с началом</b>		Собственные средства	Финансовая помощь из ЦЗН

<b>деятельности</b>			
Швейная машинка	16 000 руб.	-	16 000 руб.
Отпариватель	3490 руб.	-	3490 руб.
Стулья	1250 руб.	-	1250 руб.
Стол швейный	23 980 руб.	-	23 980 руб.
Ноутбук	20 000 руб.	-	20 000 руб.
Принтер	7000 руб.	-	7000 руб.
Стол руководителя	2000 руб.	-	2000 руб.
Стол дизайнера	2000 руб.	-	2000 руб.
Канцелярия	500 руб.	500 руб.	-
Аренда	8000 руб.	8000 руб.	-
Регистрация ИП	800 руб.	800 руб.	-
Реклама	27 150 руб.	26430 руб.	720 руб.
<b>Итого</b>	<b>112 170 руб.</b>	<b>35 730 руб.</b>	<b>76 440руб.</b>

**Таблица № 9 - Постоянные расходы**

<b>Наименование расходов</b>	<b>В месяц</b>	<b>В год</b>
Аренда помещения	8000руб.	96000руб.
Заработная плата швей	20 000руб	240000руб.
Заработная плата дизайнера	7000руб.	84000руб.

Коммунальные платежи	1500руб.	18000руб.
Транспортные расходы	2000руб.	24000руб.
Реклама	6000руб.	72000руб.
Обслуживание сайта	1000руб.	12000руб.
<b>Итого</b>	<b>45500руб.</b>	<b>546000руб.</b>

**Таблица № 10 – Расчет финансовых показателей выручки**

№	Наименование	Количество заказов. В год	Средняя стоимость заказа	Выручка в год	Выручка в месяц
1	Пошив штор	150	8000руб.	1 200 000руб.	100 000руб.
2	Пошив покрывал	100	5000руб.	500 000руб.	41666руб.
3	Пошив наволочек	100	1500руб.	150 000руб.	12500руб.
<b>Итого</b>				<b>1 850 000руб.</b>	<b>154166руб.</b>

**Таблица № 11 - Переменные расходы**

<b>Наименование расходов</b>	<b>В месяц</b>	<b>В год</b>
Расходы на покупку материалов (примерно 40% от стоимости заказа)	61666руб.	739992руб.
Пенсионный фонд 34%	9180руб.	110160руб.
Налог ЕНВД	4000руб.	48000руб.

<b>Итого</b>	<b>74846руб.</b>	<b>898152руб.</b>
--------------	------------------	-------------------

**Таблица № 12 – Расчет прибылей**

показатели	в месяц руб.	в год руб.
Выручка (наиболее вероятный показатель), руб.	154166руб.	1 850 000руб.
Переменные расходы	74846руб.	898152руб.
Постоянные расходы	45500руб.	546000руб.
Чистая прибыль, руб.	<b>33820руб.</b>	<b>405 840руб.</b>
Срок окупаемости		<b>3-4 месяца</b>

Расчет показывает, что данный вид деятельности, позволит получить доход и компенсировать все планируемые расходы, а также иметь возможность получать чистую прибыль

**Таблица № 13 - Таблица денежных потоков**

<b>Вид денежного потока</b>	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц
Поступления от продаж (выручка)	154166	154166	154166	154166	154166	154166
Переменные издержки	74846	74846	74846	74846	74846	74846
Постоянные издержки	45500	45500	45500	45500	45500	45500
<b>1. Результат от операционной деятельности</b>	33820	33820	33820	33820	33820	33820
Единовременные расходы	112 170	0	0	0	0	0
<b>2. Результат от инвестиционной деятельности</b>	112 170	0	0	0	0	0
Собственный капитал (личные вложения)	35 730	0	0	0	0	0
Финансовая помощь от Центра Занятости	76 400	0	0	0	0	0
<b>Результат от финансовой деятельности</b>	78350	0	0	0	0	0
Баланс наличности на начало периода	33820	33820	67640	101460	135280	169100
<b>Баланс наличности на конец периода</b>	33820	67640	101460	135280	169100	202920

## 8. Анализ рисков

Финансовые результаты работы пошивочного ателье зависят от реализации объема услуг. Поскольку ателье только открывается, могут возникнуть проблемы с клиентами. Как мера «профилактики» является рекламная компания. Могут возникнуть и объективные потери, связанные с инфляцией.

При реализации бизнес-плана могут возникнуть различные потери:

**материальные** (дополнительные, ранее не предусмотренные затраты или потери, утрата материальных объектов в виде зданий, оборудования, имущества, продукции, материалов и т.д.);

**трудовые** (потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами);

**финансовые** (перерасход денег, выплата штрафов, уплата дополнительных налогов и сборов, **недополучение, или неполучение средств из запланированных источников**, долгов, неплатежей, уменьшение выручки от снижения цен, а также в связи с инфляцией, изменением курса рубля);

**потери времени** (запаздывание по срокам выполнения работ и, в конечном итоге, срыв намеченных сроков реализации проекта);

**прочие потери** (нанесение ущерба здоровью населения, окружающей среде, престижу предпринимателя и др.).

### **Основные риски, возникающие при организации данного бизнеса.**

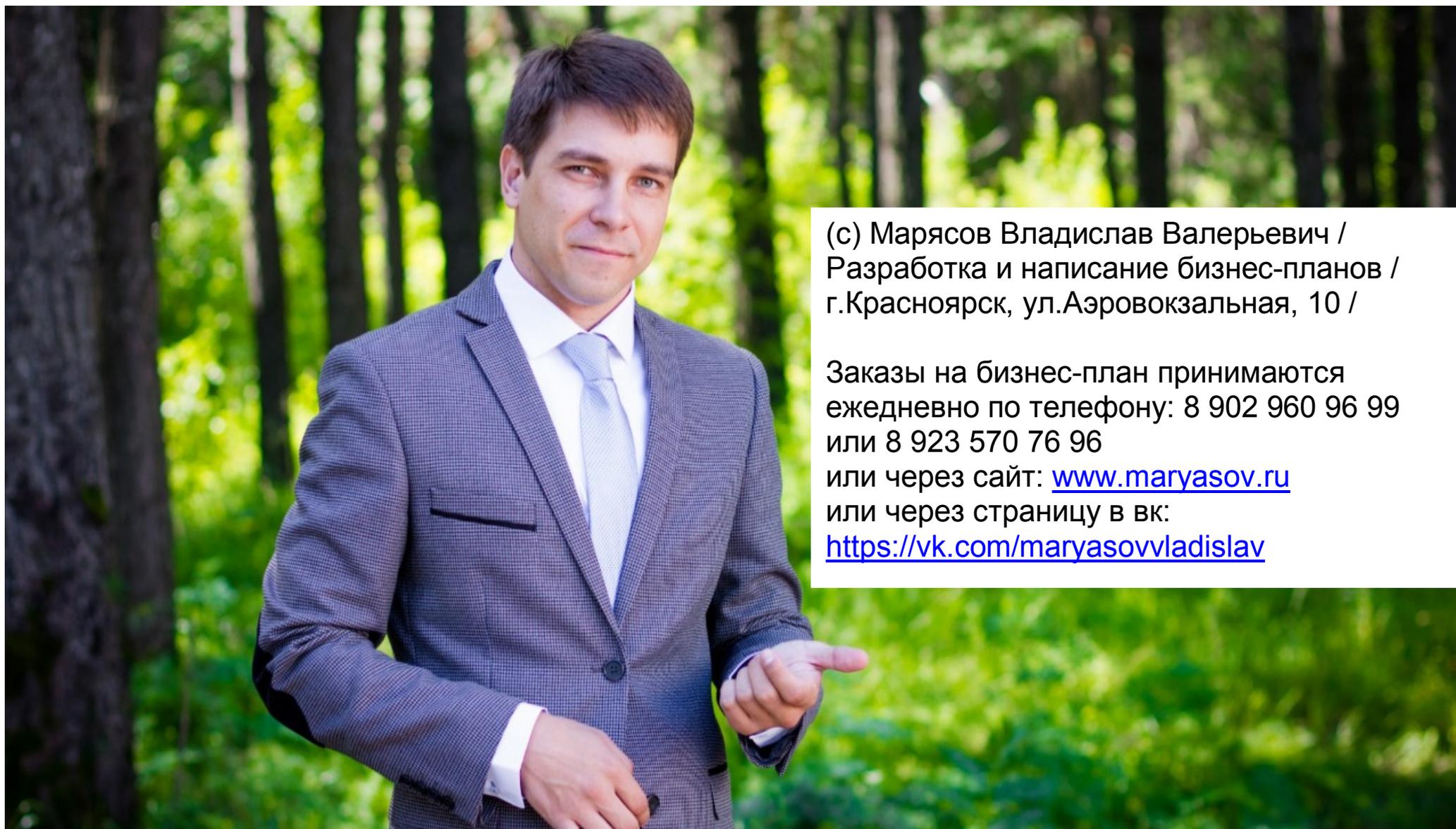
- порча недвижимости – вероятность возникновения 5 %
- поломка оборудования - вероятность возникновения 10 %
- отключение электроэнергии - вероятность возникновения 5 %

- болезнь работников - вероятность возникновения 10 %
- появление конкурентов - вероятность возникновения 5 %

### **Меры, способствующие минимизации рисков**

- Порча недвижимости – поставить на пожарную сигнализацию.
- Поломка оборудование – своевременный технический осмотр оборудования.
- Отключение электроэнергии – осуществление своевременных платежей за электроэнергию.
- Болезнь работников – замена самим директором.
- Появление конкурентов – усиление лояльности со стороны постоянных клиентов.

(с) Марясов Владислав Валерьевич / Разработка и написание бизнес-планов /  
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 / Заказы на бизнес-план принимаются ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99 или 8 923 570 76 96 или через сайт: [www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru) или через страницу в вк: <https://vk.com/maryasovvladislav>



(с) Марьясов Владислав Валерьевич /  
Разработка и написание бизнес-планов /  
г.Красноярск, ул.Аэровокзальная, 10 /

Заказы на бизнес-план принимаются  
ежедневно по телефону: 8 902 960 96 99  
или 8 923 570 76 96  
или через сайт: [www.maryasov.ru](http://www.maryasov.ru)  
или через страницу в вк:  
<https://vk.com/maryasovvladislav>