

# БИЗНЕС-ПЛАН

## Услуги фотографа

### Уведомление об авторских правах и конфиденциальности

Данный документ является объектом **авторского права** и защищён в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными соглашениями по интеллектуальной собственности.

Правообладателем документа является компания «**Мой План**», зарегистрированная как **торговая марка**.

Вся информация, содержащаяся в этом документе, включая, но не ограничиваясь: тексты, схемы, таблицы, графики, методологии, стратегии, технические данные и коммерческие наработки, является **конфиденциальной** и предназначена исключительно для указанного круга лиц.

Любое использование данного документа — полное или частичное **воспроизведение, копирование, распространение, публикация, передача третьим лицам, а также использование в иных целях**, — допускается только с **письменного согласия** компании «Мой План».

Несанкционированное копирование, распространение или иное использование информации из этого документа преследуется в соответствии с законом и может повлечь за собой **гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность**.

© 2025 «Мой План». Все права защищены.  
Документ подготовлен 12 сентября 2025 года.

## РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

### 1. Цель разработки бизнес-плана:

Планирование организации и ведения бизнеса, получение финансовой поддержки на открытие бизнеса.

### 2. Информация об инициаторе проекта – [REDACTED]

Наименование	Характеристика
Полное наименование организации или ИП (при наличии)	-
ИНН (при наличии)	[REDACTED]
Юридический адрес (при наличии)	[REDACTED]
Фактический адрес	[REDACTED]
Руководитель организации (инициатор проекта)	[REDACTED]
Телефон/электронная почта	[REDACTED]
Инвестор (-ы)	[REDACTED]
Основной вид деятельности (ОКВЭД) (или планируемый)	74.20 Деятельность в области фотографии

### 3. Наименование проекта: “Фотограф”

4. Краткое описание проекта: Проект предполагает оказание услуг фотографа.

### 5. Текущий статус проекта:

В настоящее время проводится разработка бизнес-плана для получения государственной помощи в рамках социального контракта, направленного на открытие бизнеса по оказанию услуг фотографа. На текущий момент уже проведены предварительные исследования рынка и выполнен анализ потребностей целевой аудитории. Собран и систематизирован основной объем информации, необходимой для оценки потенциала проекта, включая анализ конкурентов и изучение законодательных требований. Также определены ключевые направления развития бизнеса и сформулированы цели и задачи, которые будут включены в бизнес-план.

### 6. Краткая характеристика продукции/услуг:

Планируется оказывать следующие услуги:

- фотосъемка по индивидуальному заказу;
- репортажная фотосъемка мероприятия;
- рекламная фотосъемка;
- фотосъемка торжественных мероприятий.

## **7. Способ продаж:**

1. Прямые продажи: проведение встреч и презентаций для потенциальных клиентов;
2. Нетворкинг и участие в профильных мероприятиях: активное участие в конференциях, выставках и форумах;
3. Цифровые каналы: использование социальных сетей и профессиональных платформ для продвижения бренда и увеличения охвата аудитории;
4. Партнерства и стратегические альянсы: сотрудничество с другими компаниями в смежных отраслях для расширения спектра предлагаемых услуг;
5. Поддержка клиентов и создание положительных отзывов: разработка программы лояльности для постоянных клиентов.

## **8. Потенциальные потребители:**

- Владельцы авто;
- Спортивные команды в дисциплине drift;
- Компании HQStream, DRIFT MATSURI SPB, DriftExpo, автодром “Игора Драйв”;
- Строительные компании.

## **9. Необходимый стартовый капитал: 360.790 рублей**

### **10. Источники стартового капитала:**

350.000 руб. - средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта;

10.790 руб. - собственные средства.

### **11. Форма организации предпринимательской деятельности:** самозанятый.

**12. Система налогообложения:** налог на профессиональный доход 4-6%.

**11. Количество сотрудников:** 1 сотрудник. Найм не предполагается.

## МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

### 1. Общая концепция маркетингового плана.

#### Мой продукт/услуга:

##### Запланированные услуги:

Наименование продукта, услуги	Единица измерения	Дата начала реализации	Стоимость для потребителя, руб.
Фотосъемка индивидуальная	ед.	март 2025	5000
Репортажная фотосъемка мероприятия	ед.	март 2025	10000
Рекламная фотосъемка	ед.	март 2025	8000
Фотосъемка торжественных мероприятий	ед.	март 2025	15000

#### Мои клиенты:

В рамках моего бизнеса в сфере фотографических услуг, я определил несколько ключевых категорий клиентов, которые будут основными потребителями моих услуг. Эти категории включают владельцев автомобилей, спортивные команды в дисциплине дрифт, специализированные компании, такие как HQStream, DRIFT MATSURI SPB и DriftExpo, Автодором “Игора Драйв”, а также строительные компании. Ниже приведен подробный анализ каждой категории клиентов и оценка рынка, его емкости, структуры и тенденций.

#### 1. Владельцы автомобилей

Это частные лица, владеющие спортивными, классическими, кастомизированными или элитными автомобилями. Они часто являются частью клубов любителей автомобилей, участвуют в выставках и других мероприятиях.

*Потребности:* Владельцы автомобилей хотят запечатлеть свои машины на высококачественных фотографиях для социальных сетей, участия в конкурсах или просто для создания личного портфолио.

#### Анализ рынка:

*Емкость:* Рынок владельцев автомобилей растет с увеличением числа автолюбителей и интереса к кастомизации. В крупных городах, где активно проводятся автомобильные мероприятия, наблюдается значительный потенциал.

*Тенденции:* Увеличение использования социальных сетей побуждает владельцев автомобилей делиться качественным контентом, что создает спрос на

профессиональные фотосессии.

Прогноз: Ожидается дальнейший рост интереса к уникальным, кастомизированным автомобилям, что приведет к увеличению спроса на специализированные фотосессии.

## 2. Спортивные команды в дисциплине дрифт

Команды, принимающие участие в соревнованиях по дрифту, которые нуждаются в высококачественной фотосъемке для документирования своих выступлений.

*Потребности:* Профессиональные фотографии для размещения в социальных сетях, спонсорских материалах и документации о гонках.

Анализ рынка:

Емкость: Рынок дрифта в последние годы растет, с увеличением числа соревнований и команд, что создает устойчивый спрос на фотографии.

Тенденции: Популяризация дрифта и увеличение его присутствия в медиа увеличивает потребность в высококачественном контенте.

Прогноз: Данный сегмент будет продолжать расти по мере увеличения числа мероприятий и повышенного интереса к авто-спорту, создавая более широкий рынок для профессионалов в области фотографии.

## 3. Компании (HQStream, DRIFT MATSURI SPB, DriftExpo)

Эти компании занимаются организацией мероприятий, выставок и соревнований в сфере автоспорта и дрифта.

*Потребности:* Высококачественные фотосессии для создания маркетинговых материалов, отчетов о событиях и контента для пресс-релизов.

Анализ рынка:

Емкость: С увеличением числа мероприятий в области автоспорта и дрифта наблюдается растущий спрос на профессиональные фотосессии.

Тенденции: Ожидается увеличение числа мероприятий и увеличение бюджетов на маркетинг, что способствует росту спроса на услуги профессиональных фотографов.

Прогноз: Ожидается стабильный рост этого сегмента, поскольку организации будут стремиться повышать свою видимость и качество контента для привлечения клиентов и спонсоров.

#### 4. Строительные компании

Компании, занимающиеся строительством и реконструкцией объектов, которые нуждаются в фотографиях для своих проектов.

*Потребности:* Профессиональная фотосъемка для документирования проектов, создания портфолио, рекламных материалов и презентаций.

Анализ рынка:

Емкость: Рынок строительных услуг стабильный и растущий, что увеличивает спрос на качественные визуализации завершенных проектов.

Тенденции: Строительные компании все чаще включают визуальное документирование в свои стратегии маркетинга.

Прогноз: Участие в новых строительных инициативах и проекты ЖКХ создадут устойчивый поток заказов на фотосъемку.

Общая оценка рынка и прогнозы

Структура рынка: Рынок фотографических услуг можно разделить на четкие сегменты — индивидуальные клиенты (владельцы автомобилей), организованные группы (спортивные команды), корпоративные клиенты (компании и организации) и строительные компании. Каждый из этих сегментов будет иметь свои потребности и подходы к закупке услуг.

Тенденции рынка:

- Увеличение интереса к высококачественному визуальному контенту в социальных сетях.
- Растущий рынок дрифта и автоспорта, приводящий к увеличению числа мероприятий и команд.
- Увеличение числа строительных проектов и потребности в их документировании.

Прогнозы: Соотношение спроса и предложения на услуги фотографии в этих сегментах будет расти. Ожидается, что в пределах следующих 3-5 лет нарастающее внимание к качеству контента, а также активности социального медиа повысит как потребление фотослужб, так и общую конкурентоспособность на рынке. Учитывая все вышесказанное, мой бизнес имеет хорошие перспективы для стабильного роста и развития, благодаря привлечению разнообразных категорий клиентов.

### **Нужды и потребности моих клиентов.**

В рамках моего бизнеса в сфере фотографических услуг, я планирую предложить ряд продуктов и услуг, которые будут соответствовать требованиям и ожиданиям моих целевых клиентов: владельцев автомобилей, спортивных команд, специализированных компаний, а также строительных компаний.

#### **1. Фотосессии для владельцев автомобилей**

Описание услуги: Проведение профессиональных фотосессий для владельцев спортивных, классических и кастомизированных автомобилей. Услуга может включать как студийную, так и уличную съемку.

Ожидания клиентов:

- **Качество:** Высококачественные, стильные и уникальные фотографии, способные подчеркнуть особенности и индивидуальность автомобилей.
- **Сроки исполнения:** Клиенты ожидают получения готовых фотографий в течение 5-7 дней после фотосессии, особенно если они хотят разместить снимки в социальных сетях или участвовать в соревнованиях.
- **Гибкость:** Возможность согласования времени и места съемки в зависимости от пожеланий клиента.
- **Дополнительные опции:** Возможность оформления фотокниг или печати лучших снимков на холсте.

#### **2. Услуги для спортивных команд в дисциплине дрифт**

Описание услуги: Предоставление фотосервисов для дрифтовых команд, включая съемку во время соревнований, тренировок и отчетов о различных мероприятиях.

Ожидания клиентов:

- **Качество:** Качественные, динамичные и атмосферные фотографии, которые быстро захватывают момент и подчеркивают эмоции.

- Сроки исполнения: Ожидание быстрого выполнения (например, 2-3 дня) для создания контента для социальных сетей, особенно во время соревнований.
- Гибкость: Возможность осуществления съемки в разных локациях и на различных мероприятиях.
- Вознаграждение: Пакет услуг с возможностью получения скидок для команд, постоянных клиентов или при заказе нескольких фотосессий.

### 3. Услуги для компаний (HQStream, DRIFT MATSURI SPB, DriftExpo)

Описание услуги: Профессиональная фотосъемка для корпоративных мероприятий, выставок и соревнований, включая создание отчетов, рекламных материалов и контента для социальных сетей.

Ожидания клиентов:

- Качество: Высококачественные изображения, соответствующие профессиональным стандартам и требованиям бренда.
- Четкие сроки исполнения: Ожидания по предоставлению готовых фотографии в течение 5-10 рабочих дней после мероприятия.
- Гибкость: Адаптация услуг под конкретные требования и специфику мероприятий.
- Дополнительные услуги: Возможность создания видеороликов или документальных материалов на основе фотосессий.

### 4. Услуги для строительных компаний

Описание услуги: Фотосъемка строительных объектов для документирования проекта, создания портфолио и рекламных материалов.

Ожидания клиентов:

- Качество: Профессиональные фотографии, подчеркивающие детали и качество выполненных работ.
- Сроки исполнения: Быстрое выполнение заказа с передачей готовых материалов в срок до 5 рабочих дней, чтобы клиенты могли оперативно использовать контент для своих нужд.
- Гибкость: Возможность выполнять съемку на разных стадиях строительного процесса и адаптация продукта под конкретные пожелания клиентов.
- Удобные форматы: Предложение различных форматов фотографий (высокое разрешение, готовые для публикации и печати).

*Дополнительные ожидания и условия*

- Гибкость в оплате: Возможность предоставления услуг в рассрочку или системах лояльности для постоянных клиентов, чтобы сделать услуги доступными для большего количества потребителей.
- Работа с отзывами: Активный сбор отзывов и пожеланий от клиентов для улучшения качества услуг на основе их рекомендаций.
- Участие в акциях: Проведение специальных акций или предложений, например, скидок на услуги в праздничные дни или специальные условия для больших заказов.

Все предложенные услуги и продукты направлены на удовлетворение потребностей целевых групп клиентов. Ожидания клиентов реализуются через высококачественное выполнение работ, соблюдение сроков, гибкость в подходе и удобные условия оплаты. Это позволит установить доверительные отношения с клиентами и сделать мой бизнес конкурентоспособным на рынке фотографических услуг.

## Мои конкуренты

Изучая профили конкурентов в социальных сетях, на сайтах, я выделил определенные сильные и слабые стороны, которые помогли мне понять, как позиционировать свои услуги и что можно улучшить. Ниже приведён анализ каждого из конкурентов на основе их социальных сетей и сайтов:

№ п/п	Наименования предприятий	Преимущества	Недостатки
1	Nik.dobriak.media	<ul style="list-style-type: none"><li>- Качественные изображения с хорошей композицией и цветовой гаммой.</li><li>- Широкий спектр тем, включая портреты, мероприятия и двухколёсный контент.</li><li>- Активное взаимодействие с клиентами (комментирование, ответы на вопросы).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Возможно, недостаточная специализация (широкий спектр, что может быть менее привлекательно для целевого рынка).</li><li>- Мало информации о предлагаемых услугах.</li></ul>
2	Yuriy.zakharov	<ul style="list-style-type: none"><li>- Оригинальный стиль фотосъемки, который выделяет работы среди конкурентов.</li><li>- Использование уникальных ракурсов и эффектов, что придаёт работам индивидуальности.</li><li>- Хороший уровень документирования мероприятий и атмосферных снимков.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ограниченное количество услуг, представленное в профиле.</li><li>- Возможны длинные описания к фотографиям, что может отвлекать внимание от самого изображения.</li></ul>
3	Avatar_prod	<ul style="list-style-type: none"><li>- Фокус на видеосъёмке и продакшене, что привлекает клиентов, ищущих полноценные услуги.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Более высокая цена на услуги может отталкивать малый бизнес или частных клиентов.</li></ul>

		<ul style="list-style-type: none"><li>- Высококачественное продакшн-содержание и креативные идеи.</li><li>- Наличие примеров работ с известными брендами или событиями.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Меньшее количество человеческих и портретных работ, что ограничивает круг потенциальных клиентов.</li></ul>
--	--	---	---

## 2. Конкурентное преимущество проекта:

В процессе анализа рынка и существующих конкурентов я определил ключевые конкурентные преимущества, которые будут способствовать успешному продвижению моего бизнеса в сфере фотографических услуг. Вот основные из них:

### 1. Низкая Загруженность:

- На данном этапе я не перегружен работой, что позволяет мне обеспечить индивидуальный подход к каждому клиенту. В условиях высокой загруженности конкурентов, которые могут не успевать уделить достаточное внимание каждому проекту, моё преимущество заключается в том, что я могу предложить клиентам более гибкие графики и особое внимание к деталям. Это создаёт возможности для более тщательной проработки каждого заказа, что положительно сказывается на конечном результате и уровне удовлетворённости клиентов.

### 2. Конкурентное Ценообразование:

- Мои цены на услуги несколько ниже, чем у основных конкурентов, что делает меня более привлекательным для клиентов с различным бюджетом. Такой подход позволяет мне привлечь более широкую аудиторию и открыть доступ к качественной фотосъёмке как для частных лиц, так и для бизнес-клиентов. Я стремлюсь предоставлять высококачественные услуги по доступной цене, что может стать значительным фактором при выборе фотографа.

### 3. Собственная База Людей:

- У меня уже есть собственная база клиентов и потенциальных заказчиков, что является важным активом для моего бизнеса. Наличие установленной клиентской базы упрощает процесс привлечения заказов и значительно снижает затраты на маркетинг. Возможность работать с проверенными клиентами, а также активное использование рекомендаций поможет мне быстро развить репутацию и повысить доверие со стороны новых клиентов.

## 3. Способы продаж:

Комбинированный подход и разнообразные каналы продаж, а именно:

### 1. Создание портфолио:

- Разработка профессионального портфолио с качественными изображениями, демонстрирующими разные стили и направления;
- Создание веб-сайта для размещения портфолио и информации о услугах.

## 2. Социальные сети:

- Активное использование Vkontakt, Telegram и других платформ для публикации своих работ и привлечения клиентов;
- Проведение конкурсов и акций с бесплатной фотосессией в качестве приза для увеличения охвата.

## 3. Партнёрства с другими бизнесами:

- Сотрудничество с клубами владельцев авто, спортивными командами в дисциплине drift, компаниями HQStream, DRIFT MATSURI SPB, DriftExpo, строительными компаниями для рекомендации моих услуг клиентам;
- Формирование пакетных предложений с разными ценовыми категориями, чтобы охватить более широкий круг клиентов.

## 4. Реклама и продвижение:

- Использование таргетированной рекламы в социальных сетях для привлечения целевой аудитории;
- Размещение объявлений в местных онлайн-ресурсах и на досках объявлений.

## 5. Участие в мероприятиях:

- Участие на выставках, спортивных мероприятиях, презентаций строительных организаций для непосредственного знакомства с потенциальными клиентами и демонстрации своих работ;
- Предложение сессий "на месте" во время мероприятий (например, фотозона на мероприятии).

## 6. Создание mailing-листа:

- Сбор контактной информации заинтересованных клиентов и рассылка новостей, акций и специальных предложений.
- Предложение скидок для новых подписчиков на рассылку.

## 7. Отзывы и рекомендации:

- Просьба у довольных клиентов оставлять отзывы и рекомендации, которые можно использовать для продвижения услуг.
- Установка системы бонусов для клиентов, которые приводят новых заказчиков.

## 8. Блоги и контент-маркетинг:

- Ведение блога на сайте с полезными статьями о фотографии и советы для клиентов, что улучшит видимость в поисковых системах.
- Публикация материалов о проведенных фотосессиях, что создает интерес и привлечет новых клиентов.

## 4. SWOT- анализ

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Индивидуальный подход: Низкая загруженность позволяет уделять больше внимания каждому клиенту и его потребностям;</li><li>2. Конкурентные цены: Услуги предлагаются по ценам ниже рыночных, что привлекает клиентов с различными бюджетами;</li><li>3. Собственная клиентская база: Наличие установленной базы клиентов упрощает продвижение и маркетинг;</li><li>4. Высокое качество услуг: Ориентация на качество и профессионализм в каждом проекте.</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Ограниченная известность: На данный момент я не так известен, как некоторые конкуренты, что может уменьшить поток клиентов;</li><li>2. Ограниченный опыт: Как новый игрок на рынке, возможны недостатки в опыте и знаниях в некоторых аспектах ведения бизнеса;</li><li>3. Ресурсы: Ограниченные финансовые и материальные ресурсы в начале деятельности могут препятствовать эффективному развитию и продвижению.</li></ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Растущий интерес к фотографическим услугам в социальных сетях;</li><li>2. Увеличение числа мероприятий и событий, требующих фотосъемки;</li><li>3. Развитие онлайн-маркетинга и социальных сетей для продвижения;</li><li>4. Потенциальное сотрудничество с другими бизнесами Введение новых услуг (например, видеосъемка, флешмоб-съемки и т.д.).</li></ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Высокая конкуренция на рынке фотографических услуг;</li><li>2. Экономический спад или нестабильность, влияющие на спрос;</li><li>3. Изменение предпочтений клиентов и трендов в области визуального контента;</li><li>4. Появление новых игроков на рынке и изменение ценовой политики;</li><li>5. Негативные отзывы или плохая репутация, если не удовлетворить клиента.</li></ol>

## 5. Цена продукта/услуги.

Цена на продукт/услугу формируется исходя из стоимости:

### 1. Себестоимость услуг

Себестоимость услуг фотографа составляет 30% от выручки. Эта категория включает в себя все прямые затраты, связанные с оказанием услуг, включая:

- Оборудование: amortization и поддержка (например, камеры, объективы, аксессуары).

- Съёмочные материалы: использование фоновых тканей, осветительного оборудования, и других расходных материалов.
- Программное обеспечение: лицензии для редактирования фотографий (например, Adobe Creative Cloud).

## 2. Затраты на маркетинг

Затраты на маркетинг в социальных сетях и других платформах играют ключевую роль в привлечении клиентов и формировании положительного имиджа.

- Реклама в социальных сетях: отложенные средства на создание рекламных кампаний (таргетированная реклама, объявления в VK, Telegram).
- Контент-продвижение: затраты на создание и размещение контента, включая фотографии, графику.
- Сотрудничество с блогерами и инфлюенсерами: бюджеты на платные посты и промоции.

## 3. Коммунальные платежи

Поддержание рабочего пространства также требует значительных затрат на коммунальные услуги.

- Электрическая энергия: расходы на электроэнергию (освещение, звукозапись, работа оборудования).
- Интернет: оплата за доступ в интернет, который необходим для загрузки и отправки материалов, работы с клиентами и поддержки социальных сетей.

## 4. Транспортные расходы

Транспортные расходы важны для выполнения заказов на выезде и перемещений между локациями.

- Поездки на съёмки: расходы на топливо или общественный транспорт для доезда до мест съёмок.

## 6. Продвижение.

Вид рекламы, продвижения	Стоимость ед. измерения	Общее количество в месяц	Сроки выхода	Расходы на рекламу, продвижение
Avito	0	1	30 дней	0
Яндекс. Услуги	0	1	постоянно	0
Реклама в ВКонтакте	настраивается индивидуально	1	30 дней	4000
Таргетированная реклама Яндекс	настраивается индивидуально	1	постоянно	6000

ВСЕГО расходы на рекламу и продвижение (в месяц): 10.000 рублей

## ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

### 1. Краткое описание технологической цепочки бизнеса. Как будет создаваться (создается) продукция (оказываются услуги, осуществляется торговля).

#### 1. Привлечение клиентов

Сроки: Постоянный процесс

Этапы:

- Создание и оптимизация профиля в социальных сетях;
- Проведение рекламных кампаний, включая создание контента, таргетированную рекламу;
- Налаживание связей с потенциальными клиентами, участие в мероприятиях и выставках.

#### 2. Консультация с клиентом

Сроки: 1-2 часа на встречу (по запросу клиента).

Этапы:

- Обсуждение деталей фотосессии, включая темы, стили, предпочтения и ожидания;
- Определение бюджета и формы сотрудничества;
- Подписание договора, если это необходимо (определение сроков, стоимости и объема работы).

#### 3. Подготовка к фотосессии

Сроки: 1-2 дня на подготовку, в зависимости от сложности проекта.

Этапы:

- Поиск и выбор локации для фотосессии (при необходимости);
- Подбор реквизита и аксессуаров, а также конструкций, необходимых для проведения съемки.
- Проверка и подготовка оборудования (регулирование и настройка света, проверка камер и аксессуаров).

#### 4. Проведение фотосессии

Сроки: 2-8 часов, в зависимости от объема работ и количества сцен.

Этапы:

- Организация процесса съемки: работа с клиентами, выбор ракурсов, изменение настроек.
- Создание множества снимков для будущего редактирования и выбора.
- Ведение процесса съемки в соответствии с заранее оговоренными условиями и требованиями.

## 5. Обработка фотографий

Сроки: 3-7 дней, в зависимости от количества фотографий.

Этапы:

- Выбор лучших снимков из всех сделанных на фотосессии.
- Ретуширование, коррекция цвета, яркости и контрастности, применение эффектов (в случае необходимости).
- Подготовка готовых изображений в разных форматах для передачи клиенту.

## 6. Предоставление услуг и итоговая работа

Сроки: 1 день на подготовку и передачу готовых работ.

Этапы:

- Создание физического или цифрового альбома/файлов для клиента (например, USB-накопитель, облачное хранилище).
- Передача материалов клиенту, обсуждение результатов и получение обратной связи.
- Сбор отзывов, рекомендаций и потенциального улучшения услуг.

## 7. Пост-обслуживание и анализ

Сроки: Постоянный процесс.

Этапы:

- Взаимодействие с клиентами для получения отзывов и предложений.
- Анализ выполненных заказов, оценка успешности маркетинговых стратегий.
- Поддержка общения для выявления новых возможностей сотрудничества (например, предложений на будущие мероприятия или семейные фотосессии).

## 2. Место производства продукции/оказания услуг:

Места проведения фотосессии:

- Расположение: В зависимости от типа фотосессии, это могут быть арендованные залы, парки или другие специальные площадки, подходящие по тематике.
- Удаленность от центра города: Зависит от требований клиента и тематики фотосессии.
- Площадь и характеристики: Варьируются в зависимости от тематики фотосессии.

## 3. Производственные мощности, необходимые для производства продукции/оказания услуг:

Для успешного выполнения фотосессий и обеспечения высокого качества предоставляемых услуг я планирую закупить следующее оборудование:

### 1. Беззеркальный фотоаппарат Sony Alpha a7 IV Body

Необходимость - основное оборудование

Поставщик: интернет-магазин “Яркий фотомаркет”

Обоснование:

- Качество изображений: Sony Alpha a7 IV обеспечивает высокое разрешение и превосходное качество изображений благодаря матрице Full-Frame и высокой светосиле, что особенно важно для фотосессий в различных условиях освещения.
- Функции автофокуса: Уникальная система автофокуса обладает высокой скоростью и точностью, что позволяет запечатлеть динамичные моменты без потерь в качестве.
- Видеосъемка: Это оборудование также подходит для видеосъемки, что позволяет расширить спектр услуг, включая создание видеоматериалов для клиентов.
- Компактность и лёгкость: Беззеркальная конструкция делает камеру более лёгкой и компактной, что упрощает транспортировку и использование в полевых условиях.

### 2. Объектив Sigma 70-200mm f/2.8 DG DN OS Sport для Sony E

Необходимость- основное оборудование

Поставщик: Интернет-магазин “Яркий фотомаркет”

- Универсальность: Объектив с фокусным расстоянием 70-200 мм является одним из самых универсальных для портретной и спортивной фотосъемки. Он охватывает широкий диапазон, что позволяет снимать как портреты, так и динамические сцены.
- Светосила: Большая диафрагма f/2.8 позволяет снимать в условиях низкой освещенности и создавать эффект размытия фона, что значительно повышает художественное качество фотографий.
- Оптическая стабилизация: Встроенная система оптической стабилизации помогает минимизировать размытие изображения, особенно при съёмке с рук и при перемещении, что критично для многих видов фотосессий.

### 3. Карта памяти Sony SDXC 256GB UHS-II V60 120/270Mb/s

Необходимость- основное оборудование

Поставщик: Интернет-магазин “Яркий фотомаркет”

- Быстрая скорость записи и чтения: Класс скорости V60 обеспечивает достаточную скорость для записи видео в высоком разрешении и быстрого захвата фотографий, что критично при быстрой фотосъемке.
- Объем памяти: 256 ГБ памяти позволяет хранить большое количество снимков и видеоматериалов без необходимости частой замены карт, что важно при проведении длительных съемок или мероприятий.
- Надежность: Карты памяти Sony славятся своей надёжностью и долговечностью, что существенно снижает риск потери данных во время работы.

Закупка вышеуказанного оборудования является необходимым шагом для повышения качества услуг и увеличения конкурентоспособности на рынке фотографических услуг. Инвестирование в современное и высококачественное оборудование позволит мне предоставлять клиентам фотографии и видеоматериалы на профессиональном уровне, улучшая общий клиентский опыт и способствуя привлечению новых клиентов. С применением данного оборудования я смогу значительно расширить спектр своих услуг и выполнить проекты любой сложности.

#### 4. Сырье, материалы и комплектующие:

Сырье, материал	Количество	Стоимость	Условия поставок
Сырье и материал зависит от заказа на проведение фотосъемки.	-	-	Заклучение договора

#### 5. План закупки основных и вспомогательных средств

№	Название	Модель	Цена, руб.
1	Беззеркальный фотоаппарат	Sony Alpha a7 IV Body	201 900
2	Объектив	Sigma 70-200mm f/2.8 DG DN OS Sport Sony E	143 900
3	Карта памяти	Sony SDXC 256GB UHS-II V60 120/270Mb/s	14 999
ИТОГО (сумма)			360 790

## ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Наименование должности	Зарботная плата в месяц	Квалификация, образование	Постоянная, временная	Зарботная плата с учетом платежей в фонды (для ООО и ИП – 30,2%, для самозанятых – 0)
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
Всего				





Сырье и материалы	0	0	0	0	0	0	0	0
Фонд оплаты труда	0	0	0	0	0	0	0	0
Платежи во внебюджетные фонды	0	0	0	0	0	0	0	0
Аренда	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммунальные расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Прочие расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Продвижение	■	■	■	■	■	■	■	■
ВСЕГО расходы	■	■	■	■	■	■	■	■
Валовая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■
Налоги	■	■	■	■	■	■	■	■
Чистая прибыль	■	■	■	■	■	■	■	■

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПЛАН

### 1. Перечень основных этапов реализации (мероприятий) проекта и потребность в финансовых ресурсах для их реализации:

№	Наименование этапа	Дата начала	Дата окончания	Финансовые вложения
1	Получение единовременной денежной выплаты	февраль 2025	январь	-
2	Регистрация предприятия	-	-	-
3	Закупка оборудования	март 2025	март 2025	360 790 руб
4	Доставка оборудования	март 2025	март 2025	-
5	Наладка и запуск оборудования	март 2025	март 2025	-
6	Начало производства товаров, услуг	март 2025	март 2025	-
7	Выход на полную производственную мощность	март 2025	март 2025	-

**2. Общая сумма необходимых средств: 360 790 рублей**

**3. Собственные средства: 10 790 рублей**

**4. Кредиты, займы, другие формы привлечения дополнительных средств:**

350.000 руб. - средства (денежная выплата), предоставляемые в рамках социального контракта

**5. Инвестор: 0 рублей**

**6. Привлеченные инвестиции будут направлены:**

Закупка оборудования для осуществления деятельности.

**Срок окупаемости проекта: 10 месяцев**

## ОЦЕНКА И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

В процессе планирования и запуска своего бизнеса в сфере фотографических услуг я определил несколько рисков, которые могут повлиять на его успешность. Ниже представлены основные риски и меры по их минимизации.

### *1. Конкуренция на рынке*

- Риск:

Высокая степень конкуренции может ограничить возможности привлечения клиентов и снизить доходность.

- Меры по минимизации:

Проведение глубокого анализа конкурентов для создания уникального торгового предложения (УТП).

Акцент на высокое качество обслуживания и индивидуальный подход к клиентам.

Применение различных каналов маркетинга (социальные сети, SEO, сеть контактов) для увеличения видимости и привлечения клиентов.

### *2. Экономические колебания*

- Риск:

Экономический спад или нестабильность могут существенно снизить платежеспособность клиентов и спрос на фотографические услуги.

- Меры по минимизации:

Диверсификация предложения услуг (например, добавление видеосъемки, проведения мастер-классов).

Разработка гибкой ценовой политики, позволяющей адаптироваться под изменения в экономике.

Поддержание резерва финансовых средств для покрытия непредвиденных расходов и поддержания бизнеса в сложные времена.

### *3. Установление репутации*

- Риск:

Неправильное или некачественное выполнение заказов может привести к негативным отзывам и ухудшению репутации.

- Меры по минимизации:

Заблаговременное согласование всех деталей с клиентами, включающее обсуждение ожиданий и предпочтений.

Обеспечение контроля качества на всех этапах выполнения заказа.

Активное сбор отзывов и работа с ними, чтобы улучшать качество услуг.

#### *4. Изменение трендов*

- Риск: Быстрое изменение ожиданий и предпочтений потребителей может сделать некоторые услуги или стили фотосъемки менее актуальными.

- Меры по минимизации:

- Постоянное обучение и повышение квалификации, участие в семинарах и мастер-классах для отслеживания новых тенденций.

- Открытость к инновациям и готовность адаптировать свой стиль и услуги в соответствии с актуальными трендами.

#### *5. Технические проблемы*

- Риск:

Поломка оборудования или сбой программного обеспечения может затруднить выполнение заказов.

- Меры по минимизации:

Регулярное техобслуживание оборудования и использование надёжных брендов.

Закупка резервного оборудования и программного обеспечения для быстрого решения технических проблем.

Создание резервных копий данных и продуманный план действий на случай поломки (например, использование облачных сервисов для хранения фотографий).