

Бизнес план ритуальных услуг

Предлагаем индивидуальную разработку бизнес-планов

Одна из главных задач бизнес-плана это построение цепочки действий и расчёт рисков, но также стоит отметить еще ряд преимуществ. Во-первых, он поможет вам понять перспективность направления, разобраться с чего начать, убережёт от многих ошибок, и сэкономит сотни часов времени.

Наше преимущество в то что мы предлагаем не просто бизнес-план, а целую инфраструктуру с открытием и регистрацией фирмы, бухгалтерские услуги, помощь высококвалифицированных юристов, и многие другие услуги, без которых бизнес превращается в лотерею.

Тел: +7 (495) 646-82-87 Email: info@bsc.global Сайт: <http://bsc.global>



Большой проблемой похоронного бизнеса является наличие большого количества заказов с минимальным набором услуг, что вкупе с большой конкуренцией в этой сфере, осложняет развитие бизнеса.

Содержание:

1. Перечень услуг
2. Помещение
3. Организация поиска клиентов
4. Персонал
5. Итоги

Резюме проекта

Пока еще нет способов бесконечного продления жизни и, естественно, все люди умирают. Собственно, поэтому и не падает популярность организаций, занимающихся оказанием ритуальных услуг. Таким образом, хорошо организованный ритуальный бизнес может приносить довольно неплохой доход.

До 2004 года деятельность по оказанию ритуальных услуг относилась к категории лицензируемых, однако, в настоящее время контроль над деятельностью похоронных бюро носит только уведомительный характер. Заниматься ритуальными услугами может любой желающий человек, причем практически все, что нужно для начинания, включая зал прощания, транспорт и личный штат

работников, может быть взят в аренду на началах аутсорсинга. Таким образом, у хозяев похоронных контор в основном остается только одна проблема – найти покойника. Осложняется дело еще и тем, что проведение похоронной процессии фактически является разовой услугой, то есть в этом бизнесе нельзя со временем обзавестись клиентской базой.

Перечень услуг

Большой проблемой похоронного бизнеса является наличие большого количества заказов с минимальным набором услуг, что вкупе с большой конкуренцией в этой сфере, осложняет развитие бизнеса. Поэтому диверсификация услуг является практически единственным способом расширения деятельности. В связи с этим, ритуальные агентства оказывают следующие виды услуг:

- Бальзамирование тела;
- Дезинфекция помещений, где располагался покойник;
- Кремация;
- Подбор одежды и услуги косметологии для покойника;
- Организация собственного морга;
- Производство гробов и памятников.

Помещение

Выбирать место расположения бюро ритуальных услуг нужно так, чтобы добираться до окраинных районов города можно было примерно за одно и то же время. Площадь арендуемого помещения напрямую зависит от количества ритуальных услуг. Если ориентироваться на оказание дополнительных услуг, то вся площадь должна быть разделена на четыре отдельных помещения:

- Комнату, где будут демонстрироваться венки, ленты и гробы;
- Мини-морг;
- Зал ожидания близких и родственников;
- Комнату персонала.

Организация поиска клиентов

Как уже было отмечено выше, в похоронном бизнесе довольно сложно найти людей, которые нуждаются в данных услугах. К активному поиску можно отнести заключение отдельных договоров со службой скорой помощи, муниципалитетом, а также больницами. К категории пассивного поиска клиентов относятся рекламирование услуг похоронного бюро в городских периодических изданиях, а также размещение объявлений на столбах.

Персонал

Сотрудникам похоронного агентства, как ни одним другим работникам, необходимо правильно общаться с людьми. Посетители могут быть очень раздражительными, а также неадекватно реагировать на вполне безобидные мелочи, поэтому одним из обязательных критериев персонала является еще и психологическая устойчивость.

Наиболее важным сотрудником похоронной конторы является человек, осуществляющий телефонные звонки. В силу особенности ситуации, на такую работу, как правило, нанимают девушку с приятным, спокойным и тихим голосом.

Вторым по важности работником в похоронном бизнесе является агент, выезжающий к клиентам с каталогами. В задачи похоронного агента входит обсуждение деталей, учет требований и пожеланий родственников покойного, а также сопровождение клиентов в офис, если с какими-то вопросами не удалось определиться на месте.

В похоронное агентство также необходимо нанять юриста, бальзаматора и визажиста. Юрист необходим для оформления свидетельства о смерти. Услуги визажистов и бальзаматоров востребованы, когда нужно привести тело покойника в соответствующий вид.

Итоги

Стоит отметить, что рентабельность похоронного бизнеса не очень высока – она колеблется в пределах 15%. С учетом того, что первоначальных затрат на организацию работы бюро нужно не слишком много, конкуренция в этой сфере достаточно сильная. При решении проблемы с поиском клиентов срок окупаемости агентства ритуальных услуг составляет около года.