

Бизнес-план Оранжереи

Выполнили:

Студентки 1-го курса

**Фармацевтического
факультета 152гр.**

Денисенко А.В.

Мельник И.В.

проекта

- **Суть** : Созданием места для тепличного выращивания роз общей площадью 50 кв.м. на личном приусадебном участке, расположенном в Алтайском крае, в черте г.Барнаула.

- **Цели:**

Краткосрочные цели проекта: выход на рынок в соответствующем районе города, создание собственной базы постоянных покупателей, качественное оказание услуг, получение прибыли.

Долгосрочные цели проекта: расширение ассортимента товара, расширение бизнеса

Ключи к успеху и риски

Ключи к успеху

- Высокое качество продукции;
- Востребованность продукции;
- Качество обслуживания(клиенту будет предоставляться полная информация за приобретаемой продукцией);
- Репутация (доверие со стороны клиентов, поддержанием отличным обслуживанием и высоким качеством продукции).

Риски

- Цветы являются скоропортящимся товаром, который не может долго храниться.;
- Качество продукции, не соответствующее заявленным требованиям и требованиям рынка: необходим постоянный мониторинг качества и выявление отклонений (несоблюдение технологии либо некачественный посевной материал);
- Наличие разнообразных вредителей, которые способны не только испортить, но и полностью уничтожить урожай цветов;
- Климатические условия, которые усложняют процесс выращивания цветов и несут за собой дополнительные;
- Высокий уровень конкуренции на рынке;
- Рост цен на посевной материал.

План создания оранжереи

- **Местоположение:**

Для реализации проекта используется собственный земельный участок общей площадью 60 кв.м. Личный приусадебный участок расположен в Алтайском крае, в черте г. Барнаула.

- **Персонал:**

Планируем набирать молодых, способных, квалифицированных рабочих, заинтересованных в данной отрасли.

- **Реклама:**

Необходимо провести массированную рекламную кампанию, в ходе которой мелкие оптовые покупатели узнают о существовании оранжереи и о товаре, который мы предоставляем

Выбор и обоснование типа оранжереи

В качестве организационно-правовой формы для оранжереи мы выбрали общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Выбор такой организационно-правовой формы связан с тем, что:

- *зарегистрировать ООО можно на несколько лиц;*
- *уставный капитал которого разделён на доли;*
- *участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.*

Продажи и маркетинг

Разработка рекламной компании:

- Изготовление наружной рекламы;
- Проанализировать конкурентную среду, оценить уровень спроса на продукцию, разработать свои конкурентные преимущества;
- Провести ценовой анализ рынка и предложить более выгодные условия как поставщик: более низкую стоимость, гибкую систему скидок для оптовых покупателей, гарантии и т.д.;
- Выпустить каталог готовой продукции на бумажном носителе и в Интернете. Сформировать перечень потенциальных покупателей и разослать коммерческие предложения.

Организационная структура

- *Торговый специалист*
- *Бухгалтер*
- *Технолог*
- *Разнорабочий теплицы(2 вакансии)*

Сегментация товара

Основной товар - срезы роз

- El Toro
- Pink Mondia
- White chocolate
- Cappuccino
- Blue bird
- Black Baccara



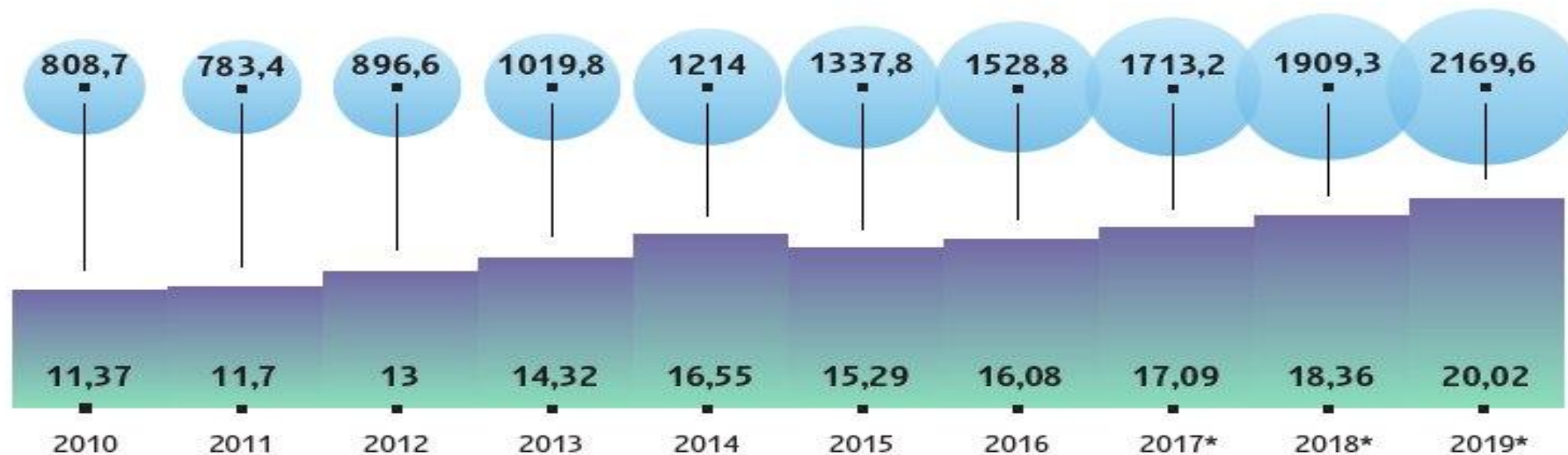
Сегментация покупателей

Целевая аудитория - это мелкие оптовые покупатели, которые реализуют свою продукцию среди населения города.

Сколько россияне покупают цветов и тратят на них

■ Средний объем покупки срезанных цветов на 1 россиянина (шт) в год

● Средние затраты на 1 покупателя на цветы в год, руб.



* Прогноз

Затраты на создание компании

Начальные затраты	Цена/руб.
200 кустов роз (питомник роз ЭЛИТ)	49495
70 кустов El Toro	15000
55 кустов Pink Mondia	13750
50 кустов White chocolate	12500
10 кустов Cappuccino	2500
10 кустов Blue bird	2000
5 кустов Black Vaccara	3745
Доставка саженцев	5600
Биоудобрения	4000
Инсектицид	4000
Постройка теплицы 50 кв.метров + оборудование	350000
Аренда земли	0
Итого	413095

Ежемесячные затраты

Наименование статьи расходов	Сумма в месяц, руб	Сумма в год, руб
Заработная плата	50000	600000
Коммунальные платежи	2670	32040
Реклама, маркетинг	6000	72000
Непредвиденные расходы	10000	120000
Биоудобрения	4000	48000
Амортизация	11000	132000
Итого:	83670	885240

РАСЧЕТ ДОХОДА

- Спрос на продукцию обладает сезонностью. Пики продаж приходятся на праздничные месяцы: февраль, март, май, июнь, сентябрь, декабрь. Планируемый объем продаж рассчитывается, исходя из реализации 100% урожая по оптовой цене 55 рублей/шт.
- Средняя годовая урожайность - 200 цветов с 1 куста.
- Урожайность цветочной теплицы составит: $200 * 200 = 40000$ срезов за год, а в месяц – около 3333 срезов.
- Итак, доход в месяц = $3333 \text{ шт} * 55 \text{ руб/шт} = 183315 \text{ руб}$

Ежемесячная прибыль

	Сумма в месяц, рублей	Сумма в год, рублей
Выручка	183315	2200000
Расходы	83670	885240
Налоги	10000	120000
Чистая прибыль	89645	1194760

Окупаемость и рентабельность

- Срок окупаемости: **5 мес.**
- Рентабельность: **50.72 %**