

Цветочный магазин

Борzych

Татьяна

Сергеевна

Меморандум о конфиденциальности

- Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а так же передаваться третьим лицам. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации.

Резюме

- * краткое описание проекта, его цели и задачи;
- * ресурсное обеспечение;
- * механизм реализации;
- * уникальность или конкурентоспособность продукции или
- * услуги;
- * объем требуемого внешнего финансирования;
- * прогноз объема продаж и прибылей;
- * возврат займов инвесторам;
- * основные показатели эффективности проекта.

Цель

получение прибыли от реализации продукции;
расширение в дальнейшем до сети магазинов;
обеспечение потребности населения в покупке цветов;
создание дополнительных рабочих мест.

Анализ положения дел в отрасли

-
- Россия с ее климатическими условиями многих регионов, где нерентабельно производство собственной цветочно-декоративной продукции, по-прежнему остается крупнейшим потребителем и импортером цветов. Эксперты включают ее в шестёрку стран-лидеров по импорту срезанных цветов всех видов после США, Германии, Нидерландов, Великобритании, Франции.
-
- Рост продаж свежесрезанных цветов в последние годы постоянно увеличивался и возрос с 938 млн. шт. в 2005 году до 1,75 млн. штук в 2014. А сумма продаж цветов по данным различных аналитиков составляла более 4,0 млрд. долларов США, где около 90% - импортная продукция.

Анализ положения предприятия в отрасли

Цветы всегда были и будут востребованы. Цветы часто являются неотъемлемым атрибутом многих праздников

В последнее время стали очень популярны декоративные оформления помещений цветами, в основном это делается для проведения празднеств (свадьбы, юбилеи и др.). Ценовой диапазон подобных услуг очень широк, что делает их еще более привлекательными в глазах клиентов.

Также существует мода на надписи на лепестках цветов, это красиво и делает цветы индивидуальным и необычным подарком. Цена данной услуги не велика, а техническое исполнение несложное, поэтому можно ожидать только рост популярности данной услуги.

Доставка цветов на дом или в офис довольно новая и очень востребованная услуга. Это отличный способ сделать сюрприз или просто приобрести и подарить букет цветов в удобное время без необходимости, куда-либо ехать или вовсе выходить из дома.

Описание продукта труда

- Продукт труда представляет собой материальный результат труда человека. Предметы труда, подвергаемые обработке в процессе производства, изменяют свою форму, превращаются в Продукт труда, которые распадаются на средства производства и предметы потребления. Средства производства (машины, сырьё и материалы) идут в производственное потребление, а предметы потребления (продукты питания, одежда, обувь и т.п.) — в индивидуальное, личное потребление. Продукт труда пригоден для различных способов использования. Например, зерно может служить сырьём на мельнице, винокуренном заводе, использоваться в качестве корма на животноводческой ферме или семян для воспроизводства. Продукт труда, существующий в готовой для потребления форме, может вновь стать сырьём для производства др. продукта, как например, виноград — для производства вина. Является ли конкретная потребительная стоимость сырьём, средством труда или Продукт труда, всецело зависит от определённой функции и места её в процессе труда.

Маркетинг и план сбыта продукции

- Реклама в социальных сетях
- Скидки и акции
- Объявления
- Создание фирменных знаков

Производственный план

- Бизнес-план цветочного магазина предполагает осуществление деятельности в арендованном помещении. Его площадь должна быть около 20 кв.м., более удобно и комфортно можно разместиться на площади в 50 кв.м. Самое главное, в магазине цветов должен быть доступ к чистой воде.
- Минимальный набор оборудования для магазина цветов должен включать витрины и стойки для цветов, стол для оформления букетов, полочки, холодильник, вазоны. В помещении должен быть установлен кондиционер для поддержания определенной температуры. Зимой можно по необходимости установить тепловую завесу.
- Ассортиментный перечень должен быть максимально широким, поскольку вкусы и пристрастия покупателей весьма разнообразным. Как правило, в цветочном магазине можно купить не только букет из живых цветов, но и комнатные растения, горшки к ним, грунт, дренаж, удобрения, а также и открытки.
- Персонал цветочного магазина должен включать 2 флориста, 2 продавца, 1 бухгалтер, 1 курьер по доставке, 1 уборщица. Флористы и продавцы будут работать по сменам «2 через 2».

Финансовый план

- Аренда помещения – 50
- Коммунальные платежи – 15
- Приобретение оборудования и инструмента-200
- Приобретение товара-350
- Реклама, проведение акций-30
- Фонд оплаты труда-100
- Дополнительные расходы-50
- Итого-795

Доходы

- При выручке в 250-300 тысяч рублей в месяц прибыль составит 50-600 тыс.руб. Торговая наценка, как правило, составляет 50-100%, однако в праздничные и предпраздничные дни, особенно в 8 марта, наценка достигает 300%. Инвестиции в цветочный бизнес окупятся, максимум, за 12 месяцев.