

Бизнес-план

Цветочного магазина
«The best bouquet»



□ Цель бизнеса:

- Получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развития цветочного магазина.

□ Идея бизнеса:

- Настоящий бизнес предполагает создание малого бизнеса - цветочного магазина «The best bouquet».



Потенциальные потребители:

Основными потребителями продукции являются люди со средними доходами.



Конкуренты

Главным конкурентом является «Планета цветов», «Машенька», а также магазин «Цветы и подарки».

Риски

- Неустойчивость спроса
- Появление альтернативного продукта
- Снижение цен конкурентами
- Увеличение объёма продаж у конкурентов
- Рост налогов
- Неплатежеспособность потребителей
- Рост цен на материалы и перевозки
- Трудности с набором квалифицированной силы
- Угроза забастовки
- Недостаточный уровень зарплаты
- Квалификация кадров
- Порча продукции;
- Невыполнение контрактов;
- Потеря имущества (пожар, бедствие и т.д.);
- Долги;
- Кража;
- Рэкет.

Персонал

№	специальность	Количество человек	Размер заработной платы, Руб./мес.
	Руководящий состав		
1	Генеральный директор	1	16 000
2	Коммерческий директор	1	14 000
3	Бухгалтер	1	11 000
	Производственный персонал		
1	Флорист	1	8 000
2	Продавец	2	4 000 *2= 8 000
3	Кассир	1	5 000
4	Секретарь	1	6 000
5	Уборщица	1	2 500
6	Водитель	1	6 000
7	Охранник	1	4 000
8	Разнорабочие	1	3 000

Итого: 83 500 руб./мес.



Ассортимент

Наименование товара	Цена за 1 шт., руб
Роза плетистая	90—120
Азалия	110—130
Фиалка	50—90
Хризантемы	110—170
Гиацинты	30—50
Герберы	50-70
Тюльпаны	40—70
Горшки цветочные керамические	50—170
Семена	15—80
Печатная продукция	50—300
Удобрения, подкормки	10—150
Земля	30—70
Луковицы	20—80

Финансовый план

Для создания магазина необходимо **290 000 рублей**. Из них:

- **Приобретение оборудования** (стеллажи - 7 шт, полки для книг и керамических изделий - 3 шт, стеллаж для семян - 1 шт, кассовые аппараты - 3 шт, в т.ч. 1 мини-аппарат), ремонт помещения и регистрация фирмы - **250 000 руб.**

Данное торговое оборудование позволит фирме продавать более 40 000 единиц продукции в год.

- **Рекламная кампания** (публикации в прессе и изготовление рекламного щита, изготовление и распространение рекламных листовок) - **40 000 руб.**

Фирма обладает собственным торговым павильоном площадью 70 кв.м , складскими помещениями, автомобилем и имеет постоянных поставщиков продукции.



Итоговые показатели

Период времени	Объём продаж товара)	Выручка от реализации (ед. (руб.)	Затраты	Прибыль (руб.)	Налоги с прибыли (руб.)	Чистая прибыль (руб.)
1 год	36000	3.6 млн	2.34 млн	1.26 млн	872000	388000

В сумму налогов вошли следующие:

- НДС - 20% от валового дохода=252000руб.,
- НСП - 24% от нераспределенной прибыли=242000руб.,
- налог на имущество, транспортный налог, а также отчисления в пенсионный фонд, в органы государственного страхования, обязательного медицинского страхования, в фонд занятости (всего 30% от дохода=378 000).

В затратах учитывались следующие расходы:

- ▶ Заработная плата персонала и начисления на неё; амортизация основных средств, телефонные переговоры, отопление, канцтовары, реклама, изготовление дисконтных карт, себестоимость товара, стоимость упаковочных материалов, электроэнергии и содержание временных торговых точек.

Расчёт коэффициентов финансовой оценки:

- ▶ Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Прибыль = $388\ 000 / 1\ 260\ 000 = 31\ \%$
- ▶ Норма прибыли = Чистая прибыль / Инвестиции = $388\ 000 / 2\ 340\ 000 = 16,6\ \%$

Спасибо за внимание!