

Цветочный магазин

Борzych
Татьяна
Сергеевна

Меморандум о конфиденциальности

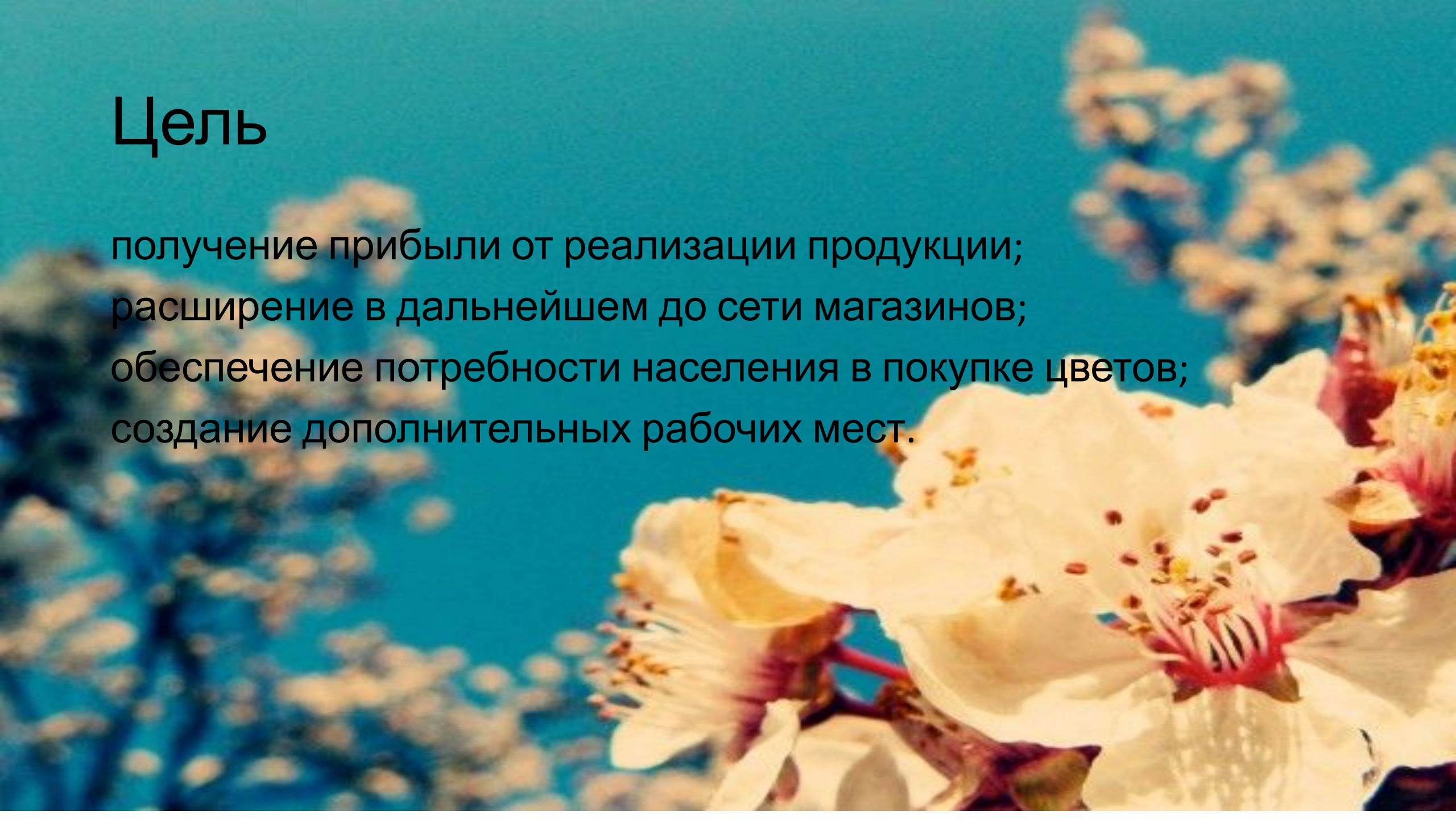
- Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а так же передаваться третьим лицам. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса 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 (инстаграмм, вконтакте, твиетр, фейсбук)
- Скидки и акции
- Объявления
- Создание фирменных знаков



Производственный план

- 1 этап:
- Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.
- Требования к помещению магазина:
 - — Отдельный стационарный павильон площадью 20–40 м² или помещение такой же площади на первом этаже офисного здания или жилого дома;
 - — Окна и вход должны открываться на первую линию или быть в зоне видимости с нее;
 - — Желательно, чтобы здание находилось вблизи проезжей части и рядом с остановкой общественного транспорта;
 - — Возможность размещения вывески;
 - — Наличие водопровода и санузла.

- 2 этап:
- Оформление юридического лица.

- Открывая собственный цветочный магазин, особое внимание необходимо уделить организационно-правовым вопросам. Очень важно владеть всей необходимой информацией и работать по закону, чтобы избежать различных штрафов.

- Организационно-правовая форма — ИП или ООО.
- Предпринимателю выгоднее выбрать УСН «Доходы минус расходы» 15%.
- Обязательно наличие «Программы санитарно-производственного контроля». Он проводится единожды — после согласования в Роспотребнадзоре.
- Обязательно наличие договоров на дератизацию, дезинсекцию и дезинфекцию.
- Системы вентиляции и кондиционирования тоже должны обслуживаться, дезинфекция их обязательна.
- Обязателен договор на вывоз и утилизацию ТБО.
- Есть требования и к внутренней документации магазина. Так, в организации должны быть:
 - журнал по учету просроченной продукции;
 - журнал учета дезинфицирующих средств;
 - ассортиментный перечень реализуемой продукции.
- На всю продукцию потребуются гигиенические разрешения СЭС или соответствующие сертификаты качества.
- Стоит ознакомиться с Таможенным кодексом и постановлениями Россельхознадзора, которые относятся к растениям.
- Обращаем ваше внимание, что получать лицензию на продажу цветов не нужно, а вот разрешение на торговлю цветами получить придется.
- Если будете принимать оплату от клиентов по банковским картам, то вам необходимо открыть расчетный счет.



- 3 этап:

- Подбор персонала;

- Поиск поставщиков;

- Рекламная кампания;

- Ремонт помещения;

- Закупка необходимой мебели;

- Установка техники;

- Торжественное открытие;

- Рекламная кампания по плану годовых акций;

- Текущая работа цветочного магазина.

Организационная структура


- Штатное расписание:
 - директор — 1,
 - продавец/флорист — 2,
 - курьер — 1.
- Общее количество персонала — 4 человека.
- Требования ко всем кандидатам:
 - активная жизненная позиция;
 - высокие коммуникативные умения;
 - доброжелательность;
 - честность;
 - дисциплинированность;
 - ответственность.
- Требования к флористу:
 - хороший вкус;
 - умение заинтересовать покупателя;
 - опыт работы на аналогичных должностях;

Финансовый план

- **ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА, руб.**
- Изготовление вывески и оформление фасада
- 50 000
- Ремонт (косметический ремонт)
- 80 000
- Оформление интерьера
- 70 000
- Холодильное оборудование
- 100 000
- Тепловая завеса
- 50 000
- Кондиционер
- 30 000
- Рекламная кампания
- 50 000
- Итого:
- 430 000

- Постоянные ежемесячные издержки, руб.
- Аренда торгового помещения
- 30 000
- Коммунальные услуги
- 3 000
- Зарплата директора
- 30 000
- Зарплата продавца/флориста (2 человека)
- 50 000
- Зарплата курьера
- 15 000
- Реклама
- 5 000
- Бухгалтерия (удаленная)
- 3 000
- Страховые взносы (30% ФОТ)
- 28 500
- Итого
- 164 500



- 
- Срок окупаемости составляет 6 месяцев;
 - Дисконтированный срок окупаемости — 6 месяцев;
 - Чистый дисконтированный доход — 2 108 253 руб.;
 - Индекс прибыльности — 5,9;
 - Внутренняя норма рентабельности — 273%.