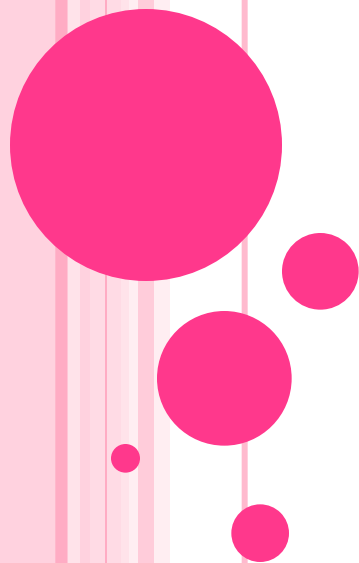


БИЗНЕС-ПЛАН

Цветочного магазина



▣ Цель бизнеса:

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

▣ Идея бизнеса:

- Настоящий бизнес предполагает создание малого бизнеса — цветочного магазина «Цветочек».



Потенциальные потребители:

Основными потребителями продукции являются люди со средними доходами.



Конкуренты

Главным конкурентом является «Megaflovers», «Цветочный Каприз», а также магазин «Цветочный блюз».



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

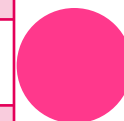
| № | специальность | Количество человек | Размер заработной платы, Руб./мес. |
|---|----------------------------------|--------------------|------------------------------------|
| | Руководящий состав | | |
| 1 | Генеральный директор | 1 | 16 000 |
| 2 | Коммерческий директор | 1 | 14 000 |
| 3 | Бухгалтер | 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 | Сторож | 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) | (ед. Выручка от реализации (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 %

