

Бизнес – план магазина цветов



Бизнес-план магазина цветов

Название фирмы: «Цветочная мастерская»

Адрес: г. Вологда, ул. Герцена, 29

Руководитель фирмы : Юлина Екатерина Александровна.

Форма собственности: Индивидуальный предприниматель.

Уставный капитал: Размер уставного капитала составляет **200** тыс. руб.

Сфера деятельности:

Продажа срезанных цветов, а так же составление и доставка букетов.

Финансирование проекта (в процентах):

- собственные средства (100%)

Срок подготовки к работе имея необходимые средства 1 месяц

Срок окупаемости проекта 4 месяца

Резюме

Предпринимательство – это процесс принятия решений, их реализация и оценки результатов принятых действий. Создание нового магазина – это ответственный шаг, совершая который необходимо учитывать многие факторы: емкость рынка, потребности покупателей и их предпочтения, конкуренцию.

Цель данной работы – создать проект магазина, в процессе разработки которого вникнуть в основы предпринимательской деятельности, и возможность в дальнейшем осуществить его с получением прибыли!

Организация торгового предприятия с уставным капиталом **200 000 руб.**

Представителем данного предприятия будет магазин «Цветочная мастерская».

Магазин «Цветочная мастерская» - это магазин, с широким ассортиментом срезанных цветов: розы, хризантемы, орхидеи, герберы, лилии, ландыши и т.д..

Магазин будет расположен в районе, в котором много офисов, очень высокий человеко -поток.

Изюминкой нашего магазина будут не только букеты сделанные по индивидуальному заказу, но и «сладкие» букеты, ручной работы открытки, фотоальбомы, ежедневники разного формата, а так же игрушки авторского исполнения.

Область применения: от подарка любимой, свадьбы, рождения ребёнка, встречи, 8 марта, на все праздники и торжества.

Анализ положения дел в отрасли

Конкурентные фирмы:

- «Дом цветов» ул. Герцена, 14
- «Идеи букетов» ул. Герцена, 14

Производственный план

Штатная численность работающих сотрудников и их заработная плата

(таблица 1)

Профессия	Средняя численность работников	Сумма заработной платы в месяц, руб.	Сумма заработной платы в год, руб.
Директор	1	12 000	144 000
Бухгалтер			
Продавец-консультант			
ИТОГО	1	12 000	144 000

Поставщиками сырья являются:

Оптово-розничная база «Блюмен СТОК» расположенный по адресу г. Вологда, Ершовский переулок, 10-А.

Это проверенная фирма имеющая авторитет на цветочном рынке Вологды.

Ориентировочные розничные цены на оптовой базе :

- Розы - 50 руб./шт.
- Гвоздика - 30 руб./шт.
- Лилия-220 руб./шт.
- Хризантема "многоцветная" - 55 руб./шт.
- Гербера - 50 руб./шт.
- Зелень – 3 руб./шт.
- Упаковка в ассортименте.

План маркетинга

Закупочные и продажные цены на продукцию (таблица 2)

Наименование товара	Закупочная стоимость, руб/ шт.	Продажная стоимость, руб/шт.
Роза в ассортименте	50,0	85
Азалия в ассортименте	295,0	502
Алоказия в ассортименте	200,0	340
Антуриум	500,0	850
Аралия	350,0	595
Асплениум в ассортименте	470,0	799
Бугенвилея	400,0	680
Гардения	200,0	340
Гиацинт в ассортименте	220,0	374
Гортензия в ассортименте	480,0	816
Кактус микс в ассортименте	200,0	340
Калла в ассортименте	226,0	384
Камелия в ассортименте	846,0	1 438
Кампанула в ассортименте	150,0	255
Лавр	500,0	850
Пассифлора	750,0	1 275
Пахира	581,0	988
Примула	125,0	213
Роза горшечная	250,0	425
Спатифиллум в ассортименте	250,0	425
Фаленопсис (орхидея)	500,0	850
Фатсия	325,0	553
Фигус в ассортименте	500,0	850
Финик	850,0	1 445
Цикламен в ассортименте	300,0	510
Кашпо в ассортименте	250,0	425
Земля	75,0	128
ИТОГО	9 843,0	16 733

Структура однократных затрат предприятия

(таблица 3)

Наименование	Кол-во	Сумма, руб.
Холодильная витрина	1	40000
Стеллажи	3	9000
Стол для оформления	1	2500
Инструменты	5	1000
Стул для сотрудника	1	700
Открытие фирмы		
Регистрация ИП	1	3000
Заказ печати	1	750
ИТОГО	13	56950

Структура постоянных затрат предприятия(месяц) – издержки пост.

(таблица 4)

Зарплата работников средняя	12 000,00
Аренда помещения (коммунальные платежи уже входят в сумму)	10 000,00
Интернет и телефония	650,00
Реклама	5 000,00
ИТОГО	27 650,00

Анализ слабых и сильных сторон компании

(таблица 8)

Сильные стороны	Возможности
<p>1. Постоянно расширяющаяся клиентская база</p> <p>2. Качественное обслуживание</p> <p>3. Обширный ассортимент продукции по приемлемым ценам</p>	<p>1. Сокращение времени обслуживания</p> <p>2. Контроль над затратами</p> <p>3. Развитие клиентов - юридических лиц</p> <p>4. Дальнейшее расширение ассортимента</p>
Слабые стороны	Угрозы
<p>1. Риск потери значительной доли клиентов</p> <p>2. Проблемы с качеством (неудовлетворительная работа оптовиков - партнеров)</p> <p>3. Сезонность</p>	<p>1. Усиление конкурентов</p> <p>2. Потеря клиентов</p> <p>3. Поломка оборудования</p>

Заключение

Соответственно, если придерживаться данному плану то :

Доход(2016год) =660 000

Издержки(2016год)=395 410

Чистая прибыль = 264 590

Рентабельность составляет примерно 40 %

Срок окупаемости при начальном капитале в 90 983 приблизительно = 3 месяца/

Общее описание:

Магазин находится недалеко от дороги, вблизи остановок общественного транспорта. Магазин приближен к жилым зданиям, имеет удобную парковку. Торговый зал на 25 кв. м, холодильник для хранения цветов прямо в торговом зале.

Часы работы без выходных с 9.00 до 21.00. Небольшому магазину потребуются один продавец консультант.

Активность продаж зависит от сезона и числа праздничных дней. Объемы реализации начинают расти с февраля, а к 8 Марта достигают пика. Запланированное начало подготовки – декабрь- январь , в январе открытие, чтобы плавно подойти к 8 Марта.

Планируемая наценка на товар – среднерыночная, составляет 70 % в обычные дни, с учетом праздничных дней до 150%.