

**Бизнес-план цветочного
магазина:
«Цветочный Рай»**

Визитная карточка:


- ООО «Цветочный Рай»
- Адрес: г.Казань, ул. Правобулачная, дом 51
- Телефон: 249-23-45
- Лицензия № 472971
- Руководитель фирмы: Ахкамиева Гелюся Рамилевна
- Род деятельности: Продажа комнатных растений, цветов и сопутствующих им товаров (цветочных горшков, удобрений, семян и т.д.), сезонной продукции—рассады, саженцев, луковиц.



Стоимость всех процедур, необходимых для регистрации предприятия, составит стоимость нематериальных активов:

- регистрация в администрации (администрация выдает свидетельство; для этого требуется предоставить устав)
- открытие счета в банке
- подписи у нотариуса
- регистрация счета
- регистрация в статистическом управлении (выдается письмо о регистрации, о присвоении кодов по виду деятельности, формы собственности, адресу и прочее)
- разработка учредительных документов (Устава, учредительного договора) в российской лиге адвокатов
- заказ печати и штампа






**Исследование рынка
продукции и услуг,
оценка конкурентов**

Общая характеристика товара

- Будут продаваться товары в широком ассортименте. Продукция пользуется устойчивым спросом у населения вследствие невысоких цен и богатого выбора. Руководство фирмы в своей деятельности учитывает потребности и запросы покупателей, проводя дополнительные исследования.
- Решили занимается продажей комнатных растений, букетов, сопутствующих им товаров (книг по уходу за растениями, буклетов по флористике, каталогов, цветочных горшков, удобрений, земли для разных видов растений и т.д.), а также реализацией продукции сезонного характера: рассады, семян, луковиц, саженцев и др. посадочного материала.
- Все товары обладают высоким качеством.





Наши конкурентные преимущества:

- Продажа комнатных растений, цветов и сопутствующих им товаров (цветочных горшков, удобрений, семян и т.д.), сезонной продукции—рассады, саженцев, луковиц.
- Высокий уровень сервиса и профессионализм флористов
- Богатый ассортимент и соблюдение стандартов качества цветочной продукции
- Всегда в наличие готовые букеты и композиции
- Развитая система круглосуточной доставки цветов и букетов по городу
- Удобное местоположение и подъездные пути к нашему магазину
- Хранение и транспортировка цветов производится с применением новейших технологий, в специализированном итальянском холодильном оборудовании

Наши поставщики:

- Компания «ИНТЕРФЛОРА ГАЛЛЕРИ» работает на российском рынке цветочной продукции с 1994 г. Они продают **цветы оптом**, привезенные из различных стран мира.
- «Планета Цветов» Опыт работы в цветочном бизнесе с 1993года. На сегодняшний день они осуществляют еженедельные оптовые поставки срезанных цветов и комнатных растений.



Потребители:

- **Посетители Татарского Государственного Академического Театра им.Г.Камала (ул. Татарстана, 1)**
- **Студенты ТГГПУ (ул. Татарстана,2)**
- **Посетители ресторана «Сахара» (ул. Правобулачная, 47 а)**
- **Гости столицы, проживающие в гостинице «Дуслык» ((ул. Правобулачная, 49)**

Конкуренты:

- «Букет столицы – Казань»
- «Цветочная лавка» (компания «Букет России»)
- Флоренция
- Flamingo

Товара

Каналы сбыта продукции	Реализованы ли на фирме (Да / Нет)	Преимущества / Недостатки
1. Оптом (от 10 шт.)	Да (скидки 5 %)	-
2. В розницу	Да	-
3. Заказы по почте	Нет	-
4. Продажа фирмам и организациям	Да	-
5. Заказы по телефонам	Да	Необходимо наличие телефонной службы
6. Выездная торговля по выходным дням и крупным праздникам	Да	Временный характер торговли
7. Сезонная торговля в весенне-летний период в районе парка Тысячелетия	Да	Сезонный характер торговли
8. Индивидуальные заказы	Да	Небольшая доля объёма продаж

Прейскурант цен

Наименование товара	Цена за шт.,руб.	Оптовая цена
Роза плетистая	90-120	40-60
Азалия	110-130	40-60
Фиалка	50-90	20-50
Хризантемы	110-170	50-80
Гиацинты	30-50	10-20
Герберы	50-70	20-30
Тюльпаны	40-70	20-30
Горшки цветочные керамические	50-170	20-70
Семена	12-80	5-35
Печатная продукция	50-300	20-170
Удобрения,подкормки	10-150	5-70
Земля	30-70	15-30
Цветочные горшки	60-550	30-300
Рассады	5-40	2-20
Луковицы	10-250	5-130

Методы стимулирования сбыта

- **Оптовые скидки 5 % при покупке от 5 единиц наименования товара**
- **Скидки по дисконтным картам постоянным покупателям (до 10 %)**
- **Бесплатные консультации флориста по уходу за растениями и их выращиванию для всех покупателей**
- **Скидки для студентов дневного отделения (5%).**



Организационный план

Подбор персонала будет осуществляться с учетом следующих требований:

- Наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности.
- Наличие опыта работы в сфере торговли, знание психологии покупателей. Коммуникабельность, умение работать с клиентами.
- Знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли и изготовления продукции.



№	Специальность	Кол-во чел.	График работы	Размер зарплаты, руб./мес.
Руководящий состав				
2	Директор-бухгалтер	1	8.00-17.00 5/2	15 000
Производственный персонал				
1	Флорист	1	8.00-15.00 2/1	6 000
2	Продавец – кассир	1	8.00-24.00 3/3	6 000
3	Секретарь	1	8.00-17.00 5/2	6 000
4	Уборщица	1	8.00-17.00 5/2	5 000
5	Водитель	1	8.00-17.00 5/2	5 000
6	Сторож	1	8.00-17.00 5/2	7 000

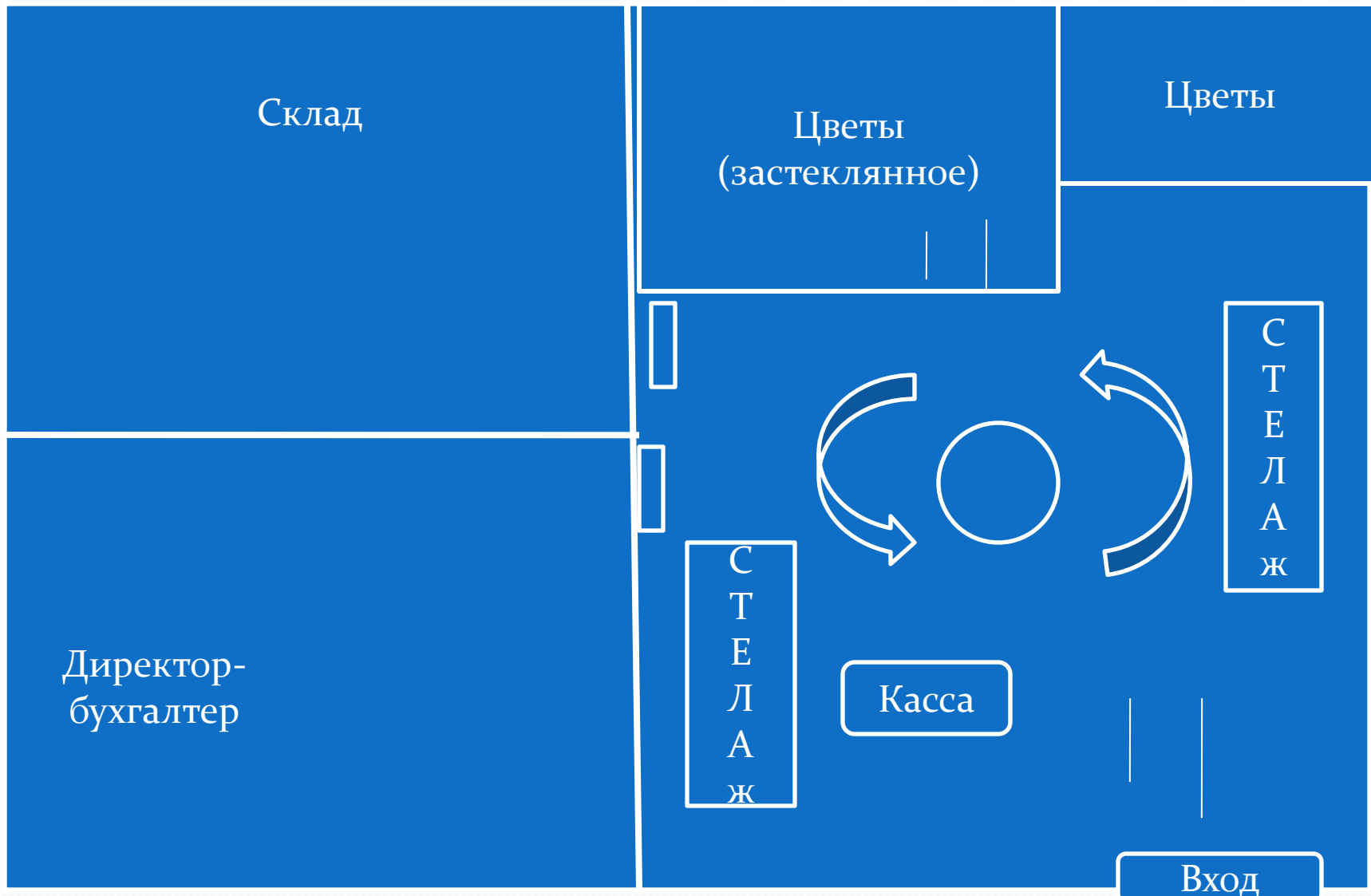
Полученные деньги

будут использованы:

- на аренду, подготовку и содержание торговых площадей и складских помещений,
- на закупку оборудования, товара и необходимых вспомогательных материалов,
- на заработную плату сотрудников предприятия,
- на прочие расходы путем образования оборотного капитала на период первого года производственной деятельности.



Схема помещения



Финансовый план

Для создания магазина необходимо 800 000 рублей. Из них:

- Приобретение оборудования (стеллажи—7 шт, полки для книг и керамических изделий—3шт, стеллаж для семян—1 шт, кассовые аппараты—2 шт, в т.ч. 1 мини-аппарат), ремонт помещения и регистрация фирмы— 250 000 руб.
- Рекламная кампания (публикации в прессе и изготовление рекламного щита в переходе станции метро «пл.с. Тукая», изготовление и распространение рекламных листовок) – 40 000 руб.
- Аренда помещения (70 кв.м) -100 000 руб



Источники финансирования:

- 400 000 руб. — кредит под 15 % годовых сроком на год (12 мес.)
- Кредит 400 000 руб. (15% - это 60 000 руб. + 400 000 руб. = 460 000 руб.)

460 000 руб./12 мес = 19 200 руб.- за 1 мес.

В среднем в день 7000-10000 руб (7 тыс*30 дней=210 тыс)



Расходы (руб.)**Доходы (руб.)**

1 мес. Оборуд-е – 150 000
Реклама – 10 000
Аренда – 50 000
Регист-я фирмы, статис.управ., открыт.
счета, гос.пошлина – 8 000
Зар.плата - 50 000
Налоги – 30 000
15% от общ.суммы – 19 000
Товар – 111 300
Итого = 400 000

Продажа – 270 000

2 мес. Аренда – 50 000
Зар.плата - 50 000
Налоги – 70 000
В банк 15% от общ.суммы – 19 000
Товар – 87 300
Итого = 236 000

Продажи – 250 000
Итого = 284 000

3 мес. Аренда – 50 000
Зар.плата - 50 000
Налоги – 70 000
В банк 15% от общ.суммы – 19 000
Товар – 87 300
Итого = 236 000

$284\ 000 - 236\ 000 = 48\ 000$
Продажи – 200 000
Итого = 248 000

<p>4мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 120 300 Итого = 246 000</p>	<p>248 000-246 000=2000 Продажи – 270 000 Итого = 272 000</p>
<p>5мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 150 300 Итого = 236 000</p>	<p>272 000-236 000=36 000 Продажи – 250 000 Итого = 286 000</p>
<p>6мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 77 300 Итого = 242 000</p>	<p>286 000-242 000=44000 Продажи – 280 000 Итого = 324 000</p>

<p>7мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 200 Товар – 150 300 Итого = 246 000</p>	<p>248 000-246 000=2000 Продажи – 270 000 Итого = 272 000</p>
<p>8мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 200 Товар – 100 300 Итого = 253 000</p>	<p>272 000-253 000=19000 Продажи – 276 000 Итого = 295 000</p>
<p>9мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 200 Товар – 150 300 Итого = 236 000</p>	<p>295 000-236 000=59 000 Продажи – 246 000 Итого = 305 000</p>

<p>10мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 150 300 Итого = 243 000</p>	<p>$305\ 000 - 243\ 000 = 62\ 000$ Продажи – 503 000 Итого = 565 000</p>
<p>11мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 100 300 Итого = 273 000</p>	<p>$565\ 000 - 273\ 000 = 291\ 000$ Продажи – 250 000 Итого = 541 000</p>
<p>12мес. Аренда – 50 000 Зар.плата - 50 000 Налоги – 70 000 В банк 15% от общ.суммы – 19 000 Товар – 100 300 Итого = 256 000</p>	<p>$541\ 000 - 256\ 000 = 285\ 000$ Продажи – 260 000 Итого = 545 000</p>

Общий итог за 1 год = 3 339 000

Общий итог за 1 год = 3 934 000

Сумма, которую необходимо окупить, составляет 400 000 руб

**Разница между доходной и расходной частями составляет
595 000 руб.**

А чистая прибыль составляет 195 000 руб. (595 тыс-400 тыс)

- 1. Рентабельность = $3\ 934\ 000 / 3\ 339\ 000$
 $*100\%=11,7\%$
- 2. Точка безубыточности = $\text{пост.затраты}/(1-\text{доля пер-х}) = 278\ 000/(1 - 0,52) = 579\ 166$
- Предприятие сможет приносить прибыль через 289 дней, т.е. 10 месяцев.
- $\text{Т.б}/(\text{ср. чек} * \text{кол-во пок-й}) = 579\ 166/(250 * 8) = 289$

Спасибо за внимание!

