

**ГБОУ СПО КОЛЛЕДЖА
СВЯЗИ № 54
ПРЕЗЕНТАЦИЯ
НА ТЕМУ : «БИЗНЕС
ПЛАН ЦВЕТОЧНЫЙ
МАГАЗИН ООО
«ОРХИДЕЯ»»**

Содержание

- 1) Информация о проекте
- 2) Команда
- 3) Идея и цель бизнеса
- 4) Информация о услуге
- 5) Информация о рынке
- 6) Конкуренты
- 7) Методы продвижения
- 8) Имеющиеся активы
- 9) Инвестиции в бизнесе
- 10) Подбор персонала
- 11) Контакты

Информация о проекте

Цветочный магазин
ООО «Орхидея»
Докладчик –
Воронина Анна
Дата- 19.04.2013



Команда

Учредители:

❖ Воронина А.Е

❖ Яконова В.В.

❖ Гришин С.А.

Идеи и цель бизнеса

**Открытие цветочного
магазина, получение
прибыли,
удовлетворение спроса
потребителей.**

ИНФОРМАЦИЯ О ТОВАРЕ

Фирма 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 так же реализацией продукции сезонного характера: рассады, семян, луковиц, саженцев и др. посадочного материала. Все товары обладают высоким качеством.

Информация о рынке

**Основные потребители
продукции являются
люди со средним доходом**

Тенденции – на данный момент очень много открывается цветочных магазинов особенно салонов, что говорит о прибыльности дела. Актуальность цветочного бизнеса заключается в сравнительно быстрой организации и начале работы, отсутствии специальных лицензий, ходовом товаре и множестве потребителей. Большим спросом пользуются интернет магазины и круглосуточные.

Конкуренты

- Главным конкурентом является рынок “Садовод”, расположенный на МКАД, а также магазин “Экзотические растения”.
- Рынок “Садовод” — крупнейший в Москве садоводческий рынок, основой ассортимента которого являются товары для приусадебного хозяйства (не всегда надлежащего качества), наша же фирма продаёт преимущественно комнатные растения и цветочные букеты и композиции.
- Кроме того, дорога до рынка на общественном транспорте занимает много времени.

- Магазин *“Экзотические растения”* реализует комнатные растения и ряд сопутствующих товаров, но их цены ориентированы на покупателей с достатком выше среднего, и не всякий рядовой покупатель может позволить себе покупку именно в этом магазине.
- *Наша фирма* опережает конкурентов по уровню цен и уровню предоставляемых услуг. Новый магазин будет располагаться на сравнительно небольшом расстоянии от теплиц поставщиков и складских помещений, что приводит к снижению транспортных расходов.

Определение спроса и возможностей рынка

В данном районе есть незанятая ниша на рынке цветочной продукции, продолжается застройка и заселение новых домов, жильцы которых могли бы стать нашими клиентами.

Методы продвижения товара на рынке

Использую внутренние каналы сбыта
(филиалов и посреднических
организаций, через которые продаются
различные товары)

Методы стимулирования товара

Фирма планирует реализовать следующие методы стимулирования сбыта:

- Оптовые скидки 5 % при покупке от 5 единиц наименования товара
- Скидки по дисконтным картам постоянным покупателям (до 10 %)

Ценовая политика

Перед нами стоит задача получить максимальную прибыль, но с тем расчётом, чтобы цена товара была приемлемой для наших потребителей, и они не ушли бы от нас к нашим конкурентам. Поэтому, учитывая поставленную задачу, мы будем определять цену методом "средней издержки плюс прибыль", но не будем также забывать об уровне текущих цен.

В таблице представлен прогноз объёма продаж с учётом возможного расширения рынка (увеличение объёма продаж в среднем на 20 % после второго года работы за счёт открытия новых торговых точек).

Показатели	2013	2014	2015
Предполагаемый объём продаж, руб.	4,6 млн. руб.	5,2 млн. руб.	5,8 млн. руб.

Имеющиеся активы

Фирма обладает собственным торговым павильоном площадью 30 кв.м , складскими помещениями, автомобилем и имеет постоянных поставщиков продукции.



**Модель
менеджмента-
коллективная**

НЕОБХОДИМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На основе детально проработанных планов деятельности предприятия, установлено, что для успешного начала выпуска и реализации продукции, необходимо осуществить инвестиции в размере 415772,4 руб.

Участники этого общества несут ответственность по его обязательствам в пределах стоимости внесенного вклада :

- Воронина А.Е.—75 000 руб.,
- Яконова В.В.-75 000 руб.,
- Гришин С.А.-65773 руб.
- Т.ж. банковский кредит-200000 руб.

ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ДЕНЬГИ БУДУТ ИСПОЛЬЗОВАНЫ НА:

- 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.

Подбор персонала

- Директор
- Генеральный директор
 - Бухгалтер
 - Флорист
- Продавец-кассир
 - Уборщица
 - Водитель
- Разнорабочие

КОНТАКТЫ

Учредители:

○ **Воронина А.Е**

○ **Яконова В.В**

○ **Гришин С.А.**

**Адрес: г.Москва, ул.Комсомольская,
д.34а.,**

ТЦ «Вегас»

E-mail: cvetok_89@yandex.ru