

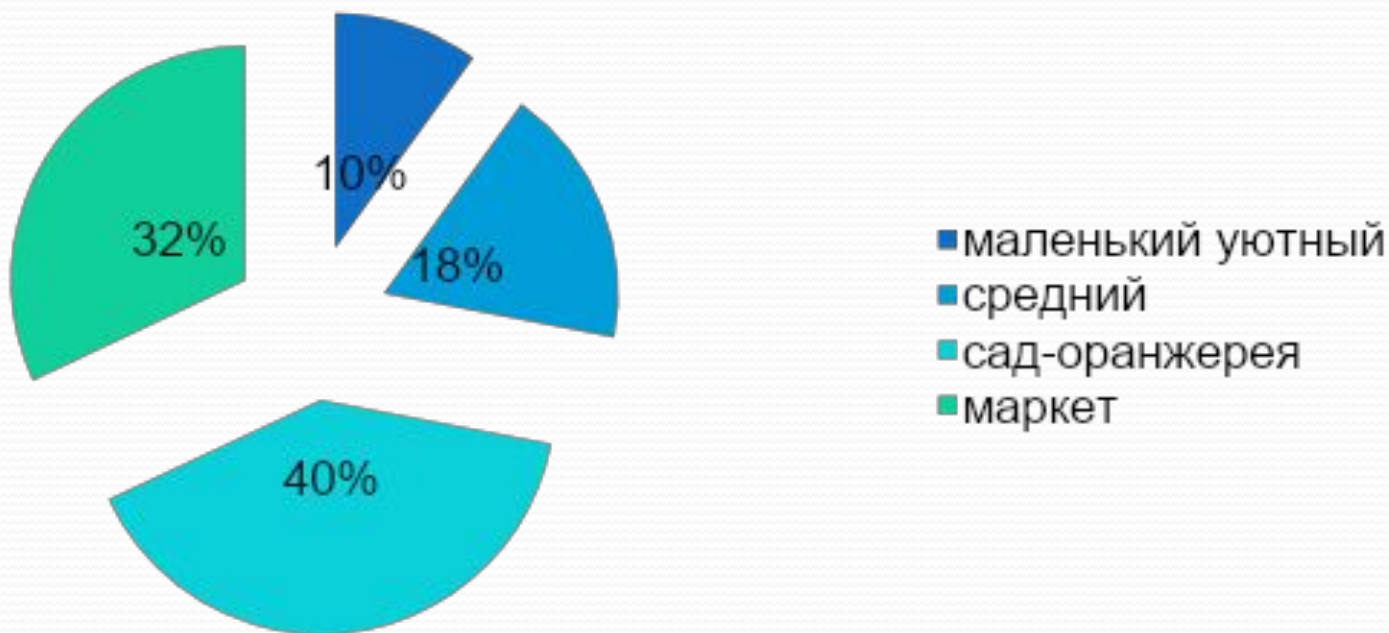
ЦВЕТОЧНАЯ ОРАНЖЕРЕЯ  
«ФлораSmile»

**Выполнили:**  
Артуканова Злата  
Филиппова Ксения  
Чернов Иван  
Кучербаева Гульназ

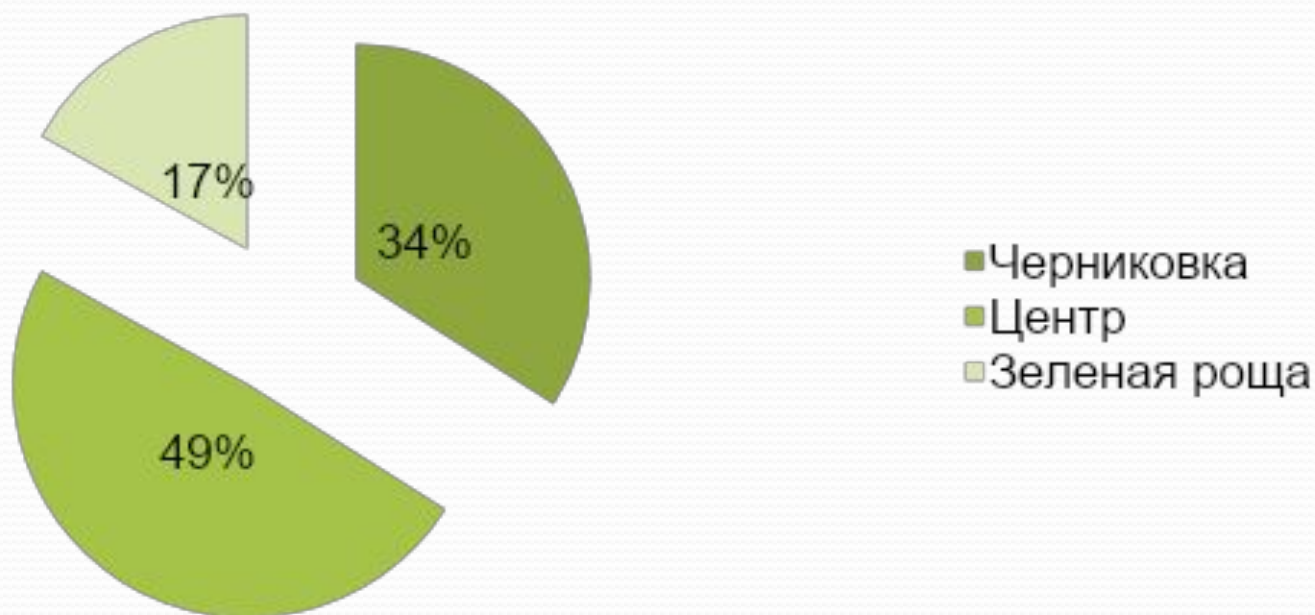
В настоящее время в Уфе насчитывается около 150 магазинов различного рода, которые занимаются продажей и доставкой цветов, но нет ни одной оранжереи по выращиванию и проведению экскурсии по данному цветочному производству.

# Социологический опрос жителей города Уфы

Какой формат цветочного магазина предпочли бы уфимцы?



## В каком районе уфимцы хотели бы видеть цветочные магазины?



В социологическом опросе приняли участие 140 жителей города Уфы.

# Выводы

По результатам социологического опроса в Уфе, можно сделать вывод, что самым подходящим форматом цветочного магазина является сад-оранжерея. А наибольший спрос оранжерея будет иметь в центральном районе города.

## **Цель проекта:**

**Создать оранжерейный бизнес в Уфе оригинального формата с целью получения прибыли и дальнейшего развития.**

## **Задачи проекта:**

- Обеспечение населения города качественной оранжерейной продукцией (цветы на срезку, горшечные растения, саженцы)
- Обеспечение сопутствующими товарами (инструменты, посуда, горшки, земля, удобрение и прочее)
- Проведение образовательно-познавательных экскурсий по оранжерее
- Проведение мастер-классов по уходу за растениями и флористическому дизайну
- Составление цветочных композиций для украшения мероприятий, праздников

# Конкуренты

Возможными конкурентами можно считать лимонарий и ботанический сад, хотя профиль у них другой, но принцип работы такой же. Отличается только ассортимент.



# Потенциальные потребители

В качестве потенциальных потребителей наших услуг можно рассматривать всё население страны, как с Уфы, так и с других городов.

Целевая аудитория потребителей экскурсионных услуг как разновидности отдыха и развлечения в нашем городе выглядит следующим образом :

- 12-16 лет - 10%
- 16-20 лет - 15%
- 20-25 лет - 25%
- 25-35 лет - 45%
- 35- более - 5%

# SWOT-анализ

<b>Сильные стороны проекта</b>	<b>Возможности рынка/экономики</b>
<b>Угрозы рынка/экономики</b>	<b>Слабые стороны проекта</b>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Наилучшие профессионалы и оборудование</li><li>2. Эксклюзивные услуги образовательно-познавательной направленности</li><li>3. Регулярное использование СМИ для привлечения клиентов.</li><li>4. Открытие распродаж, скидок и благотворительных акций</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Заключение договора с поставщиками оборудования по оптовым ценам</li><li>2. Открытие дочерних предприятий</li><li>3. Заключение договоров с постоянными клиентами</li></ol>
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Гибель растений</li><li>2. Сезонный кризис</li><li>3. Непопулярность</li><li>4. Уменьшение спроса клиентов</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Дорогое оборудование</li><li>2. Превосходство спроса над производством товара/услуг</li><li>3. Появление конкурентов</li></ol>

# Маркетинговый план

## Ассортимент товаров/услуг и ценообразование

№п/п	Наименование	Стоимость за единицу
1.	Проведение образовательно-познавательных экскурсий по оранжерее	1. Дети дошкольного возраста – бесплатно. 2. Дети школьного возраста – 50 руб. 3. Взрослые – 100 руб.
2.	Проведение мастер-классов по уходу за растениями и флористическому дизайну	???
3.	Кафе	От 150 руб.
4.	Продажа ростков эксклюзивных растений, саженцев.	От 300 руб.
5.	Продажа оборудования	От 300 руб.
6.	Составление цветочных композиций для украшения мероприятий, праздников.	От 500 руб.

# Финансовый план

## Заработная плата персонала

№ п/п	Должность	Кол-во человек	З/п в месяц (за ед.)	З/п в год (за ед.)	Итого в месяц	Итого в год
1	Директор	1	30 000	360 000	30 000	360 000
2	Флорист	2	23 000	276 000	46 000	552 000
3	Кассир	4	17 000	204 000	68 000	816 000
4	Бухгалтер	1	21 000	250 000	21 000	250 000
5	Экскурсовод	6	25 000	300 000	150 000	1 800 000
6	Садовод	12	24 000	288 000	288 000	3 456 000
<b>Итого</b>		<b>24</b>	<b>140 000</b>	<b>1678 000</b>	<b>603 000</b>	<b>7234 000</b>

# Реклама

Наименование	Периодичность	Стоимость одного выхода/тиража	Стоимость в год
ТВ	4 Видеосюжета в новостях	50 000 руб.	180 000 руб.
Печатные издания	5 статей объемом $\frac{1}{4}$ полосы формата А3	20 000 руб.	100 000 руб.
Интернет	Рекламные материалы на популярных городских порталах (10 выходов)	5 000 руб.	50 000 руб.
Социальные сети	Создание группы в ФБ, Вконтакте	бесплатно	
Полиграфическая продукция (буклеты, каталоги)	Обновление 1 раз в квартал	5 000 руб.	20 000 руб.
<b>Итого:</b>		<b>80 000 руб.</b>	<b>350 000 руб.</b>

# Статьи расходов

№п/п	Статья расходов	Сумма в месяц (руб.)	Сумма в год(руб.)
1.	Заработная плата персонала	603 000	7 234 000
2.	Земля( 1 тонна)	2 000	4 000
3.	Рассада и семена	5 000	15 000
4.	Инструменты	1 500	3 000
5.	Удобрение	1 800	9 000
6.	Аренда оранжереи	10 000	120 000
7.	Коммунальные платежи	5 000	60 000
	<b>Итого расходов:</b>	<b>628 300</b>	<b>7 445 000</b>

# Инвестиционный план

Стоимость проекта-???

Собственные средства-???

Объем необходимого финансирования-???

# План работ

№	Мероприятие	Сроки	Ответственные
1	Аренда теплицы, наем рабочих	2-3 недели	Директор
2	Оформление оранжереи, закупка и высадка растений, закупка оборудования	В течении 3-4 месяцев	Флористы, садоводы, наемные дизайнеры
3.	Подготовка экскурсий, мастер-классов и образовательно-познавательных программ	К открытию оранжереи( около 1,5 месяца)	Экскурсоводы, флористы
4.	Открытие кафе( заказ товара)	К открытию оранжереи	Продавцы-кассиры, бухгалтер
5.	Размещение рекламы	За неделю до открытия оранжереи	Директор