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

avaka.net

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 1шт.,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:

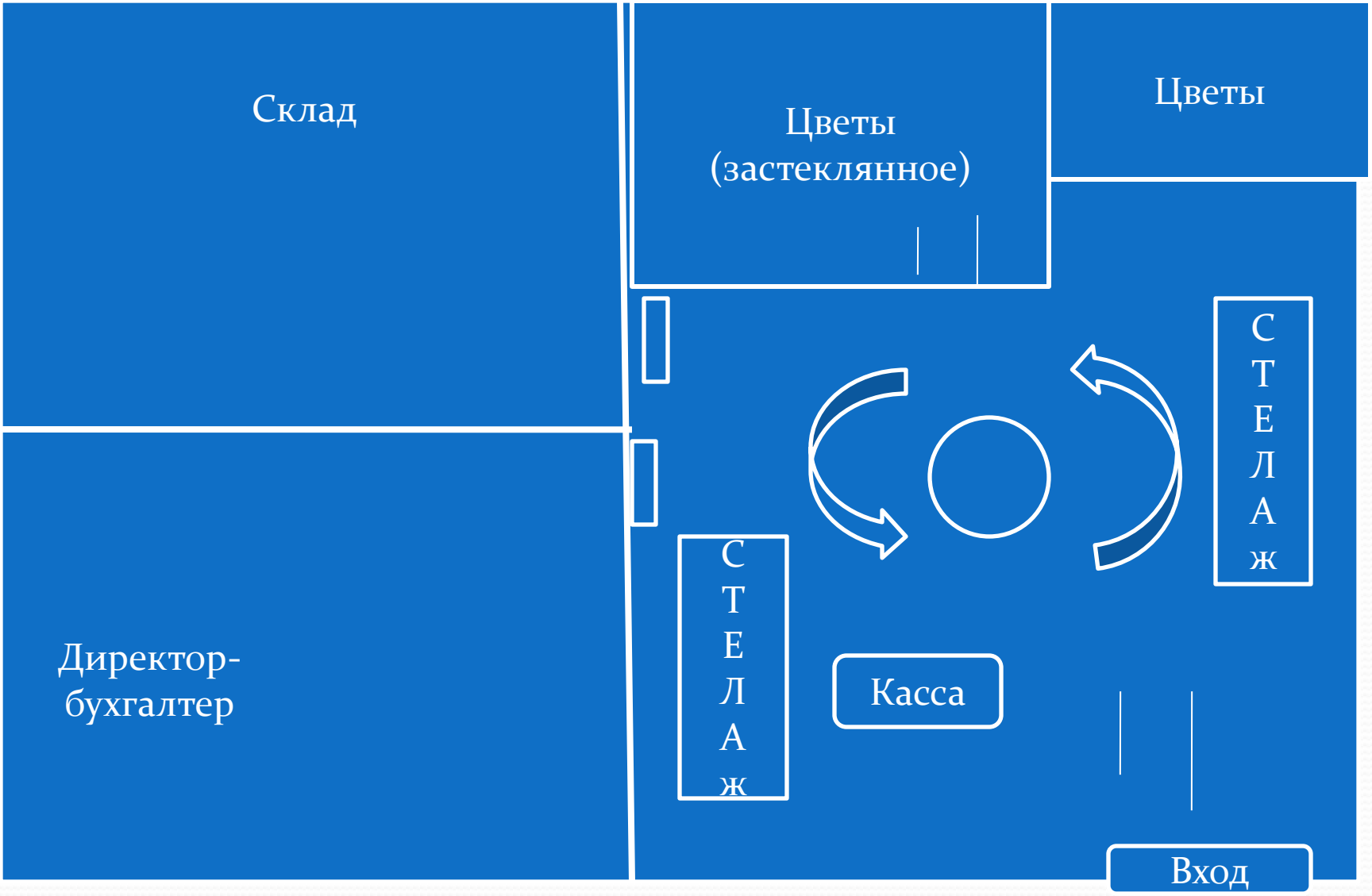
- Наличие профессиональной подготовки и квалификации по данной специальности.
- Наличие опыта работы в сфере торговли, знание психологии покупателей. Коммуникабельность, умение работать с клиентами.
- Знание нормативных документов, регламентирующих работу в сфере торговли и изготовления продукции.

№	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 тор
- говых 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 «площ. Тукая», изготовление и распространение рекламных листовок) – 40 000 руб.**
- **Аренда помещения (70 кв.м) -100 000 руб**

Источники финансирования:

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

460 ооруб./12 мес = 19 2ооруб.- за 1 мес.

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

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	248 000-246 000=2000 Продажи – 270 000 Итого = 272 000
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	272 000-236 000=36 000 Продажи – 250 000 Итого = 286 000
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	286 000-242 000=44000 Продажи – 280 000 Итого = 324 000

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	248 000-246 000=2000 Продажи – 270 000 Итого = 272 000
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	272 000-253 000=19000 Продажи – 276 000 Итого = 295 000
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	295 000-236 000=59 000 Продажи – 246 000 Итого = 305 000

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	305 000-243 000=62 000 Продажи – 503 000 Итого = 565 000
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	565 000-273 000=291 000 Продажи – 250 000 Итого = 541 000
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	541 000-256 000=285 000 Продажи – 260 000 Итого = 545 000

Общий итог за 1год = 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 = пост.затраты/(1-доля пер-х) = 278 000/(1 - 0,52)= 579 166

- Предприятие сможет приносить прибыль через 289 дней, т.е. 10 месяцев.
- Т.б/(ср. чек*кол-во пок-й) = 579 166/(250*8) = 289

Спасибо за внимание!