

Бизнес-план

Цветочного магазина  
«The best bouquet»



## □ Цель бизнеса:

- Получение прибыли и увеличение благосостояния за счет организации и развития цветочного магазина.

## □ Идея бизнеса:

- Настоящий бизнес предполагает создание малого бизнеса - цветочного магазина «The best bouquet».



## Потенциальные потребители:

Основными потребителями продукции являются люди со средними доходами.



# Конкуренты

Главным конкурентом является «Планета цветов», «Машенька», а также магазин «Цветы и подарки».

# Риски

- Неустойчивость спроса
- Появление альтернативного продукта
- Снижение цен конкурентами
- Увеличение объёма продаж у конкурентов
- Рост налогов
- Неплатежеспособность потребителей
- Рост цен на материалы и перевозки
- Трудности с набором квалифицированной силы
- Угроза забастовки
- Недостаточный уровень зарплаты
- Квалификация кадров
- Порча продукции;
- Невыполнение контрактов;
- Потеря имущества (пожар, бедствие и т.д.);
- Долги;
- Кража;
- Рэкет.

# Персонал

№	специальность	Количество человек	Размер заработной платы, Руб./мес.
	<b>Руководящий состав</b>		
1	Генеральный директор	1	16 000
2	Коммерческий директор	1	14 000
3	Бухгалтер	1	11 000
	<b>Производственный персонал</b>		
1	Флорист	1	8 000
2	Продавец	2	4 000 *2= 8 000
3	Кассир	1	5 000
4	Секретарь	1	6 000
5	Уборщица	1	2 500
6	Водитель	1	6 000
7	Охранник	1	4 000
8	Разнорабочие	1	3 000

**Итого: 83 500 руб./мес.**



# Ассортимент

<b>Наименование товара</b>	<b>Цена за 1 шт., руб</b>
<b>Роза плетистая</b>	<b>90—120</b>
<b>Азалия</b>	<b>110—130</b>
<b>Фиалка</b>	<b>50—90</b>
<b>Хризантемы</b>	<b>110—170</b>
<b>Гиацинты</b>	<b>30—50</b>
<b>Герберы</b>	<b>50-70</b>
<b>Тюльпаны</b>	<b>40—70</b>
<b>Горшки цветочные керамические</b>	<b>50—170</b>
<b>Семена</b>	<b>15—80</b>
<b>Печатная продукция</b>	<b>50—300</b>
<b>Удобрения, подкормки</b>	<b>10—150</b>
<b>Земля</b>	<b>30—70</b>
<b>Луковицы</b>	<b>20—80</b>

## Финансовый план

Для создания магазина необходимо **290 000 рублей**. Из них:

- **Приобретение оборудования** (стеллажи - 7 шт, полки для книг и керамических изделий - 3 шт, стеллаж для семян - 1 шт, кассовые аппараты - 3 шт, в т.ч. 1 мини-аппарат), ремонт помещения и регистрация фирмы - **250 000 руб.**

Данное торговое оборудование позволит фирме продавать более 40 000 единиц продукции в год.

- **Рекламная кампания** (публикации в прессе и изготовление рекламного щита, изготовление и распространение рекламных листовок) - **40 000 руб.**

Фирма обладает собственным торговым павильоном площадью 70 кв.м , складскими помещениями, автомобилем и имеет постоянных поставщиков продукции.



# Итоговые показатели

Период времени	Объём продаж товара)	(ед. Выручка от реализации (руб.)	Затраты	Прибыль (руб.)	Налоги с прибыли (руб.)	Чистая прибыль (руб.)
1 год	36000	3.6 млн	2.34 млн	1.26 млн	872000	388000

**В сумму налогов вошли следующие:**

- НДС - 20% от валового дохода=252000руб.,
- НСП - 24% от нераспределенной прибыли=242000руб.,
- налог на имущество, транспортный налог, а также отчисления в пенсионный фонд, в органы государственного страхования, обязательного медицинского страхования, в фонд занятости (всего 30% от дохода=378 000).

## В затратах учитывались следующие расходы:

- ▶ Заработная плата персонала и начисления на неё; амортизация основных средств, телефонные переговоры, отопление, канцтовары, реклама, изготовление дисконтных карт, себестоимость товара, стоимость упаковочных материалов, электроэнергии и содержание временных торговых точек.

## Расчёт коэффициентов финансовой оценки:

- ▶ Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Прибыль =  $388\ 000 / 1\ 260\ 000 = 31\ \%$
- ▶ Норма прибыли = Чистая прибыль / Инвестиции =  $388\ 000 / 2\ 340\ 000 = 16,6\ \%$

Спасибо за внимание!