



ПРОЕКТ «Я И МОЯ ФИРМА»

Выполнила ученица 11 класса «А» МКОУ СОШ№3
Мурашкина Александра

Цветочный магазин «Флора»



1. Бизнес-идеи :

Цель бизнеса: -
Получение прибыли и
увеличение
благополучия за счет
организации и развития
цветочного магазина.



Сфера

деятельности:

продажа цветов

Продукты: Букеты,

комнатные цветы,
вазы, украшения для

интерьера,

удобрения, грунт для
посадки цветов,

семена растений,

открытки, упаковка

подарков.



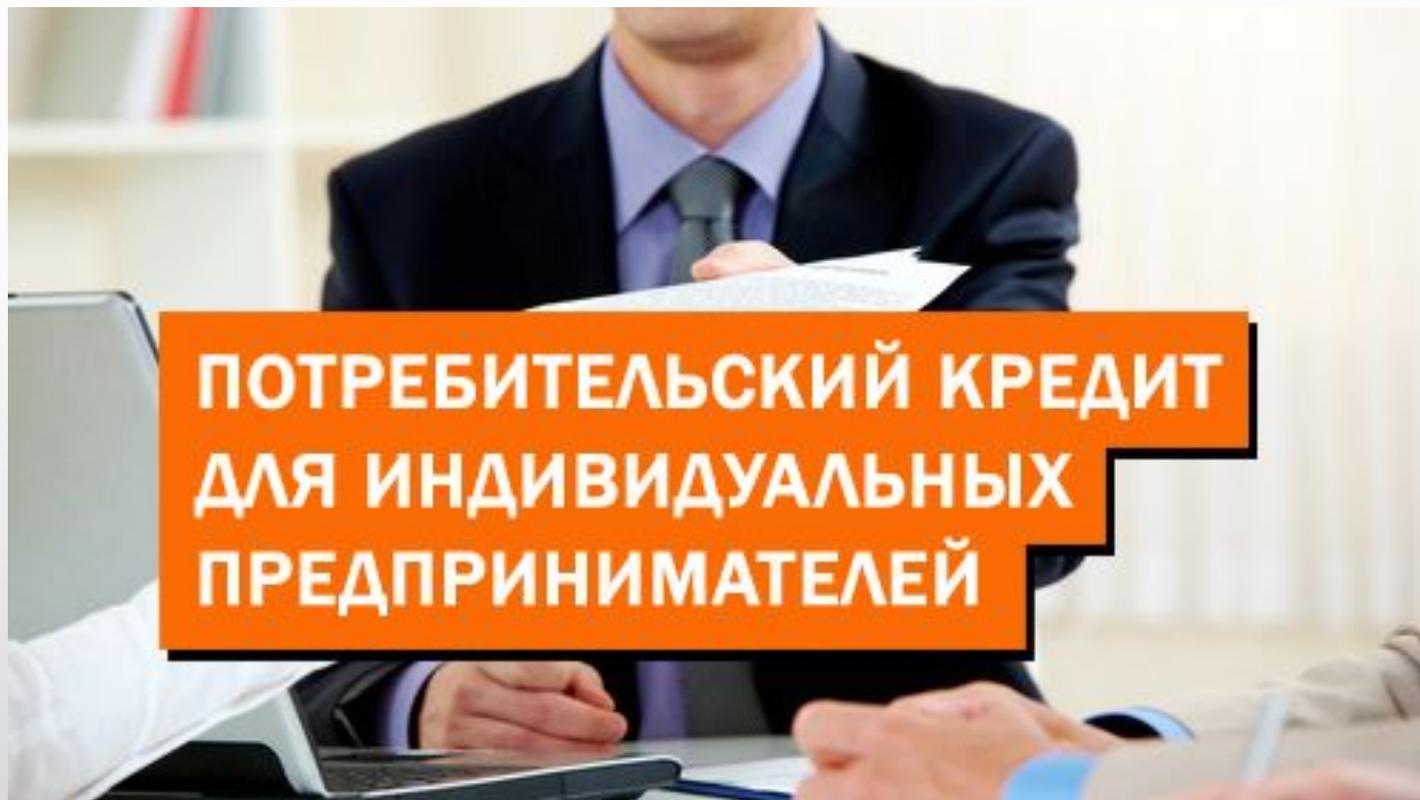
Форма коммерческой организации: Индивидуальный Предприниматель



Источник исходного капитала:

Потребительский кредит для ИП

Особенностью такого типа займов является нецелевой характер. Получается, что банк не проверяет направление использования средств. Такой подход существенно упрощает оформление и повышает вероятность одобрения займа.



**Потенциальные
потребители:**
Основными
потребителями
продукции
являются люди со
средними
доходами.



Конкуренты:

Цветочные
магазины города
Мирного: «Дом
Цветов», «Цветы
Парижа», «Цветы» и
другие



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
- Недостаточный уровень зарплаты
- Квалификация кадров
- Порча продукции
- невыполнение контрактов
- Потеря имущества (пожар, бедствие и т.д.)
- Долги
- Кража
- Рэкет.

Персонал

Специалист	Кол-во сотрудников	Заработная плата в месяц (руб.)
Менеджер	1	35.000
Бухгалтер	1	30.000
Флорист	1	25.000
Продавец	2	$2 * 20.000 = 40.000$
Уборщица	1	10.000
Водитель	2	15.000
Сторож	1	9.000

Ассортимент

Наименование	Цена за 1 шт. (руб.)	Наименование	Цена за 1 шт. (руб.)
Роза	150	Ваза напольная	900-1500
Роза кустовая	120	Ваза ср. размера	350
Хризантема	170	Искусственные цветы	150
Тюльпан	100	Удобрения	100-200
Лилия	250	Грунт(10 литров)	150
Гербера	130	Семена	10-50
Гвоздика	90	Открытки	20-100

2. Финансовый план

Для создания магазина необходимо **390.000 рублей**.

Приобретение оборудования (стеллажи – 7 шт, полки для книг и керамических изделий – 3 шт, стеллаж для семян – 1 шт, кассовые аппараты – 2 шт), аренда и ремонт помещения и регистрация фирмы – **350.000 руб.**

Рекламная кампания (публикации в прессе и изготовление рекламного щита, изготовление и распространение рекламных листовок) – **40.000руб.**

Фирма обладает собственным торговым павильоном площадью 40 кв.м, складскими помещениями, автомобилем и имеет постоянных поставщиков продукции.

Затраты

Аренда помещения

Заработная плата персонала и начисления на неё;

амортизация основных средств,

телефонные переговоры,

отопление,

канцтовары,

реклама,

изготовление дисконтных карт,

себестоимость товара,

стоимость упаковочных материалов, электроэнергии

Итоговые показатели

Период времени	Объём продаж (ед. товара)	Выручка от реализации (руб.)	Затраты (руб.)	Прибыль (руб.)	Налоги с прибыли (руб.)	Чистая прибыль (руб.)
1 год	35.000	4млн	2,5 млн	1,5 млн	1030.000	470.000

В сумму налогов вошли следующие:

- НДС - 20% от валового дохода=300.000 руб.,
- НСП - 24% от нераспределенной прибыли= 280.000 руб.,
- 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= 450.000 руб.).

Выгодно ли?

Бизнес окупится через 1 год.
 $470.000 - 390.000 = 80.000$ руб.

Расчёт коэффициентов
финансовой оценки:
Рентабельность продаж =
Чистая прибыль / Прибыль
= $470.000 / 1.500.000 = 31\%$

