



Цветочный магазин

*Борzych
Татьяна
Сергеевна*

Меморандум о конфиденциальности

- Данный бизнес-план представляется на рассмотрение на конфиденциальной основе исключительно для принятия решения по финансированию проекта и не может быть использован для копирования или каких-либо других целей, а так же передаваться третьим лицам. Просьба вернуть бизнес-план, если он не вызывает интереса по участию в его реализации.

Резюме

- *Цель*
- *Анализ положения дел в отрасли*
- *Анализ положения предприятия в отрасли*
- *Описание продукта труда*
- *Маркетинг и план сбыта продукции*
- *Производственный план*
- *Организационная структура*
- *Финансовый план*

Цель

*получение прибыли от реализации продукции;
расширение в дальнейшем до сети магазинов;
обеспечение потребности населения в покупке цветов;
создание дополнительных рабочих мест.*

Анализ положения дел в отрасли

-
- *Россия с ее климатическими условиями многих регионов, где нерентабельно производство собственной цветочно-декоративной продукции, по-прежнему остается крупнейшим потребителем и импортером цветов. Эксперты включают ее в шестёрку стран-лидеров по импорту срезанных цветов всех видов после США, Германии, Нидерландов, Великобритании, Франции.*
-
- *Рост продаж свежесрезанных цветов в последние годы постоянно увеличивался и возрос с 938 млн. шт. в 2005 году до 1,75 млн. штук в 2014. А сумма продаж цветов по данным различных аналитиков составляла более 4,0 млрд. долларов США, где около 90% - импортная продукция.*

Анализ положения предприятия в отрасли

Не смотря на то, что цветочные магазины на станции метро Волжская очень распространены, в связи с появлением нового жилого комплекса, открытие магазина “Точка Цветочка” будет пользоваться спросом у жителей новых домов.

Благодаря умеренным ценам за свежие цветы и оригинальные композиции, магазин будет пользоваться спросом.

Описание продукта труда

- Срезанные цветы.
- Цветы в горшочках. Сегодня они являются очень популярным подарком на любое торжество, ведь букет недолговечен, а цветок в горшке может радовать не один год.
- Цветочная композиция, изготовленная флористом с использованием упаковочных материалов, играющих важную роль в цветочном бизнесе, ведь от них зависит красивое оформление букетов.

Маркетинг и план сбыта продукции

- Реклама в социальных сетях (инстаграмм, фейсбук, твитер, так же задействие блогеров)
- Праздничные скидки и акции
- Объявления (газеты, стенды)
- Создание фирменных знаков в последствии развития бренда

Производственный план

- 1 этап:

- Обзор рынка недвижимости для подбора оптимального помещения.

- Требования к помещению магазина:

- Отдельный стационарный павильон площадью 20–40 м² или помещение такой же площади на первом этаже офисного здания или жилого дома;

- Окна и вход должны открываться на первую линию или быть в зоне видимости с нее;

- Желательно, чтобы здание находилось вблизи проезжей части и рядом с остановкой общественного транспорта;

- Возможность размещения вывески;

- Наличие водопровода и санузла.

- 2 этап:
- Оформление юридического лица.
- Открывая собственный цветочный магазин, особое внимание необходимо уделить организационно-правовым вопросам. Очень важно владеть всей необходимой информацией и работать по закону, чтобы избежать различных штрафов.
- Организационно-правовая форма — ИП или ООО.
- Предпринимателю выгоднее выбрать УСН «Доходы минус расходы» 15%.
- Обязательно наличие «Программы санитарно-производственного контроля». Он проводится единожды — после согласования в Роспотребнадзоре.
- Обязательно наличие договоров на дератизацию, дезинсекцию и дезинфекцию.
- Системы вентиляции и кондиционирования тоже должны обслуживаться, дезинфекция их обязательна.

- *Обязателен договор на вывоз и утилизацию ТБО.*
- *Есть требования и к внутренней документации магазина. Так, в организации должны быть:*
 - *журнал по учету просроченной продукции;*
 - *журнал учета дезинфицирующих средств;*
 - *ассортиментный перечень реализуемой продукции.*
- *На всю продукцию потребуются гигиенические разрешения СЭС или соответствующие сертификаты качества.*
- *Стоит ознакомиться с Таможенным кодексом и постановлениями Россельхознадзора, которые относятся к растениям.*
- *Обращаем ваше внимание, что получать лицензию на продажу цветов не нужно, а вот разрешение на торговлю цветами получить придется.*
- *Если будете принимать оплату от клиентов по банковским картам, то вам необходимо открыть расчетный счет.*



- *3 этап:*

- *Подбор персонала;*

- *Поиск поставщиков;*

- *Рекламная кампания;*

- *Ремонт помещения;*

- *Закупка необходимой мебели;*

- *Установка техники;*

- *Торжественное открытие;*

- *Рекламная кампания по плану годовых акций;*

- *Текущая работа цветочного магазина.*

Организационная структура

- **Штатное расписание:**

- директор — 1,

- продавец/флорист — 2,

- курьер — 1.

- Общее количество персонала — 4 человека.

- **Требования ко всем кандидатам:**

- активная жизненная позиция;

- высокие коммуникативные умения;

- доброжелательность;

- Честность

Финансовый план

- *ЗАТРАТЫ НА ОРГАНИЗАЦИЮ БИЗНЕСА, руб.*
- *Изготовление вывески и оформление фасада - 50 000*
- *Ремонт (косметический ремонт) - 80 000*
- *Оформление интерьера - 70 000*
- *Холодильное оборудование - 100 000*
- *Тепловая завеса - 50 000*
- *Кондиционер - 30 000*
- *Рекламная кампания - 50 000*
- *Итого: 430 000*

- **Постоянные ежемесячные издержки, руб.**
- *Аренда торгового помещения - 30 000*
- *Коммунальные услуги - 3 000*
- *Зарплата директора - 50 000*
- *Зарплата продавца/флориста (2 человека) - 50 000*
- *Зарплата курьера - 15 000*
- *Реклама - 5 000*
- *Бухгалтерия (удаленная) - 3 000*
- *Страховые взносы (30% ФОТ) - 28 500*
- *Итого - 164 500*

- **Срок окупаемости составляет 6 месяцев;**
- **Дисконтированный срок окупаемости — 6 месяцев;**
- **Чистый дисконтированный доход — 2 108 253 руб.;**
- **Индекс прибыльности — 5,9;**
- **Внутренняя норма рентабельности — 273%.**



• Добро пожаловать!