

## **Бизнес план цветочного магазина «FLOWGLOW»**

Цветочный магазин будет получать доход от продажи цветов и всего предлагающегося. У цветочного бизнеса есть особенность - это подавляющий перевес импортной продукции. Доля отечественной продукции не очень велика. В основном это цветы из частных хозяйств и с юга России.

Местоположение: Лучшими местами для продажи цветов - переходы, метро и крупные транспортные развязки. Я буду открывать свой цветочный магазин в г. Краснодар. Площадь помещения 70 кв.м. Высота потолков 3 метра. Из них подсобка займет 27 кв.м. Также рядом имеется парковка.

Аренда данного помещения обойдется в 45 000 рублей в месяц. (без ремонта).

Ремонт: 250 000 (индивидуальный дизайн, стены, пол, подсобка без мебели и т.д.)

В состав основных средств, составляющих оснащённость магазина, будут входить:

Холодильный агрегат,  
холодильная камера,  
тепловая завеса  
конвектор 4 шт.,  
кондиционер,  
водная установка,  
стол флористический рабочий 2 шт.,  
стеллажи,

Фирма планирует реализовать следующие методы стимулирования сбыта:

Оптовые скидки 5 % при покупке от 5 единиц наименования товара.

Скидки по дисконтным картам постоянным покупателям (до 10 %)

Для всех покупателей (по желанию) будут проводиться бесплатные консультации флориста по уходу за растениями и их выращиванию.

Особое внимание планируется уделить качеству продукции и её

оформлению, а также фирменной упаковке и маркировке.

Реклама нового магазина будет представлена в газетах «Новая Кубань», «Юг. Таймс», «Краснодарские известия», «Комсомольская правда», «Вольная Кубань». Также будут иметься профили в Инстаграм, Вконтакте. Будет проводиться также рассылка рекламных листовок.

Цены на товар могут варьировать в зависимости от сорта, размера и сезона.

В магазине предполагается широкий выбор продукции, а также новые сорта и экзотические виды растений.

Поскольку владельцами фирмы являются люди с высшим биологическим образованием, то трудности с контролем компетентности персонала в различных вопросах сводятся к минимуму.

Об открытии нашего цветочного магазина пройдет реклама в средствах массовой информации, на телевидении, будут красочные плакаты на остановках и местах наибольшего скопления населения.

### **Описание проекта**

Магазин будет находиться на первом этаже жилого здания. Магазин представляет собой цивилизованную форму торговли цветами, при которой человек может войти внутрь магазина, осмотреться, выбрать букет или попросить составить букет на его вкус. В магазине представлены горшечные растения и аксессуары, земля и немного кашпо для пересадки растений, иногда осуществляется упаковка подарков.

Ассортимент магазина предполагается следующий:

- живые цветы;
- Семена (овощи, цветы и т.д.);
- Горшки для цветов;
- Цветы в горшках;
- Удобрения;
- Посадочный инвентарь.

## Разработка продукта

Таблица 1 - Прейскурант цен

Наименование товара	Цена за 1 шт., руб
Роза плетистая	100-150
Азалия	120-140
Фиалка	80-100
Хризантемы	100-170
Гиацинты	50-70
Герберы	70-90
Тюльпаны	70-90
Горшки цветочные керамические	100-350
Семена	10-100
Печатная продукция	70-350
Удобрения, подкормки	20-250
Земля	50-120
Луковицы	50-80
Садовый инвентарь	100-250

Итого: 700 000

Цены на товар могут варьировать в зависимости от сорта, размера и сезона.

Спрос на часть нашего ассортимента носит сезонный характер (максимальный спрос на рассаду, семена и др. посадочный материал наблюдается в весенний период, а увеличение спроса на луковицы цветов и саженцы приурочено к осеннему периоду).

В магазине предполагается широкий выбор продукции, а также новые сорта и экзотические виды растений.

## Оценка риска сбыта

Принять какие-либо меры, дабы избежать этих рисков, предприятие фактически не в силах.

Кроме того, возможны следующие риски:

Порча продукции;

Невыполнение контрактов;

Потеря имущества (пожар, бедствие и т.д.);

Долги;

Кража;

Оставим на это 50 000

## План персонала

специальность	Количество человек	Размер заработной платы, Руб./мес.
Руководящий состав		
Генеральный директор	1	50 000
Коммерческий директор	1	35 000
Бухгалтер	1	25 000
Производственный персонал		
Флорист	1	20 000
Продавец	2	20 000 *2= 40 000
Кассир	1	18 000
Секретарь	1	18 000
Уборщица	1	10 000
Водитель-курьер	1	20 000
Сторож	1	25 000

Итого: 261 000руб./мес.

## Производственный план

Весь товар будет расставлен на пристенных стеллажах и гондолах.

Оборудование	Цена	Количество	Итого
Холодильный агрегат	28000	1	28000
Стол	7000	2	14000
тепловая завеса Frico (4,5 кВт),	15000	1	15000
конвектор	10000	4	40000
кондиционер	25000	1	25000
водная установка	15000	1	15000
стол флористический рабочий	10000	2	20000
стеллажи	7000	3	21000
Кассовые аппараты	10000	2	10000
Компьютер	35000	2	70000
Вазы, ведра, инструменты	70000		70000

Итого: 328000 рублей

## **Финансовый план**

Для создания магазина необходимо 1764200 рублей. Из них:

Аренда: 45 000 рублей

Ремонт 250 000

Рекламная кампания (публикации в прессе и изготовление рекламного щита и распространение рекламных листовок) 100 000

Цветы/горшки и т.д. 700 000 рублей

Риски 50 000

Зарплата: 261 000

Коммунальные услуги 30 000

Приобретение оборудования – 328000 рублей

Концелярия: 2000

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

Так как у меня было 5 000 000, я могу открыть еще два.