

*Самопрезентация  
цветочного магазина*

**Fiori**

WITH  
LOVE



# Цели и задачи нашего предприятия

- удовлетворение потребностей населения
- расширение ассортимента
- получение дополнительной прибыли
- расширение географии поставок
- укрепление позиций на рынке





# *Виды и ассортимент продукции*

- срезанные цветы;*
- цветы в горшках;*
- семена и рассада;*
- земля и удобрения;*
- средства для борьбы с вредителями;*
- горшки и вазоны;*
- открытки и другая сувенирная продукция*





*Миссия предприятия*

Дарить людям праздник,  
эстетическое удовольствие,  
положительные эмоции.



# *Количество сотрудников*

Руководящий состав:

Генеральный директор-1 человек- 20 000 руб.

Бухгалтер-1 человек- 13 000 руб.

Производственный персонал:

Флорист-1 человек- 8 000 руб.

Продавец-кассир-2 человека-15000 \*2= 30 000 руб

Секретарь-1 человек-7 000 руб.

Уборщица-1 человек- 4 500 руб.

Сторож-1 человек-7 000 руб.



# *Основные рынки сбыта*

Непосредственно населению







*Основные поставщики*

Голландия:

« Грин Лайн »

« Амадей »

« Спартан »

« Престиж Консалтинг »



# *Основные потребители продукции*

- мужчины и женщины, желающие оказать знаки внимания противоположному полу;
- коллеги и друзья, желающие поздравить с праздником или торжеством;
- организации, которые также желают поддержать свой имидж посредством
- оказания знаков внимания на торжествах личного и общественного характера;
- любители комнатных растений;
- организации, организовывающие внутренний интерьер своих помещений;
- садово-ландшафтные организации.



# *Ёмкость рынка*

Ёмкость российского цветочного рынка по оценкам экспертов составляет не менее 1,2 миллиарда долларов в год.





# Доля рынка

На сегодняшний день 90% российского цветочного рынка пока принадлежит импортерам - Голландии, Эквадору, Колумбии и Израилю. У южноамериканских цветов более крупные бутоны, мощные стебли, что многим россиянам более чем по вкусу, Голландия же хороша своим разнообразием, гигантским ассортиментом - более тысячи наименований. Около 20 тонн срезанных цветов доставляются в Россию ежегодно, однако, приобретаются они уже не свежими. Российские цветы дешевле и свежее, но отечественные цветочные хозяйства обеспечивают пока только 10% поставок: из всех теплиц в России цветами занято только 1,5%.

Несмотря на ежегодный рост объема рынка, доля импорта, составляющая 90%, не меняется, что означает одновременный рост как импортной, так и отечественной цветочной продукции.

Говоря о рынке цветов в Европе, можно отметить, что европейцы не стали покупать меньше цветов из-за финансового кризиса: объем продаж крупнейшего в мире голландского объединения в этой сфере FloraHolland в 2008 году даже увеличился - цветов, комнатных и садовых растений было продано на 4 миллиарда евро. Число проданных на аукционах FloraHolland цветов и растений за прошедший год увеличилось на 1,3% и достигло 12,4 миллиарда штук, объем продаж вырос на 0,25%, что, однако, меньше запланированных 2,7%.

Таким образом, пока экономический кризис оказал лишь ограниченное влияние на торговлю этим товаром. Даже в экономически сложное время потребители в Европе украшают свои дома цветами и растениями.



# *Пути расширения организации*

- открытие нескольких торговых точек
- создание интернет-магазина с доставкой цветов



# Затраты на производство продукции

Затраты на оборудование:

- Холодильный агрегат-1шт.-28000 руб.
  - Стол-1шт.-7000 руб.
  - тепловая завеса Friso (4,5 кВт)-1шт.- 15000 руб.
  - конвектор -4шт.-10000 руб.
  - кондиционер -1шт.-25000 руб.
  - водная установка -1шт.-15000 руб.
  - стол флористический рабочий -2 шт.-10000 руб.
  - стеллажи -2шт.-7000 руб.
  - Кассовые аппараты-2 шт.-10000 руб.
  - Компьютер-1шт.-35000 руб.
  - Вазы, ведра, инструменты-50000 руб.
- Затраты на штат предприятия- 89500 руб
- Затраты на ремонт помещения-около 70 000 руб.



# Прогнозируемая прибыль и выручка предприятия

Доходность такой точки напрямую зависит от ежедневного товарооборота и может составлять **до 60000 рублей**, если расположение павильона выбрано правильно.