БИЗНЕС-ПЛАН

Цветочного магазина

Работу выполнили:
Акопян С.
Керопян А.
Тоноян А.
Хнкоян С.
Симонян А.

Преподаватель: Давтян В. Г.

Цель бизнеса:

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

Идея бизнеса:

- Настоящий бизнес предполагает создание малого бизнеса – цветочного магазина «Цветочек».

Потенциальные потребители:

Основными потребителями продукции являются люди со средними доходами.

Конкуренты

Главным конкурентом является «Megaflowers», «Цветочный Каприз», а также магазин «Цветочный блюз».

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, драм/мес.
	Руководящий состав		
1	Генеральный директор	1	160000
2	Коммерческий директор	1	140000
3	Бухгалтер	1	110000
	Производственнный персонал		
1	Флорист	1	80000
2	Продавец	2	40000 *2= 80000
3	Кассир	1	50000
4	Секретарь	1	60000
5	Уборщица	1	25000
6	Водитель	1	60000
7	Сторож	1	40000
8	Разнорабочие	1	30000

Итого: 835000 драм /мес.

Ассортимент

Наименование товара	Цена за 1 шт., драм
Роза плетистая	900—1200
Азалия	1100—1300
Фиалка	500—900
Хризантемы	1100—1700
Гиацинты	300—500
Герберы	500-700
Тюльпаны	400—700
Горшки цветочные керамические	500—1700
Семена	150—800
Печатная продукция	500—3000
Удобрения, подкормки	100—1500
Земля	300—700
Луковицы	200—800

Финансовый план

Для создания магазина необходимо 2 900 000 драм. 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 – 2 500 000 драм.

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) – 400 000 драм.

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

Итоговые показатели

Период времени	Объём продаж (ед. товара)	Выручка от реализации (драм)	Затраты	Прибыль (драм)	Налоги с прибыли (драм)	Чистая прибыль (драм)
1 год	36 000	36 млн	23.4 млн	12.6 млн	8.72 млн	3.88 млн

В сумму <u>налогов</u> вошли следующие:

- НДС - 20% от валового дохода=2 520 000 драм,
- НСП - 24% от нераспределенной прибыли=2 420 000 драм,
- 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=3 780 000).

В затратах учитывались следующие <u>расходы</u>:

- 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 = 3 880 000/12 600 000 = 31 %
- Норма прибыли = Чистая прибыль / Инвестиции = 3 880 000 / 23 400 000 = 16,6 %