

Бизнес план на тему “Создание цветочного салона”

- ВЫПОЛНИЛ:
- СТУДЕНТКА ГРУППЫ 4 Б
- ТОПОРКОВА АНЖЕЛИКА



Тема бизнеса создание цветочного салона



Цветочный салон Незабудка



**Рекламный слоган
«СОЗДАЙ НАСТРОЕНИЕ
ВМЕСТЕ С НАМИ»**



Место расположения, обоснование

- г. Алапаевск Свердловская области (численность населения 38 тысяч)
- Потребность жителей города и пригорода в покупке цветов на данный момент полностью не удовлетворяется (мало продавцов , рынок не насыщен)



Основные потребители

- Частные граждане (мужчины и женщины)
- Корпоративные клиенты
- Перекупщики



АССОРТИМЕНТ ТОВАРА И ЦЕНА:

- роза(бордо, белая, желтая, пестрая)- 70 р.
- хризантема (белая, желтая) - 60 р.
- гвоздика (белая, красная, пестрая) - 40 р.
- лилия (белая, желтая, пестрая) - 80 р.
- комнатные цветы в вазонах - 350 р.
- готовые декоративные букеты - 1000 р.
- авторские открытки - 100 р.

Торговая надбавка будет составлять - 40%



Деловые партнеры

- Оптовая база «Фабрика Авангард»
- Рекламные агентства



Конкуренты – торговые киоски по продаже цветов в торговом центре Монетка, Пятерочка.

Конкурентные преимущества-
это удачное место расположение,
доступные цены дополнительные
услуги



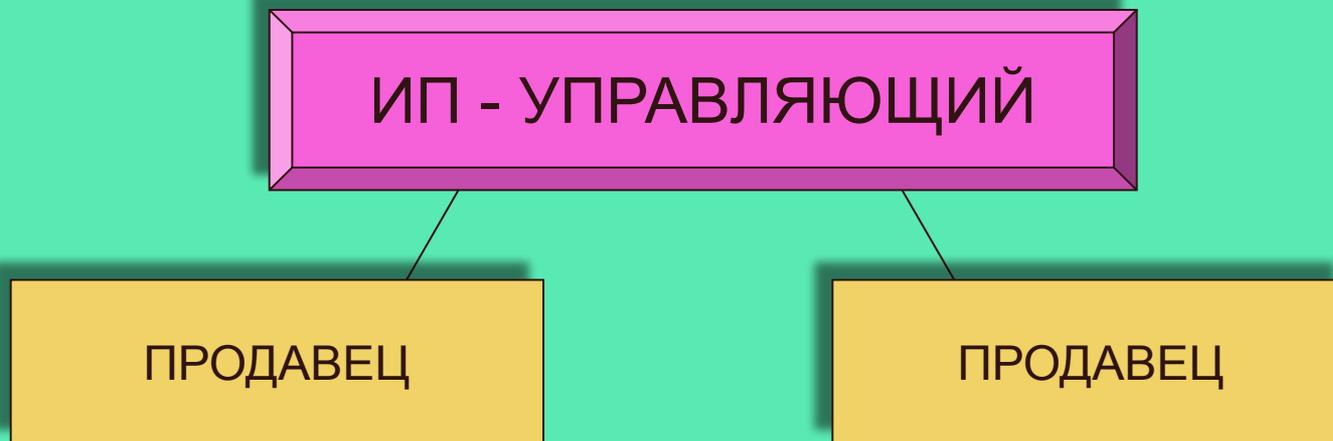
Рекламные средства

- Сайт
- Социальные сети
- Реклама СМИ
- Рекламные щиты, плакаты
- Рассылка листовок



Организация бизнеса

- Организационная форма – ИП без образования юридического лица
- Основание для деятельности – регистрационные документы
- Структура управления: линейно – функциональная (предпринимательская)



Оборудование и материалы

- Аренда помещения площадью 20 кв. м.- 40 000 руб.
- Холодильная камера, компьютер – 169 500 руб.
- Первоначальные затраты – 253 500 руб.
- Сырье и материалы – 380 529 руб.
- Источник финансирования–собственные средства



Прогноз продаж

• январь-	3 070 кол.реализ.тов.--	364 000 руб.
• февраль-	4 380 -----	548 000 руб.
• март-	5 160 -----	628 500 руб.
• апрель –	4 480 -----	513 500 руб.
• Май –	5 540 -----	675 000 руб.
• Июнь –	3 785 -----	462 750 руб.
• Июль –	3 915 -----	479 250 руб.
• Август –	5 060 -----	653 500 руб.
• Сентябрь –	5 560 -----	714 500 руб.
• Октябрь –	4 585 -----	646 750 руб.
• Ноябрь –	3 910 -----	557 500 руб.
• Декабрь –	6 080 -----	791 000 руб.
Общая сумма выручки	-----	7 034 250 руб.

Основные финансовые показатели:

- Первоначальные затраты-253 500 руб.
- Текущие затраты - 4 780 350 руб.
- Выручка от продаж - 7 034 250 руб.
- Уровень рентабельности - 5, 53%
- Доход от проекта - 135 808 руб.
- Индекс рентабельности – 1, 54
- Срок окупаемости проекта ~ 7, 5 мес.



Основные риски

- Сезонность продаж
- Усиление конкуренции
- Ужесточение требований к индивидуальным предпринимателям
- Резкое снижение покупательной способности населения



Резюме

- Тема бизнеса : Создание цветочный салона
- Месторасположения: торговая точка в здании Торгового Центра г. Алапаевск
- Название : «Незабудка»
- Режим работы : 8 – 20-00 без обеда и выходных
- Организационно-правовая форма: ИП без образования юридического лица
- Количество сотрудников: 3
- Перечень оказываемых услуг: продажа и доставка цветов, флористические услуги по оформлению банкетных залов продажа авторских открыток
- Основные клиенты: Частные лица, корпоративные клиенты, перекупщики
- Основное оборудование: Холодильная камера, компьютеры
- Первоначальное вложение в бизнес: 253 500 руб.
- Источники финансирования: Собственные средства
- Годовой расходы: 6 620 090 руб.
- Годовой доход: 7 034 250 руб.
- Уровень рентабельности: 5, 53%
- Срок окупаемости проекта: ~ 7, 5 мес.

