

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/167045>

Тип работы: Бизнес план

Предмет: Бизнес планирование (другое)

Оглавление

Визитка

1. Визитка
2. Резюме бизнес-идеи
3. Описание компании
4. Целевой рынок
5. Планирование рабочего процесса
6. Маркетинговый план
7. Устойчивое развитие
8. Техничко-экономическое обоснование проекта
9. Анкета
10. Анализ анкеты

1. Визитка

Суть бизнес идеи заключается в открытии цветочного магазина «Незабудка» в городе Новосибирск. Данный цветочный магазин будет открыт в торговом центре «Невский» и будет единственным в радиусе 2 км. Расположить магазин в этом месте весьма – весьма удобно. Рядом находится кинотеатр, вследствие чего будет спрос на цветы у молодых людей, идущих на свидание. Также рядом находится остановка, что тоже хорошо, так как встречающие часто дарят цветы. Также рядом находится школа, что гарантирует большой спрос в такие дни, как 1 сентября, день учителя, 8 марта, последний звонок и выпускной. При всем при этом, магазин будет работать круглосуточно, что также позволит увеличить спрос.

2. Резюме бизнес-идеи

Данный бизнес-план представляет собой инвестиционный проект развития индивидуального предпринимателя.

Цель бизнес-идеи: получения прибыли с наименьшими затратами и высоким качеством обслуживания.

Наша бизнес-идея позволит:

- Обеспечить высокий уровень оказания услуг
- Задать новый уровень предоставления услуг на рынке

Ассортимент цветочного магазина будет состоять из таких цветов, как розы, гвоздики, тюльпаны, хризантемы и лилии. Так же каждый букет, по желанию клиентов можно будет упаковать в простую бумагу, подарочную, сетку, перевязать лентой.

Основными конкурентами будут являться магазины, расположенные по близости в радиусе 5 км: «Цветик Семицветик», «Цветы мира», «Планета цветов», салон цветов «Фиалка» и другие. В настоящий момент в радиусе 5 км в городе работает 7 магазинов цветов.

Основными конкурентными преимуществами нашего магазина является:

1. доступная цена;
2. цветы высокого качества;
3. при покупке букета, цветы упаковываются бесплатно;
4. удачное месторасположение.

Основной опасностью для нашего бизнес проекта является достаточно высокая конкуренция.

3. Описание компании

Для нормального функционирования любого предприятия, ему необходим персонал.

Персонал - постоянный состав работников какого-нибудь учреждения, составляющих группу по

профессиональным или иным признакам с указанием должностей и присвоенных по каждой должности окладов. Структура персонала цветочного магазина, а также их заработная плата представлены в таблице 1.

Структура и заработная плата персонала цветочного магазина

Таблица 1

Должность Количество Оклад, руб.

Директор - бухгалтер 1 32 000

Специалист по логистике 1 20 000

Флористы 4 12 000 (4*12 000=48 000)

Итого в месяц: - 100 000

Затраты на выплату заработной платы составят 100 000 руб. в месяц. В год они составят – 1 200 000 руб.

Так же, директор цветочного магазина должен отчислять 30% от заработной платы на различные налоги и сборы. Сумма годовых отчислений составит 360 000 руб.

Способы поиска сотрудников: объявления, биржа занятости, учебные заведения, знакомые, интернет.

4. Целевая аудитория

Целевая аудитория мужчины и женщины от 12-75 лет

5. Планирование рабочего процесса

Любое предприятия испытывает потребность в основных средствах. Основные средства — это средства труда, которые участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму.

Предназначаются для нужд основной деятельности организации и должны иметь срок использования более года. Стоимость и перечень основных средств для открытия магазина цветов представлены в таблице 2.

Перечень и стоимость основных средств цветочного магазина

Таблица 2

Наименование основных средств Количество Стоимость, руб. Итого, руб.

1. Холодильник для цветов

2. Мебель, в т.ч.:

а) стол

б) кресло

3. Касса

4. Банковский терминал

5. Витрина 3

-

1

1

2 80 000

50 000

40 000

60 000

75 000 240 000

50 000

40 000

60 000

150 000
Итого 540 000

Амортизация основных средств нашего бизнеса будет начисляться равномерно, в течении 5 лет, и составит 108 000 руб.

В день в магазине будут покупать 100 роз, 70 гвоздик, 100 тюльпанов, 100 хризантем и 30 лилий. Наценка на цветы составит 100% от их себестоимости. Ассортимент цветов магазина, их стоимость в закупке и количество представлены в таблице 3.

Ассортимент, стоимость и количество цветов
Таблица 3

Наименование Проданное количество, шт. Розничная цена, руб. Закупленное количество Цена в закупке, руб.

Розы 100 100 115 50

Гвоздики 70 50 81 25

Тюльпаны 100 70 115 35

Хризантемы 100 60 115 30

Лилии 30 80 35 40

Из таблицы видно, что у нас остается 15% не реализованных цветов. Их необходимо списать.

Выручка в магазине составит: $100 \cdot 100 + 70 \cdot 50 + 100 \cdot 70 + 100 \cdot 60 + 30 \cdot 80 = 28\,900$ руб. в день. Годовая выручка составит $28\,900 \cdot 365 = 10\,548\,500$ руб.

Затраты на закупку цветов составят: $115 \cdot 50 + 81 \cdot 25 + 115 \cdot 35 + 115 \cdot 30 + 35 \cdot 40 = 16\,650$ руб. В год, затраты на закупку цветов составят $16\,650 \cdot 365 = 6\,077\,250$ руб.

Затраты на упаковку для букетов в год составят 600 000 руб.

Помимо всего вышеперечисленного, предприятию необходим оборотный капитал. Коэффициент оборачиваемости равен 12. Оборотный капитал = (постоянные издержки + переменные издержки) / коэффициент оборачиваемости.

Постоянные издержки - это сумма переменных затрат, деленная на объем производства. Постоянные издержки включают себя: затраты на заработную плату, налоги и сборы, аренда и коммунальные платежи, амортизация.

Постоянные издержки составляют $= 1\,200 + 360 + 400 + 108 = 2\,068$ тыс. руб.

Переменные издержки - это сумма переменных затрат, деленная на объем производства. Переменные издержки включают в себя затраты на упаковку, затрат на закупку цветов.

Переменные издержки составляют $= 6\,077,25 + 600 = 6\,677,25$ тыс. руб.

Оборотный капитал равен $= (2\,068 + 6\,677,25) / 12 = 698,6$ тыс. руб.

Подведя итоги всего вышесказанного можно посчитать затраты:

1. Закупка цветов - 6 077 250 руб.
 2. Закупка упаковочных материалов - 600 000 руб.
 3. Затраты на заработную плату - 1 200 000 руб.
 4. Налоги и сборы - 360 руб.
 5. Аренда и коммунальные платежи - 400 000 руб.
 6. Амортизация - 108 000 руб.
- Всего затраты составили 8 745 250 руб.

6. Маркетинговый план

Для достижения поставленных задач необходимо подготовить хорошую рекламную кампанию.

Основным офлайн-каналом привлечения клиентов будет являться яркая вывеска на входе «Для цветов не нужен повод», а так же установленная возле магазина доска с описанием главной акции «Любая упаковка за наш счет при покупке букета». Данные затраты относятся к основным средствам.

Основным онлайн-каналом привлечения клиентов и обеспечения узнаваемости магазина будет являть ведение аккаунта магазина в социальных сетях, что будет являться обязанностью флористов, оплата за которую входит в заработную плату этих сотрудников. Ведение данных аккаунтов, подразумевает

публикацию фото проданных букетов, проведение опросов подписчиков и создание контента о ежедневных событиях магазина и отзывах клиентов.

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/biznes-plan/167045>