

Бизнес-план ЦВЕТОЧНЫЙ МАГАЗИН



Подробный бизнес план цветочного магазина с учетом особенностей данного бизнеса, полезными рекомендациями и финансовыми расчетами.



СОДЕРЖАНИЕ:

Бизнес-план цветочного магазина	3
Скачать готовый бизнес-план цветочного магазина	3
Пример бизнес-плана цветочного магазина	4
Актуальность идеи и анализ рынка с оценкой конкурентов	4
Пример с расчетами и анализ рисков	5
Выбор концепции	7
Ассортимент товаров, продукции и услуг	8
Тренды 2019 года: на что обратить внимание	9
Выбор места: удобство, проходимость человекопотока, цена аренды ..	9
Требования к помещению, оборудование и ремонт	10
Поставщики сырья/продуктов	10
Стандарты и ГОСТы	11
Регистрация юридического лица и необходимые документы	12
Возможные варианты ведения бухгалтерии	13
Сотрудники и персонал: подбор, найм и оформление	13
Организационный план	14
Производственный план	14
Пути сбыта	15
Эффективные способы продвижения и увеличения продаж	15
Система налогообложения	16
Финансовые результаты и типовые ошибки	16
Срок окупаемости стартовых затрат	17
Заключение	17



БИЗНЕС-ПЛАН ЦВЕТОЧНОГО МАГАЗИНА

Открытие собственной точки по продаже цветов привлекает предпринимателей разного масштаба. Как тех, кто только делает первые шаги в собственном бизнесе, так и уже состоявшихся бизнесменов малого и среднего масштаба, которые хотят вложить капитал в рентабельное и приносящее доход дело.

В нашем бизнес-плане описаны полезные советы по началу собственного дела по продаже цветов, подробные расчеты и прогнозы, анализ рынка и конкурентов, а также другие особенности флористического бизнеса.

Плюсы цветочного бизнеса:

- низкий порог входа на рынок (300 000–500 000 ₽ для открытия одной точки);
- высокий спрос на товар (цветы востребованы круглый год);
- прогнозируемый спрос (государственные праздники);
- высокая рентабельность (до 30% у стационарного магазина и еще больше у интернет-магазина);
- быстрая окупаемость;
- отсутствие специальных лицензий и простой пакет разрешительных документов.

Цветочный бизнес приносит основной доход при небольших вложениях благодаря высокой наценке при низкой себестоимости сырья.

Предприниматель может организовать бизнес по доставке готовых букетов, запустить интернет-магазин или в будущем разработать бизнес план оптового склада цветов и выступать поставщиком для других точек. Все вышеперечисленные плюсы позволяют рассматривать цветочный магазин как перспективное направление для бизнеса.

СКАЧАТЬ ГОТОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН ЦВЕТОЧНОГО МАГАЗИНА

Готовый бизнес план по продаже цветов можно бесплатно скачать в интернете. Он включает в себя:

- анализ рынка и конкурентов;
- анализ рисков;
- производственный план;
- организационный план;
- маркетинговый план;
- финансовый план;
- анализ трендов;
- оценку эффективности.

Анализ текущего рынка и перспектив поможет предпринимателю сформировать конкурентоспособное предложение.

Организационные, финансовые и другие планы позволят рассчитать примерные затраты и спрогнозировать доходы.

Маркетинговый план не даст рекламному бюджету расходоваться зря, анализ возможных рисков подготовит бизнесмена к сложностям, а предварительная оценка эффективности позволит привлечь дополнительные инвестиции для открытия.

ПРИМЕР БИЗНЕС-ПЛАНА ЦВЕТОЧНОГО МАГАЗИНА

В качестве примера приведем бизнес план цветочного магазина среднего уровня в крупном городе с населением более миллиона человек. Магазин планирует предоставлять большой спектр сопутствующих услуг. Примерный план таков: курьерская доставка, оформление торжественных мероприятий, создание уникальных флористических композиций и оригинальная упаковка букетов.

Некоторые из цветочных салонов открываются по уже готовой франшизе. Это удобно для начинающего предпринимателя, ведь основная часть подготовительной работы уже проведена головной компанией, а от него требуется только первоначальный капитал и грамотное управление собственной точкой.



АКТУАЛЬНОСТЬ ИДЕИ И АНАЛИЗ РЫНКА С ОЦЕНКОЙ КОНКУРЕНТОВ

Цветы – это вечные атрибуты праздника. Вспомните: на первое сентября школьники несут в школу букеты астр и гладиолусы, а на 8-е марта женщины по всей России получают в подарок тюльпаны и ирисы. Другие государственные и личные праздники тоже редко обходятся без цветов. Этот бизнес выступает своеобразным мериллом экономического состояния: чем оно хуже, тем меньше покупается букетов и наоборот.

С каждым годом на рынке появляется все больше интересных и уникальных предложений, а открывать цветочные магазины, кажется, начинают на каждом углу. Особенно это заметно в крупных городах. Как правило, именно в них зарождаются прибыльные и необычные идеи, постепенно перетекающие в города с меньшим населением. Но высокое количество конкурентов позволяет предпринимателям смотреть на рынок шире и неординарно решать поставленные задачи.

Россия входит в число лидеров стран по потреблению цветов на душу населения. Спрос на цветы снижается во время кризисов, но все равно остается на достаточно высоком уровне. Примерно 60-70% всех объемов продаж приходится на цветочные ларьки и круглосуточные магазины. Одновременно с повышением себестоимости сырья из-за роста курса валют, повышается и конечная цена продажи для потребителя. В среднем, сегодня цветы стоят на 30% дороже, чем несколько лет назад.

Анализ рынка конкурентов нужно производить исходя из выбранного формата будущей точки по продаже цветов. Так, при открытии точки на оживленной остановке, вашими конкурентами первого уровня будут ближайшие салоны по продаже цветов. Также, за покупателя вместе с вами на рынке будут бороться интернет-магазин по доставке цветов и флористические бутики. Несмотря на высокую конкуренцию, каждая точка найдет своего покупателя. Особенно, при продуманной стратегии продвижения и наличии уникального торгового предложения.