

**INTESCO
RESEARCH
GROUP**

БИЗНЕС-ПЛАН МАГАЗИНА ЦВЕТОВ



Москва, 2010 год

ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА

Разработка бизнес-плана магазина цветов проведена на основе одного из реально осуществленных проектов аналитической группы Intesco Research Group. Бизнес-план подготовлен по международному стандарту UNIDO.

Привлекательность открытия магазина цветов связана с востребованностью данной продукции, высокими розничными наценками и огромному количеству перспектив для развития магазина (как в «горизонтальном», так и в «вертикальном» направлении).

Цели бизнес-плана:

привлечения инвестиционных средств для открытия магазина цветов
обоснования экономической эффективности открытия магазина цветов
разработки поэтапного плана создания и развития магазина цветов

Данный проект позволит:

создать бизнес стоимостью на конец горизонта планирования - *** млн.руб.
организовать магазин цветов с постоянной выручкой *** млн.руб. в квартал
создать денежный поток от проекта в размере *** млн.руб. в год
организовать новые рабочие места в регионе реализации проекта
обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней
удовлетворить потребность жителей в цветочной продукции
эффективно вложить денежные средства инвестора

Потребность проекта в финансировании

Объем инвестиций, необходимых для открытия магазина цветов, равен *** млн.руб.

Длительность инвестиционного периода составляет *** мес.

Концепция проекта:

предпочтительное расположение магазина цветов – места с хорошей транспортной доступностью

целевая аудитория - жители района размещения магазина, заинтересованные в приобретении цветочной продукции

график работы – ежедневно, 12-часовой рабочий день

Бизнес-план магазина цветов

средний чек магазина цветов - *** руб.

состав персонала магазина цветов - *** чел.

общая площадь магазина цветов - *** кв.м.

Ассортимент продукции магазина цветов:

букеты средние

букеты большие

горшочные растения маленькие

горшочные растения средние

горшочные растения большие

аксессуары

Использование площадей магазина цветов:

торговое помещение – *** кв.м.

подсобное помещение - *** кв. м.

Финансовые результаты проекта:

Доходы компании - *** млн.руб. в год

Чистый доход (NCF) - *** млн.руб.

Чистый дисконтированный доход (NPV) - *** млн.руб.

Срок окупаемости (DPB) - *** кварталов

Индекс прибыльности (PI) - *** ед.

Внутренняя норма доходности (IRR) - *** %

Точка безубыточности (BEP) - *** млн.руб. / квартал

Выдержки из работы:

Наибольшее количество продаж срезанных цветов приходится на первый квартал года. Это связано с большим количеством праздников приходящихся на этот период: Рождество, День Святого Валентина, День Защитника Отечества, Международный Женский День.

В структуре площадей наибольшую долю занимает торговое помещение - ***, оставшаяся часть приходится на подсобное помещение.

Для реализации проекта магазина цветов потребуются инвестиции в размере *** млн. руб. Финансирование будет осуществляться на протяжении первых *** кварталов. Наибольшие вложения потребуются в первом квартале реализации проекта.

Чуть меньше ***% доходов магазина цветов приходится поступления от больших букетов. Более ***% занимают поступления от средних букетов. Доля поступлений от

Бизнес-план магазина цветов

маленьких горшочных растений равна **%, доля поступлений от больших горшочных растений – **%.

В структуре текущих затрат расходы на материалы и комплектующие занимают **%, затраты на оплату труда (вместе с ЕСН и страхованием) – **%, производственные расходы – **%, административные расходы – **%.

Себестоимость оказания услуг на **% состоит из расходов на материалы и комплектующие, оплата труда занимает **%, производственные расходы – **%, административные расходы – **%.

В бизнес-плане представлено 27 графиков, 24 диаграммы, 20 таблиц и 1 схема.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. Цели проекта
- 1.2. Расчетный период проекта
- 1.3. Стоимость реализации проекта
- 1.4. Источники финансирования проекта
- 1.5. Показатели эффективности проекта

2. ИНФОРМАЦИЯ ОБ УЧАСТНИКАХ ПРОЕКТА

3. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

- 3.1. Концепция магазина цветов
- 3.2. Ассортимент товаров магазина цветов
- 3.3. Разрешительная документация для открытия магазина цветов

4. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦВЕТОВ

- 4.1. Объем российского рынка срезанных цветов

Динамика объема рынка

Доля импорта на российском рынке

Сезонность рынка и пиковые месяцы продаж

- 4.2. Сегментация российского рынка срезанных цветов

По импортно-видовым характеристикам

По основным регионам РФ

- 4.3. Дистрибуция на российском рынке срезанных цветов

Каналы продаж срезанных цветов

Лидеры по продажам срезанных цветов

Основные площадки интернет-торговли срезанными цветами

- 4.4. Производство срезанных цветов в России

Динамика российского производства срезанных цветов

Крупнейшие российские производители срезанных цветов

Доля тепличных площадей, отведенных под цветоводство в России

- 4.5. Анализ российского импорта срезанных цветов

Динамика объема импорта по годам

Динамика объема импорта по месяцам

Структура импорта по видам цветов

Объемы импорта стран-поставщиков

Структура импорта по странам происхождения

Основные регионы-импортеры срезанных цветов

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

5.1. Состав персонала

5.2. Должностные обязанности сотрудников

6. СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА

6.1. Ценовая политика

6.2. Дизайн магазина цветов

6.3. Варианты развития магазина цветов

7. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

7.1. Расположение магазина цветов

7.2. Аренда помещений

7.3. Структура использования площадей

7.4. Необходимое оборудование

7.5. Объемы оказываемых услуг

7.6. График реализации проекта

8. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

8.1. Первоначальные вложения в проект

Динамика инвестиционных вложений

Направления инвестиционных вложений

8.2. Доходы магазина цветов

8.3. Расходы магазина цветов

8.4. Система налогообложения

8.5. Отчет о прибылях и убытках

8.6. Отчет о движении денежных средств

8.7. Бухгалтерский баланс

9. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

9.1. Методика оценки эффективности проекта

9.2. Чистый доход (NCF)

9.3. Чистый дисконтированный доход (NPV)

9.4. Срок окупаемости (PB)

9.5. Дисконтированный срок окупаемости (DPB)

9.6. Индекс прибыльности (PI)

9.7. Внутренняя норма доходности (IRR)

10. АНАЛИЗ РИСКОВ ПО ПРОЕКТУ

10.1. Качественный анализ рисков

10.2. Анализ чувствительности проекта

10.3. Точка безубыточности проекта

11. ПРИЛОЖЕНИЕ 1. ДОЛЖНОСТНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СОТРУДНИКОВ МАГАЗИНА ЦВЕТОВ

СПИСОК ГРАФИКОВ, ДИАГРАММ, ТАБЛИЦ И СХЕМ

Список графиков:

График 1. Динамика объема российского рынка срезанных цветов в 2007-2009 гг. в стоимостном выражении, %

График 2. Динамика российского производства цветов в 2007-2009 гг., млн.штук

График 3. Объемы производства срезанных цветов крупнейшими предприятиями России в 2009 году, млн.шт.

График 4. Динамика российского импорта срезанных цветов в 2007-2009 гг., тонн

График 5. Динамика российского импорта срезанных цветов в 2007-2009 гг., тыс. долл.

График 6. Динамика российского импорта срезанных цветов по месяцам в 2007-2010 гг., тонн

График 7. Динамика российского импорта срезанных цветов по месяцам в 2007-2010 гг., тыс. долл.

График 8. Объемы российского импорта срезанных цветов по крупнейшим странам происхождения в 2009 году, тонн

График 9. Объемы российского импорта срезанных цветов по крупнейшим странам происхождения в 2009 году, тыс. долл.

График 10. Сезонность объема продаж цветов, %

График 11. Загрузка магазина цветов, %

График 12. Динамика количества клиентов по видам поступлений магазина цветов, чел.

График 13. Динамика инвестиционных вложений в проект магазина цветов, тыс. руб.

График 14. Динамика выручки магазина цветов, тыс. руб.

График 15. Динамика выручки, валовой прибыли и прибыли до налогообложения магазина цветов, тыс. руб.

График 16. Динамика чистой прибыли магазина цветов, тыс. руб.

График 17. Движение денежных потоков магазина цветов, тыс. руб.

График 18. Остаток денежных средств на счету магазина цветов, тыс. руб.

График 19. Чистый доход (NCF) магазина цветов, тыс. руб.

График 20. Чистый дисконтированный доход (NPV) магазина цветов, тыс. руб.

График 21. Влияние уровня цен на чистый доход (NCF), % от уровня цен

График 22. Влияние уровня цен на чистый дисконтированный доход (NPV), % от уровня цен

График 23. Влияние уровня цен на срок окупаемости (PB), % от уровня цен

График 24. Влияние уровня цен на дисконтированный срок окупаемости (DPB), % от уровня цен

График 25. Влияние уровня цен на индекс прибыльности (PI), % от уровня цен

График 26. Влияние уровня цен на внутреннюю норму доходности (IRR), % от уровня цен

График 27. Точка безубыточности магазина цветов, %

Список диаграмм:

Диаграмма 1. Доля импорта на российском рынке срезанных цветов в стоимостном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 2. Структура продаж по месяцам на российском рынке срезанных цветов в стоимостном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 3. Сегментация российского рынка срезанных цветов в количественном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 4. Структура продаж на российском рынке срезанных цветов по основным регионам в 2008 году, %

Диаграмма 5. Структура российского рынка срезанных цветов по каналам продаж в 2009 году, %

Диаграмма 6. Доля тепличных площадей, отведенных под цветоводства в России в 2008 году, %

Диаграмма 7. Структура российского импорта срезанных цветов по видам в натуральном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 8. Структура российского импорта срезанных цветов по видам в стоимостном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 9. Структура российского импорта срезанных цветов по странам происхождения в натуральном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 10. Структура российского импорта срезанных цветов по странам происхождения в стоимостном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 11. Структура распределения импорта срезанных цветов по регионам РФ в натуральном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 12. Изменение структуры распределения импорта срезанных цветов по регионам РФ в натуральном выражении в 2007-2009 гг., %

Диаграмма 13. Структура распределения импорта срезанных цветов по регионам РФ в стоимостном выражении в 2009 году, %

Диаграмма 14. Изменение структуры распределения импорта срезанных цветов по регионам РФ в стоимостном выражении в 2007-2009 гг., %

Диаграмма 15. Структура персонала магазина цветов по категориям сотрудников, %

Диаграмма 16. Структура ФОТ по категориям сотрудников магазина цветов, %

Диаграмма 17. Структура ФОТ по видам персонала магазина цветов, %

Бизнес-план магазина цветов

- Диаграмма 18. Структура использования площадей магазина цветов, %
- Диаграмма 19. Структура затрат на оборудование для магазина цветов, %
- Диаграмма 20. Структура инвестиционных вложений в проект магазина цветов, %
- Диаграмма 21. Структура выручки по видам поступлений магазина цветов, %
- Диаграмма 22. Структура текущих расходов магазина цветов, %
- Диаграмма 23. Структура себестоимости услуг магазина цветов, %
- Диаграмма 24. Структура налоговых выплат магазина цветов, %

Список таблиц:

Таблица 1. Объемы российского импорта срезанных цветов по странам-поставщикам в 2007-2009 гг., тонн

Таблица 2. Объемы российского импорта срезанных цветов по странам-поставщикам в 2007-2009 гг., тыс. долл.

Таблица 3. Параметры категорий персонала магазина цветов

Таблица 4. Персонал магазина цветов

Таблица 5. Площади помещений магазина цветов, кв. м.

Таблица 6. Оборудование для магазина цветов

Таблица 7. Параметры поступлений магазина цветов

Таблица 8. Средние цены на категории услуг магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 9. Инвестиционные затраты по проекту магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 10. Динамика поступлений магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 11. Стоимость аренды помещения для магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 12. Параметры текущих затрат магазина цветов

Таблица 13. Налоговые выплаты магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 14. Отчет о прибылях и убытках магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 15. Отчет о движении денежных средств магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 16. Бухгалтерский баланс магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 17. Расчет эффективности инвестиционного проекта магазина цветов, тыс. руб.

Таблица 18. Показатели эффективности проекта магазина цветов

Таблица 19. Анализ чувствительности основных показателей проекта, % от уровня цен

Таблица 20. Расчет точки безубыточности магазина цветов, %

Список схем:

Схема 1. Каналы продаж на российском рынке срезанных цветов

ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ INTESCO RESEARCH GROUP

INTESCO RESEARCH GROUP – аналитическая группа, основным направлением деятельности которой является разработка высококачественных бизнес-планов, ТЭО и маркетинговых исследований, как российских, так и региональных рынков РФ. Мы предоставляем нашим клиентам актуальную и достоверную информацию, профессиональные рекомендации для ведения бизнеса.

Все работы **INTESCO RESEARCH GROUP** построены на проверенных научно-исследовательских методиках. При проведении маркетинговых исследований и разработке бизнес-планов опирается на принятые во всем мире методики оценки эффективности инвестиционных вложений, на российские и международные стандарты качества.

Финансовые аналитики компании **INTESCO RESEARCH GROUP** являются выпускниками ведущих московских вузов (МГУ, МФТИ, РЭА им. Плеханова, Высшая школа экономики, Финэк) и имеют глубокие знания в маркетинге, методологии построения маркетинговых исследований, оценке эффективности инвестиционных проектов, составлении аналитических отчетов и бизнес-прогнозировании.

Профессиональный подход и сервис, высококвалифицированные специалисты, глубокие знания различных рынков, большой проектный опыт и постоянное совершенствование позволяют компании **INTESCO RESEARCH GROUP** оказывать высококачественные услуги всем своим клиентам.

Информация из наших отчетов публикуется в крупнейших российских газетах и журналах: «Ведомости», «Коммерсант-Деньги», «Российская газета» и пр.

Среди клиентов **INTESCO RESEARCH GROUP** такие крупные организации как «Инфолинк», «Русский алкоголь», «Аладушкин Групп», «1-ая Макаaronная Компания», ГК «Русагро», ГК «ЭФКО», «Приосколье», «АСТОН», «Группа Черкизово», «Росинтер Ресторантс Холдинг», «Физкульт», Capital Tour, «Высшая школа экономики», «Нудел Продукт», Холдинговая группа «Випойл», «РОСГАЗТОПЛИВО», «ДСМ Восточная Европа», «Метрополис», Кондитерская фабрика «НЕВА», Кондитерская фабрика «Волшебница», «Агроимпорт», «Баргус», «Петровские Нивы», «Рязаньзернопродукт», «Омская макаронная фабрика», «Кинотавр», «ГЕО», «Интертуризм», «Национальный

INTESCO RESEARCH GROUP

Бизнес-план магазина цветов

союз овцеводства», Птицефабрика «Камышинская», Птицефабрика «Приморская», «Уралбройлер», Мясоптицекомбинат «Пензенский», "Сочинский мясокомбинат", «Держинский мясокомбинат», «Белгородский бекон», «Здрава», «Кубань Агро», «Сельпром-Инвест», KelsenVisca, "Сочинский Хлебокомбинат", Агро-промышленная компания "Агро-2000", УК «Правильный Город», УК «Развитие-СИБИРЬ», «СК Фаворит», «ЛенЭкспо», «Неопринт», «Индустрия Делового Мира», «Март Россия», «Ингредиент-Логистик», "Никофарм", «СибЖелДорТранс», «АК БАРС Девелопмент», «НТБ Девелопмент», Fillini, «Креативное агентство Type Market», «Мир Цветов» и пр.

ЦЕЛЬ НАШЕЙ КОМПАНИИ – УСПЕШНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ СВОИХ КЛИЕНТОВ