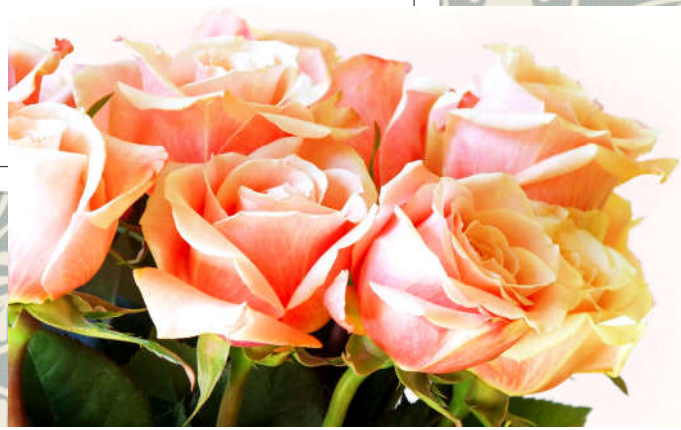
БИЗНЕС-ПЛАНА ЦВЕТОЧНЫЙ БУТИК ООО «ЦВЕТУЩИЙ ДОМ»

студент 3 курса Частного образовательного учреждения высшего образования
Брянский институт управления и бизнеса
Иванов Иван Иванович
(номер телефона 8-903-415-98-21)



ПОСТАНОВКА ЦЕЛИ

Цель проекта:
получение прибыли за счет продажи востребованного ассортимента свежих цветов, сопутствующих товаров, а также оказания дополнительных услуг.

ОПИСАНИЕ ТОВАРА

Ассортимент магазина предполагается следующий:
- живые цветы;
- семена (овощи, цветы и т.д.);
- горшки для цветов;
- горшки для цветов ручной работы;
- цветы в горшках;
- удобрения.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Штат предприятия

Специальность	Количество человек	Размер заработной платы, руб./мес.
Руководящий состав		
Генеральный директор	1	37 000
Коммерческий директор	1	33 000
Бухгалтер	1	25 000
Производственный персонал		
Флорист	1	23 000
Продавец-кассир	2	20 000 *2= 20 000
Уборщица	1	7 000
Водитель	1	20 000
Разнорабочий	1	12 000

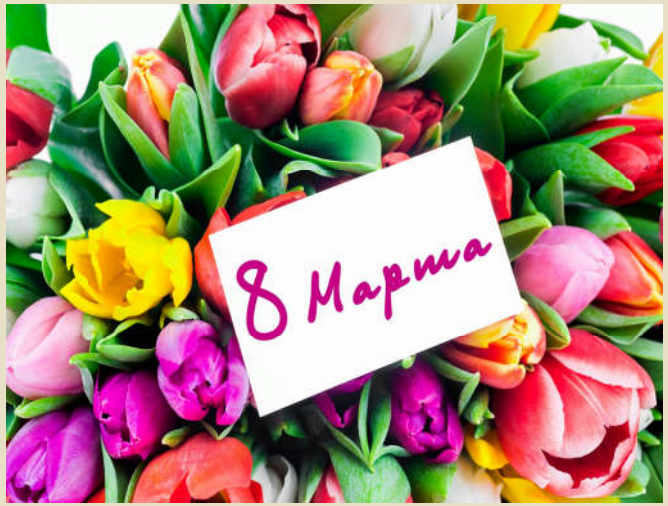
Затраты на оборудование, руб.

Оборудование	Цена	Количество	Итого
Холодильный агрегат	30 000	1	30 000
Стол	6 000	1	6 000
Тепловая завеса	12 000	1	12 000
Конвектор	4 000	2	8 000
Кондиционер	15 000	1	15 000
Водная установка	5 000	1	5 000
Стол флористический рабочий	5 000	2	10 000
Стеллажи	7 500	2	14 000
Кассовые аппараты	10 000	1	10 000
Компьютер	25 000	1	25 000
Вазы, ведра, инструменты	30 000		30 000

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНЫХ РИСКОВ

Возможность получения некачественного и бракованного товара

Цикличность рынка цветов и эпизодичность спроса



Цветы являются скоропортящимся товаром

Профайлинг сотрудников (менеджеры по продажам цветов)

- Быстрое определение типа личности потенциального клиента и правильное выстраивание коммуникации с ним.
- Совершение продажи при помощи подстройки по целям клиентов.
- Грамотное создание впечатления о компании и продукте для клиентов.
- Успешное преодоление явных и скрытых возражений.

Результат:
Увеличение количества клиентов, прирост объема продаж и повышение репутации компании.