



БИЗНЕС ПЛАН ЗА ОТКРИВАНЕ НА ВИРТУАЛЕН ЦВЕТАРСКИ МАГАЗИН С ОРАНЖЕРИЯ „КРИСТАЛЕН ЦВЯТ”

**Лилия Личова, Мариела Стефанова, Цветелина Тодорова, Паулина
Кръстанова, Радостина Василева**
stefanova89@abv.bg, cvetelinatodorova89@abv.bg

***ВТУ “Тодор Каблешков”
гр. София, 1574, ул. „Гео Милев” №158,
БЪЛГАРИЯ***

Ключови думи: магазин, оранжерия, цветя, радост, любов

Резюме: Бизнес планът за откриване на виртуален цветарски магазин „Кристален Цвят” е разработен по проект за откриването на Виртуален цветарски магазин и оранжерия „Кристален Цвят” изготвен през летния семестър на същата учебна година във ВТУ „Тодор Каблешков”

С този бизнес план искаме да покажем как дори в условията на пазарната криза днес можем успешно да развием и управляваме дейността на новооткритият магазин през първите 3 години от създаването му.

Наша цел е да задоволим максимално потребностите на нашите клиенти, като им предоставим свежи и красиви букети на достъпни цени. Като с цел улеснение на клиента също така ще предлагаме възможност по покупка и заплащане online.

Седалището на виртуалния цветарски магазин и оранжерията се намира в голяма близост до гр. Перник. За да бъде успешна дейността на виртуалния цветарски магазин ние имаме онлайн каталог, чрез които нашите клиенти имат голям избор на цветя.

Каталог на цветята в оранжерията и онлайн каталог на предлаганите букети

- ЦВЕТА
- 1. Карамфил бял-1.00 лв.
- 2. Кобея-1.20 лв.
- 3. Вербена-0.90 лв.
- 4. Газания-0.70 лв.
- 5. Калдъръмче-0.80 лв.
- 6. Циклама-0.40 лв-

7. Ипомея синя-2.00 лв.
8. Храстовидна роза бяла завита-3.50 лв.
9. Рози Royal Dreams-2.50 лв.
10. Рози Ice lake-2.70 лв.
11. Астра шарена голяма-1.00 лв.
12. Ружа-1.50 лв.
13. Кохия декоративна-2.50 лв.
14. Циганче цветна смес-2.30 лв.

• **БУКЕТИ**

1. „БЯЛА НЕЖНОСТ“-55 лв.
2. „ЧЕРВЕНО СИЯНИЕ“-25 лв.
3. „РОЗОВА МАГИЯ“-90 лв.
4. „ШАРЕНА ПАЛИТРА“-100 лв.
5. „ЕЛЕГАНТ“-70 лв.
6. „ЦВЕТНА МОЗАЙКА“-20 лв.
7. „УТРО“-15 лв.
8. „КРИСТАЛ“-40 лв.
9. „ВЕНЕЦИЯ“-30 лв.
10. „ЛОНДОН“-100 лв.
11. „СОФИЯ“-40 лв.
12. "ТАИТИ"-30 лв.
13. „ЛИЛАВО ЖЕЛАНИЕ“-80 лв.
14. „КРИСТАЛЕН ЦВЯТ“-90 лв.
15. „Сълза“-90 лв.
16. „ВЪЛШЕБСТВО“-70 лв.
17. „ИЗГРЕВ“-70 лв.
18. „ВЕЛИЧИЕ“-60 лв.
19. "ПРИНЦЕСА"-110 лв.
20. „УСМИВКА“-60 лв.
21. „КРАЛИЦА“-120 лв.
22. „КОТЕ“-60 лв.
23. „ЖЪЛТО МЕЧЕ“-60 лв.
24. „ЗАЙЧЕ“-60 лв.
25. „СЛОНЧЕ“-60 лв.
26. „МЕЧЕ“-60 лв.

SWOT анализ

• **Силни страни:**

Поръчки по интернет

Обслужване от врата до врата

Качество на продукцията

Достъпни цени

Компетентен персонал

- **Слаби страни:**

Малък капацитет на производството

Ограничен пазарен дял на фирмата

- **Възможности:**

Разрастване на пазара

Създаване на нови продукти

- **Заплахи:**

Клиенти

Конкуренти

Анкета

Собствените ни проучвания показаха, само 12% от анкетиранията са отговорили, че не купуват цветя и не са заинтересовани от откриването на оранжерия. Останалите 88% са отговорили положително на нашето запитване. По-голямата част от анкетиранията имат компютърна грамотност и 54% от тях са отговорили положително за интернет покупките и плащанията. Това създава подходяща среда за развитие на нашия бизнес. С предлаганият разнообразен спектър от цветя, букети, кошници и т.н. се цели по-голям пазарен дял. В оранжерията ще работят квалифицирани професионалисти, с голям стаж, креативно мислене и желание за работа.

Производствен план

- **Какво ще произвеждаме** – Ние произвеждаме цветя използвани за различни видове украси, за букети, венци, кошници и т.н

За целта:

-Произвеждаме цветя на открито и в оранжерия.

- Поради ограничения в капацитета за производството попълване дефицита с заявка от борсите.

-видове цветя с допълнителна опция с внос от чужбина: бял каранфил, кобея, вебена,

газания, калдъръмче, циклама, ипомея синя, храстовидни рози (бяла завита),

храстовидни рози (червена и бяла), астра шарена, ружа, циганче, кохия декоративна.

Да се стремим за качеството на продукта

-благородни почви, поливане, отопление, препарати за предпазване на самите цветя

- **Производствен цикъл**

- обработка на почвата- напояване и поливане

- засаждане на семената

- период на поникване

- отглеждане и напояване

- обирване

- Как ще ги поддържаме- чрез препарати, поливане, напояване
За колко време израстват-зависи от различните видове сортови семена
Производствения цикъл ще ни отнеме от една до три години.

- **Стандарт за качество**

Стандарт за качество:ISO 14001, Системи за управление на околната среда

МИКРОСРЕДА:

- **Клиенти**-Нашите клиенти са физически и юридически лица, собственици на сватбени агенции, фирми които организират събития.
- **Конкуренти**-Фирми предлагащи същите или подобни услуги
- **Персонал**
- **Партньори**- Фирми на които ние предлагаме готовата си продукция

Доставчици, които ни обслужват

Автокъщи

Интернет оператори

Фирми за сайтове

Други доставчици на цветя

PEST(EL)-анализ

- **Икономически фактор**-Безработицата особено при по-младата част от населението е значителна .Това води до по-ниско заплащане на работната ръка.Фирмата може да наеме повече квалифициран персонал срещу по-ниско заплащане.

-квалифициран персонал, който ще привлечем от специализираните училища по земеделие и чрез фирмата тези кадри ще получат шанс за реализация,а от своя страна ще допринесат за бизнеса ни със свежи идеи.

-другите фирми, занимаващи се със цветарство ще бъдат важна част от бизнеса ни чрез добрите взаимоотношения помежду ни,ще имаме сигурни партньори в дейността си.

-работата с "Оперативна програма за регионално развитие" може да ни даде възможност за по-голяма реализация и реклама на фирмата.

- **Социокултурен фактор**-Образованието е важно във всяка сфера на бизнеса. Нашата фирма ще подпомага в практическото обучение като провежда стажове в оранжерията, за ученици от аграрни паралелки. Някои от тези ученици могат да бъдат наемани на работа при нас.

Цветята са нежни и красиви те дават радост и възхищение у хората. Радват и очите,и душата на този, на които са поднесени с любов и уважение.

- **Технологичен фактор**-Нововъведенията в нашия бранш са „лукс“. Модерните технологии са качествени,но и много скъпи.

Технологиите, които използваме са съвременни и модерни.

Капковото напояване е най-нов тип технология за напояване.То е оборудвано с модерна компютърна система за по-часово напояване.

Оранжерииите са модерни с подвижни тавани, които служат за улесняване на вентилацията в горещите месеци.

- **Екологичен фактор**-Състояние на обкръжаващата природна и социална среда:

– при постоянните промени в света, които живеем и работим анализирането на екологичната среда е необходима дейност за успешното съществуване на бизнеса. В проекта, който представяме екологичните проблеми играят важна роля в изграждането както на оранжерии така и на самия цветарски магазин. Използването на екологично чисти почви и продукти за наторяване е от огромно значение за околната среда.

Икономии на ресурсите:

-енерго спестяващи осветителни тела, преработени пластмаси (за саксиите) , използваме системи за капково напояване в оранжерии, което спестява безразборното разхищение на питейна вода.

Маркетингов план

- Маркетингово проучване чрез анкети
- Маркетинг микс
- Продукт и продуктова политика

продукти-цветя, букети, цветни букети, кошници, венци, цветя на едро за украса букети :

„БЯЛА НЕЖНОСТ“-25 лв.

„ЧЕРВЕНО СИЯНИЕ“- 35 лв.

„РОЗОВА МАГИЯ“- 40 лв.

„ШАРЕНА ПАЛИТРА“ – 60 лв.

„ЕЛЕГАНТ“ – 30 лв.

„КРИСТАЛЕН ЦВЯТ“- 80 лв.

КОШНИЦИ-40 лв.

ВЕНЦИ-30 лв.

- ЦВЕТЯ НА ЕДРО ЗА УКРАСА-по договаряне в зависимост от количеството.

Качество на продукта-гарантирано от стандарта разработен в производствения план

Количествата се определят от реалното търсене, като съществува опасност от дефицит от собствено производство.С цел задоволяване на пиковото търсене се предвижда допълване чрез внос.

ЦВЕТЯТА СА ПРОДУКТИ С КРАТЪК ЖИЗНЕН ЦИКЪЛ ПОРАДИ КОЕТО НАВРЕМЕННАТА РЕАЛИЗАЦИЯ Е ОТ СЪЩЕСТВЕНО ЗНАЧЕНИЕ.

Цени и ценова политика

Насърчава се закупуването на готов продукт(кошници , венци и букети). Цветята на едро за фирмите които се за занимават с украса.

Пласмент и дистрибуция

Предвижване на продукта към потребителя

-чрез куриер и шофьор и допълнителна опция за купуване на място.

Пласмент – закупуване директно от магазина, доставки по интернет срещу доказано заплащане

Промоция

Реклама- бил борд и сайт

Отстъпки за количества

Участия в изложения за цветя

цветя	ед. Цена	цена на едро
рози	2,3	2
хризантеми	1	0,8
гербери	2	1,7
кали	1,3	1
карамфили	0,4	0,3

Финансов план

Кандидатсваме за финансиране по програмата „Млад Фермер“. Размера на финансирането ще бъде до 25 000 евро , като 12 500 евро ще бъдат отпускати непосредствено след одобрението на проекта, а останалите между 3 и 5 година след изпълнението на дейностите.

финансиране	сума
програма Млад Фермер	24 375 лв.
% дялови вноски на съдружниците	25 000 лв.
общо	49 375 лв.

направление на инвестиционите разходи	дата(месеци)	стойност на	източник на финансирането
терен	юни-юли.2012г		наследство
конструкции	юли-август.2012г	5 000	пр.Млад фермер
машини	август .2012г	7 400	пр.Млад фермер
съоръжения	август .2012г	5 600	пр.Млад фермер
ремонт	юли-август.2012г	2 000	пр.Млад фермер
капитал за разширяване на дейността	в процес на дейността	4 000	пр.Млад фермер
общо		24 000	

**12 500€ x 1.95 лв.=24 375лв.
ОБЩАТА ПЪРВОНАЧАЛНА СТОЙНОСТ НА
ЗАЛОЖЕНИЯ ПРОЕКТ Е 24 000ЛВ.**

**ВСИЧКИ ОЧАКВАНИ РАЗХОДИ КОЙТО ЩЕ БЪДАТ НАПРАВЕНИ ЗА
1 МЕСЕЦ.**

(ДОПЪЛНИТЕЛНИ РАЗХОДИ) ТАБЛИЦА 1

допълнителна поръчка от борса	бр.	ед. Цена	сума
рози	100	2	200
хризантеми	70	1,5	105
гербери	60	1,7	102
кали	50	1	50
карамфили	100	0,2	20
други			300
общо:			777

(ОБЩА СУМА НА РАЗХОДИТЕ)

ТАБЛИЦА 2

общи разходи за оранжерията	сума(месечно)
разходи за персонал	15 400 лв.
капкоотделители(напояване)	3 000 лв.
отопление	4 000 лв.
осветление	2 500 лв.
резерв за непониждали растения	1 500 лв.
разходи за внос на цветя от други борси	777 лв.
общо:	27 177 лв.

Очакваните разходите които ще направим за 1 оборот(1 месец) са 27 177лв.

ОЧАКВАНИТЕ ПРИХОДИ ЗА 1 МЕСЕЦ

ТАБЛИЦА 3

очаквани приходи(при 1 оборот)	бр.	ед. Цена	сума
рози	20 000	2,3	46 000
хризантеми	4 000	1	4 000
гербери	10 000	2	20 000
кали	10 000	1,3	13 000
карамфили	10 000	0,4	4 000
общо:	54 000		87 000

Това са очакваните приходи за 1 оборот на оранжерията

Анализ на риск:

- Производствен риск:

Небрежност от страна на нашите партньори като ненавременно изграждане на оранжерията,поставяне на капкоотделителите,монтиране на осветителните тела и отоплението.

- Маркетингов риск:

Неправилно проучване на пазара, недостатъчната реклама и конкурентната заплаха могат да доведат до липса на реализация и намаляване на продажбите на продукти с кратък жизнен цикъл.

- Финансов риск:

При направените от нас изчисления чистата печалба е 59 823 лв. (месечно),но в тежките времена на икономическа криза и голяма конкуренция тази сума може значително да се намали при което фирмата изпада в безизходица ако спадът е голям.

Анализ на човешките ресурси

Необходим Персонал

15-градинара

4-продавач консултанта

2-интернет специалиста

6-шофьора

1-счетоводител

1-маркетингов мениджър

4-поддръжка на оранжерията

Персонал-високо квалифициран персонал.Тези които са завършили аграрни паралелки са с предимство.

Анализ на Работна заплата

	БРУТО	НЕТО	ОДРЪЖКИ	БР. ПЕРСОНАЛ
Градинар	500	391,95	108,05	15
Прод.консултант	400	313,56	86,44	4
Интернет специалист	900	705,51	194,49	2
Шофьор	350	274,36	75,64	6
Счетоводител	600	470,34	129,66	1
Марк.мениджър	600	470,34	129,66	1
Поддръжка на оранжерията	300	237,17	64,83	4

	БРУТО	НЕТО	ОДРЪЖКИ
Градинар	7 500	5 879,25	1 620,75
Прод.консултант	1 600	1 254,24	345,76
Интернет специалист	1 800	1 411,02	388,98
Шофьор	2 100	1 646,16	453,84
Счетоводител	600	470,34	129,66
Марк.мениджър	600	470,34	129,66
Поддръжка на оранжерията	1 200	940,68	259,32
ОБЩО	15 400	11 601,73	3 327,97

Човешките ресурси са най-ценния капитал на нацията. Те са система от полезни качества на хората, които се реализират в трудовия процес. Като цяло постигнато на ефективно планиране и управление на инвестициите в човешкия капитал следва да се извършва по икономически дейности.

От направения финансов план можем да изчислим очакваната месечна печалба от дейността.

разходи	27 177 лв.
приходи	87 000 лв.
печалба	59 823 лв.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Тодорова Д., Практическо ръководство „Изготвяне на бизнес план”, изд. ВТУ „Т. Каблешков”, София, 2011 г., ISBN 978-954-12-0203-6
- [2] Тодорова Д., Курс лекции по учебната дисциплина „Бизнес планиране”, 2012 г.
- [3] Кирова А., Курс лекции по учебната дисциплина „Маркетинг на транспортните услуги”, 2012 г.
- [4] Кирова А., Курс лекции по учебната дисциплина „Управление на инвестиционни проекти”, 2012 г.
- [5] <http://cvetq.info/>
- [6] <http://www.ditronika.com/>
- [7] <http://www.aquamat2000.com/>
- [8] <http://sortovisemena-bg.com/>
- [9] <http://buketite.net/>
- [10] <http://www.nsi.bg/>