

Karta – 1

Biznesplan

1. Streszczenie wykonawcze

Kwiaciarnia „Bellis” będzie lokalnym przedsiębiorstwem oferującym sprzedaż kwiatów ciętych, doniczkowych oraz kompleksowe usługi florystyczne. Firma będzie odpowiadać na potrzeby klientów indywidualnych i biznesowych, zapewniając wysoką jakość produktów oraz estetykę wykonania.

Plan zakłada rozpoczęcie działalności w lokalu wynajmowanym, zlokalizowanym w miejscu o dużym natężeniu ruchu pieszych. Finansowanie inwestycji będzie pochodziło głównie z kapitału własnego, z możliwością wsparcia kredytem lub dotacją.

Prognozuje się osiągnięcie rentowności w pierwszym roku działalności, przy stopniowym wzroście przychodów.

Nazwa firmy: Bellis

Lokalizacja: Szczecin, Polska

Branża: Florystyczna

Data rozpoczęcia działalności: Lipiec 2026

Czym firma się zajmuje:

- Raporty oddziaływania na środowisko (ROŚ)
- Karty informacyjne przedsięwzięcia (KIP)
- Operaty wodnoprawne
- Analizy emisji, hałasu, odpadów, jakości powietrza
- Sprawozdania do KOBiZE, BDO, GUS, WIOŚ
- Doradztwo w zakresie audytów środowiskowych i zrównoważonego rozwoju
- Szkolenia i konsultacje dla firm

2. Analiza rynku i grupy docelowej

Na rynku nie działa zbyt wiele firm oferujących odzież dwustronna dla dzieci wysoko wrażliwych, autyzmem i ADHD,

82 tys dzieci w spektrum w Polsce **Problem**

- metki
-

- szwy, nitki
- nadmiar bodźców
- brak takich ubrań

Rozwiązanie

Bluza dwustronna Softa Begining Hoodie to:

- brak metek
- miękka dzianina z jednej strony z drugiej draopowan
- miękki kaptur
- kieszeń sensoryczna
- dwustronność

Grupa docelowa:

- dzieci
- młodzież
- dorośli
- rodzice

Przewaga konkurencyjna:

- możliwość dojazdu do klientki,
- indywidualne podejście w każdym aspekcie,
- elastyczne godziny pracy,
- praca na włosach naturalnych lux premium.

3. Harmonogram realizacji

- zakup wyposażenia
- profesjonalna sesja zdjęciowa,
- znalezienie dwóch modelek,
- zakup upominków dla klientek na ich pierwszą wizytę,
- założenie instagrama- budowanie marki w social mediach,
- początkowo przyjmowanie 2,3 klientek tygodniowo,
- zakup kosmetyków pielęgnacyjnych,
- zakup/ wynajem bezawaryjnego samochodu,

4. Analiza SWOT

Mocne strony (Strengths):

- dojazd do klientki,
- indywidualny dobór koloru, struktury włosów,
- możliwość przyjęcia w salonie,
- wysoka jakość usług,
- elastyczne godziny pracy,
- mała ilość konkurencji.

Słabe strony (Weaknesses):

- czasochłonność usługi,
- wysoki koszt materiałów,
- zależność od opinii klientek.

Szanse (Opportunities):

- Podniesienie jakości świadczonych usług w regionie
- Rosnący rynek beauty w Polsce,
- Niszowa specjalizacja,
- Trend premium.

Zagrożenia (Threats):

- Otwieranie się nowych konkurencji,
- Wahania cen włosów naturalnych,
- Droga usługa,
- konkurencja cenowa w segmencie „tanie przedłużanie”.

5. Organizacja i zarządzanie

Założycielem firmy jest Klaudia Pudełek, która ukończyła kurs otrzymując certyfikat w zakresie przedłużanie i zagęszczanie włosów metodą ukryta mikro-keratyna.

7. Plan finansowy

- **Koszt początkowy:**
-wyposażenie mobilne- 10000zł.

-telefon z dobrym aparatem- 6000zł.

- zapas włosów na start- 15000zł.

- produkty do pielęgnacji- 500 zł.

- branding -1500zł.