

Вернуться на сайт: [Все бизнес-планы](#)

## БИЗНЕС-ПЛАН

Открытие магазина цветов

Полная версия шаблона в Word + финансовая модель в Excel по QR:



Руководитель проекта: Иванов Иван Иванович

Стоимость проекта: 1 075 893 рублей

Потребность в инвестировании: 800 000 рублей

Рентабельность проекта: 31,04 %

Срок окупаемости: 4,5 месяцев

Ваш город, 2026

## **Оглавление**

<b>1. Резюме</b>	<b>3</b>
<b>2. Общее описание проекта</b>	<b>5</b>
<b>3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта</b>	<b>7</b>
<b>4. Анализ рынка и стратегия маркетинга</b>	<b>9</b>
<b>5. Организационный план</b>	<b>13</b>
<b>6. План производства</b>	<b>14</b>
<b>7. Финансовый план</b>	<b>18</b>
<b>8. Анализ рисков</b>	<b>25</b>
<b>Приложение 1</b>	<b>27</b>

## 1. Резюме

В рамках настоящего проекта планируется открыть цветочный магазин с возможностью оформления онлайн-заказов и доставки заказа в любую точку города.

Главной целью проекта является

[REDACTED]

Задачи проекта:

- Привлечение инвестиций на покупку основных средств;
- Начало работы проекта.

Организационная форма – индивидуальный предприниматель (УСН 15 %).

Дата начала проекта – месяц 2026 года.

Масштаб бизнеса – «малый».

Основные направления деятельности: оформление авторских букетов для продажи клиентам, доставка цветочных композиций по городу, дополнительные услуги (добавление открыток, пожеланий, записок к букету, сувениров).

[REDACTED]

Основные потребители услуг – физические лица. Способ формирования цен на товары и услуги –

[REDACTED]

Средний чек составит 4 116,83 рублей.

Горизонт планирования – 3 года.

Основные показатели проекта, представленные в данном бизнес-плане:

- Выручка – [REDACTED] рублей
- Чистая прибыль – [REDACTED] рублей
- Рентабельность проекта (ROS) – 31,04 %

- Рентабельность инвестиций (ROI) – 1 441,62 %
- Точка безубыточности (BEP) – 399 829,48 рублей
- Срок окупаемости (PP) – 4,5 месяцев
- Дисконтированный срок окупаемости (DPP) – ■ месяцев
- Чистая приведенная стоимость (NPV) – 13 917 043,82 рублей
- Внутренняя норма доходности (IRR) – 326 %
- Общая стоимость проекта – 1 075 893 рублей.

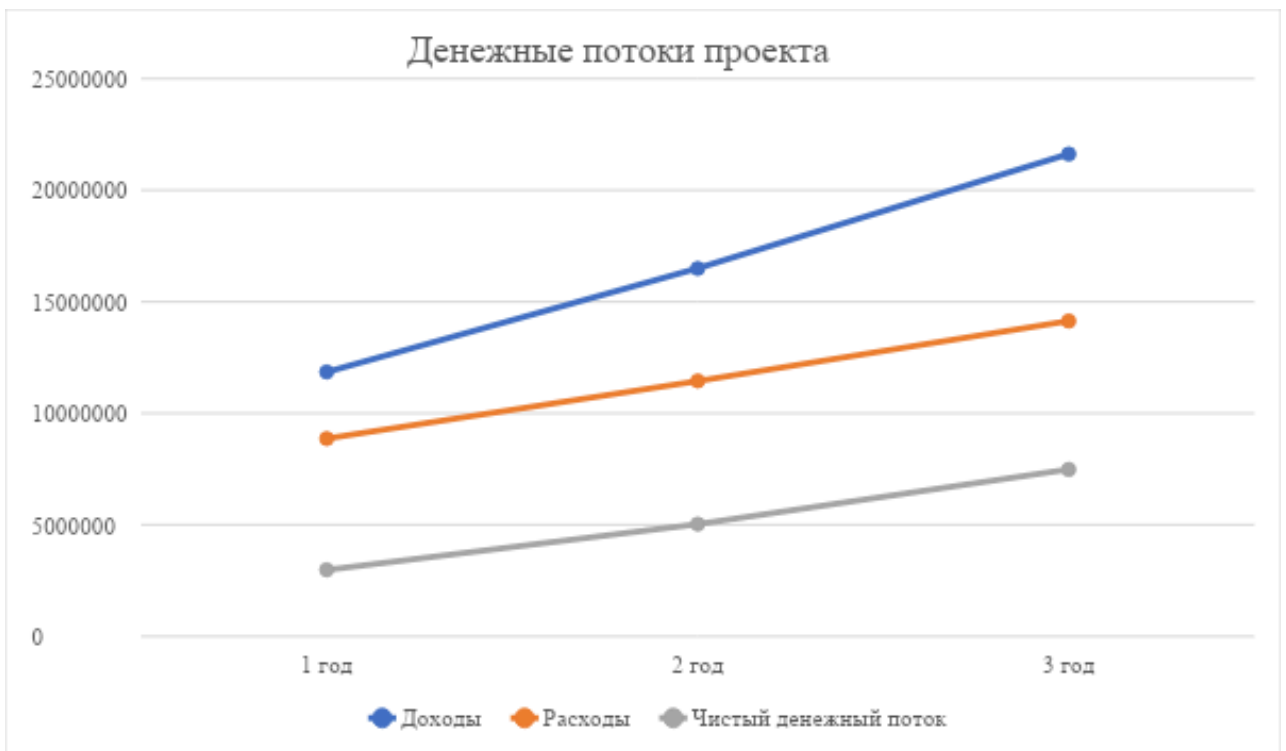
Структура финансирования проекта:

- собственные средства – 275 893 рублей,
- инвестиции – 800 000 рублей.

Денежные потоки проекта наглядно представлены на диаграмме 1.

Диаграмма 1

Денежные потоки проекта



## 2. Общее описание проекта

Инициатор и исполнитель проекта: Иванов Иван Иванович.

Инициатор проекта будет зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя до месяц 2026 года.

Для ведения деятельности выбран основной ОКВЭД

[Redacted text block]

Форма налогообложения: упрощенный режим налогообложения (доходы минус расходы 15 %).

Основные направления деятельности: оформление авторских букетов для продажи клиентам, доставка цветочных композиций по городу, дополнительные услуги (добавление открыток, пожеланий, записок к букету, сувениров).

Оплата за услуги будет приниматься

[Redacted text block]

Способ формирования цен на услуги и товары –

[Redacted text block]

Для учета и контроля продаж

[Redacted text block]

[Redacted]

Официальную информацию о проекте, стоимости услуг

[Redacted]

Планируемые поставщики / партнеры: ООО «Поставщик», ИП Иванов Иван Иванович.

[Redacted]

Планируемая численность персонала – [Redacted]. Основной штат сотрудников компании будет состоять из специалистов с соответствующим образованием и опытом работы в данной сфере от одного года.

[Redacted]

Сметная стоимость проекта: 1 075 893 рублей.

### 3. Описание услуг и рабочий график реализации проекта

Суть нашего проекта заключается в открытии цветочного магазина с возможностью оформить онлайн-заказ букетов и доставить заказ в любую точку города.

Основные товары, которые планирует реализовывать сервис:

- Базовые цветы  
( [redacted] );
- Цветы первого плана  
( [redacted] );
- Элементы для детального оформления  
( [redacted] );
- Зелень для объема букета  
( [redacted] ).

В ходе работы магазин будет выполнять следующие функции:

1. Закупка цветов и других растений:  
[redacted];
2. Уход за цветами:  
[redacted];
3. Создание букетов и композиций:  
[redacted]

[Redacted]

[Redacted];

4. Обслуживание

клиентов:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted];

5. Оформление

заказов:

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted].

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется произвести мероприятия, перечисленные в таблице 1.

Таблица 1

Календарный план реализации проекта

№	Мероприятие	Срок выполнения
1	Регистрация в ФНС, открытие р/с	1 неделя
2	[Redacted]	[Redacted]
3	[Redacted]	[Redacted]
4	[Redacted]	[Redacted]
5	[Redacted]	[Redacted]
6	[Redacted]	[Redacted]
7	[Redacted]	[Redacted]
8	[Redacted]	[Redacted]

Таким образом, запуск проекта будет выполнен за [Redacted].

## 4. Анализ рынка и стратегия маркетинга

Сегодня на рынке цветочных магазинов достаточно высокая конкуренция. Здесь низкие барьеры входа и хорошие перспективы развития.

На данный момент особую актуальность приобретают

Ключевой фактор успеха планируемого проекта –

Основные конкуренты:

1. Конкурент 1
2. Конкурент 2

В таблице 2 представлена оценка факторов конкурентоспособности рассматриваемого проекта.

Таблица 2

Оценка факторов конкурентоспособности

№	Параметры конкурентоспособности по убыванию	Мой проект	Конкурент 1 (название)	Конкурент 2 (название)
1	Цены на товары, работы, услуги	Очень высокий	Высокий	Средний
2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
4	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
5	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
6	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
7	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
8	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Соответственно, сильными сторонами планируемого проекта будут являться:

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

Наряду с этим, планируется

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED].

Ценовой лист на услуги и товары представлен в таблице 3.

Таблица 3

Прайс-лист

№	Товары	Стоимость, руб.
---	--------	-----------------

1	Букет из роз		
2	Цветы в коробках		
3	Тематические букеты		
4	Сборные букеты		

Основными методами продвижения товаров и услуг будут являться:

[Redacted text]

Одним из неотъемлемых атрибутов серьезной маркетинговой кампании является

[Redacted text]

Расчет расходов на рекламу осуществлен в таблице 4.

Таблица 4

Смета затрат на рекламу для запуска проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.
1	Сайт		
Итого			

Таким образом, единовременная сумма затрат на рекламу для запуска проекта составит [Redacted] рублей. Данные издержки планируется выполнить за собственный счет.

После запуска проекта планируется ежемесячно продвигать услуги и товары компании с помощью затрат, представленных в таблице 5.

Таблица 5

Смета затрат на рекламу для продвижения проекта

№	Рекламное средство	Стоимость, руб.	Затраты в месяц, руб.

1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Итого			[REDACTED]

Таким образом, ежемесячная сумма затрат на рекламу и последующее продвижение проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет собственных средств.

Подводя итог, основные затраты на рекламу и продвижение до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

## 5. Организационный план

[REDACTED]

На начальном этапе для организации деятельности предпринимателю потребуется [REDACTED]

1. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Расчет фонда заработной платы и страховых взносов приведен в таблице 6.

Таблица 6

Расчет фонда заработной платы и страховых взносов

№	Должность	Количество	Оклад руб./мес.	Сумма з/п руб./мес.	Страховые взносы руб./мес.
1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Итого		[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Таким образом, планируемый ежемесячный фонд оплаты труда составит [REDACTED] рублей. При этом ежемесячный объем страховых взносов составит [REDACTED] рублей.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

## 6. План производства

[REDACTED]

Для запуска проекта и начала приема клиентов требуется выполнить монтажные и ремонтные работы

[REDACTED]

Капитальные затраты приведены в таблице 7.

Таблица 7

Смета-спецификация на строительство и ремонт

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Монтаж освещения	1	10000	10000
2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
4	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Итого				[REDACTED]

Подводя итог, общая сумма капитальных затрат на ремонтные и строительные работы составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за собственный счет.

Затраты на оборудование и технику для запуска проекта приведены в таблице 8.

## Смета-спецификация на оборудование и технику

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

21				
Итого				

Таким образом, мы определили, что сумма затрат на оборудование и технику составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить частично за собственный счет и частично за счет инвестиционных средств.

Стоимость первоначальных затрат на сырье и материалы для запуска проекта представлены в таблице 9.

Таблица 9

Смета-спецификация на сырье и материалы

№	Наименование	Количество	Стоимость, руб.	Итого, руб.
1	Флористическая проволока	12	250	3000
2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
4	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
5	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
6	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
7	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
8	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
9	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
10	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
11	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
12	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
13	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

14				
15				
16				
17				
Итого				

Следовательно, общая стоимость сырья и материалов для запуска проекта составит [REDACTED] рублей. Данные затраты планируется осуществить за счет инвестиционных средств.

Таким образом, основные капитальные вложения до старта проекта составят [REDACTED] рублей.

## 7. Финансовый план

Финансовый план составлен с учетом

Исходя из предполагаемых данных можно определить планируемый объем продаж.

Планируемый объем сбыта товаров и услуг за 1 год реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 10.

Таблица 10

Планируемый объем сбыта товаров и услуг за первый год реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам			
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.
Букет из роз	шт.				
Цветы в коробках	шт.				
Тематические букеты	шт.				
Сборные букеты	шт.				
Итого					

Планируемый объем сбыта товаров и услуг за последующие 2 периода реализации проекта в натуральном выражении представлен в таблице 11.

Таблица 11

Планируемый объем сбыта товаров и услуг за последующие 2 периода реализации проекта

Наименование товаров, работ, услуг	Ед. изм.	Величина показателей по периодам		
		1 п/г	2 п/г	3 год
Букет из роз	шт.			

Цветы в коробках	шт.				
Тематические букеты	шт.				
Сборные букеты	шт.				
Итого					

План продаж по проекту прогнозируется с учетом сезонности данного бизнеса.



Таким образом, рассматриваемый базовый сценарий является



Далее определим планируемую выручку от оказания услуг.

Планируемый объем выручки от реализации товаров и услуг на первые 3 года работы проекта представлен в таблице 12.



Таким образом, планируемые показатели выручки от реализации товаров и услуг за первые 3 года составят:

1. Сумма выручки за 1 год: [REDACTED] рублей;
2. Сумма выручки за 2 год: [REDACTED] рублей;
3. Сумма выручки за 3 год: [REDACTED] рублей.

Подводя итог, предприятие планирует обеспечить рост продаж на ближайшие 3 года:

[REDACTED]

Первоначальные инвестиции в проект будут включать в себя статьи затрат, представленные в таблице 13.

Таблица 13

Затраты на создание проекта

№	Наименование статьи затрат	Сумма, руб.
1	Капитальные затраты	[REDACTED]
2	Аренда + обеспечительный платеж 100 %	[REDACTED]
3	Закупка товаров и материалов	[REDACTED]
4	Реклама, маркетинг	[REDACTED]
5	Прочие затраты	[REDACTED]
Итого		1075893

Для создания проекта планируется

[REDACTED]

На основании финансового анализа, проведенного в данном бизнес-плане, для успешной реализации проекта потребуются 1 075 893 рублей. Из которых собственные средства составят 275 893 рублей; инвестиционные средства составят 800 000 рублей.

Структура первоначальных инвестиций в проект представлена на диаграмме 2.

Диаграмма 2

Структура инвестиций в проект



В ходе деятельности необходимо ежемесячно нести постоянные и переменные издержки.

Средняя сумма постоянных затрат в месяц составит [ ] рублей, включая

[ ]  
[ ]  
[ ]

Средняя сумма переменных затрат в месяц составит [ ] рублей, включая

[ ]  
[ ]  
[ ]  
[ ]

Показатели чистой прибыли (выручка за вычетом постоянных и переменных издержек) за первые 3 года работы проекта составят:

1. Величина чистой прибыли за 1 год: [REDACTED] рублей;
2. Величина чистой прибыли за 2 год: [REDACTED] рублей;
3. Величина чистой прибыли за 3 год: [REDACTED] рублей.

План доходов и расходов за первый год реализации проекта представлен в Приложении № 1 к данному бизнес-плану.

Исходя из полученных расчетов проведем анализ безубыточности.

Точка безубыточности в денежном выражении (BEP) =

[REDACTED]

Анализ безубыточности данного проекта определил, что минимальный необходимый объем предоставления услуг составит [REDACTED] рублей в месяц. То есть при таком показателе расходы будут компенсированы доходами, и предприятие не понесет убытки.

Срок окупаемости проекта (PP) =

[REDACTED]

То есть в течение [REDACTED] месяцев полностью окупятся первоначальные вложения.

Для оценки экономической эффективности проекта далее приведены расчет показателей рентабельности (ROS, ROI), определение ставки дисконтирования (DR), расчет чистой текущей стоимости проекта (NPV), дисконтированного срока окупаемости (DPP) и внутренней нормы доходности (IRR).

Рентабельность проекта (ROS) =

[REDACTED]

Рентабельность инвестиций (ROI) =

[Redacted]

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования представлен в таблице 14.

Таблица 14

Расчет коэффициента и ставки дисконтирования

Показатель	Величина
Средневзвешенная ставка по банковским депозитам, %	[Redacted]
Премия за риск, %	[Redacted]
Ставка дисконтирования, %	[Redacted]
Коэффициент дисконтирования	[Redacted]

NPV =

[Redacted]

Исходя из данных, полученных в таблице 14, рассчитываем чистую приведенную стоимость (NPV) с помощью

[Redacted]

Таким образом, чистая приведенная стоимость (NPV) =

[Redacted]

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) =

[Redacted]

Внутренняя норма доходности (IRR) =

[Redacted]

Рассчитаем IRR с помощью [Redacted]

Внутренняя норма доходности (IRR) =

Таким образом, проект является эффективным, его следует принять.

## 8. Анализ рисков














Возможные риски и способы их предупреждения описаны в таблице 15.

Таблица 15

Возможные риски и методы их предупреждения

№	Наименование рисков	Вероятность возникновения	Последствия	Методы предупреждения
1	Производственные риски:			
1.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2	Торговые риски:			
2.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2.2	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2.3	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
2.4	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
3	Риски, возникающие на этапе осуществления капитальных вложений:			
3.1	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]



Чистая прибыль (убыток)													
-------------------------------	---	---	---	---	---	--	---	---	---	---	---	---	---