Цветочный магазин (павильон, киоск) – это не только красивый и увлекательный, но и однозначно прибыльный бизнес. Объем Российского рынка цветов превышает полутора миллиардов долларов в год и продолжает расти ежегодно. Данный вид бизнеса хоть и отличается своей красотой и оригинальностью, и не меньшей прибыльностью, но это так же бизнес не из самых простых, так как Ваш товар относится с типу скоропортящихся товаров.

*Маркетинг, рынок и конкуренты*

В первую очередь, Вам следует определиться, к какому типу цветочных магазинов будет относиться именно Ваш магазин. Это может быть павильон (киоск) на центральном рынке или в любой другой оживленной части города.

Либо это будет шикарный магазин или даже целый салон цветов в центре города. Возможно, в Вашем городе будет выгоднее открыть несколько маленьких цветочных киосков, чем один огромный салон. Это во многом зависит от плотности населения Вашего города, а так же от территориальной протяженности.

Если Вам позволяет финансирование, то можно параллельно организовать цветочный интернет – магазин, а можно создать его и отдельно. Всё будет зависеть от Ваших желаний и от маркетинговой ситуации на цветочном рынке в Вашем регионе. Чтобы предвидеть всевозможные риски цветочного бизнеса, следует, как говориться, знать своих конкурентов в лицо.

Если у Вас маленький городок и цветочных павильонов «пруд пруди», то следует задуматься о своих преимуществах перед конкурентами, либо открыть интернет – магазин, а не городской супермаркет цветов.

Если же Вы житель мегаполиса, то следует изучить в каких районах города наибольшее скопление «цветочных» бизнесменов, а какие совершенно не затронуты. Если в Вашем регионе большая конкуренция в цветочном бизнесе, то следует задуматься о своём превосходстве, например, снижение цен, круглосуточный режим работы, акции и другие доступные способы.

Оригинальной идеей превосходства будет организация услуги «Доставка цветов на адрес», «Курьерская доставка», а так же дополнительных услуг «Украшение банкетных залов, свадеб цветами» - очень красиво, оригинально и выгодно, здесь уже всё зависит от Ваших фантазий и неординарности.

*Помещение для магазина*

Теперь, когда Вы провели маркетинговое исследование, и чётко представляете, что Вы хотите, следует задуматься о помещении. Чаще всего в цветочном бизнесе используют арендуемые помещения, в частности киоски, павильоны, отделы в крупных магазинах или место на городском рынке. В среднем аренда помещения обойдётся Вам в 10 – 30 тысяч рублей. Неординарность суммы зависит от площади помещения, а так же от ценовой политики в Вашем регионе.

*Регистрация и документация*

Конкурентов учли, помещение подобрали, как же удачнее и выгоднее зарегистрировать свой красивый бизнес? Если Вы не планируете огромные супермаркеты цветов по всей области, то легче всего зарегистрировать в качестве индивидуального предпринимателя.

Для этого требуется распечатать и заполнить заявление в налоговый орган об открытии предпринимательства по установленной форме, заверить нотариально и вместе с копией паспорта отнести в территориальный орган налоговой инспекции. Государственная пошлина за открытие предпринимательство в 2011 году составляет 800 рублей. Кроме того, следует встать на учёт в органах статистики, уведомить пенсионный фонд и фонд социального страхования.

*Меблировка, оборудование и инвентарь*

Теперь Вы полноправный предприниматель, которому официально разрешено ведение прекрасного бизнеса, в прямом смысле слова. Вам повезло – настоящий бизнес не требует приобретения дорогостоящего оборудования.

Для павильона будет достаточно пару стеклянных витрин, стол и стул для продавца, несколько тары» большие вазы, кувшины», где будет выставлен основной товар. Для магазина или салона данный инвентарь потребует немного больших затрат, что, в принципе, не должно Вас пугать. Кроме оборудования и инвентаря следует задуматься о внешнем виде помещения.

Ваш бизнес должен быть прекрасен во всём – яркий дизайн, манящая вывеска, оригинальная наружная витрина. Все эти расходы обойдутся Вам в 30 – 50 тысяч рублей. Ну и естественно Вам потребуется опытный персонал.

*Персонал магазина*

Для павильона, киоска, отдела в магазине – достаточно будет одного продавца, если Вы планируете обычный режим работы «Цветника». Если же Вы запланировали круглосуточный график – то целесообразно принять 2х – 3х продавцов. Продавец должен хорошо разбираться в разновидности цветов, знать особенности ухода и профилактику порчи товара, а так же иметь навыки оригинального оформления как одного цветка, так и неординарных букетов на разные случаи.

Если Вы планируете дополнительные услуги, то с учётом маркетингового плана, необходимо принять одного – двух курьеров. В среднем з/п на одного человека составит 6 -8 тысяч рублей. Следует не забыть и про должность бухгалтера. Хотя налогообложение цветочного бизнеса не сложное, и Вы можете воспользоваться услугами сторонних организаций по составлению отчётности. Таким образом, затраты на заработанную плату составят 25 -35 тысяч рублей в месяц.

*Финансовый план. Налогообложение*

Финансовый план любого бизнеса – самая волнующая часть для любого предпринимателя. Что касается [налогообложения](http://timesnet.ru/my_biz/3760/) то здесь лучше выбрать, Упрощённая Система Налогообложения »УСН» или Единый Налог на Вменённый Доход «ЕНВД».

Единый Налог на Вменённый Доход «ЕНВД», зависит от площади помещения и рассчитывается с учётом фиксированного законодательно установленного дохода «вменённого» и двух коэффициентов.

Упрощённая Система Налогообложения, подразумевает процентную ставку налогооблагаемой базы. Если в качестве налогооблагаемой базы Вы выбираете «Доходы», то применяется ставка 6 %, если же – «доходы за вычетом расходов», то налоговая ставка составит 15 %.

Допустим, что в день» по минимальным прогнозам», Вы будете продавать букеты общей стоимостью 2 – 3 тысячи рублей «в праздничные дни эта сумма значительно увеличивается», то в месяц Ваш доход составит 60 – 90 тысяч рублей. И это с учётом минимального прогноза.

Налогообложение в таком случае составит:

Упрощённая Система Налогообложения

* 60 000 рублей \* 6 % = 3600 рублей
* 90 000 рублей \* 6% = 5400 рублей.

Это не окончательное значение, так как согласно законодательству, из приведённой выше суммы налога разрешено вычесть не более 50 % начисленных взносов на обязательное пенсионное страхование «которое составляют 14 % от общего размера з/п всех сотрудников.

И так, разложим всё по полочкам:

1. Ваши расходы составят.

* Помещение – 10 000 – 30 000 тысяч рублей в месяц
* Оборудование (единовременно) - 30 000 – 50 000 тысяч рублей
* Налогообложение – 5 000 – 6 000 тысяч рублей в месяц
* Заработная плата – 25 000 – 35 000

В том числе ежемесячные : 40 000 – 70 000 тысяч рублей.

2. Доходы в месяц (среднее):

* 60 000 – 90 000 тысяч рублей.

3. Средняя прибыль – 20 000 тысяч рублей в месяц, в таком случае окупаемость составит не более 6 -ти месяцев.

6 месяцев для окупаемости бизнеса это очень хороший показатель, ориентируясь на который можно с уверенностью утверждать, что цветочный бизнес, не только красивый и увлекательный, но и сравнительно доходный бизнес. Кроме того, сознание того, что Вы помогаете населению преподносить красоту и делать приятное близким им людям, подарит Вам самим частичку приятных моментов в жизни.