

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА № 11
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОД-КУРОРТ АНАПА
ИМЕНИ ГЕРОЯ СОВЕТСКОГО СОЮЗА СТЕПАНА МИХАЙЛОВИЧА ЖОЛОБА

БИЗНЕС-модель проекта

Цветочная фантазия

Авторы:

Хоменко Елизавета Владиславовна
7 класс, год рождения 5.01.10

Куратор группы Ромшина Анна Сергеевна 10 класс 13.03.07

Мамаева Анастасия Витальевна 10 класс 22.01.07

Алексеева Елизавета Андреевна 10 класс 05.08.07

Куратор учащихся: Жуйкова Ольга Федоровна, учитель географии высшей категории, член русского географического общества краснодарское отделение (Краснодарский край)

Суть проекта: создать на базе пришкольного участка МБОУ СОШ №11 им С.М. Жолоба школьный бизнес по выращиванию рассады однолетних и многолетних декоративных культур(цветы).

г-к Анапа-2024г.

Ключевые действия

Собрать теплицу, закупить грунт и семена, вырастить рассаду цветочных и декоративных растений и продать их.

- определить ценностное предложение.
- научится взаимодействовать с клиентами.
- проанализировать рынок продаж.
- научиться прогнозировать риски продаж и потерь.

Цель бизнес-плана:

1. Создание базы для обучения учащихся основам предпринимательства и цветоводства, с получением практических агротехнических навыков.
2. Создание источника дохода для учащихся и в целом для школы.

Задачи проекта:

1. Освоить агротехнические знания.
2. Приобрести навыки по выращиванию рассады цветов.
3. Привлечь учащихся школы для ухода за рассадой.
4. Реализовать рассаду с целью получения прибыли.

Ключевые ресурсы

Для нашего Ценностного предложения понадобится помощь родителей, учителей (биологов). Для нашего канала дистрибуции понадобятся интернет-ресурсы. Для общего развития отношения с клиентами нам понадобится создать веб-сайт для большего привлечения внимания общества. На этом сайте они могут увидеть наш ассортимент продуктов и поучаствовать в благотворительных акциях. На нашем сайте так же есть расценки на нашу продукцию.

Наш пришкольный участок занимает 0,13 га площади. На участке мы решили поставить одну теплицу размером 3 на 10м для выращивания рассады. Для выращивания рассады нам так же понадобятся ящики, которые мы так же планируем приобрести.

таблице №1

| № | Наименование материалов | Кол-во материалов | Стоимость, руб. |
|---|----------------------------|-------------------|-----------------|
| 1 | Теплица | 3*10 | 40 480 |
| 2 | Ящики | 60 шт. | 60*30=1800 |
| 3 | Лопаты | 2 шт | 2*561=1122 |
| 4 | Набор цветовода-огородника | 3 шт | 3*181=543 |
| 5 | Лейки (8л) | 5 шт | 5*150=750 |
| 6 | Пульверизаторы | 2 шт | 2*150=300 |
| | Итого | | 44 995 |

Выбор семян для выращивания рассады играет огромную роль. Ведь будущие покупатели обязательно поинтересуются тем или иным сортом растения. Рассада на продажу должна выращиваться только из сортовых семян, поэтому посадочный материал закупаем в специализированных магазинах.

Затраты на покупку семян и удобрений приведены в *таблице №2*

| № | Наименование культур | Кол-во пакетов | Средняя стоимость 1ед. (пакета семян, бут.) | Общая стоимость |
|-----|-----------------------|----------------|---------------------------------------------|-----------------|
| 1. | Львиный зев | 5 | 13,00 | 65,00 |
| 2. | Лобеллия | 5 | 13,00 | 65,00 |
| 3. | Арктотис | 5 | 13,00 | 65,00 |
| 4. | Астры(смесь) | 5 | 10,00 | 50,00 |
| 5. | Петуния: | | | |
| 6. | Ампельная | 10 | 25,00 | 250,00 |
| 7. | Махровая | 10 | 25,00 | 250,00 |
| 8. | Циния | 5 | 13,00 | 65,00 |
| 9. | Бархатцы | 5 | 13,00 | 65,00 |
| 10. | Агератум | 5 | 17,00 | 85,00 |
| 11. | Виола (смесь) | 5 | 17,00 | 85,00 |
| 12. | Маргаритка | 5 | 25,00 | 150,00 |
| 13. | Настурция | 7 | 15,00 | 105,00 |
| 14. | Хризантема однолетняя | 7 | 30,00 | 240,00 |
| 15. | Портулак | 5 | 15,00 | 75,00 |
| 16. | Амарант | 5 | 15,00 | 75,00 |
| 17. | Вербена | 5 | 15,00 | 75,00 |
| 18. | Годения | 5 | 25,00 | 125,00 |
| 19. | Газания | 10 | 25,00 | 250,00 |
| 20. | Лобулярия | 10 | 25,00 | 250 |
| 21. | Пеларгония | 5 | 43,00 | 215,00 |
| 22. | Удобрения | 5 | 50,00 | 250,00 |
| | Итого | | | 2855,00 |

Конечно, главным результатом нашей работы будет получение прибыли и удовлетворение спроса населения.

Производственный цикл позволяет избежать многих затрат, невозможных в других случаях, например: отсутствие арендной платы, достаточно низкая себестоимость семян, достаточное освещение, что позволяет вырастить крепкую и здоровую рассаду и т.д.

Основной методикой для проведения экономических расчетов будет анализ стоимости аналогичной продукции у конкурентов, затраты на стоимость всех расходных материалов, налоги, прибыль. Естественно, если у

конкурентов на аналогичный товар своя цена, то мы будем свою цену снижать. Практика показывает, что на некоторые группы товаров, есть смысл делать незначительную цену, что при хорошей продаже, принесет больше прибыли.

Расчет затрат на стоимость всех расходных материалов проще определить по их магазинной цене. (Таблицы 1,2).

Конечная цена все равно будет определяться спросом и предложением на рынке, что повлияет как на величину налога, так и на конечную прибыль. Примерный расчет стоимости рассады показан в таблице №3.

| № | Наименование культур | Кол-во семян в пакете | Кол-во пакетов | Кол-во саженцев | Стоимость 1 саженца | Общая стоимость |
|-----|-----------------------|-----------------------|----------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| 1. | Львиный зев | 10 | 5 | 50 | 10,00 | 500,00 |
| 2. | Лобеллия | 50 | 5 | 250 | 2 | 500,00 |
| 3. | Арктотис | 10 | 5 | 100 | 10 | 1000,00 |
| 4. | Астры (смесь) | 20 | 5 | 100 | 10,00 | 1 000,00 |
| 5. | Петуния | | | | | |
| 6. | Ампельная | 10 | 10 | 100 | 25,00 | 2500,00 |
| 7. | Махровая | 10 | 10 | 100 | 20,00 | 2000,00 |
| 8. | Циния | 10 | 5 | 50 | 10,00 | 500,00 |
| 9. | Бархатцы | 20 | 5 | 100 | 10,00 | 1 000,00 |
| 10. | Агератум | 25 | 5 | 125 | 7,00 | 875,00 |
| 11. | Виола (смесь) | 18 | 5 | 90 | 15,00 | 1 350,00 |
| 12. | Маргаритка | 10 | 5 | 50 | 20,00 | 1 000,00 |
| 13. | Настурция | 20 | 5 | 100 | 10,00 | 1 000,00 |
| 14. | Хризантема однолетняя | 15 | 5 | 75 | 18,00 | 1 350,00 |
| 15. | Портулак | 10 | 5 | 50 | 10,00 | 500,00 |
| 16. | Амарант | 15 | 5 | 75 | 10,00 | 750,00 |
| 17. | Вербена | 30 | 5 | 150 | 10,00 | 1500,00 |
| 18. | Годения | 20 | 5 | 100 | 10,00 | 1000,00 |
| 19. | Газания | 10 | 10 | 100 | 35,00 | 3500,00 |
| 20. | Лобулярия | 10 | 10 | 100 | 10,00 | 1000,00 |
| 21. | Пеларгония | 15 | 5 | 75 | 20 | 1500,00 |
| | Итого | | | | | 24 325 |

В поисках партнеров по проекту мы будем искать организации для поставки семян на благотворительной основе среди предприятий, которые находятся в Краснодарском крае и г-к Анапе.

Ценностное предложение

Нашим покупателям мы предоставим возможность приобрести нашу продукцию. Мы можем обеспечить обратную связь (предоставить доставку, помощь в первых этапах взращивания ростка, консультация на протяжении всего времени).

Наша школа предоставляет школьный бизнес по выращиванию рассады однолетних и многолетних декоративных культур(цветы). Также у нас могут оформить заявку на выращивание определённой продукции. Помогаем и даём возможность быть оригинальными с эстетической точки зрения выращивания тех семян растений, которые нужны потребителю.

Взаимодействие с клиентами

Для взаимодействия с нашими покупателями потребитель сможет получить информацию через Instagram или через WhatsApp. Также он сможет позвонить по телефону. У нас есть веб-сайт на котором есть вся информация о нашей продукции и будет оказана консультация по её уходу.

Разместим информацию о нашем сайте на доске информации в школе. Сотрудничество с крупными компаниями, к примеру АО «Зеленстрой» г-к Анапа. У нас будет возможность получить семена растений в рамках благотворительной помощи, студенты Анапского сельского хозяйственного техникума и школьники могут совместно проводить исследовательские опыты и наблюдения за растениями.

Основными потребителями будут местные жители села Супсех и близлежащих сел, дачных садовых товариществ, а также к числу потребителей можно отнести учреждения Супсехского сельского округа, готовые сделать заказы на качественную рассаду цветов.

Предполагается, что произведенная продукция будет реализовываться в основном самостоятельно. Для повышения спроса на наш товар, можно расклеить объявления, сообщить знакомым или дать объявление в газету, соцсети о продаже рассады

Каналы продаж

Наши клиенты могут получить информацию с нашего веб сайта, так же мы можем организовать ярмарку продаж, разместить ссылку личного сайта в социальных сетях, мы можем предоставить пару бесплатных образцов в магазины для продвижения товара. Мы взаимодействуем через доску информации нашей школы, ходим по кабинетам с целью информирования школьников о нашем предприятии. По нашему мнению, лучше всего работают средства массовой информации, и оно наиболее эффективно по цене. В ежедневную рутину покупателей входит пользование нашим веб сайтом и различные источники информации.

Каналы продаж будут через: социальные сети и торговые площадки, где будет представлен товар: Ярмарки. Полки в магазинах Инстаграм. школьный сайт.

Структура издержек

Мы можем сказать о самых важных затратах, что они связаны с покупкой хорошего оборудования для теплицы и посевных материалов.

Оценка рисков бизнес-проекта.

1. Риск не прорастания части семян (5%)
2. Риск того, что часть рассады погибнет (5%)
3. Риск того, что не всю выращенную рассаду удастся реализовать (5%)

Первичные затраты:

1. материалы – 44 995,00 руб.
 2. семена и удобрения – 2 855,00 руб.
- Итого: 47 850,00 руб.

Ожидаемая прибыль:

1. Чистый доход – 24 325,00 руб.
 2. первичные затраты – 47 850,00 руб.
 3. затраты на рекламу – 1%-243,25руб
 4. процент риска – 15%-3650р
 5. Налог – 6%- 1 460р
- Итого: Прибыль без затрат 18 971,75руб.
Итого с затратами в первый год - 28 878,25

Источники инвестиций:

Участие в грантовых проектах, поиск спонсоров со стороны выпускников и родителей школы.

Потоки доходов

Наша клиенты готовы платить за качественные растения с хорошо развитой корневой системой, что редко встретишь на рынке. Клиенты платят так как им удобно мы можем предоставить наличными и переводом на карту. Доля дохода 100%.

Потребительские сегменты

Наша команда в первую очередь для работы продвижения имиджа школы и расширения социальных партнеров, школьники не только получают первичные навыки в агрономии, но и получают знания предпринимательский деятельности и создании своего бизнес-проекта. Наш самый важный клиент АО Зеленстрой, так как он нас поддерживает.

Сегменты целевой аудитории

Пол-18-50, возраст-женский, география -с. Супсех и его окрестности, социальный статус- любой, уровень дохода-средний, выше среднего, интересы-выращивать свой маленькую декоративную клумбу, образ жизни-активный.

Ключевые партнеры

Выгодное географическое положение села с. Супсех, около 2 км от города-курорта Анапа, расширяет круг ключевых партнеров в случае поддержки проекта у нас будут: покупатели, поставщики товаров, сырья, появятся инвесторы, пройдет реклама проекта в социальных сетях, вся деятельность будет направлена на удовлетворение рыночных потребностей с целью извлечения прибыли.