

Инновационная бизнес- идея

Федорова, Мещакова, Хасанов

Бизнес-идей, реализация которых поможет решить существующие проблемы города, региона, территории

Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу В скобках кол-во запросов в месяц*	Сумма баллов
1. Магазин органических продуктов	2 (От 200 тыс. руб.)	3	3(137)	8
2. Эко-сумки	2 (От 100 тыс. руб.)	2	2(39)	6
3. Организация эко-туров	3 (От 50 тыс. руб.)	3	1(4)	7
4. Эко-ресторан	1 (От 700 тыс. руб.)	1	1(1)	3
5. Производство съедобной посуды	2 (От 150 тыс. руб.)	1	2(19)	5
6. Пункт приема вторсырья	2 (От 200 тыс. руб.)	2	3(205)	7
7. Производство эко-игрушек	3 (От 20 тыс. руб.)	3	2(17)	8

Бизнес-идеи, основанные на нововведениях, изобретениях, новинках в мире

Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу	Сумма баллов
1. Автомат по продаже живых цветов	2 (от 400 тыс. руб.)	3	3	8
2. Киберспортивный детский лагерь	1 (от 1 млн. руб.)	1	2	4
3. Заправка авто в любом месте	2 (от 350 тыс. руб.)	3	3	8
4. Умный шлем для мотоциклистов	3 (от 290 тыс. руб.)	2	2	7
5. Домашняя ферма овощей и фруктов на беспочвенной технологии	1 (от 1,5 млн. руб.)	2	2	5
6. Автоматизированный магазин готовой еды без продавцов	1 (от 2 млн. руб.)	3	2	6
7. Обувь-трансформер. В комплект этого товарного знака входят 5 пар сменных каблучков разной высоты и	1 (от 900 тыс. руб.)	2	2	5

Бизнес-идеи, основанные на ваших увлечениях, хобби

Бизнес-идея	Необходимое финансирование	Личный интерес к бизнес-идее	Спрос на товар/услугу	Сумма баллов
1. Центр доп. образования	1 (От 800 тыс. руб.)	3	3	7
2. Шиномонтаж	2 (От 400 тыс. руб.)	3	3	8
3. Интернет - магазин кроссовок	3 (От стоимости заказа)	3	2	8
4. Кино - кафе	1 (От 800 тыс. руб.)	2	1	4
5. Фитостены	3 (От 600 тыс. руб.)	2	1	6
6. Кафе йогуртного мороженого с самообслуживанием	3 (От 1 млн. руб)	2	2	7
7. Фитбол - стулья	2 (От 500 тыс. руб.)	1	1	4

Значимость бизнес-идеи	Факторы
Автоматы по продаже цветов	
Социальная значимость	1. Экономия времени, потребителя можно выручить в экстренной ситуации.
	2. Доступность
	3. Обеспечение населения цветами в любое время суток
	4. Большое количество автоматов в разных районах территории
Экономическая значимость	1. Удовлетворение потребностей
	2. Развитие цветочного бизнеса
	3. Развитие стимулов к повышению качества и разнообразия услуг
	4. Увеличение поступлений налогов и внебюджетных средств в казну государства

Значимость бизнес-идеи	Факторы
Заправки автомобилей в любом месте	
Социальная значимость	1. Быстрота обслуживания
	2. Независимость человека от заправок
	3. Потребителя можно выручить в экстренной ситуации.
	4. Вовлечение в сферу услуг незадействованной рабочей силы
Экономическая значимость	1. Удовлетворение потребностей
	2. Развитие заправочного бизнеса и нефтяной промышленности
	3. Увеличение поступлений налогов и внебюджетных средств в казну государства
	4. Способствование развитию новых форм сотрудничества: франчайзинг, маркетинг партнерских отношений

Правовое обеспечение для автомата по продаже цветов

Вид нормативного документа	Название, №, дата
ГОСТы, СанПиНы	1. ГОСТ 1.0-92 «Межгосударственная система стандартизации. Основные положения»
ст. 4 Федерального закон № 280-ФЗ	1. Запрет на применение ионизирующего излучения 2. Запрет на применение агрохимикатов, пестицидов, антибиотиков, стимуляторов роста.
ФЗ, постановления	1. Федеральный закон « О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями от 28.07.2012 №133-ФЗ)
	2. 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008

Правовое обеспечение для заправки автомобилей в любом месте

Вид нормативного документа	Название, №, дата
ГОСТы, СанПиНы	1. ГОСТ 1.0-92 «Межгосударственная система стандартизации. Основные положения»
	2. СанПин 2.3.2.1324-2003 Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы.
ФЗ, постановления	1. Федеральный закон « О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями от 28.07.2012 №133-ФЗ)
	2. Правила оказания услуг, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 15.08.1997 N 1036, с изменениями и дополнениями.
	3. 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22.07.2008
	4. Федеральный закон от 29.12.2010 N 436-ФЗ "О защите человека от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию".

Автомат по продаже цветов

Шансы

Возможность покрывать большой сегмент рынка

Возможность реализации дополнительных услуг

Цветочный бизнес может стать источником высокого дохода

Не нужно тратить время на производство продукции, важно лишь наладить поставки и продажу

Возможность установки автоматов практически в любом месте

Риски

Нарушение работы автомата

Умышленная порча имущества со стороны покупателей

У покупателей может не оказаться купюры нужного номинала или оплата не пройдёт из-за нарушения связи с банком

Повышение оплаты на электроэнергию

Низкий спрос в непраздничные дни

Вид шанса	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по развитию компании
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Слабое (0,1-0,25)	среднее (0,3-0,65)	благоприятное (0,7-1)		
1.Возможность покрывать большой сегмент рынка			8			1	8	Составление композиций на любой вкус
2.Возможность реализации дополнительных услуг		6			0,6		3,6	В автомате могут продаваться сладости
3.Цветочный бизнес может стать источником высокого дохода			7			1	7	Грамотная организация бизнеса
4.Не нужно тратить время на производство продукции, важно лишь наладить поставки и продажу			9			1	9	Свободные ресурсы можно вложить в установку большого количества автоматов
5.Возможность установки автоматов практически в любом месте			8			0,8	6,4	Изучение территории и выбор наиболее подходящих мест
						Итого	34	

Вид риска	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по минимизации
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Допустимое (0,1-0,25)	Критическое (0,3-0,65)	Катастрофическое (0,7-1)		
1.Нарушение работы автомата		4				1	4	Наем технического специалиста, который по заявке оперативно прибудет для ремонта
2.Умышленная порча имущества со стороны покупателей	3				0,4		1,2	Установка токовой сигнализации
3.У покупателей может не оказаться купюры нужного номинала или оплата не пройдет из-за нарушения связи с банком		5			0,5		2,5	Расположение автоматов рядом с банкоматом
4. Проблемы с поставщиком цветов		4			0,6		2,4	Заключение контракта с несколькими
5.Низкий спрос в не праздничные дни		5			0,5		2,5	Проведение скидок и акций
						Итого	12,6	

Заправка авто в любом месте

Шансы

Повышение доходов населения

Заключение взаимовыгодных союзов для вложения капитала с одной из самых крупных нефтяных магнатов.

Рост рынка автомобилей

Низкая конкуренция на рынке

Возможность покрывать большой сегмент рынка

Риски

Опоздание курьера с топливом

Слабый сигнал интернета в месте вашего пребывания

Неготовность покупателей платить больше за такого рода услугу

Подорожание топлива


Технические неполадки с приложением

Вид шанса	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по развитию компании
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Слабое (0,1-0,25)	среднее (0,3-0,65)	благоприятное (0,7-1)		
1.Повышение доходов населения		5	8			0,7	3,5	Активное продвижение услуги с целью частого пользования ей
2.Заключение взаимовыгодных содружеств для вложения капитала с одной из самых крупных нефтяных магнатов.		6				0,7	4,2	Расширение сети, присутствие компании в странах СНГ
3. Рост рынка автомобилей		6				0,8	4,8	Расширение клиентской базы
4. Низкая конкуренция на рынке		6				0,7	4,2	Возможность вести независимую ценовую политику
5.Возможность покрывать большой сегмент рынка			7			1	7	Расширение клиентской базы
						Итого	23,7	

Вид риска	Вероятность возникновения (R)			Влияние (V)			Оценка RxV	Меры по минимизации
	Низкая (1-3)	Средняя (4-6)	Высокая (7-10)	Допустимое (0,1-0,25)	Критическое (0,3-0,65)	Катастрофическое (0,7-1)		
1.Опоздание курьера с топливом		5			0,4		2	Найм курьеров на каждый район города
2.Слабый сигнал интернета в месте вашего пребывания		4			0,5		2	Возможность позвонить по телефону
3.Неготовность покупателей платить больше за такого рода услуги	3				0,6		1,8	Как можно больше рассказывать о преимуществах и удобстве данной услуги
4.Подорожание топлива		6			0,4		2,4	Повышение цен
5.Технические неполадки с приложением		5				0,7	3,5	Круглосуточная горячая линия для приёма заявок
						Итого	11,7	

Общие выводы в сравнительном аспекте по двум инновационным бизнес-идеям

- Объём финансирования для автомата по продаже цветов больше, чем для заправки автомобилей в любом месте.
- Спрос на эти две бизнес-идеи является одинаковым.
- Социальная значимость также одинакова – потребителя можно выручить в экстренной ситуации.
- Экономическая значимость схожа.
- Шансы для двух бизнес-идеи высоки, но для автомата по продаже цветов выше, поскольку время на реализацию намного меньше, чем у заправки автомобилей.
- Уровень рисков примерно одинаковый для двух идей, поскольку в обоих случаях зависит от качества обслуживания и предпочтений потребителя.

The background of the slide features a top-down view of several light pink roses with green leaves scattered across a plain white surface. The roses are in various stages of bloom, some fully open and others as buds. The text is centered in the middle of the frame.

STEER-анализ

STEEP-анализ автомата по продаже

	Факторы внешней среды	Примеры факторов
S	Социальные	<ul style="list-style-type: none">• 68,1 тыс. мужчин, 78,7 тыс. женщин. Женщин больше чем мужчин, следовательно цветов закупать будут больше.• Общая убыль населения России за январь — август 2019 составила 52,5 тыс. человек. Потенциальных покупателей становится меньше.• Среднедушевой доход за месяц 35 187,9р денежные доходы сокращаются, а цены на продукты растут, денег на покупку цветов и подарков становится меньше у населения.• Изменение моды и вкусов населения почти не влияет на рынок цветов т.к. мужчины всегда дарят и будут дарить женщинам цветы.• Люди более склонны покупать в вендинговых автоматах.
T	Технологические	<ul style="list-style-type: none">• Развитие технологий оформления цветов. С каждым годом технологии дизайна букета развивается, что дает больший спектр продукции.• Усовершенствование методов и путей поставок цветов. Качественная логистика позволяет уменьшить себестоимость продукции и время, затраченное на перевозку.• Развитие методов и условий хранения цветочной продукции. Подходящая температура и правильные условия хранения цветов, позволяет увеличить время хранения.• Развитие конкурентных технологий.• На рынке больше ценится дизайн, чем технологические свойства продукта.

	Факторы внешней среды	Примеры факторов
Е	Экономические	<p>Рост цен на энергоносители, возросший спрос на оригинальное оформление цветочных букетов, Увеличение спроса в течение последних 5 лет на цветочную продукцию и сохранение этой динамики, повышение платежеспособности клиентов, динамика спроса зависит от сезона (праздников),Прогноз снижения инфляции в России до 3 %,Большая емкость рынка, низкие барьеры входа на рынок, появление конкурентов, следующие 3 года прогнозируются стагнирующими для экономики страны.</p>
Е	Экологические	<p>Засуха почв, угроза вредителей и неплодородные почвы. Все эти факторы будут влиять на наш бизнес, поскольку поставки зависят напрямую от них. Чем хуже эти факторы, тем меньше поставок будет.</p>
Р	Политические	<p>Благоприятная политика властей на организацию малого бизнеса в сфере цветочных продаж; отсутствие государственных программ по развитию продукции местных производителей, что влияет на уменьшение закупочной цены продукции и повышение качества в сравнении с Российскими поставщиками; государство ведет политику невмешательства в бизнес, тем самым, давая свободу развития этого сектора в руки предпринимателей.</p>

Качественная оценка влияния внешней среды

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбалл Хвес	Критический синтез или разработка решения
	Социальные					
1	Демографическая ситуация в стране по половому признаку(женщин больше)	+	6	0,05	+0,3	Предоставлять больший ассортимент
2	Уровень доходов и расходов населения	+	8	0,05	+0,4	При повышении доходов – поднятие цены, и наоборот
3	Убыль населения	-	5	0,02	-0,1	-
4	Репутация компании(будущая)	+	8	0,03	+0,24	Повышение репутации и качественная маркетинговая компания
5	Люди более склонны покупать в вендинговых автоматах	+	7	0,06	+0,42	Последующее увеличение числа вендинговых автоматов

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбалл Хвес	Критический синтез или разработка решения
	Технологические					
1	Развитие технологий оформления цветов	+	7	0,03	+0,21	Наём высококлассных флористов
2	Усовершенствование методов и путей поставок цветов	+	6	0,025	+0,15	Развитие логистических цепей
3	Развитие методов и условий хранения цветочной продукции	+	8	0,04	+0,32	Улучшение внутренней атмосферы хранения в автоматах
4	Развитие конкурентных технологий	-	8	0,02	-0,16	Модернизация автоматов
5	На рынке больше ценится дизайн, чем технологические свойства продукта.	-	9	0,05	-0,45	Наём высококлассных флористов

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХ вес	Критический синтез или разработка решения
	Экономические					
1	Рост цен на энергоносители	-	3	0,015	-0,045	Повышение цен на продукцию
2	Возросший спрос на оригинальное оформление цветочных букетов	+	7	0,07	+0,49	Наём высококлассных флористов
3	Увеличение спроса в течение последних 5 лет на цветочную продукцию и сохранение этой динамики	+	10	0,085	+0,85	Составление букетов на любой вкус и повод
4	Повышение платежеспособности клиентов	+	7	0,05	+0,35	Продажа элитных букетов
5	Динамика спроса зависит от сезона (праздников)	-	4	0,03	-0,12	Проведение скидок и акций

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
6	Прогноз снижения инфляции в России до 3 %	+	2	0,015	+0,03	Стратегические методы борьбы с инфляцией: изменение бюджетной политики, создание комфортных условий для развития бизнеса, курс на импортозамещение, выполнение поставленных целей по инфляции.
7	Следующие 3 года прогнозируются стагнирующими для экономики страны	-	2	0,015	-0,03	Меры предпринимаются государством: поддержка и стимулирование государством предпринимательства, особенно в отстающих отраслях; обеспечение честной конкуренции; активная инвестиционная политика, исключение рисков для потенциальных инвесторов; поощрение деловой активности, научной, исследовательской деятельности, инновационных технологий; создание работоспособной команды, обучение перспективных кадров современным методам хозяйствования.

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
8	Низкие барьеры входа на рынок	+	4	0,02	+0,08	Выход на всероссийский рынок, охват крупных городов России
9	Появление конкурентов	-	3	0,015	-0,045	Разработка конкурентного преимущества
10	Большая емкость рынка	+	7	0,08	+0,56	Составление композиций на любой вкус
Экологические						
1	Засуха почв	-	9	0,02	-0,18	Применить комплекс агротехнических и мелиоративных мероприятий, направленных на усиление водоудерживающих свойств почвы
2	Угроза вредителей	-	6	0,02	-0,12	Надзор за появлением и распространением вредителей и болезней

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
3	Плодородные почвы	+	9	0,02	+0,18	Безотвальная обработка почвы, нормализация кислотности
4	Большое количество осадков	-	4	0,02	-0,08	Построение комплекса теплиц
Политические						
1	Политика властей на организацию малого бизнеса в сфере цветочных продаж	+	3	0,03	+0,09	Совершенствование государственной политики поддержки, направленной на обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.
2	Содействие предпринимательству со стороны государства	+	7	0,04	+0,28	Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства для формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации

№	Факторы среда	Знак влияния (+/-)	Бальная оценка (1-9)	Вес $\Sigma=1$	Важность ЗнакХбаллХвес	Критический синтез или разработка решения
3	Антимонопольное регулирование, контроль за соблюдением правил конкуренции	+	3	0,03	+0,09	Помощь и содействие производственным фирмам в освоении и разработке инновационных технологий, что может привести к замене товаров фирм, производящих монополиями.
4	Политика невмешательства в бизнес	+	5	0,02	+0,1	Осуществление различных мер поддержки малого бизнеса и венчурных фондов
5	Изменение в законодательстве по налогам и сборам (изменение ставки налога на прибыль, ЕНВД).	-	7	0,03	-0,21	Увеличение доли уплаченных субъектами малого и среднего предпринимательства налогов в налоговых доходах федерального бюджета

Необходимо учесть и предпринять при реализации инновационной бизнес-идеи

Необходимо учесть и предпринять в каждом из факторов:

- Социальный: убыль населения. Она незначительна, но может повлиять на бизнес, если рождаемость девочек будет сокращаться.
- Технологический: на рынке больше ценится дизайн, чем технологические свойства продукта. С одной стороны оригинальная упаковка привлекает внимание потребителя, но с другой стороны наполнение букета тоже важно.
- Экономические: динамика спроса зависит от сезона (праздников). На наш бизнес очень сильно отражается данная динамика, поскольку именно в дни праздников приобретается наибольшее количество букетов. Так же не мало важно учитывать наших конкурентов, которые могут модернизировать этот бизнес.
- Экологические: засуха почв, угроза вредителей и большое количество осадков все эти факторы напрямую влияют на наш бизнес. Поэтому следует учитывать эти факторы заранее, смотря на прогноз специалистов.
- Политические: изменение в законодательстве по налогам и сборам (изменение ставки налога на прибыль, ЕНВД). Это влияет непосредственно на нашу выручку.



**SNW-
анализ**

Сравнительный критерий товара/услуги	Сильная (S)			Нейтральная (N)			Слабая (W)		
	+1	+2	+3	0	-3	-2	-1		
1. Ассортимент							+ Размер автомата не позволяет предлагать широкий ассортимент, поэтому в цветочных магазинах у потребителей больше выбора		
2. Цена				Цена будет примерно одинаковой, за счёт того, что магазины делают наценку за аренду помещения и ком.услуги, а наша наценка будет за труд высококлассных флористов					
3. Качество товара		+ В вендинговых автоматах улучшенные условия хранения, поддерживается нужная температура и влажность, благодаря чему цветы остаются свежими дольше							
4. Дополнительные услуги		+ В наших аппаратах будет предоставлена новая услуга по продаже конфет и десертов, в цветочных магазинах предоставляют традиционные мягкие игрушки и открытки							

Сравнительный критерий товара/услуги	Сильная (S)			Нейтральная (N)	Слабая (W)		
	+1	+2	+3		-3	-2	-1
5. Расположение			Автоматы могут располагаться где угодно, особенно большая проходимость будет около вокзалов, аэропортов и торговых центров. Для полноценного цветочного магазина аренда площади в данных локациях будет дорогостоящей.				
6. Количество точек			+Из-за небольших габаритов и простоты установки автоматы можно устанавливать повсеместно. В то время как цветочному магазину открыть широкую сеть будет затратно.				
7. Продвижение				+ Все способы продвижения одинокого доступны для любой компании. Наш продукт будет продвигаться через баннеры, интернет-рекламу и листовки.			
8. Дизайн	+ Благодаря профессионализму нанятых флористов у нас будут неповторимые дизайны букетов. Так же будут предлагаться оформления букетов для конкретных событий						

В Екатеринбурге нет компаний, которые занимаются продажей букетов через вендинговые автоматы. Поэтому мы взяли среднестатистический магазин по продаже цветов и букетов, который расположен в железнодорожном районе «Уральская роза». И провели SNW-анализ, сравнивая нашу бизнес-идею с этим магазином.



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕИ

Инвестиционные издержки

Наименование инвестиционных издержек	Цена за единицу (покупка+доставка), руб.	Кол. единиц	Сумма, руб.
Приобретение флоромата	385 000 (5 000р доставка)	1	385 000
Аренда площади под флоромат	7 000	1	7 000
Гос. Регистрация ИП и получение разрешительной документации	4 250	1	4 250
Издержки на первоначальную рекламную стратегию	20 000	1	20 000
Транспортные расходы, обслуживание флоромата	10 000	1	10 000
Затраты на подбор флориста и мастера по техобслуживанию	3 000	1	3 000
Обучение персонала			
Закупка сырья и материалов для букетов	80 000	1	80 000
Закупка конфет и десертов у партнёров	14 000	1	14 000
И т.д.			
ВСЕГО			523 250

Стоимость регистрации ИП

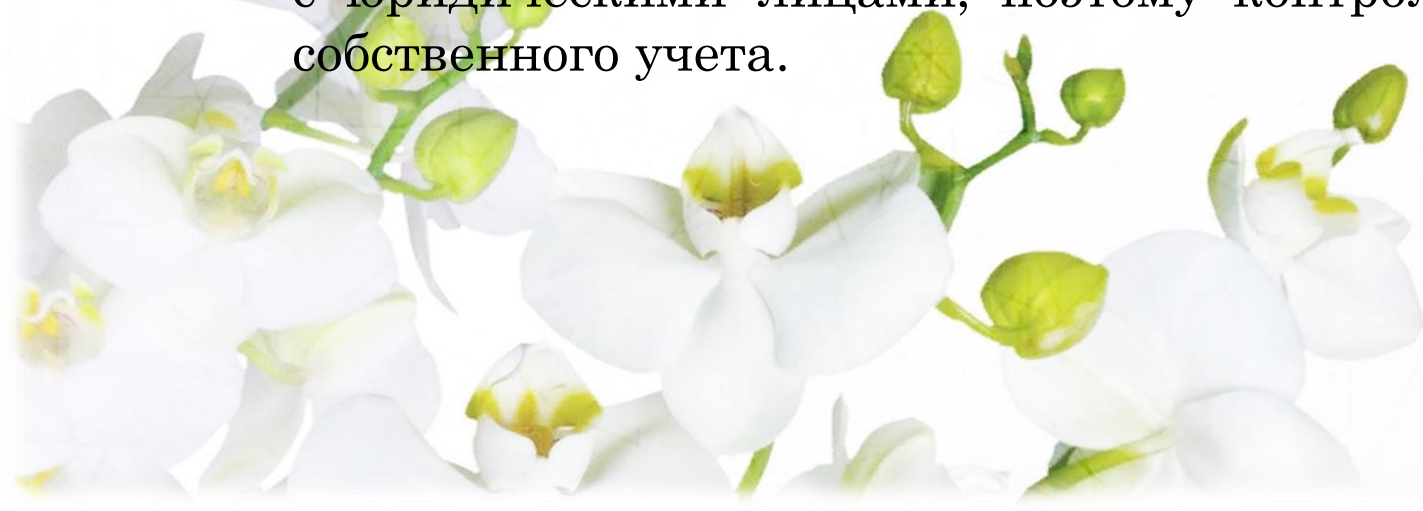
Статья расходов	Стоимость, руб.
Государственная пошлина на регистрацию	800
Нотариальное засвидетельствование подписи заявителя, представляющего документы в регистрационный орган	450
Изготовление и оснастка печати	500
Открытие банковского счета	500-2 000
Засвидетельствование подлинности подписи на банковской карточке (с каждого лица)	300
Нотариальное засвидетельствование верности копий документов	
Свидетельство	100
Выписка из ЕГРИП	100
Итого	4 250

Расчет амортизационных отчислений

Вид основных средств	Кол-во	Стоимость	Годовая норма амортизационных отчислений, %	Годовая сумма амортизационных отчислений, руб.
1.Вендинговый аппарат	1	380 000	10	38 000

ОБОСНОВАТЬ ВЫБОР СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ЛИБО ЭТО БУДЕТ ОСН, либо «ДОХОДЫ-6%», либо «ДОХОДЫ- РАСХОДЫ», либо ЕНВД.

- Налоговые каникулы. Срок налоговых каникул 2 года, в течении которых применяется нулевая ставка налогообложения. Закон Свердловской области № 21-ОЗ о налоговых каникулах на УСН266.
- После истечения налоговых каникул, мы выберем УСН 6% от доходов. Налог нужно оплачивать ежеквартально. Ставка налога 6% от полученной суммы дохода. Выбрали эту систему налогообложения, поскольку удобна в смысле документооборота, так как бухгалтерский учет вести не обязаны, по сравнению с юридическими лицами, поэтому контролировать траты можно только для собственного учета.



ОБОСНОВАНИЕ ВХОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

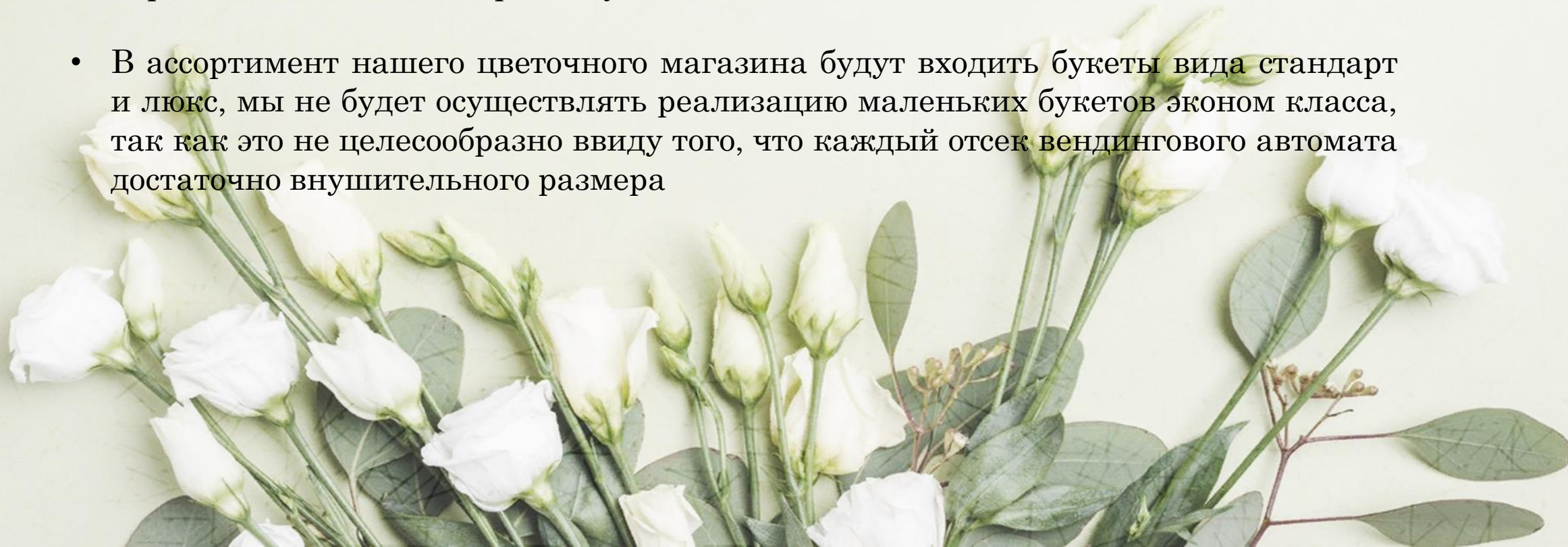
	Шт. в месяц в течение первого года												В течение второго года	В течение третьего года
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Букет Люкс	25	45	70	60	55	40	35	30	50	40	35	30	540	570
Букет стандарт	100	110	250	220	210	190	180	175	210	200	180	150	2 400	2 600
Десерты и конфеты	62	75	160	140	132	115	107	102	130	120	107	90	1 450	1 550

Выручка от реализации

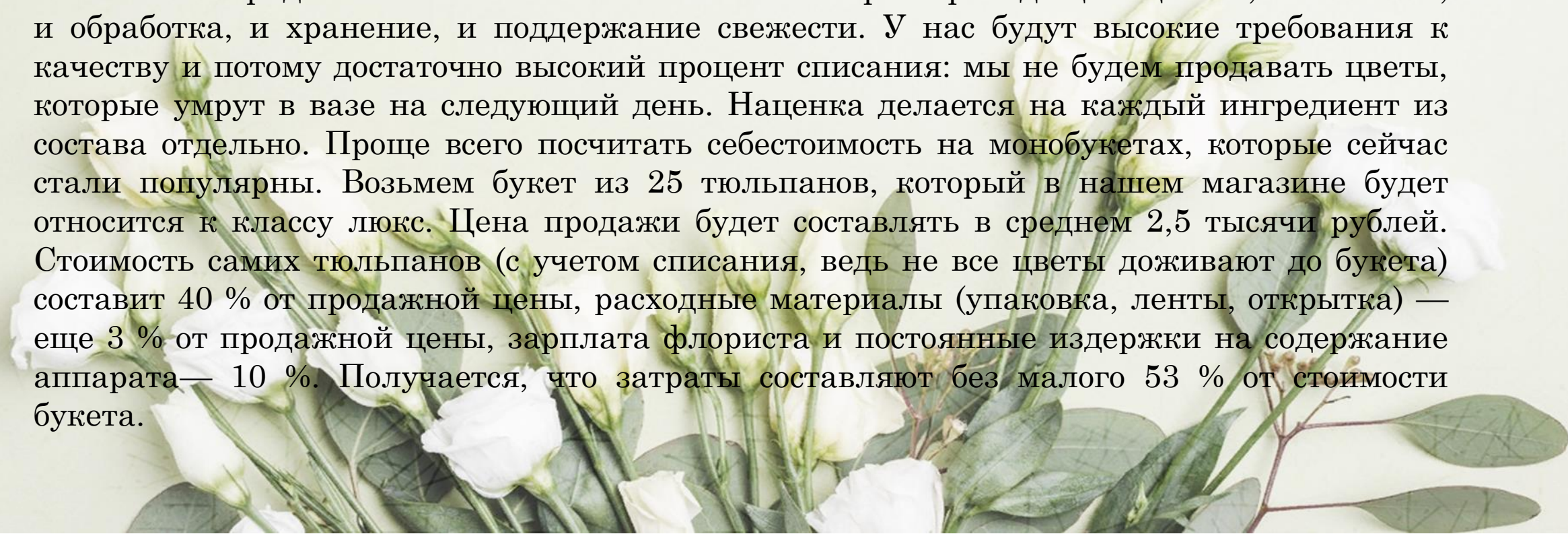
	В течение первого года													В течение второго года	В течение третьего года
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого		
Объем продаж в месяц Букетов Люкс, шт	25	45	70	60	55	40	35	30	50	40	35	30	515	540	570
Цена реализации, руб.	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500			
Выручка 1= Объем*цена реализации	62 500	112 500	175 000	150 000	137 500	100 000	87 500	75 000	125 000	100 000	87 500	75 000	1 287 500	1 350 000	1 425 000
Объем продаж в месяц Букетов стандарт	100	110	250	220	210	190	180	175	210	200	180	150	2 025	1 400	1 500
Цена реализации	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400	1 400			
Выручка 2= Объем*цена реализации	140 000	154 000	350 000	308 000	294 000	266 000	252 000	245 000	294 000	280 000	252 000	210 000	3 045 000	3 360 000	3 640 000
Объем продаж в месяц Десертов	62	75	160	140	132	115	107	102	130	120	107	90	1340	1 450	1 550
Цена реализации	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350			
Выручка 3= Объем*цена реализации	21 700	26 250	56 000	49 000	46 200	40 250	37 450	35 700	45 500	42 000	37 450	31 500	469 000	507 500	542 500
Всего													4 801 500	5 217 500	5 607 500

Обоснование ценовой политики

- На протяжении последних лет цветочный рынок России демонстрирует активный рост. О динамичном развитии цветочного рынка свидетельствует статистика объемов рынка. С каждым годом объемы рынка увеличиваются, к примеру, общий объем цветочного рынка России по итогам 2019 года составил 194 миллиона долларов, а рост по сравнению с 2018 годом достиг 5-10 процентов. За период 2015-2019 объем рынка увеличился почти на 40%.
- В ассортимент нашего цветочного магазина будут входить букеты вида стандарт и люкс, мы не будем осуществлять реализацию маленьких букетов эконом класса, так как это не целесообразно ввиду того, что каждый отсек вендингового автомата достаточно внушительного размера



- Поэтому, перед нами стоит задача получить максимальную прибыль, но с тем расчётом, чтобы цена товара была приемлемой для наших потребителей, и они не ушли бы от нас к нашим конкурентам. Поэтому, учитывая поставленную задачу, мы будем определять цену методом "средней издержки плюс прибыль", но не будем также забывать об уровне текущих цен. В нашем магазине мы скорее предоставляем комплексную услугу, чем просто продаем цветы и букеты. В нее входит все: сервис (быстрая покупка без очереди), редкий ассортимент, создание действительно интересных букетов, сопутствующая полиграфия и упаковка. Наценка на большинство цветов достаточно стандартная и составляет порядка 100–150 %. В нее включается и брак приходящего цветка, и списание, и обработка, и хранение, и поддержание свежести. У нас будут высокие требования к качеству и потому достаточно высокий процент списания: мы не будем продавать цветы, которые умрут в вазе на следующий день. Наценка делается на каждый ингредиент из состава отдельно. Проще всего посчитать себестоимость на монобукетах, которые сейчас стали популярны. Возьмем букет из 25 тюльпанов, который в нашем магазине будет относиться к классу люкс. Цена продажи будет составлять в среднем 2,5 тысячи рублей. Стоимость самих тюльпанов (с учетом списания, ведь не все цветы доживают до букета) составит 40 % от продажной цены, расходные материалы (упаковка, ленты, открытка) — еще 3 % от продажной цены, зарплата флориста и постоянные издержки на содержание аппарата — 10 %. Получается, что затраты составляют без малого 53 % от стоимости букета.



ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕИ

Обоснование выходных денежных потоков от операционной деятельности

Наименование текущих (операционных) издержек	В течение первого года												В течение второго года	В течение третьего года	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			Итого
Текущие арендные платежи	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	84 000	84 000	84 000
На эксплуатацию помещений(электроэнергия и ком. Платежи)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	120 000	120 000	120 000
На эксплуатацию оборудования	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	36 000	36 000	36 000
На закупку сырья или закупку товаров/услуг	80 000			2535 00	2388 50	2031 25	1884 75	1778 50	2322 50	211 000			2 368 650	2 600 000	2 803 750
На транспортировку и хранение сырья товаров	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	84 000	84 000	84 000

Наименование текущих (операционных) издержек	В течение первого года												В течение второго года	В течение третьего года	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Итого	Итого	Итого
На текущую рекламную стратегию	20 000	20 000	15 000	15 000	15 000	15 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	160 000	120 000	120 000
На устранение брака, рекламаций	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000	24 000	24 000
На интернет и телефон	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000	12 000	12 000
На зарплату (см. табл.4.1.1.)	90 000	90 000	90 000	90 000	900 00	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	90 000	1 080 000	1 080 000	1 170 000
На обязательные налоговые платежи и страховые взносы (см. табл. 4.1.2 + табл. 4.1.3.)	18 958,5	18 958,5	18 958,5	18 958,5	18 958,5	18 958,5	189 58,5	189 58,5	189 58,5	18 958,5	18 958,5	189 58,5	227 502	227 502	577 452
Всего													4 196 152	4 387 502	5 031 202

Издержки на заработную плату

Должность	Количество человек	Размер ежемесячной заработной платы, руб.	Размер годовой заработной платы, руб.	Всего за первый год, руб.	Всего за второй год, руб.	Всего за третий год, руб.
1. Флорист	1	50 000	600 000	600 000	600 000	648 000
2. Специалист по ремонту и обслуживанию автомата	1	25 000	300 000	300 000	300 000	324 000
3. Водитель	1	15 000	180 000	180 000	180 000	198 000

- Уровень средней зарплаты флориста в г. Екатеринбург составляет 38150 рублей на апрель 2020 года, но наша компания за счёт экономии денег по другим статья планирует нанимать высококлассного специалиста, который будет составлять оригинальные букеты, следовательно было решено установить уровень з/п выше.
- Специалист по ремонту и обслуживанию будет приезжать 2 раза в неделю для профилактического осмотра автомата и так же в случаях необходимости, поэтому з/п в 25 000 руб. соответствует часам его занятости.
- Водитель будет делать заезды 1 или 2 раза в неделю, в зависимости от продаж, а так же в его обязанности будет входить выгрузка цветов.
- Мы рассматриваем возможность повышения з/п 3 год, если сотрудники будут без нареканий выполнять работу и уровень продаж будет с каждым годом расти.

Размер страховых взносов

Должность	Количество человек	Тариф страхового взноса			Итого за первый год, руб.	Итого за второй год, руб.	Итого за третий год, руб.
		ПФР - 22%	ФСС – 2,9%	ФОМС – 5,1%			
1. Флорист	1	6 455,6	351,77	2 512,13	111 834	111 834	119 034
2. Специалист по ремонту	1	3 955,6	351,77	1 262,13	66 834	66 834	70 434
3. Водитель	1	2 955,6	351,77	762,13	48 834	48 834	51 534

- Пониженные тарифы ввели для малых и средних предприятий. Такие компании смогут платить взносы в размере 15 процентов вместо 30 процентов ([Федеральный закон от 01.04.2020 № 102-ФЗ](#)). Льготными ставками могут воспользоваться те, кто платит зарплату выше федерального МРОТ — 12 130 руб. Если зарплата меньше МРОТ, платите взносы по тарифу 30 процентов.
- **Новые ставки действуют с апреля 2020 года.**
- *Флорист (з/п 50000 р)* **ПФР 22%** = $12130 \cdot 22\% + 37870 \cdot 10\% = 2668,6 + 3787 = 6455,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 \cdot 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 \cdot 5,1\% + 37870 \cdot 5\% = 618,63 + 1893,5 = 2512,13$ руб.
- *Специалист по ремонту (з/п 25000)* **ПФР 22%** = $12130 \cdot 22\% + 12870 \cdot 10\% = 2668,6 + 1287 = 3955,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 \cdot 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 \cdot 5,1\% + 12870 \cdot 5\% = 618,63 + 643,5 = 1262,13$ руб.
- *Водитель (з/п 15000)* = **ПФР 22%** = $12130 \cdot 22\% + 2870 \cdot 10\% = 2668,6 + 287 = 2955,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 \cdot 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 \cdot 5,1\% + 2870 \cdot 5\% = 618,63 + 143,5 = 762,13$ руб.

В случае повышения з/п сотрудникам и отсутствия изменений в налоговом законодательстве на 3 год работы числовые значения будут следующие:

- *Флорист (з/п 54000 р)* **ПФР 22%** = $12130 * 22\% + 41870 * 10\% = 2668,6 + 4187 = 6855,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 * 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 * 5,1\% + 41870 * 5\% = 618,63 + 2093,5 = 2712,13$ руб.
- *Специалист по ремонту (з/п 27000)* **ПФР 22%** = $12130 * 22\% + 14870 * 10\% = 2668,6 + 1487 = 4155,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 * 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 * 5,1\% + 14870 * 5\% = 618,63 + 743,5 = 1362,13$ руб.
- *Водитель (з/п 16500)* = **ПФР 22%** = $12130 * 22\% + 4370 * 10\% = 2668,6 + 437 = 3105,6$ руб. **ФСС – 2,9%** = $12130 * 2,9\% = 351,77$ руб. **ФОМС – 5,1%** = $12130 * 5,1\% + 4370 * 5\% = 618,63 + 218,5 = 837,13$ руб.

Расчет обязательных налоговых отчислений

Год	Доходы	Расходы	Налогооблагаемая база	%	Налоговый платеж на конец года, руб.
1	4 801 500	3 484 650	Налоговые каникулы	0	0
2	5 217 500	3 716 000	Налоговые каникулы	0	0
3	5 607 500	4 250 752	УСН 6% от доходов	6	336 450

- Налоговые каникулы. Срок налоговых каникул 2 года, в течении которых применяется нулевая ставка налогообложения. Закон Свердловской области № 21-ОЗ о налоговых каникулах на УСН266.
- После истечения налоговых каникул, у нас вступает в силу УСН 6% от доходов. Налоговый платеж на конец 3 года составит 336 450 тыс. руб.
- Амортизационные начисления в налоговом учете - не обязаны, поскольку у нас УСН 6% от доходов. Но в бухгалтерском – обязаны. То есть при подсчете налогов мы не учитываем амортизацию, но если будем делать бух. отчет, то должны будем учесть(Федеральный закон от 21.11.96 г. N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

Обоснование движения денежных средств в течение заданного периода

	Подготовительный период(1 мес.)	Периоды реализации проекта		
		Первый период(1 год)	Второй период	Третий период
Денежный поток от инвестиционной деятельности (IC):				
- инвестиционные издержки	- 523 250 р	-	-	-
Денежный поток от операционной деятельности:				
+ Выручка	-	4 801 500 р	5 217 500 р	5 607 500 р
-Текущие издержки	-	- 4 196 152 р	- 4 387 502 р	- 5 031 202 р
Денежный поток от финансовой деятельности:				
+ финансы	-	-	-	-
- финансы	-	-	-	-
Cash-Flow = Денежный поток от операционной деятельности + Денежный поток от финансовой деятельности	- 523 250 р	605 348 р	829 998 р	576 298 р

NPV

Год	IC	CF
0	523 250	
1		605 348
2		829 998
3		576 298

$$\begin{aligned} NPV &= -523\,250 + \frac{605\,348}{(1+0,15)^1} + \\ &\frac{829\,998}{(1+0,15)^2} + \frac{576\,298}{(1+0,15)^3} = -523\,250 + \\ &526\,390 + 625\,598 + 378\,925 = \\ &1\,001\,663 \end{aligned}$$

Вывод: поскольку NPV больше нуля и равен 1 001 663, то было бы лучше инвестировать в проект, чем ничего не делать. Из этого следует, что наши инвестиции оправдались, потому что итоговый показатель положителен. Так же это означает, что в течение своей экономической жизни проект возместит первоначальные затраты на IC и обеспечит прибыль.

PI

$$PI = \frac{526\,390 + 625\,598 + 378\,925}{523\,250} = 2,9$$

Вывод: PI больше 0 и составил 2,9. Это означает, что проект прибыльный. Так же положительное значение PI характеризует эффективность инвестиций. PI является наиболее предпочтительным, когда необходимо организовать самостоятельные проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченных инвестиций.

IRR

Интерфейс Excel с формулой `=ВСД(B2:B5)` в строке формул. Таблица данных:

	A	B	C	D	E
1	Период	Поток			
2	0	-523250			
3	1	605348			
4	2	829998			
5	3	576298			
6	IRR	114%			
7					

IRR было рассчитано с помощью EXCEL через формулу ВСД (внутренней ставки доходности)

Для нашего проекта IRR составила 114%

Вывод: $IRR > WACC$ (15%)

У инвестиционного проекта внутренняя норма доходности выше чем затраты на собственный и заемный капитал, т.е. данный проект имеет инвестиционную привлекательность

Срок окупаемости

**Период окупаемости = Первоначальные
вложения / Среднегодовые Денежные
потоки**

Среднегодовые денежные потоки =
 $(605348+829998+576298)/3=670548$ руб.

$PP = 523250/670548=0,78$ или 9 месяцев и 11
дней.

Проанализировав основные показатели эффективности, можно сделать вывод о том, что:

- Данный проект быстро окупаемый, поскольку срок окупаемости меньше года и составляет 9 месяцев и 11 дней.
- Такие показатели как NPV, PI и IRR положительные и это говорит о том, что проект можно запускать, и он будет прибыльным.
 - $NPV = 1\,001\,663$
 - $PI = 2,9$
 - $IRR = 114\%$

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Инновационность

- Флоромат, безусловно, инновационный продукт. Инновационная составляющая присутствует и в маркетинговой стратегии. Так, покупка цветов зачастую носит импульсивный характер, и круглосуточный режим работы, не рентабельный при традиционном методе продаж, в вендинге приносит ощутимые дивиденды. Кроме того, сам товар можно внимательно рассмотреть еще до покупки, что невозможно, например, при заказе в интернет-магазине. Особенно востребованы автоматы для продажи цветов перед международным женским днем, а также в день Влюбленных.
- Принцип выдачи товара в котором не имеет аналогов во всем мире. Доставка букета покупателю полностью автоматизирована, при чем цветы никуда не падают, не выталкиваются, а значит, и не повреждаются. А покупателю, чтобы взять оплаченный товар, достаточно просто протянуть руку
- Главная сложность создания автомата, продающего живые цветы – требовательность самого товара к температурному режиму.

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Целевая аудитория

Для того, чтобы определить наиболее удачные места размещения, стоит задуматься о том, кто же является покупателем цветов. Основная целевая аудитория – это мужчины в возрасте от 18 до 35 лет, и женщины от 30 до 45. Первые покупают цветы не только в праздники, но и отправляясь на свидание с девушкой, возвращаясь домой и желая порадовать жену, встречая дорогого человека в аэропорту. Вторые часто приобретают букеты просто для украшения офиса или дома, а также для того, чтобы преподнести их любимому артисту в театре или концертном зале.

На основании этого можно сделать вывод, что флороматы принесут своему владельцу наибольшую прибыль в:

- аэропортах и на вокзалах;
- театрах и в концертных залах;
- торговых центрах;
- демократичных ресторанах;
- студенческих общежитиях;
- цветочных магазинах.

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Налогообложение

- Если говорить о налогах, то первые 2 года у нас будут действовать налоговые каникулы. Срок налоговых каникул 2 года, в течении которых применяется нулевая ставка налогообложения. Закон Свердловской области № 21-ОЗ о налоговых каникулах на УСН266.
- Критерии налоговых каникул: гражданин регистрирует предпринимательство в первый раз; ИП выбрал для ведения бизнеса патентный или упрощенный режим; Область деятельности предпринимателя должна относиться к научной, социальной или производственной сфере(наш бизнес имеет социальный характер); Доля дохода ИП «упрощенца» от деятельности, для которой доступны налоговые каникулы, должна равняться или превышать 70 % от общего дохода.
- После истечения налоговых каникул, у нас вступает в силу УСН 6% от доходов. Налоговый платеж на конец 3 года составит 336 450 тыс. руб.
- Амортизационные начисления в налоговом учете - не обязаны, поскольку у нас УСН 6% от доходов. Но в бухгалтерском – обязаны. То есть при подсчете налогов мы не учитываем амортизацию, но если будем делать бух. отчет, то должны будем учесть(Федеральный закон от 21.11.96 г. N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете»).

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Плюсы и минусы

К сильным сторонам бизнеса можно отнести:

- Охлаждающая установка постоянно поддерживает необходимый микроклимат, благодаря чему цветы долго остаются свежими. Традиционный подход к продаже цветов предполагает помещение букетов в холодильник лишь на ночь. Такие перепады температур значительно сокращают допустимое время продажи товара.
- Экономия на кадрах. Цветочные автоматы не нуждаются в постоянном внимании обслуживающего персонала.
- Экономия пространства. Для размещения автомата требуется куда меньше места, чем для размещения традиционной торговой точки.
- Работа без выходных и перерывов и праздников: 7 дней в неделю, 24 часа в сутки.
- Полностью автоматизированный учет и контроль продаж.

К минусам цветочного вендинга можно отнести:

- Непривычная форма осуществления покупки. Не смотря на то, что российские автоматы по продаже живых цветов просты в эксплуатации, всегда найдутся те потенциальные покупатели, которые не захотят разбираться в процессе.
- Небольшой ассортимент.
- Необходимость использования купюр определенного номинала.

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Нужно учесть

- Во время продажи цветов через флороматы важны технические характеристики оборудования, его практичность и удобство для покупателей. Также немаловажно, сколько электроэнергии будет потреблять данный аппарат, и во сколько будет обходиться сервисное обслуживание этой техники.
- Через автомат можно продавать различные букеты, нужно ориентироваться на потребителя и востребованность одних или других видов цветов. С учетом места установки нужно подбирать ассортимент товара. В ячейки можно попробовать выставлять не только живые цветы, но и сладости или мягкие игрушки или сувенирную продукцию.
- При размещении автомата в неподходящем месте, возможно нападение и порча хулиганами этого устройства, а также проведение мошеннических деяний. Такая проблема особенно актуальна в нашей стране. Поэтому автомат не следует размещать на улице.
- Конечно, цветы хранятся в флоромате длительное время. Несмотря на такое обстоятельство, букеты – быстро портящаяся продукция. Важно следить за ходом продаж и вовремя менять увядающие непроданные экземпляры.

ВЫВОДЫ ПО ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ

Главный итог

- При выборе места важно подобрать организации с высокой проходимостью и возможной востребованностью букетов в дверях этих заведений.
- Автоматы по продаже живых цветов дарят людям радость, а для предпринимателей эти замечательные устройства могут стать настоящей золотой жилой.
- Взвесив все «за» и «против», можно приступать к реализации запланированного проекта – предстоит зарегистрировать бизнес, купить автомат по продаже цветов и найти подходящее место для его установки. Самое привлекательно это то, что начать деятельно можно уже через месяц – никакой бумажной волокиты и бюрократических проволочек.
- Автомат по продаже цветов управляется через облачный сервис. Это позволяет объединить несколько флороматов в сеть и дистанционно следить за ключевыми показателями: наличием букетов, датой выставления цветов, полной статистикой продаж.
- Цветочный автомат идеально подходит для малого бизнеса. Он работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Занимает площадь всего в 1 кв.м. Не требует постоянного персонала. Аппарат по продаже цветов мобилен, что позволяет разместить его там, где нельзя открыть магазин.



Спасибо за внимание!