

Бюджет на 1 месяц на выполнение 600 заказов в месяц (20 заказов в день):

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ:

Оплата переезда = 20.000 рублей

Офис аренда – 120.000 рублей (за месяц) и 1 месяц депозит 120.000 рублей = 240.000 рублей

Офис оплата интернета, орг.расходы, телефония = 20.000 рублей

Покупка программ на компьютер для аналитики бизнеса и бизнес процессов на 1 месяц (н-р Roistat и т.д.) = 10.000 рублей

Покупка упаковки на 450 заказов в месяц (бумага – основной акцент делаем на них + коробки) = 50.000 рублей

Зарплата сотрудников на 1 месяц:

Флорист – 1 (он же принимает звонки – по новой концепции) до 55.000 рублей с бонусами

Флорист - 2 (он же принимает звонки – по новой концепции) (2 дня в неделю + 4 дня вечером) до 35.000 рублей с бонусами

2 ассистента флориста (закупают цветы, подготавливают цветы + оперативная уборка помещения) 2 человека по 30.000 рублей = 60.000 рублей

Операторы (только техническая обработка заказов) – 2 человека по 30.000 рублей = итого - 60.000 рублей

Аутсорсинг бухгалтер ежемесячно – 10.000 рублей

ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ = 560.000 рублей

(включают 20.000 рублей переезд и 120.000 рублей депозитный месяц)

420.000 рублей операционные издержки ежемесячно

РАСХОДЫ СВЯЗАННЫЕ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТОВ НА 1 МЕСЯЦ:

1) Поддержание работы сайта (внесение новых категорий, редактирование структуры это работа на повышение конверсии сайта) = 20.000 рублей

2) Настройка:
рекламной компании в Google – поиск , КМС, Таргетированная реклама в SMM, Ретаргетинг = 85.000 рублей

3) Абонентское ведение рекламной компании на поиске со 2-го месяца (Яндекс , Гугл, Таргетированная реклама)
= 72.000 рублей ??????????????????????????????

4) Стоимость 1 заявки – 1200 рублей = 600 *1200 = 720.000 рублей

**ИТОГО РАСХОДЫ СВЯЗАННЫЕ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТОВ = 825.000 рублей
(включают 85.000 рублей по настройке рекламной компании оплачивается 1 раз)**

740.000 рублей операционные издержки ежемесячно на будущее на 600 букетов

КУРЬЕРЫ на 500 заказов из 600:

100 заказов примерно прогноз должен оплачивать сам клиент, тк они будут до 3000 рублей

ИТОГО:

500 * 400 рублей = 200.000 рублей

Себестоимость самих цветов на 600 заказов при среднем чеке в 4000 рублей:

1200 рублей себестоимость цветка на 1 букет за 4000 р(средняя) – 1200* 600 заказов =720.000 рублей

ИТОГО:

Себестоимость цветов 720.000 рублей

! Упаковка посчитана на 1 м слайде

ИТОГО на 1 месяц:

1) **ИТОГО ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ = 560.000 рублей**

(включают 20.000 рублей переезд и 120.000 рублей депозитный

2) **ИТОГО РАСХОДЫ СВЯЗАННЫЕ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ КЛИЕНТОВ = 825.000 рублей**

(включают 420.000 рублей операционные издержки ежемесячно (настройка рекламы компании оплачивается 1 раз)

740.000 рублей операционные издержки ежемесячно на будущее на 600 букетов

+

Курьеры = 200.000 рублей

+

Себестоимость самих цветов = 720.000 рублей

ИТОГО НЕОБХОДИМЫ ИНВЕСТИЦИИ в размере 2.305.000 рублей

ИТОГО ДОХОДЫ из расчета 600 букетов со средним чеком в 4000 рублей = 2.400.000 рублей

ДОХОД = 95.000 рублей в 1 й месяц при 20 заказах в день без оплаты налогов – 15 % налог с чистой прибыли (считаю надо сменить налогообложение на 15%)

ДОХОД со второго месяца , если не менять количество заявок в день, т.е. 20 в день = 320.000 рублей (в этом месяце нет переезда, страхового депозита и оплаты за настройку РК) без оплаты налогов

!!! ЕСЛИ РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО ЗАЯВОК В ДЕНЬ ОТ 50 – 100 ВО ВТОРОМ МЕСЯЦЕ ТО ПРИБЫЛЬ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО НЕ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО ИЗДЕРЖКАМ Т.К. РЯД ОПЕРАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПРОПОРЦИОНАЛЬНО И СТАНОВЯТСЯ ДЕШЕВЛЕ)

!!!! Черновой просчет дохода в месяц при 50 заявках в день = 1.050.000 р. , при 100 заявках = 2.400.000 р.

200 заявок в день (Объем Питерской сети цветов) = 5.500.000 рублей, а реальный объем порядка 400 букетов