创 业 计 划 书

项目名称：氧气花社

负责人：曾丽艳

团队成员：曾丽艳 张文涓 吴巧玲

电话： 吴女士：15842916079 曾女士：15377458023

电子邮件：3460763290@qq.com

指导教师: 陈小尘

申报学院：湖南化工职业技术学院

申报日期：2021年6月20日

1. 项目概况

随着社会不断进步新零售的发展不断提升，买花的人越来越多。以云南为首的鲜花产区，全国各地种植面积在不断扩张，很多地区也将鲜花种植列为扶贫项目之一，据不完全统计，目前花店数量也已达25万余，在人们日常生活中鲜花的需求日益增加。鲜花一直作为浪漫的象征存在在世界各个角落，鲜花的形状、色彩、散发的气味都在一定程度上使人心情愉悦起来，它既可以作为一件礼物送出，表达自己的情感，也可以精美的装饰自己的房间.....鲜花的用途是多种多样，谁又能拒绝一束鲜花的浪漫呢？并且如今的互联网技术也在不断发展，这也就为线上线下一体化发展提供了良好的环境。以新鲜、方便、时尚、个性的特点切入到群众内心，再借助网络平台及店内宣传普及鲜花小知识，增加众人对鲜花的购买欲望。

然后在用近半年的时间在消费者中建立一定的知名度，我们将在株洲职教城内作为试点市场，该市场人流较多且大多数是大学生，将具有较好的发展潜力。

1. 行业及市场分析
2. 据调查2020到2023年鲜花市场规模及预测如下：随着国内的集约化、标准化、规范化的鲜花生产规模扩大，低效益的鲜花生产被淘汰，鲜花产量增加，供给增加，市场需求提高，鲜花行业市场规模将可能保持22%的增长率增长。2020年鲜花市场规模达到1097.14亿元，预计达到2023可能达到1943.64亿元。
3. 中国鲜花消费现在大致分为三种：高端消费群体、中高端消费群体、中低端消费群体。由于职教城内大多数都是大学生所以我们以中低端消费群体为主要客户。随着经济发展，鲜花使用场景也逐渐多样化如婚礼的布置、会场的布置、生活用花、表白花束、室内布置、用鲜花作为礼物送出、送礼用鲜花做食品之类等等......，不仅如此，随着生活质量提高，人们也更加注重生活中的仪式感，然而鲜花无疑是最具有代表性的物品了。

3. 据调查显示，现在职教城只有一家花店，其他周边都是零星的花摊，花的品种稀少，竞争力较小。另外，现在不管是给同学、朋友生日送花，还是给喜欢的人买花，或者出门约会，都会买花，这些也成为了一种流行的风气。周边几所学校人数大约达到3到4万左右，而且送花也不只限于亲情、爱情、友情。所以在职教程开花店是一个很可观的创业项目。

1. 竞争对手分析

竞争对手的主要优势：

1 . 由于竞争对手的存在，我们不可能完全按照自己所设定的计划稳定的发展，一定会面临竞争中求生存，求发展的境地。

2 . 相对于竞争对手,他们经营的时间比我们长，老顾客多，也会占用一定的市场率。

3 . 鲜花管理技术较为成熟

竞争对手的主要劣势：

1 .他们花束价格普遍偏高 。

2 .离学校远，学生不能及时买到鲜花。

相对于竞争对手我们的优势：

1 . 价格合理化，服务态度好。

2 . 营业时间长，晚上能够适当的增长营业时间。

3 . 经营品种多，包装精美

4 . 创意优势。

我们有强的领悟力，自主学习知识的能力强，善于接受新事物。思路活跃，创意新颖，能将所学的知识很快内化为能力，外化为创造。具有创意就意味着创新，创新能力来源于创造性思维，一个成功的创业者一定具有独立性、求异性、想象性、新颖性、灵感性、敏锐性等人格特质

1. 营销策略

1 . 店员推销

由店员、插花员对进店的顾客进行面对面沟通，了解客户需求：何人用花、用花时间和场合、心理价位等顾客信息，推销符合顾客要求的花束。也有店员通过送花员对客户进行再一次的推销，也可能收到事半功倍的效果。

2 . 网上预定，送货上门

如今人们的生活节奏不断加快，大家都希望自己能从繁杂的事情中腾出更多的时间去做自己喜欢的、认为有意义的事情。买花也是这样，虽然有不少顾客喜欢鲜花、需要鲜花，但是他们却没有时间或者不太愿意为了一个花篮而专门跑一趟花店。针对顾客的这一需要，我们花店也可以实行网上预约、送花上门的服务措施，这一措施可以有效地提高花店知名度，增加业务量。但是值得注意的是，送货上门时，如何订购客户满意的鲜花也是一门学问，这点需要好好的研究，否则会费力不讨好。

3 . 展示花艺

如今花店的花艺水平越来越高，这对顾客来说无疑是很有吸引力的，谁不愿意自己买的花看起来更好看、更有艺术气息呢？对于自己花艺水平颇有自信的花店就会在店铺最醒目的地方搞一些“微型插花展”，他们会制作一些造型优美的花篮花束，摆放在醒目的地方；当顾客进店后，浏览了造型各异的花艺作品后，对这家花店的花艺水平产生信赖，生意就更易成交了。

4 . 打折促销

这是一个常见的经营方法，针对客户求便宜的心理，降低利润，以激起客户的消费欲望，薄利多销，具有一定的经营效果，操作起来方便，不管是节假日还是淡季都十分适用。

5 . 代金券，优惠券

花店可以实施消费折扣策略，发放代金券，可以有效地刺激客户的消费心理

6 . 实行会员制

实行会员制可以有效地吸引一批相对固定的消费者，按照客户积累的消费金额把客户划分为不同的等级，给予客户不同的优惠。在节假日或者生日可以提供礼物或其他服务。

7 . 电话问候

当客户因为新婚、生日、乔迁、入学等喜事前来买花时，将客户的资料详细的记录下来（事先征得客户的同意），等来年这一相同的时候，花店主动给客户打上一通电话向客户道一声贺，虽然不花人力物力，但是会让客户感到暖心，有效的笼络客户的心，贴心的服务会使客户更加倾向我们的店铺。

1. 财务论证

(一)、前期资金需求

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 用途 | 金额 |
| 店铺租金 | 按月收取店面费用 | 3000元 |
| 花店装修费用 | 具体费用：1、外墙装饰费：招牌、店外装饰品。2、内部装饰费用：天花板、店内装饰品、墙壁翻新等。3、其他费用：地板、人工费等 | 22000元 |
| 店铺内部设施 | 电脑、收银台、鲜花展示柜、固定电话、电动车、插花台、货柜、鲜花保鲜柜、音响系统 | 40000元 |
| 店铺日常消耗品 | 扫把、拖把、簸箕、洗洁剂、抹布、水桶、水盆等 | 500元 |
| 其他物品 | 茶叶、关于花的杂志、一些小礼品 | 2000元 |
| 开业费用 | 1. 办理营业执照办理费、登记费、保险费 2. 开业宣传手册、手册派发人员的工钱 | 1000元 |
| 周转金额 | 用于花店初期正常的运营 | 30000元 |
| 店员工资 | 代理店长 1名 4000元  合伙人 2名 3500元/名 | 11000元 |
| 合计 |  | 109500元 |

（二）、资金投入计划

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 资金来源 | 金额 |
| 权益资本 | 创业团队投资 | 50000元 |
| 风险投资 | 100000元 |

在该资金投入中创业团队投资5万元，风险投资方面引入其他股东资金10万元，为突发状况做准备。

（三）、花卉销售价格

鲜花成品

|  |  |
| --- | --- |
| 鲜花成品 | 价格 |
| 高档 | 200元以上 |
| 中档 | 100-200元 |
| 低档 | 5-100元 |

人造花成品

|  |  |
| --- | --- |
| 成品花束 | 价格 |
| 高档 | 300元以上 |
| 中档 | 100-300元 |
| 低档 | 100元以下 |

花器价格

|  |  |
| --- | --- |
| 种类 | 价格 |
| 高档 | 200元以上 |
| 中档 | 50-200元以上 |
| 低档 | 50元一下 |

收益预测

营业额为960元/天，年收入345600元

租金3000元/月，36000元/年

花材成本 240元/天 86400元/年

利润约为 720元/天 259200元/年

水电费 400元/月 约13.34元每天

全部店员工资11000元/月 132000元/年

收益为 259200元/年，除去店员工资132000元/年 一年有127200元纯利润，每月利润为10600元，需要提交商品增值税6360元，个人所得税2544元。所以盈利110240元，预计花店一年左右可以回本。

此外公司还需偿还两年的银行贷款利息=5.4%，等三年后花店收入稳定下来再偿还银行贷款

所以共需偿还116200元。

预计花店三年来的金额花费

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 水电费 | 4800 | 5760元 | 6624元 |
| 花材成本 | 86400元 | 103680元 | 111974元 |
| 人员工资 | 132000元 | 132000元 | 150000元 |
| 其他费用 | 1500元 | 1800元 | 2000元 |
| 合计金额 | 224700元 | 243200元 | 270598元 |

预计在第一年的营业基础上，会吸引一些固定顾客，知名度也会增长一些，所以第二年的生意会比第一年的好很多。

预计收益

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 第一年 | 第二年 | 第三年 |
| 销售收入 | 259200元 | 311040元 | 335923元 |
| 销售利润 | 50% | 50% | 49.9% |

项目可实施性

依据以上表报可以得知未来投资额的现值，该项目总体可实施。

1. 组织构架及核心团队

核心

核心团队

技术人员：张文涓（吴巧玲、曾丽艳）

负责花店的花艺品制作、鲜花保鲜

收银人员：吴巧玲

负责店铺的收支细明

销售人员：曾丽艳

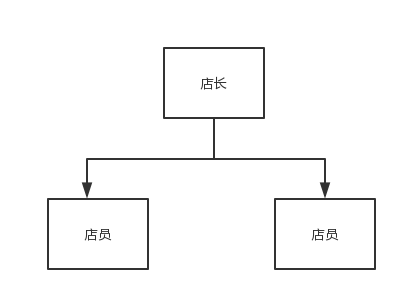
负责花店的鲜花销售

张文涓：喜欢钻研一些不一样的小玩意，心灵手巧。

吴巧玲：细心，善于发现错误，对于账目之类的事情较为了解。

曾丽艳：性格外向，喜欢与人打交道

**组织架构**



七、风险及对策

**风险**

1. 鲜花难以保养：难以避免的鲜花耗损问题是我们花店需要着重考虑的，要想办法尽量降低鲜花的耗损程度，将鲜花保养好。要不然花店花朵易耗损，且量大，那么我们花店将会入不敷出。

2 . 面临鲜花淡季：每年都会面临鲜花淡季这一重大考验。如果不能及时的找到新的销售渠道，保持一定的销售额，那么我们花店很难挺过淡季，很大程度上面临倒闭。

**花店风险对策**

1 . 为花店选择正确的定位，提高花艺水平，让店铺的花艺形成一种特色，在客户心中留下不一样的感觉。

2 . 提高花店在顾客心中的地位，创立起一个良好的信誉形象。

3 . 拉近花店与客户之间的关系，多做优惠活动，抓住商机，多做熟客。

4 . 线上线下共同进展，扩大鲜花的销售渠道