

Название отчета	<b>ТИПОВОЙ БИЗНЕС-ПЛАН СОЗДАНИЯ ПИТОМНИКА ДЕКОРАТИВНЫХ РАСТЕНИЙ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИЙСЯ НА ВЫРАЩИВАНИИ ХВОЙНЫХ РАСТЕНИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ НОВОГОДНИХ ЕЛЕЙ (С ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛЬЮ)</b>		
Название компании-исполнителя	Группа компаний Step by Step		
Дата выхода отчета	13.01.2014		
Количество страниц	96 стр.		
Язык отчета	русский		
Стоимость (руб.)	24 000 руб.		
Полное описание отчета (цель, методы, структура, источники информации, выдержки из текста, графическая информация, диаграммы-примеры и т.п.) – не более 2-х стр.А4	<p><b>Цель БП:</b> Открытие питомника по выращиванию и продаже хвойных пород деревьев, в том числе новогодних елей. Продажа будет осуществляться в течение всего года (для желающих приобрести ель в дом), а также в канун Нового года срезанные ели будут реализовываться оптовыми партиями.</p> <p>Бизнес - план содержит следующие основные блоки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Описание рассматриваемого рынка</li> <li>2. Маркетинговый план открытия данного бизнеса</li> <li>3. План сбыта</li> <li>4. Производственная часть</li> <li>5. Организационная структура предприятия</li> <li>6. Финансовый план</li> <li>7. Нормативная база</li> </ol> <p>Предлагаемый бизнес–план может являться основой для написания бизнес-плана для Вашего проекта.</p> <p><b>Выдержки из БП:</b> <i>Суть проекта</i> Объем российского рынка посадочного материала для открытого грунта (без однолетников, срезки, луковичных и комнатных растений) составил в 2012 году... Доля отечественного посадочного материала на рынке растений для открытого грунта составляет... Самый востребованный товар перед новогодними праздниками – это <b>ель</b>. В России порядка .... домохозяйств и .. миллионов различных фирм и организаций являются потенциальными покупателями «зеленой красавицы». К уникальным достоинствам питомника будут относиться:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ...</li> <li>• ...</li> <li>• .....</li> </ul> <p>Для активного продвижения своего питомника необходимо разработать ... <b>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</b> <b>Краткосрочная цель:</b> .....</p> <p><b>Долгосрочная цель:</b> .....</p> <p><b>Расчетные сроки проекта</b> Расчетный срок проекта – 5 лет</p>		
Подробное оглавление/содержание отчета	1	<b>Введение</b>	<b>5</b>
	2	<b>1. Резюме проекта</b>	<b>8</b>
	2.1	<i>Суть проекта</i>	8
	2.2	<i>Долгосрочные и краткосрочные цели проекта</i>	8
	2.3	<i>Расчетные сроки проекта</i>	8
	2.4	<i>Резюме комплекса маркетинга (4P) продукции</i>	9

	2.5	<i>Стоимость проекта</i>	9
	2.6	<i>Источники финансирования проекта</i>	10
	2.7	<i>Выгоды и риски проекта</i>	10
	2.8	<i>Ключевые экономические показатели эффективности проекта:</i>	10
3		<b>2. Описание товара/услуги</b>	<b>12</b>
	3.1	<i>Основные определения</i>	12
	3.2	<i>Определение услуги</i>	13
	3.3	<i>Сегментация услуги</i>	13
	3.4	<i>Стоимость услуги. Принятая концепция ценообразования</i>	14
	3.5	<i>Перспективы развития услуги</i>	14
	3.6	<i>Лицензии, патенты, государственная поддержка услуг</i>	15
4		<b>3. Анализ рынка</b>	<b>16</b>
	4.1	<i>Анализ положения дел в отрасли</i>	16
	4.1.1	<i>Текущая ситуация в отрасли</i>	16
	4.1.2	<i>Факторы, влияющие на отрасль</i>	18
	4.2	<i>Общие данные о рынке</i>	19
	4.2.1	<i>Объемы рынка</i>	19
	4.3	<i>Сегментация рынка</i>	20
	4.3.1	<i>Сегментация растений</i>	20
	4.3.2	<i>Факторы, обеспечивающие успешный рост растений</i>	23
	4.4	<i>Особенности посадки хвойных деревьев</i>	23
	4.5	<i>Ценообразование на рынке</i>	25
	4.6	<i>Конкурентный анализ</i>	25
	4.6.1	<i>Ценовая политика питомников</i>	37
	4.6.2	<i>Тенденции в конкуренции между основными производителями продукции</i>	44
	4.6.3	<i>Анализ политики продвижения</i>	44
	4.7	<i>Анализ потребителей</i>	44
	4.7.1	<i>Описание потребителей</i>	44
	4.7.2	<i>Потребительские предпочтения</i>	45
	4.8	<i>Выбор и обоснование уникального достоинства объекта</i>	46
5		<b>4. Маркетинговый план</b>	<b>47</b>
	5.1	<i>Ценовая политика</i>	48
	5.2	<i>Порядок оказания услуг</i>	48
	5.3	<i>Концепция рекламы и PR. Программа по организации рекламы</i>	49
6		<b>5. План продаж</b>	<b>51</b>
	6.1	<i>Цены на конкретные позиции продукции</i>	51
	6.2	<i>Организация сбыта, каналы сбыта</i>	51
	6.3	<i>План продаж на весь расчетный период</i>	51
7		<b>6. Производственная часть</b>	<b>53</b>
	7.1	<i>Описание производственного процесса. Технологическая схема производства продукции / организации услуги</i>	53
	7.2	<i>Требования к поставщикам</i>	53
	7.3	<i>Состав и стоимость оборудования</i>	54

	7.4	<i>Оценка и обоснование необходимых ресурсов</i>	54
	7.5	<i>Оценка постоянных и переменных затрат</i>	55
	7.6	<i>Оценка доходов</i>	56
	7.7	<i>6.1. Функциональное решение</i>	59
	7.7.1	<i>Выбор и обоснование типа предприятия</i>	59
8		<b>7. Организационно-управленческая структура</b>	<b>60</b>
	8.1	<i>Организационная структура</i>	60
	8.2	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	60
	8.3	<i>Специализация, количество и состав сотрудников</i>	61
	8.4	<i>Затраты на оплату труда</i>	61
9		<b>8. Финансовый план</b>	<b>63</b>
	9.1	<i>Основные параметры расчетов</i>	63
	9.2	<i>Объем финансирования</i>	63
	9.3	<i>Основные формы финансовых расчетов (USD)</i>	64
	9.4	<i>Состав и характер затрат на реализацию проекта (инвестиционные затраты)</i>	78
	9.5	<i>Основные формы финансовых расчетов</i>	79
10		<b>9. Организационный план осуществления проекта</b>	<b>81</b>
	10.1	<i>План-график реализации проекта</i>	81
11		<b>10. Нормативная база</b>	<b>82</b>
	11.1	<i>Законы и нормативные акты</i>	82
12		<b>Список приложений</b>	<b>84</b>
	12.1	<i>Приложение 1. Особенности посадки хвойных деревьев</i>	84
	12.1.1	<i>Пихта</i>	84
	12.1.2	<i>Кипарисовики</i>	85
	12.1.3	<i>Можжевельники</i>	86
	12.1.4	<i>Лиственница</i>	88
	12.1.5	<i>Ели</i>	89
	12.1.6	<i>Сосны</i>	91
	12.1.7	<i>Туя</i>	93
	12.1.8	<i>Тисс</i>	95
Количество и названия таблиц, диаграмм, графиков	<p>Диаграмма 1. Доля рынка посадочного материала по потребителям, %</p> <p>Диаграмма 2. Потребительские предпочтения покупателей новогодних елей, %</p> <p>Таблица 1. Сравнение роста культур сосны и ели на пластах плуга ПКЛН-500А в кислично-черничных лесорастительных условиях</p> <p>Таблица 2. Сравнительная характеристика основных игроков рынка</p> <p>Таблица 3. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений «Современного декоративного питомника», руб.</p> <p>Таблица 4. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений «Каширского питомника растений», руб.</p> <p>Таблица 5. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений питомника «Агро», руб.</p> <p>Таблица 6. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений питомника «Сезоны», руб.</p> <p>Таблица 7. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений питомника «Корни», руб.</p> <p>Таблица 8. Прайс-лист на основные позиции хвойных растений питомника «Внуково», руб.</p> <p>Таблица 9. План продаж, руб.</p> <p>Таблица 10. Выход на проектную мощность. План продаж, мес.</p> <p>Таблица 11. Состав и стоимость основного оборудования</p>		

	Таблица 12. Площадь участка, кв.м Таблица 13. Постоянные и переменные затраты в месяц, руб. Таблица 14. Оценка доходов. Часть 1 Таблица 15. Оценка доходов. Часть 2 Таблица 16. Оценка доходов. Часть 3 Таблица 17. Оценка доходов. Часть 4 Таблица 18. Оценка доходов. Часть 5 Таблица 19. Штатное расписание Таблица 20. Затраты на открытие, руб. Таблица 21. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. Часть 1 Таблица 22. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. Часть 2 Таблица 23. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. Часть 3 Таблица 24. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. Часть 4 Таблица 25. График окупаемости проекта, руб. Свод доходы-расходы. Часть 5 Таблица 26. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 1 Таблица 27. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 2 Таблица 28. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 3 Таблица 29. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 4 Таблица 30. План движения денежных средств (Cash Flow). Часть 5 Таблица 31. Инвестиционные затраты Таблица 32. Отчет о прибылях и убытках. Часть 1 Таблица 33. Отчет о прибылях и убытках. Часть 2 Таблица 34. Отчет о прибылях и убытках. Часть 3
Способ предоставления отчета (в электронном / печатном виде/ оба)	В печатном/ электронном формате
Название файла (если отчет предоставлен в электронном виде)	БП_Питомник елей_2013.pdf

Маркетинговое Агентство Step by Step специализируется в области корпоративного маркетинга. Мы оказываем широкий спектр услуг отделам маркетинга коммерческих компаний, от проведения практически любых исследовательских работ до содействия в реализации маркетинговых планов компании в случае недостатка собственных ресурсов подразделения (например, в связи с открытием нового проекта или крупным мероприятием).

Маркетинговое Агентство Step by Step объединяет в себе такие качества как комплексный подход к задаче, свойственный управленческим консультантам, и владение современными методиками маркетинговых исследований, присущее исследовательским компаниям.

Маркетинговое Агентство Step by Step специализируется на следующих сегментах рынка:

- Рынок промышленных предприятий (Business-to-Business рынок)
- ИТТ – рынок
- Рынок торгово-розничных предприятий
- Рынок отдыха и развлечений
- Рынок предприятий малого бизнеса

Маркетинговое Агентство Step by Step – член Национальной гильдии профессиональных консультантов, Гильдии маркетологов, Международной ассоциации ESOMAR.