



## 1. Какую помощь от государства как предприниматель получили?

1. Когда брали грузовой автомобиль в лизинг, как раз попали в тот момент, когда шла помощь малому бизнесу, и по этой программе сделали скидку 15%.
2. Когда ставили кассовые аппараты, как и обещали, вернули часть денег, потраченных на установку и регистрацию. (Вернули налогами).
3. Одна флористка ушла в декрет и налогами вернули часть денег, выплаченных по декретному отпуску.

## 2. Мы занимается цветочным бизнесом, розничная торговля.

### 1. Риски нашей работы:

2.1.1) Для того чтобы держать конкурентные цены мы берем большим оптом поэтому есть риск того что в коробке будут испорченные цветы.

2.1.2) Так же может и не быть цветов (невозможность купить из-за проблем на плантации).

2.2) Специфика работы: Начать наверно нужно с того что нужно изучить конкурентов в своем городе (цены, ассортимент). Нужно узнать покупательскую способность, есть ли рядом образовательные учреждения, развлекательные центры, какая проходимость (это очень важный фактор). Набор персонала (это я так думаю специфика и одновременно проблема поскольку найти людей как оказалось очень сложно). Нужно постоянно следить за конкурентами (цены, ассортимент), за рынком в плане обновлений продукции.

2.3) Проблемы: Одна из проблем поставщики (сложно найти хороших поскольку по практике, когда берешь у одних поставщиков они начинают задираить цены и ухудшается качество (я так думаю, что это связано с тем что они начинают думать, что покупаем только у них и в любом случае купим) поэтому нужно иметь несколько поставщиков). Продавцы-флористы, найти хороших флористов очень сложно (сочетание продавец-флорист редкое, есть либо хорошие продавцы, либо хорошие флористы). Хорошие честные добросовестные люди тоже не часто попадаются. В работе продавца-флориста немаловажный фактор общение с покупателями (даже если хороший флорист, но грубый второй раз никто к такому не придёт).

### 3) Перспективы развития:

Для развития бизнеса в данной сфере нужно следить за рынком в плане новинок обновлений. Сейчас очень модные стали интернет магазины. Но у нас ниша студенты, старики, бедные люди. Поэтому в нашем случае нужно держать небольшой ценник и хорошее качество (это очень сложно). Также нужно держать красивые и насыщенные (ассортимент) витрины. Немаловажный фактор — это презентабельность (красивые магазины, опрятный внешний вид продавцов, чистота в павильоне и на витрине).

Так же есть скидочные карты которые раздаются постоянным клиентам (5 и 10 процентов) в зависимости от того как часто покупатель приобретает товары.

Нужно ставить новый товар. Если товар долго стоит делать акции распродажи, для того что бы человеку было интересно заходить и смотреть даже если не будет ничего покупать (это тоже неплохая реклама, когда люди обсуждают то что в магазине постоянно что-то новенькое и можно посмотреть, и выбрать).

#### 1. Бизнес вчера сегодня завтра:

4.1) Что касается бизнеса вчера: раньше конечно было лучше в плане того что конкуренция была небольшая, качество товара было лучше, аренда была меньше, интернет магазинов не было.

4.2) Сегодня, по крайней мере, в том бизнесе которым мы занимается становиться все сложнее поскольку конкуренция возрастает, качество товара падает (поэтому покупатели сначала ходят по всем магазинам и присматриваются на цены, качество товара и общения). Так же в принципе можно сказать что и лучше поскольку у оптовиков тоже растёт и соответственно выбор становится больше и цены тоже можно выбрать наиболее подходящий вариант. Поэтому нужно иметь нескольких поставщиков. В данный момент идёт война в Эквадоре поэтому приходится ездить по всем поставщикам и собирать товар (для покупателя неважно какие проблемы и откуда в магазинах берётся товар ему нужен конечный результат).

4.3) Насчёт бизнеса завтра будет ещё сложнее поскольку работаешь и ждёшь праздники для того что бы заработать хорошую прибыль. И прямо перед праздником открываются магазины однодневки, и покупатели разбегаются по всем.