БИЗНЕС-ПЛАН ПАРКА ЖИВЫХ ТРОПИЧЕСКИХ БАБОЧЕК

1.Резюме проекта

Цель данного бизнес-плана – обоснование экономической эффективности открытия мини-парка тропических бабочек в закрытом помещении. Бизнес-идеей проекта является открытие стационарного парка, в котором будут созданы условия для появления на свет и обитания бабочек 20 различных видов. Парк бабочек является одним из новых видов заведений на рынке семейно-развлекательного досуга. Целевой аудиторией парка являются дети возрастом от 3 до 14 лет, подростки и семьи.

В услуги, предоставляемые парком бабочек, войдут:

- продажа входных билетов на посещение парка;

-проведение экскурсий;

-проведение мероприятий;

- продажа живых бабочек;

- продажа салютов из бабочек;

- продажа сувенирной продукции.

Инвестиции в открытие парка тропических бабочек составят 1 658 000 руб. Для реализации проекта будут привлечены собственные средства. Окупятся стартовые вложения на 12 месяц работы.

|  |  |
| --- | --- |
| **Ключевые финансовые показатели проекта** |  |
| Ставка дисконтирования, % | 18 |
| Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 9 079 867 |
| Чистая прибыль проекта\*, руб. | 312 988 |
| Рентабельность продаж, % | 16,8 |
| Срок окупаемости (PP), мес. | 12 |
| Дисконтированный срок окупаемости (DPP), мес. | 13 |
| Индекс прибыльности (PI)% | 5,48 |

\* при посещаемости в 2000 посетителей в месяц и среднем чеке в 450 руб.

2.Описание отрасли и компании

Сады и парки бабочек представляют собой места, специально созданные для содержания и разведения бабочек с воссозданием климатических условий, характерных для их места обитания. Первый в мире сад бабочек был открыт для посетителей в 1977 году на одном из британских островов в теплице для выращивания помидоров. После этого сады для экзотических насекомых стали открываться в других странах Европы: Германии, Дании, Франции, Голландии. Наиболее крупные парки расположены в тропических странах (например, на острове Пхукет в Таиланде, в Малайзии), а также парк бабочек в Дубаи, открывшийся в 2015 году. В России парки бабочек стали активно открываться с 2009 года в крупных городах страны. Особенностью таких парков стал уникальный формат живой выставки, на которой посетителям можно и посмотреть и приобрести экзотическую бабочку.

Проект, описанный в данном бизнес-плане, подразумевает открытие мини-парка бабочек в закрытом помещении, работающего в формате выставки-продажи. На территории парка, выставочная часть которого займет площадь в 100 кв. метров, будут созданы условия для появления на свет и жизнедеятельности бабочек. Часть невылупившихся бабочек будет представлено в инсектарии, остальные бабочки будут летать по залу там, где им вздумается. Видовой состав парка включит 20 видов бабочек из различных уголков земного шара. Целью проекта является оказание услуг в сфере семейно-развлекательного досуга и извлечение прибыли. Преимуществом рассматриваемого вида бизнеса является новизна и низкий уровень конкуренции на рынке. Свой парк бабочек имеется далеко не в каждом крупном городе, не говоря уже о небольших городах страны. Целевой аудиторией парка являются дети возрастом от 3 до 14 лет, а также подростки и семьи. При этом круг аудитории не ограничивается какими-либо половозрастными характеристиками. Посетить парк бабочек будет интересно как молодым людям, так и посетителям среднего и пожилого возраста. Иначе говоря, парк бабочек является заведением семейного формата.

Месторасположение парка бабочек – центральная часть города с населением более 300 тыс. жителей, улица с большим пешеходным и автомобильным трафиком. Штат компании включит 5 человек, в который войдут управляющий, сотрудники выставочного зала, кассиры. Для открытия бизнеса будет выбрано ИП с упрощенной системой налогообложения (УСН 6%). Кодами ОКВЭД для данного бизнеса станут: 92.34 «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность», 92.53 «Деятельность ботанических садов, зоопарков и заповедников».

3.Описание услуг

Парк бабочек будет предоставлять услуги по следующим направлениям:

- продажа входных билетов на посещение парка;

-проведение экскурсий;

-проведение мероприятий;

- продажа живых бабочек;

- продажа салютов из бабочек;

- продажа сувенирной продукции.

Подробнее с услугами парка и реализуемыми товарами, а также ценами на них можно ознакомиться в Табл. 1.

Таблица 1. Перечень товаров и услуг

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Описание** | **Стоимость, руб.** |
| *Услуги парка* |
| 1 | Взрослый билет | Посещение парка бабочек. Входной билет для посетителей старше 12 лет | 250 |
| 2 | Детский билет | Посещение парка бабочек. Входной билет для детей от 3 до 12 лет. | 200 |
| 3 | Билет для пенсионеров | Посещение парка бабочек. Входной билет для пенсионеров (при предъявлении пенсионного) | 200 |
| 4 | Дети до 3-х лет | Посещение парка бабочек. Входной билет для детей до 3-х лет (только в сопровождении взрослых) | бесплатно |
| 5 | Экскурсия | Экскурсия по парку бабочек с экскурсоводом. Продолжительность - 20 минут. | включена в стоимость билета |
| 6 | Фотосъемка | Фотосъемка посетителями в парке бабочек | бесплатно |
| 7 | Проведение мероприятия | Проведение праздника, романтического свидания в парке бабочек/на территории заказчика | индивидуально |
| 8 | Фотосессия в парке бабочек | Фотосессия в парке бабочек | 1 500/час |
| *Продажа живых бабочек* |
| 6 | Attacus Atlas (Павлиноглазка Атлас) | Attacus Atlas(Павлиноглазка Атлас). Ночная бабочка, размер 20-25 см. | 2 000 |
| 7 | Argema Mittrei (Мадагаскарская комета) | Argema Mittrei (Мадагаскарская комета). Ночная бабочка. 14-25 см | 2 000 |
| 8 | Morpho Polyphemus (Морфо Полифем) | Morpho Polyphemus (Морфо Полифем). Дневная бабочка, 11-15 см. | 2 000 |
| 9 | Morpho Peleides (Голубая Морфа) | Morpho Peleides(Голубая Морфа). Дневная бабочка, размер 10-12 см. | 1 800 |
| 10 | Caligo Atreus (Калиго Артей) | Caligo Atreus(Калиго Атрей). Ночная бабочка, размер 14-18 см | 1 800 |
| 11 | Caligo Memnon (Калиго Мемнон) | Caligo Memnon (Калиго Мемнон). Ночная бабочка, 12-20 см. | 1 800 |
| 12 | Prepona Praeneste (Препона Пренеста) | Prepona Praeneste (Препона Пренеста). Дневная бабочка, 13-20 см. | 1 300 |
| 13 | Papilio Rumanzovia (Парусник Румянцева) | Papilio Rumanzovia (Парусник Румянцева). Дневная бабочка, 12-15 см. | 750 |
| 14 | Papilio Thoas (Парусник Тоас) | Papilio Thoas(Парусник Тоас). Дневная бабочка, 12-14 см. | 750 |
| 15 | Troides Rhadamantus (Золотая Птицекрылка) | Troides Rhadamantus (Золотая Птицекрылка). Дневная бабочка, 13-17 см. | 750 |
| 16 | Parphenos Silvia (Сильвия Тигровая) | Parphenos Silvia (Сильвия Тигровая). Дневная бабочка 9-11 см. | 550 |
| 17 | Papilio Lowi (Парусник Леви) | Papilio Lowi (Парусник Леви). Дневная бабочка, 12-15 см. | 550 |
| 18 | Pachliopta Kotzebuea (Парусник Коцебу) | Pachliopta Kotzebuea (Парусник Коцебу). Дневная бабочка, 7-10 см. | 550 |
| 19 | Papilio Polytes (Парусник Полит) | Papilio Polytes(Парусник Полит). Дневная бабочка, 8-10 см. | 550 |
| 20 | Papilio Palinurus (Парусник Палинур) | Papilio Palinurus (Парусник Палинур). Дневная бабочка, 9-11 см. | 550 |
| 21 | Graphium Antiphates (Графиум) | Graphium Antiphates (Графиум). Дневная бабочка, размер 7-10 см. | 500 |
| 22 | Idea Leuconoe (Идея Левконоя) | Idea Leuconoe (Идея Левконоя). Дневная бабочка, 12-14 см. | 450 |
| 23 | Danaus Plexippus (Данаида Монарх) | Danaus Plexippus(Данаида Монарх). Дневная бабочка, размер 7-10 см. | 400 |
| 24 | Cethosia Biblis (Златоглазка Библис) | Cethosia Biblis (Златоглазка Библис). Дневная бабочка, 5-9 см. | 350 |
| 25 | Hypolimnas Bolina (Лунная бабочка) | Hypolimnas Bolina (Лунная бабочка). Дневная бабочка, 6-9 см. | 350 |
| 26 | Hebomoia Glaucippe (Бабочка Белянка) | Hebomoia Glaucippe (Бабочка Белянка). Дневная бабочка, 6-10 см. | 350 |
| *Салюты из бабочек* |
| 27 | Салют из 5 бабочек | Салют из бабочек, 5 штук. Стоимость в зависимости от входящих в салют видов | 1 500 – 9 000 |
| 28 | Салют из 10 бабочек | Салют из бабочек, 10 штук | 3 000 – 16 000 |
| 29 | Салют из 20 бабочек | Салют из бабочек, 20 штук | 7 000 – 30 000 |
| 30 | Салют из 30 бабочек | Салют из бабочек, 30 штук | 10 000 – 50 000 |
| 31 | Салют из 50 бабочек | Салют из бабочек, 50 штук | 17 000 – 75 000 |
| 32 | VIP-салют из бабочек | Салют из бабочек по индивидуальному заказу. Количество и виды бабочек оговариваются отдельно | индивидуально |
| *Сувениры/подарки* |
| 33 | Бабочка в рамке | Сувенир бабочка в рамке под стеклом | 250 – 2 000 |
| 34 | Открытка | Открытки-бабочки | 50 – 300 |
| 35 | Бабочка в кубе | Бабочка в стеклянном кубе | 400 – 3 500 |
| 36 | Коробка для салюта бабочек | Коробка для салюта бабочек | 200 – 1 500 |
| 37 | Модульная картина | Модульная картина | 300 – 3 500 |
| 38 | Фигурка бабочки (настенная) | Фигурка бабочки настенная из металла | 500 – 1 000 |
| 39 | Фигурка бабочки декоративная | Фигурка бабочки декоративная из металла | 110 – 1 500 |
| 40 | Ферма бабочек | Инсектарий для бабочек на 8 куколок | 4 000 |
| 41 | Дизайнерский конверт для упаковки бабочки | Дизайнерский конверт для упаковки бабочки | 250 - 400 |

Самым главным достоинством парка станет возможность проследить за жизненным циклом бабочки от момента рождения из куколки до угасания. В центре экспозиции будет находиться инсектарий, в котором будет происходить появление на свет и развитие бабочки.

Куколки бабочек будут закупаться в Москве, у офиса одной из зарубежных ферм бабочек. В парке будут представлены виды из Юго-Восточной Азии (Филиппинские острова, Малайзия), Африки (Мадагаскар), Центральной Америки и Южной Америки (Перу). Выращивание бабочки с нуля представляется финансово нецелесообразным предприятием, так как для кормления гусениц необходимы большое число тропических растений, произрастающих на их исторической родине и организация сада с соблюдением необходимого температурного режима, влажности и т.д.

На момент написания данного бизнес-плана действуют следующие расценки на куколки: при покупке 1-10 куколок   -   около 260 рублей за штуку, 10-50 куколок  -  195 рублей за штуку, от 50 до 150 куколок  -   130 рублей за штуку. Условия и цены поставок от 150 куколок оговариваются индивидуально. Закупки будут производиться в среднем раз в две недели. Объем закупок будет зависеть от ряда факторов, включая число заказов, сезонность спроса и т.д. Закупки будут осуществляться с учетом того, что до 20-30% куколок могут оказаться бракованными: часть куколок зачастую не раскрывается, либо бабочки не могут раскрыть крылья. Иногда бабочки появляются на свет с выцветшими крыльями, что тоже в данном виде бизнеса тоже можно расценивать, как брак. Все бабочки будут иметь необходимые санитарные сертификаты из стран, подтверждающие отсутствие заболеваний. Контролировать работу парка будет ветеринарный надзор.

4.Продажи и маркетинг

Спрос на услуги парков бабочек, а главное, на самих бабочек, остается стабильно высоким на протяжении 10 лет. В последние годы россияне переняли западную традицию устраивать салюты из бабочек на свадебных церемониях и дарить так называемые живые открытки – конверты или коробочки, в которые кладутся большие бабочки, вылетающие при открытии. Бабочка стала пользоваться успехом как оригинальный подарок к празднику: дню рождения, Дню Святого Валентина, 8 марта. Согласно статистике Яндекс.Wordstat, наибольшие всплески запросов по ключевым словам, связанным с покупкой бабочек, фиксируются в начале марта и в конце декабря. Если услугами парка бабочек могут пользоваться все категории населения любого пола и возраста, то в качестве подарка бабочки приобретаются для женской части населения. По опыту российских парков, ожидается, что основной доход будут приносить именно продажи бабочек: так как при покупке даже 1-2 живых бабочек их стоимость будет в несколько раз превышать стоимость входного билета. Кроме реализации билетов и торговли живыми бабочками каналами получения доходов станут организация мероприятий на территории парка либо за его пределами, а также продажи тематической сувенирной продукции, которая будет происходить в прикассовой зоне у входа.

В выставочном зале будут не только организованы необходимые условия для жизни бабочек, но и создана атмосфера тропического леса. Помещение будет украшено искусственной и живой тропической растительностью и небольшим искусственным водоемом для того, чтобы посетители смогли погрузиться в атмосферу тропиков. Экскурсия по парку бабочек будет разительно отличаться от экскурсий по музеям: живым экспонатам будет позволено летать, где им вздумается. При этом посетители смогут получить незабываемые эмоции от общения с бабочками: некоторые из них не боятся садиться на посетителей.

Конкурентами парков бабочек будут являться действующие парки и сады. Однако наличие в одном городе двух подобных заведений можно встретить довольно редко, что позволяет полностью занять целую нишу. Непрямыми конкурентами могут стать зоопарки, в которых работают отделы с выставками бабочек, а также активно распространившиеся в последнее время контактные зоопарки. Иногда парки бабочек совмещают с последним форматом, создавая отдельную зону либо совмещая бабочек с другими тропическими животными. Учитывая этого, предполагается разнообразить видовой состав парка другими экзотическими насекомыми и земноводными, для которых будет выделена небольшая зона с террариумами.

Рекламная кампания парка бабочек будет начата еще до открытия. Ее целью будет достижение эффекта «сарафанного радио» при минимальных издержках. Как показывает опыт других парков, средствам массовой информации подобные проекты могут быть интересны без большим сумм за размещение рекламы. Предполагается сотрудничество с администраторами популярных городских пабликов в социальных сетях, ведение собственных групп и аккаунтов в Вконтакте, Faceebook, Одноклассниках и Instagram. В процессе работы будут применяться методы наружной и раздаточной рекламы, рекламы на радио и т.д. Интенсивность рекламной деятельности будет зависеть от сезона. Расходы на маркетинг будут возрастать в предпраздничные дни (перед Новым годом, Днем Святого Валентина, 8 марта). Для увеличения объемов продаж будет организована партнерская сеть с организациями, заинтересованными в покупке и использовании бабочек. Партнерами парка бабочек станут свадебные и цветочные салоны, агентства по организации праздников, частные дизайнеры. Парк бабочек планируется использовать в качестве площадки для проведения коммерческих и благотворительных мероприятий, учебных занятий, выставок и т.д.

5.План производства

Месторасположением парка бабочек станет центральная часть города с населением более 300 тыс. жителей. Помещение будет находиться на улице с большим пешеходным и автомобильным трафиком. Парк тропических бабочек будет работать ежедневно с 10:00 до 20:00.

Организация услуг парка бабочек потребует последовательной реализации этапов по закупке куколок, их транспортировке, обеспечению условий для вылупления бабочек и их жизнедеятельности на территории парка. Полный технологический цикл от созревания куколки до появления на свет бабочки составит 1-2 недели. Транспортироваться куколки будут в боксах, сделанных из специального прочного пластика. Боксы будут иметь толстые стенки для того, чтобы куколкам не наносились механические повреждения, а внутри сохранялась необходимая температура около 20-22°С. С помощью дренажных отверстий куколки смогут дышать и без труда переносить переезды длительностью до 5 дней. При получении куколок производится их проверка. Самые зрелые куколки, которые имеют наиболее темный цвет и большую мягкость, вывешиваются в инсектарий. Незрелые (более твердые и светлые) остаются в камере. Внутри инсектария размещают деревянные палочки, к которым прикрепляются куколки на расстоянии 15 см друг от друга. Куколки вывешивают, привязывая к хвостику нитку. Несколько раз в день вывешенные куколки опрыскиваются водой. При рождении бабочка выбирается наружу в течение нескольких минут. Если процесс занимает дольше времени, то ей оказывается помощь. Потом бабочка висит вниз головой и расправляет крылья, чтобы их высушить, что занимает несколько часов. После того, как бабочка вылетела из инсектария, процесс ухода относительно прост. Бабочкам обеспечивается влажность на уровне 60-80%, а температура – 28-30°С. Окна и потолки завешиваются сеткой для того, чтобы бабочкам было удобно сидеть. Помещение обустраивается так, чтобы бабочки не могли залететь в какие-либо узкие пространства и нанести себе вред, повредив крылья. Персонал внимательно следит за тем, чтобы посетители не наносили травм бабочкам. Питаются бабочки обычно самостоятельно: в помещении выставляются блюдца с едой (апельсины, бананы, мед, фруктоза), на которые они садятся при желании.

Для организации парка потребуется помещение площадью 130 кв. метров, из которых 100 кв. метров будет использовано под выставочный залов, еще 30 кв. метров понадобится для административно-хозяйственных помещений и размещения кассовой зоны. На ремонт помещения и фасадные работы потребуется 150 тыс. руб. Еще 518 тыс. руб. уйдет на оснащение помещения всем необходимым. Примерные затраты на оборудование представлены в Табл. 2.

Таблица 2. Затраты на оборудование

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование** | **Цена, руб.** | **Кол-во, шт.** | **Стоимость, руб.** |
| 1 | Растительность и элементы декора (включая создание искусственного водоема с мини-фонтаном) | 250 000 | 1 | 250 000 |
| 2 | Оборудование административной зоны (мебель/оргтехника) | 120 000 | 1 | 120 000 |
| 3 | Террариум для насекомых/земноводных | 6 000 | 8 | 48 000 |
| 4 | Прикассовая зона и гардероб | 30 000 | 1 | 30 000 |
| 5 | Вывеска | 13 000 | 1 | 13 000 |
| 6 | Воздухоувлажнитель | 12 000 | 1 | 12 000 |
| 7 | Террариум вертикальный для инсектария | 11 000 | 1 | 11 000 |
| 8 | Световое оборудование | 10 000 | 1 | 10 000 |
| 9 | Обогреватель | 4 500 | 2 | 9 000 |
| 10 | Сетка | 5 000 | 1 | 5 000 |
| 11 | Прочее | 10 000 | 1 | 10 000 |
| Итого: | 518 000 |

На начальном этапе штат компании включит 5 человек, в который войдут управляющий парка, сотрудники выставочного зала и кассиры. Строгих требований к образованию и опыту работы торгового персонала не имеется. Администратор парка должен обладать управленческим опытом от 3 лет. Так как от работников выставочного зала потребуются знания по разведению и содержанию бабочек, при приеме на работу собственником бизнеса будет произведено обучение всем технологическим процессам, освоить которые планируется до начала проекта. Штатное расписание и фонд оплаты труда представлены в Табл. 3. Ведение бухгалтерии будет отдано на аутсорсинг.

Таблица 3. Штатное расписание и фонд оплаты труда

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Должность** | **Кол-во, чел.** | **ФОТ, руб.** |
| 1 | Управляющий | 1 | 30 000 |
| 2 | Сотрудник выставочного зала | 2 | 20 000 |
| 3 | Кассир | 2 | 18 000 |
| Итого: | 106 000 |
| Отчисления: | 31 800 |
| Итого с отчислениями: | 137 800 |

Прогнозируемые объемы продаж были рассчитаны исходя из месторасположения в центре города и опыта других российских парков бабочек. Хорошим показателем посещаемости парка бабочек является 2000-3000 посетителей в месяц. При этом к сумме входного билета добавляется покупка бабочки либо сувенира, в результате чего средний чек возрастает с 200-250 рублей до 400-500 руб. При среднем чеке в 450 руб. и достижения показателя посещаемости в 2000 человек к концу первого года работы, стартовые вложения окупятся на 12 месяц. При этом выручка при посещаемости в 2000 человек составит 900 тыс. руб., чистая прибыль – более 300 тыс. руб. В издержки основного периода работы парка бабочек войдет зарплата персоналу, закупка куколок, арендная плата (70 тыс. руб.), коммунальные услуги, бухгалтерия, транспортные расходы, расходы на маркетинг.

6.Организационный план

Руководство парком бабочек будет осуществлять индивидуальный предприниматель. К его должностным обязанностям можно отнести найм и увольнение персонала, деловые переговоры с арендодателем и поставщиками, определение стратегии развития парка и маркетинга, поиск новых партнеров. Обязанности по управлению заведением возьмет на себя управляющий, который будет осуществлять контроль за работой персонала, вести документооборот, определять рабочие смены работников, вести учет продаж, разрешать конфликтные ситуации. Ему будут подчинены сотрудники кассовой зоны, ответственные за продажу билетов и сувенирной продукции, и сотрудники выставочного зала. В обязанности последних войдут уход за бабочками, прием посетителей, проведение экскурсий и консультаций по приобретению того или иного вида бабочек. График работы управляющего – 5/2, торгового персонала – сменный 2/2.

7.Финансовый план

Инвестиции в открытие парка бабочек составят 1 658 000 руб. Статьи начальных затрат представлены в Табл. 4. Расчеты по показателям выручки, денежного потока, прибыли и издержкам основного периода представлены в Приложении 1.

Таблица 4. Инвестиционные затраты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Статья затрат** | **Сумма, руб.** |
| *Вложения в недвижимость* |
| 1 | Ремонт помещения | 150 000 |
| *Оборудование помещения* |
| 2 | Закупка оборудования | 518 000 |
| *Нематериальные активы* |
| 3 | Создание сайта | 70 000 |
| 4 | Стартовая рекламная кампания | 50 000 |
| 5 | Прочее | 20 000 |
| *Оборотные средства* |
| 5 | Оборотные средства | 300 000 |
| 6 | Закупка куколок/насекомых/земноводных | 250 000 |
| 7 | Стартовое товарное наполнение сувенирного магазина | 300 000 |
| Итого: | 1 658 000 |

8.Оценка эффективности проекта

Расчетные показатели позволяют говорить об эффективности проекта, способного при посещаемости в 2000 посетителей в месяц приносить прибыль до 312 тыс. руб. Срок окупаемости проекта составит 12 месяцев, рентабельность продаж 17 %. Эти и другие показатели эффективности см. в Табл. 5.

Таблица 5. Показатели эффективности проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Показатель** | **Значение** |
| 1 | Ставка дисконтирования, % | 18 |
| 2 | Чистая приведенная стоимость (NPV), руб. | 9 079 867 |
| 3 | Чистая прибыль проекта\*, руб. | 312 988 |
| 4 | Рентабельность продаж, % | 16,8 |
| 5 | Срок окупаемости (PP), есс. | 12 |
| 6 | Дисконтированный срок окупаемости (DPP), есс. | 13 |
| 7 | Индекс прибыльности (PI)% | 5,48 |

\* при посещаемости в 2000 посетителей в месяц и среднем чеке в 450 руб.

9.Риски и гарантии

Несмотря на свою слабую освоенность, проект отличается умеренными рисками. Отсутствие прямых конкурентов на рынке гарантирует сбыт в инвестиционный период. Риски снижаются за счет наличия нескольких доходных статей. В случае низкой рентабельности цены на услуги и реализуемые товары могут быть изменены как в сторону повышения, так и уменьшения за счет запаса рентабельности. Описание и оценка рисков проекта по организации парка тропических бабочек даны в Табл. 6.

Таблица 6. Оценка рисков проекта и мероприятия по предотвращению их наступления или их последствий

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Риск** | **Вероятность наступления** | **Степень тяжести последствий** | **Меры по предотвращению** |
| 1 | Издержки от закупки бракованных куколок (мертвые, бабочки с нераскрывшимися или выцветшими крыльями) | средняя | низкая | Изначальное закладывание в расходные статьи высокого процента брака, закупка куколок бóльшими объемами |
| 2 | Издержки от нереализованного вовремя товара (умершие бабочки) | средняя | низкая | Продаж партнерам по цене, превышающей себестоимость (например, магазинам цветов для создания букетов) |
| 3 | Неблагоприятная ситуация в экономике, падение покупательской способности | низкая | средняя | Снижение цены за счет запаса рентабельности, расширение ассортимента услуг, маркетинговое продвижение |
| 4 | Вандализм посетителей/нанесение вреда бабочкам | низкая | низкая | Введение системы штрафов за повреждение бабочек, контроль за поведением посетителей |
| 5 | Повышение закупочных цен на куколки | средняя | средняя | Увеличение конечной цены в пределах платежеспособности населения, сокращение издержек, поиск новых каналов поставки куколок |

10.Приложения