

Kosztorysowanie w kwiaciarni

prelegent: Andrzej Dąbrowski

Panel edukacyjny z udziałem specjalistów ForumKwiatowe.pl

SPECIAL DAYS 2017

Kosztorysowanie w kwiaciarni

Biznes florystyczny z kalkulatorem w ręku



Pasja czy biznes?



Kwiaciarnia to przedsiębiorstwo jak każde inne, a nadrzędnym celem każdej firmy jest zarabianie pieniędzy. Im większe zyski tym właściciele kwiaciarni są bardziej zadowoleni. Znakomicie jeżeli udaje się ten cel ciągle osiągać. Czym jednak byłaby ta działalność gdybyśmy nie mogli związać przysłowiowego „końca z końcem”, wtedy sama pasja nie wystarczy...



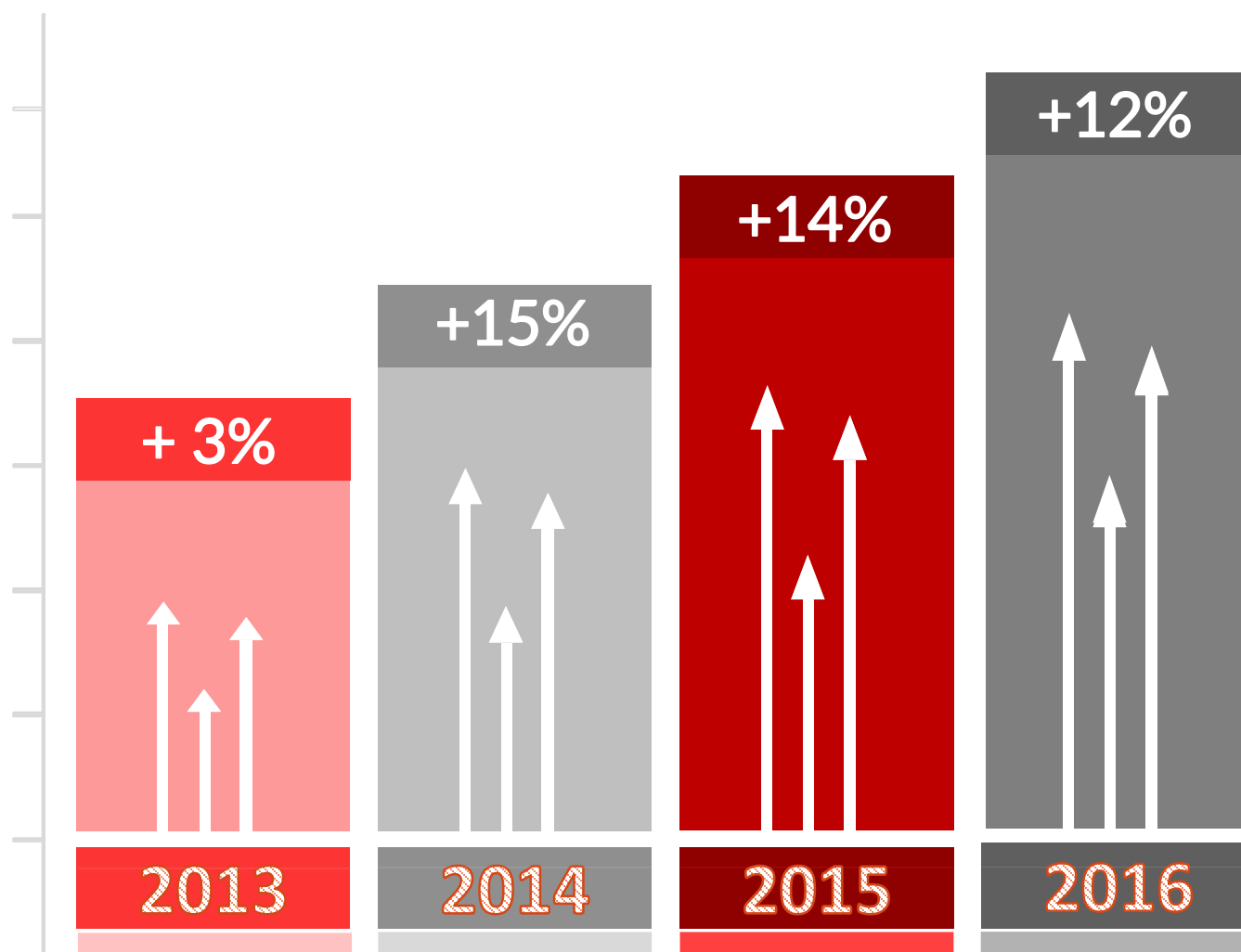
Rynek kwiatowy w Polsce

(dobre i złe wieści)

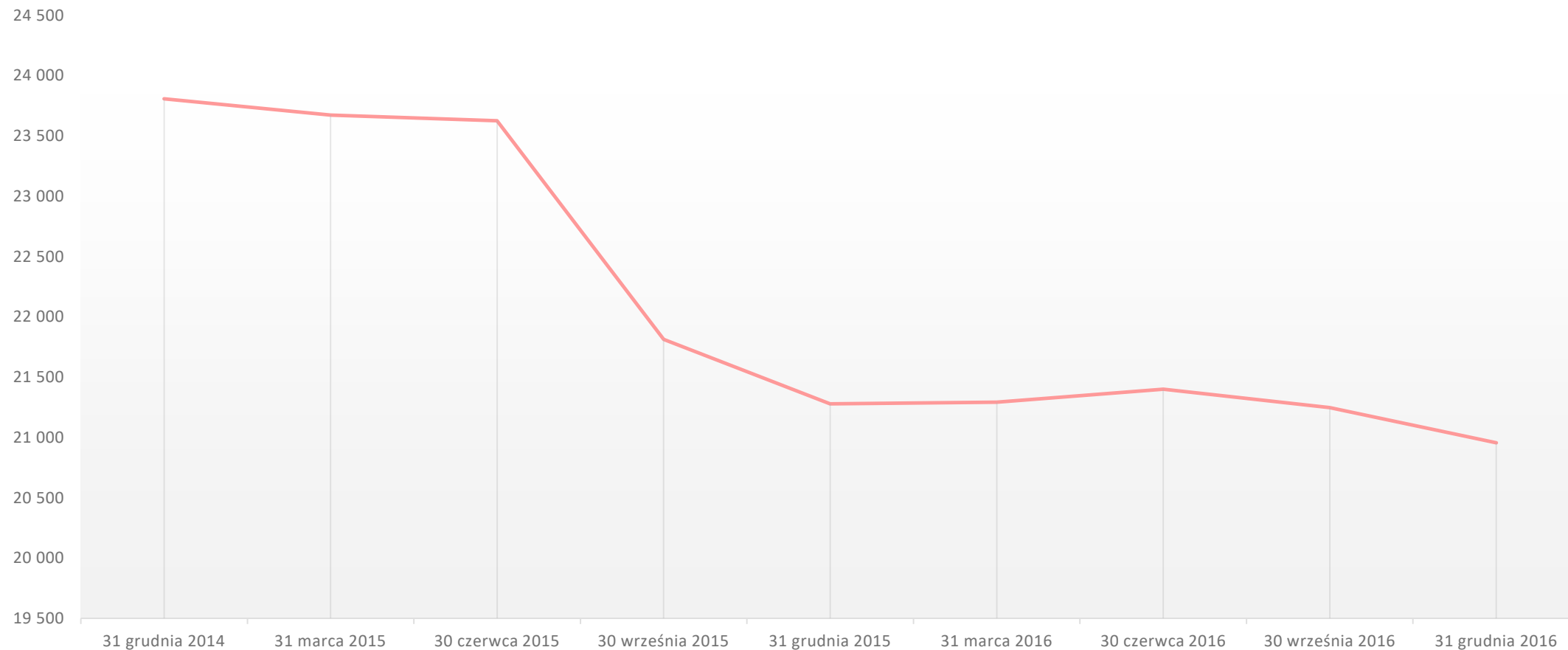
- ✓ Polacy kupują coraz więcej kwiatów
- ✓ Liczba kwiaciarni maleje
- ✓ Zmienia się struktura kanałów sprzedaży



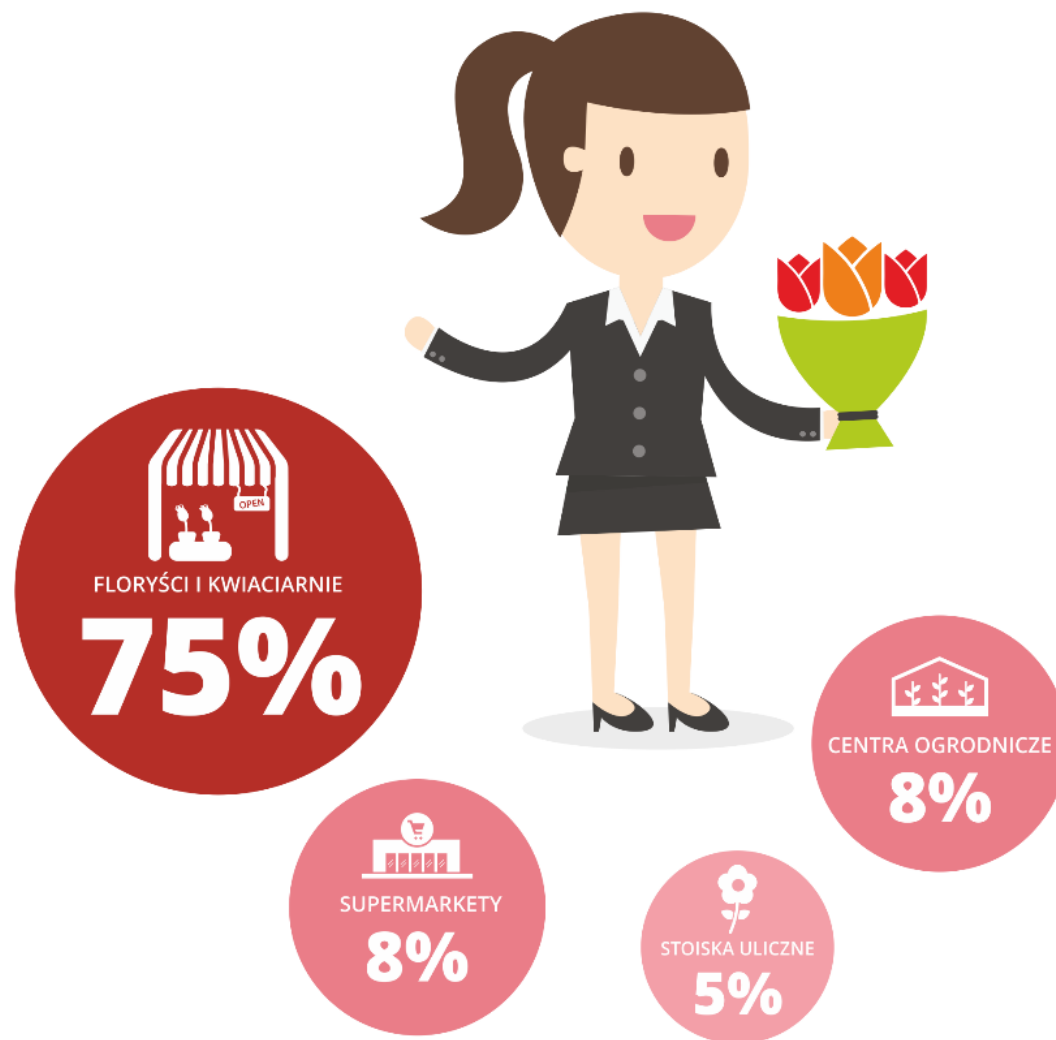
Polacy kupują coraz więcej kwiatów



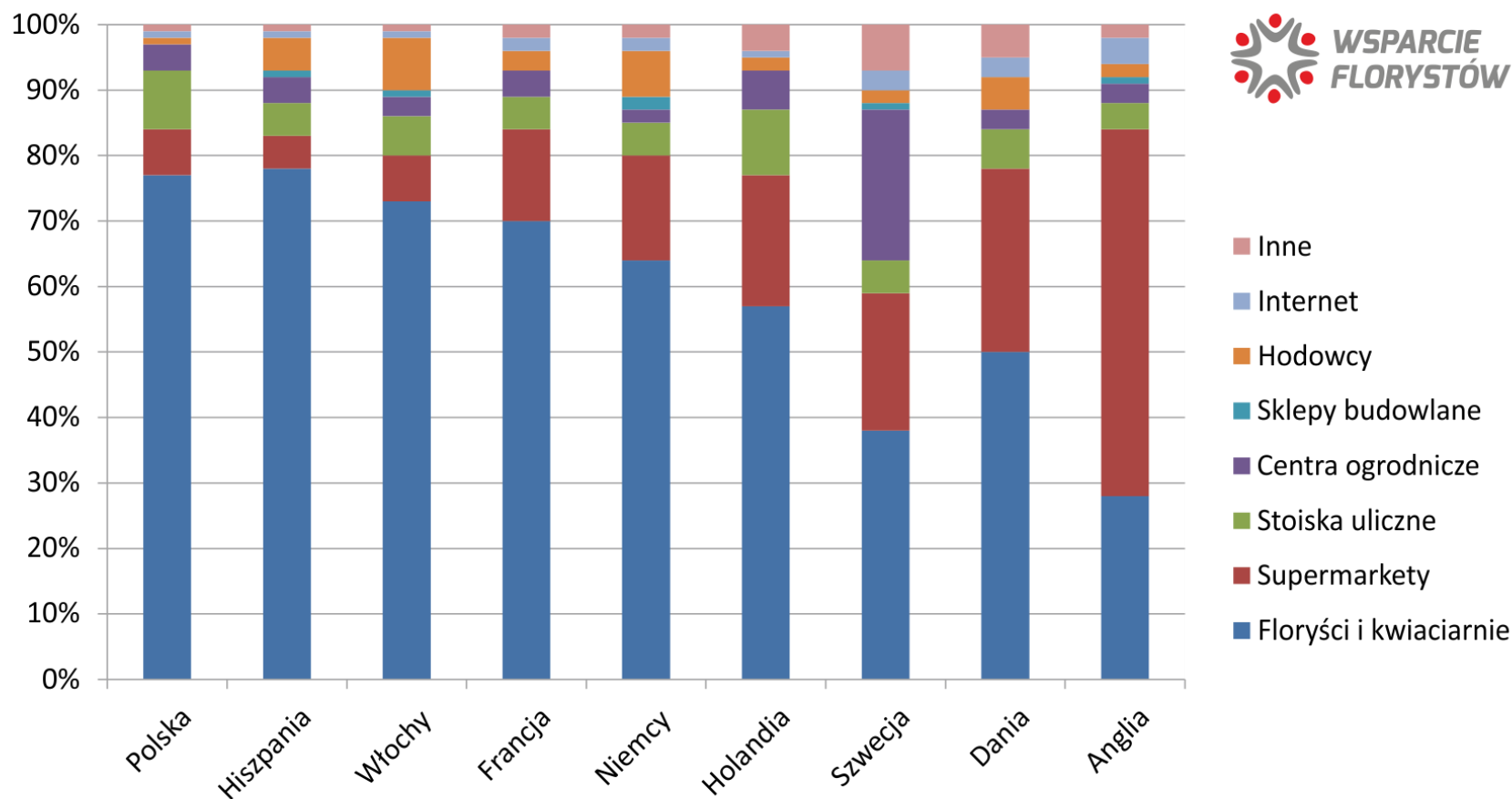
Liczba kwiaciarni w Polsce maleje



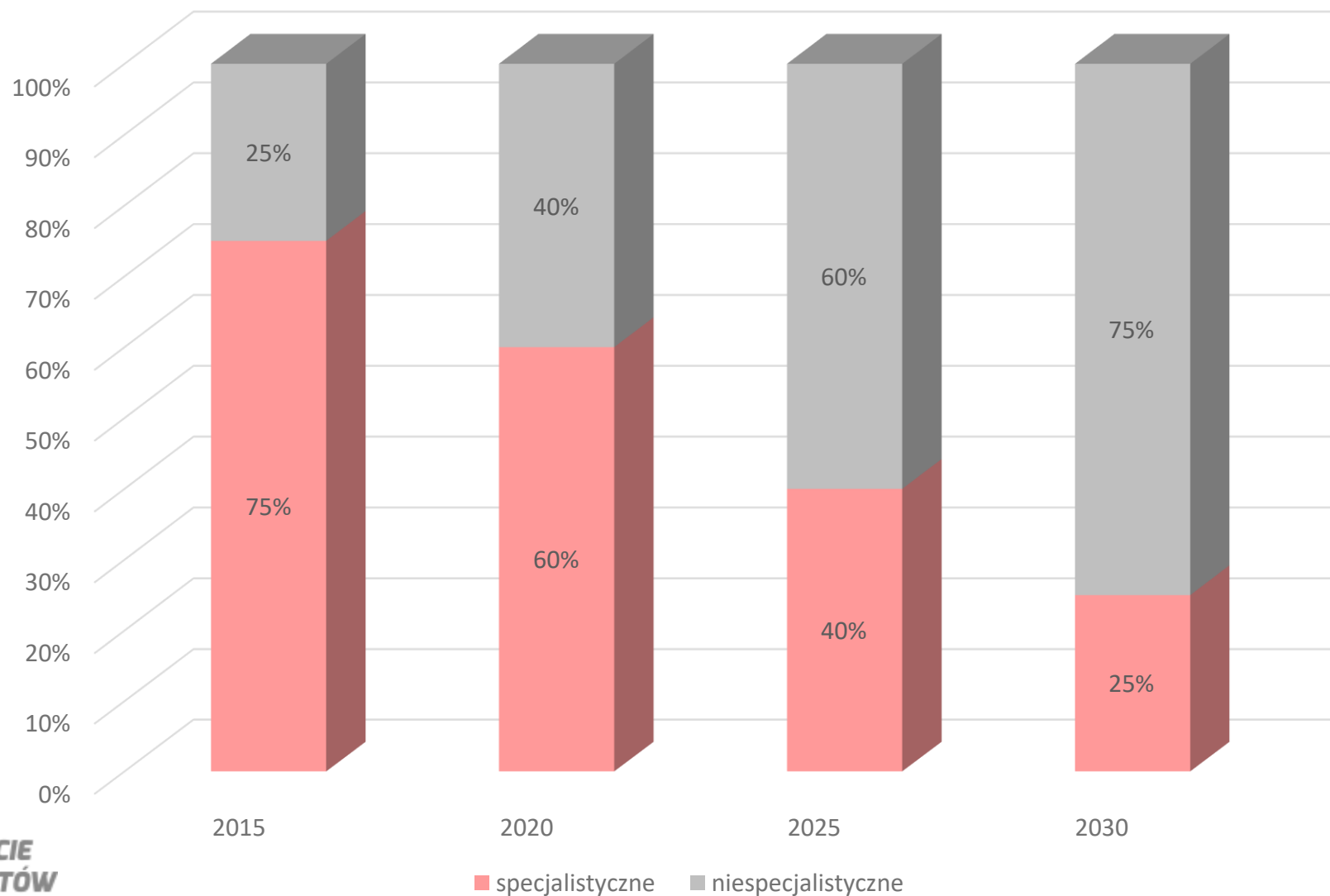
Aktualna struktura sprzedaży kwiatów w Polsce



Struktura kanałów sprzedaży kwiatów ciętych w 2013 r.



Prognoza zmian struktury sprzedaży kwiatów w Polsce



Zagrożenia mające wpływ na sytuację w branży florystycznej:

- Brak przestrzegania zasad handlu hurtowego przez giełdy, hurtowników, ogrodników.
- Ciągłe obniżanie poziomu przez pojawiające się na rynku podmioty, a także te działające od wielu lat, charakteryzujące się kompletnym brakiem przygotowania zarówno florystycznego jak i ogólnego ekonomicznego.



Skąd się biorą niskie ceny

(złapać klienta za wszelką cenę)

Niskie ceny są wynikiem przeświadczenia, że klient oczekuje niskich cen. A czy tak jest na pewno?
Czy Ty poszukując oferty na usługi kierujesz się tylko najniższą ceną?
Czy jest coś ważniejszego?



Czy warto sprzedawać tanio

(konsekwencje zbyt niskich cen)

Przykład komunii – niska cena? Goście ocenią kwiaciarnię a nie budżet!

Bukiet na imprezę ...

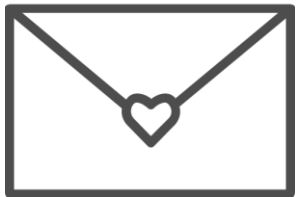
Sprzedawanie do ostatniego kwiatka, konsekwencje



Ile kosztuje taka kompozycja?



Badanie rynku



Na wakacjach planujemy nasz ślub i wesele. Szukamy kwiaciarni do wykonania dekoracji.

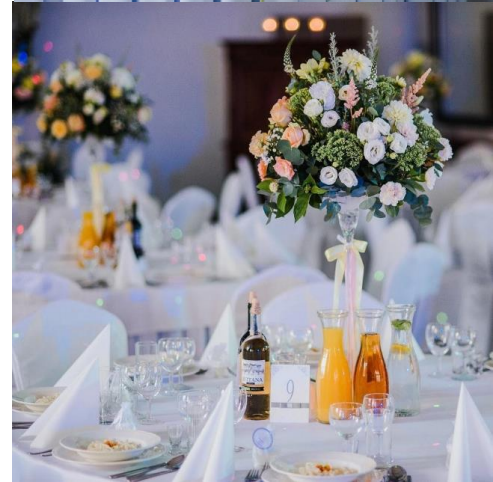
Proszę o informację ile kosztują u Państwa takie kompozycje.

1. Bukiet ślubny
2. Dekoracja na stół młodych
3. Dekoracja na stoły gości

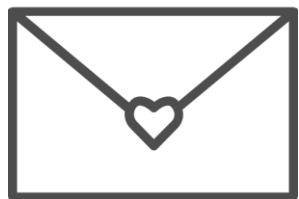
Z niecierpliwością czekamy na ofertę.



z serdecznością
Natalia i Wojtek



Badanie rynku



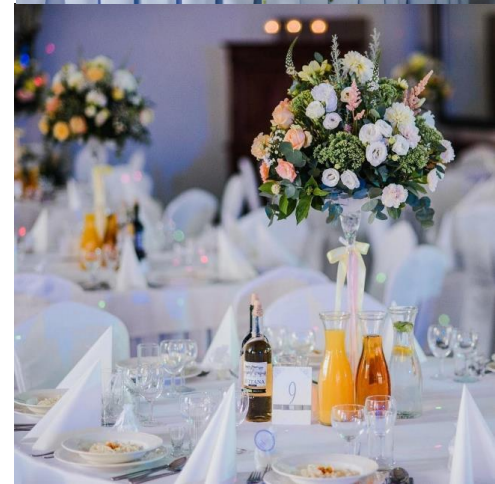
Na razie prosimy o wycenę pozycji z poprzedniego maila. Powinny wyglądać tak jak na zdjęciu - kształt, wielkość, kolorystyka.

Możliwe minimalne zmiany asortymentu. Uroczystość zaplanowana jest na 29.07 tego roku. Proszę przyjąć opcję, że bukiet i kompozycje odbierzemy z kwiaciarni, dysponujemy busem.

Planujemy 10 kompozycji na stoły gości.



z serdecznością
Natalia i Wojtek



Bukiet ślubny



Bukiet ślubny

190 zł → 34%
↑ 30%
↓ 36%



Koszt zakupu kwiatów – 100 zł (21 osób poniżej kosztów zakupu)



Dekoracja na stół młodych



Dekoracja na stół młodych

400 zł → 11 %
↑ 24 %
↓ 65 %



Koszt zakupu kwiatów – 200 zł (90 osób poniżej kosztów zakupu)



Dekoracja na stoły gości



Dekoracja na stoły gości

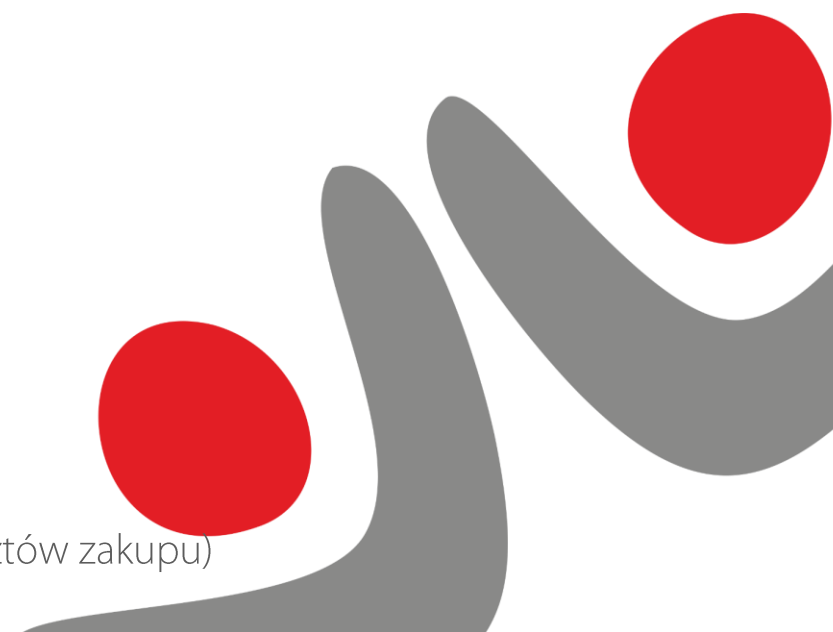
↑ 25 %

150 zł → 13 %

↓ 62 %



Koszt zakupu kwiatów i wypożyczenie naczynia – 80 zł (117 osób poniżej kosztów zakupu)



Czy klientom na pewno chodzi o to, żeby było taniej?

Zawsze znajdzie się ktoś...



... kto zrobi to taniej...

Wnioski

- Czy chcesz dostosować się do niskich cen i podzielić los 30% kwiaciarni, które nie zarabiają i znikają z rynku?
- Czy ... lepiej dbać o to, aby pasja była również biznesem?
- Wysonduj czy klient chce skromnie czy na bogato?
- Dopytaj klienta o szczegóły – kiedy, gdzie, ile?
- Przelicz dokładnie liczbę poszczególnych elementów kompozycji, zastanów się czy potrafisz zrobić taką samą, czy kwiaty są dostępne, ile mogą kosztować?
- Odpowiedz szybko i konkretnie na pytanie.



Zasady kalkulacji cen wyrobów i usług florystycznych

Zasady kalkulacji cen są to metody, które wykorzystując takie dane jak koszty własne, popyt zgłaszany przez nabywców lub ceny konkurencji pomagają ustalić po jakiej cenie przedsiębiorstwo powinno wprowadzić dane dobro lub usługę na rynek.



Na ceny końcowe mają wpływ:

- popyt ze strony konsumentów
- koszty wytworzenia produktu czy usługi
- ceny konkurencji

W działaniach marketingowych popyt ustala górną granicę ceny, a koszty jej dolny pułap. Firma potrzebuje, więc informacji o tym jak kształtują się koszty przy różnym poziomie produkcji.

Analizując ceny konkurencji możemy natomiast określić taki poziom cen, który zostanie zaakceptowany przez nabywców.



Zasady kalkulacji cen

- **zasada narzutu na koszty**
- zasada zysku docelowego
- **zasada postrzeganej wartości**
- zasada kalkulacji ceny według wartości
- **zasada naśladownictwa**
- **zasada przetargu utajnionego**



Czy stuprocentowy narzut to dużo?

Zacznę od tego, że 100 % narzutu to zaledwie 50 % marży! Czy taka marża wystarczy na pokrycie kosztów działalności przedsiębiorstwa, a przede wszystkim czy da nam satysfakcjonujący zysk?

Kiedyś wydawało mi się, że 100% narzutu jest nieprzyzwoicie wysoki, tak też reagują klienci, którzy cały czas wytykają nam ceny kwiatów na giełdzie. Ale przecież na giełdzie nie kupujesz kompozycji kwiatowej, bukietu tylko półprodukt jakim są kwiaty, a od tego momentu do postawionej kompozycji w śliniącym naczyniu to bardzo daleka droga. A więc po kolei.



Analiza kosztów usług florystycznych

Przeważnie floryści przy kalkulacji ceny stosują zasadę narzutu na koszty, czyli dodają procentowy narzutu na koszty zakupu kwiatów i roślin użytych w kompozycji.

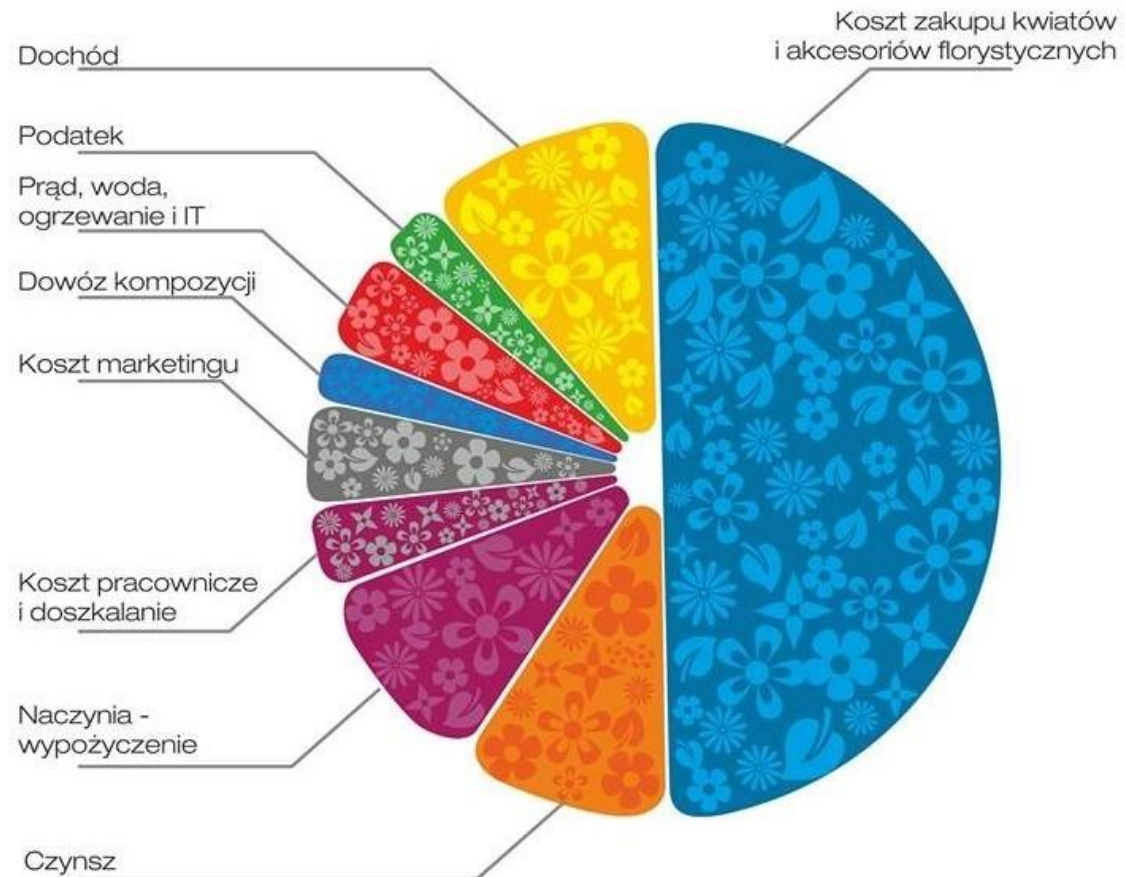


Koszty w kwiaciarni

- ✓ Czynsz
- ✓ Zakup towaru
- ✓ Woda, prąd, gaz
- ✓ Śmieci
- ✓ Pracownicy
- ✓ Telefon, Internet
- ✓ Marketing
- ✓ Amortyzacja
- ✓ Samochód
- ✓ niesprzedane kwiaty wyrzucane do kosza
- ✓ Podatki
- ✓ ...



Składowe koszty usług





SZKOLENIE

KWITNĄCE PRZEDSIĘBIORSTWO

Co florysta powinien aby jego praca była nie tylko efektywna, ale i efektywna.

Dużym ograniczeniem w sukcesie sprzedawcy jest „mentalna” przewaga, jaką ma nad nim klient. To on płaci pensję, przez co na wiele może sobie pozwolić i ma duże wymagania. Sprzedawca, ulegający manipulacjom ze strony klientów, nie rozpoznaje wszelkich gier mających na celu tylko i wyłącznie „wygraną klienta”, sprzedaje produkt lub usługę, ale głównie poprzez obniżenie ceny. A czy o to chodzi w kwiaciarni?

Sztuka sprzedaży to bardzo bogata i pożyteczna wiedza. Nowa wiedza może być źródłem naszej przewagi konkurencyjnej.

Plan szkolenia

- Nauka na błędach bywa kosztowna – jak przejść od klującego biznesu w kwitnące i owocujące przedsięwzięcie?
- Padnij, powstań – 5 moich porażek, 5 moich sukcesów.
- Analiza najczęstszych błędów popełnianych przez przedsiębiorców florystycznych.
- Kosztorys z kalkulatorem w ręku.
- Wybrane zagadnienia prawne i podatkowe związane z branżą kwiatową.
- Dlaczego ludzie kupują?
- 7 głównych etapów sprzedaży.
- 5 kroków skutecznej sprzedaży.

Terminy

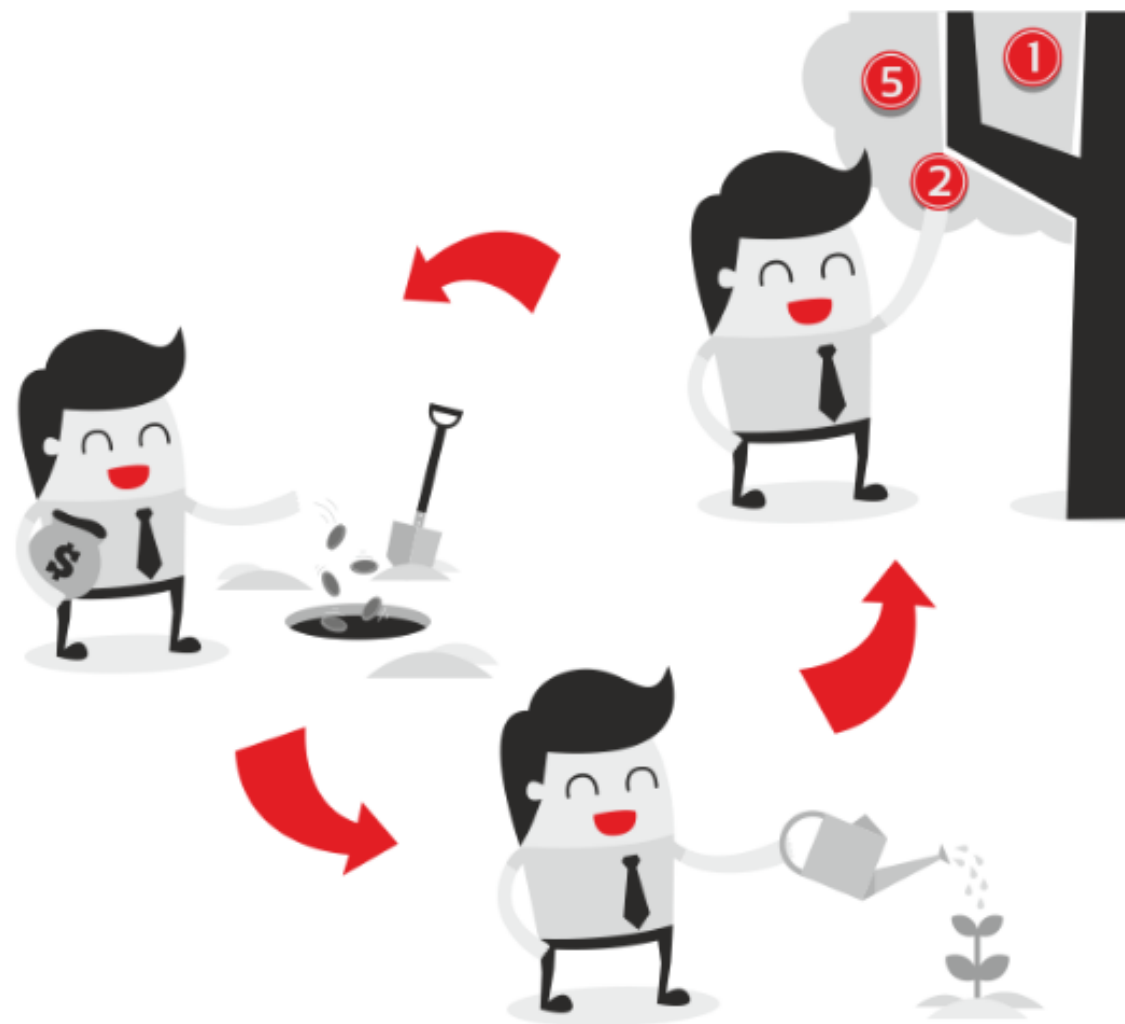
8-9 styczeń, Wrocław
22-23 styczeń, Bydgoszcz
5-6 luty, Opole
19-20 luty, Kielce
26-27 luty, Łódź
19-20 marzec, Gdańsk
26-27 marzec, Leszno
2-3 kwiecień, Warszawa
23-24 kwiecień, Lublin
7-8 maj, Olsztyn
14-15 maj, Kalisz
28-29 maj, Zielona Góra
11-12 czerwiec, Legnica
25-26 czerwiec, Sandomierz
16-17 lipiec, Olsztyn
30-31 lipiec, Kraków
20-21 sierpień, Koszalin
27-28 sierpień, Łódź
3-4 wrzesień, Warszawa
10-11 wrzesień, Katowice
8-9 październik, Poznań
15-16 październik, Wrocław
5-6 listopad, Rzeszów
19-20 listopad, Szczecin
26-27 listopad, Kielce
10-11 grudzień, Toruń

Zapisz się! wsparcieflorystow.pl/szkolenia

Kwitnące przedsiębiorstwo

Co florysta wiedzieć powinien aby jego praca była nie tylko efektowna, ale i efektywna.

Dużym ograniczeniem w sukcesie sprzedawcy jest „mentalna” przewaga jaką ma nad nim klient. To on płaci pensję, przez co na wiele może sobie pozwolić i ma duże wymagania. Sprzedawca, ulegający manipulacjom ze strony klientów, nie rozpoznaje wszelkich gier mających na celu tylko i wyłącznie „wygraną klienta”, sprzedaje produkt lub usługę, ale głównie poprzez obniżenie ceny.



Plan szkolenia

Dzień 1: Pasja i Biznes



Nauka na błędach bywa kosztowna
jak przejść od kłującego biznesu w kwitnące i owocujące przedsięwzięcie?



Padnij, powstań
5 moich porażek, 5 moich sukcesów



Analiza najczęstszych błędów
popęlnianych przez przedsiębiorców florystycznych



Kosztorys
z kalkulatorem w ręku

Dzień 2: Sztuka sprzedaży



Wybrane zagadnienia
prawne i podatkowe związane z branżą kwiatową



Dlaczego ludzie kupują?



7 głównych etapów sprzedaży



5 kroków skutecznej sprzedaży.



Dziękuję za uwagę

601 375 900

info@wsparcieflorystow.pl

www.wsparcieflorystow.pl

