



**ПРОЄКТ ОРГАНІЗАЦІЇ
МАРКЕТПЛЕЙСУ
З ПРОДАЖУ КВІТІВ**

Опис проєкту

Проєктом передбачається створення та організація роботи маркетплейсу з продажу квітів. Бізнес-моделлю створюваного маркетплейсу є Крім цього, буде розроблено мобільні додатки для смартфонів, які працюють на операційних системах IOS і Android. Загальний термін розробки – ... місяців.

Маркетплейс із продажу квітів – інтернет-ресурс, який дозволить безпосередньо укласти угоди між виробниками/продавцями квітів і кінцевими споживачами. Майданчик буде посередником, що гарантує обом сторонам ..., а також можливість замовити доставку квітів.

Монетизація порталу

Комісія з продажу квітів	Доставка квітів
--------------------------	-----------------

Цільовий ринок

Щороку в Україні вирощують близько ... млн од. квітів. Це значно нижче за наявний попит, тому необхідну кількість довозять із-за кордону (у 2019 році обсяг імпорту квітів склав ... млн од. квітів). Стосовно експорту, то він доволі незначний – усього ... млн од. квітів у 2019 році. Таким чином, загальна ємність ринку квітів станом на 2019 рік склала ... млн од.



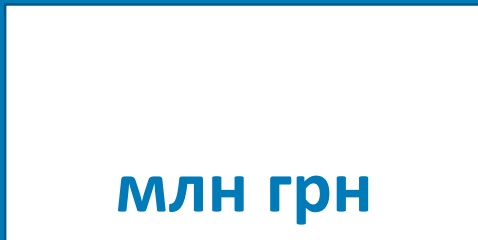
Основні складові

Передбачається три етапи розвитку проєкту:

- 1 етап  Створення порталу та залучення партнерів
- 2 етап  Власна доставка квітів на мопедах
- 3 етап  Відкриття власних пунктів видачі квітів



Фінансові результати

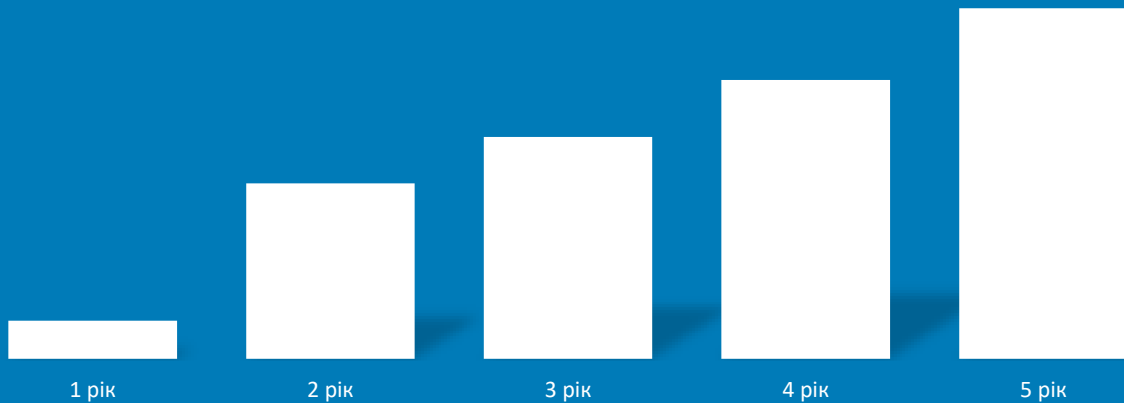


ВАЛОВИЙ ДОХІД
ЗА 5 РОКІВ

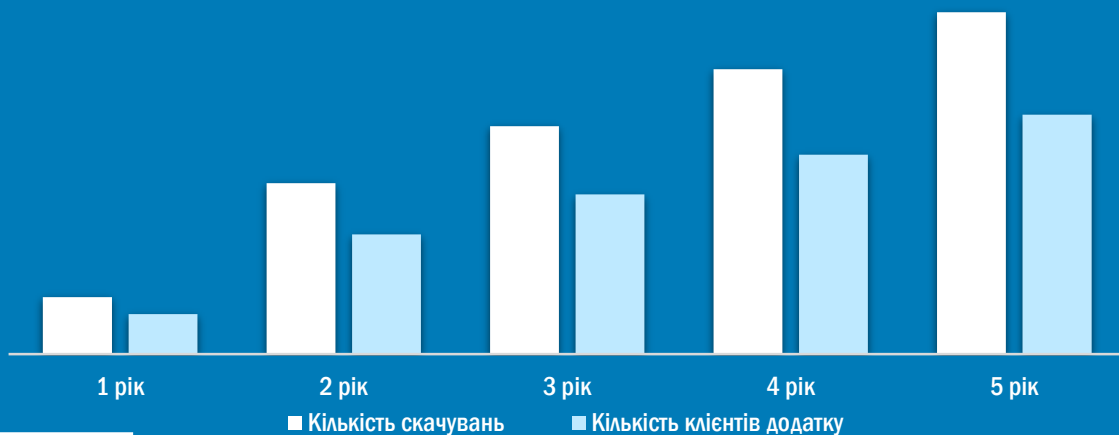


ЧИСТИЙ ПРИБУТОК
ЗА 5 РОКІВ

Кількість клієнтів сайту



Мобільний додаток





млн грн

ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ ПРОЄКТУ

З них ... млн грн – розробка сайту та мобільного додатку, ... млн грн – придбання мопедів, ... млн грн – обладнання пунктів видачі квітів, ... млн – поповнення обігових коштів, ... млн грн – інші витрати (брендовий одяг та ін.)

%

**ІНДЕКС
ПРИБУТКОВОСТІ
ВКЛАДЕНЬ (PI)**

**ВНУТРІШНЯ НОРМА
РЕНТАБЕЛЬНОСТІ (IRR)**

**ПОКАЗНИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПОРТАЛУ ТА МОБІЛЬНОГО
ДОДАТКУ ЗА 5 РОКІВ**

млн грн

**ТЕРМІН ОКУПНОСТІ,
РОКІВ**

**ЧИСТА ПРИВЕДЕНА
ВАРТІСТЬ (NPV)**

Рентабельність та інвестиційна привабливість проєкту знижуються під час зменшення кількості клієнтів та замовлень, збільшення собівартості пропонованих послуг, а також зниження % від продажу, що залишає портал собі. Водночас, за умови реалізації оптимістичних прогнозів, прибутковість проєкту та його інвестиційна привабливість зростають