

Бизнес-план

Выращивание салата

Вложения: **150 000 рублей**

Доход: **672 000 рублей**

Количество: **30 соток земли**

Окупаемость: **1 год**

Содержание

1. Описание идеи
2. Оценка идеи
3. Достоинства идеи
4. Недостатки идеи
5. Пошаговый план
6. Расходы на открытие
7. Ежегодные расходы
8. Сбыт продукции
9. Доход и прибыль
10. Заключение + полезные материалы

Автор: Кучер Роман

1. Описание идеи

Салат является полезной зеленью. Часто его можно встретить в магазинах и на рынках. Выращивать салат не сложно, а способов как минимум 4 – выращивание салата в открытом грунте, в грунте в сезонной теплице, в круглогодичной теплице грунтом и гидропоникой. Какой вариант выгоднее – узнаете из статьи.

2. Оценка идеи

Отвечаем на вопросы:

1. Как выращивать: в открытом грунте, сезонной теплице или в круглогодичной теплице гидропоникой?
2. Куда сбывать продукцию, и какие на нее цены?
3. Кто будет заниматься выращиванием – самостоятельно или рабочий?

3. Достоинства идеи

1. Гидропонное выращивание имеет достоинства – контроль влаги, ненужность в прополке, отсутствие вредителей.
2. Гидропонную систему можно установить даже в доме.
3. Выращивание в открытом грунте не затратное.
4. Высокий спрос зимой.
5. Получить урожай можно 2 и более раз в год.
6. В теплицах легко контролировать климат.
7. Высаживая раз в неделю, вы будете постоянно иметь небольшие партии для сбыта.
8. Спрос на небольшие партии будет всегда, например, в продуктовых магазинах.

4. Недостатки идеи

1. Климат в открытом грунте может повлиять на урожайность.
2. Гидропоника и теплица – дорогое удовольствие.
3. Недолгий срок хранения после срезки.
4. В северных регионах круглогодичная теплица не выгодна из-за дорогостоящего содержания.
5. Для прибыльного выращивания гидропоникой нужны большие промышленные теплицы.

5. Пошаговый план

7 шагов ведения дела:

1. Оценка идеи.
2. Подготовка земли.
3. Покупка семян.
4. Посадка.
5. Выращивание.
6. Сбор салата.
7. Реализация.

Б. Расходы на открытие

№	Наименование	Сумма в рублях
1	Скважина и шланги	60 000
2	Мотоблок	30 000
3	Инструмент	5 000
4	Прочие расходы	10 000
	Итого:	105 000

7. Ежегодные расходы

№	Наименование	Сумма в рублях
1	Семена	3 600
2	Подкормки и удобрения	15 000
3	Электроэнергия	10 000
4	Рабочий	20 000
5	ГСМ и реклама	25 000
6	Налоги	45 000
7	Прочие расходы	5 000
	Итого:	123 600

8. Сбыт продукции

Кто является клиентом на салат:

- Соседи;
- Продуктовые магазины, рынки;
- Кафе, рестораны, столовые;
- Продажа через газету и интернет – доски объявлений;
- Супермаркеты, гипермаркеты;
- Перекупщики – на большие партии.

Заключать договора о сбыте салата нужно заранее. Перед сбором урожая предупредите клиента, что привезете товар. Так салат после срезки не пропадет, а сразу уйдет клиенту.

9. Доход и прибыль

С 1 квадратного метра можно получить в среднем 3,2 килограмма салата. Это очень хороший вес, учитывая, что вы будете впервые заниматься этим делом. К тому же еще неизвестно качество поля и погода в вашем регионе.

За сезон вы получите 2 урожая. Средняя оптовая стоимость салата на рынке – 35 рублей за килограмм.

Итоговый **доход** составит $3\ 000 * 3,2 * 2 * 35 = 672\ 000$ рублей.

Чистая прибыль составит $672\ 000 - 123\ 600 = 548\ 400$ рублей.

Дело окупиться в первый же год.

10. Заключение

Если нет больших финансов, то начинайте выращивать салат в открытом грунте. Можно поставить сезонную теплицу и выращивать рассадой. Работы по уходу много, но оплата за труд будет высоким доходом. К тому же работать вы будете не более 7 месяцев в году.

Полный бизнес-план со всеми расчетами и нюансами читайте на моем сайте - <https://clck.ru/Gtaq3>

Полезные материалы

Сайт – <https://zarabatyvayemsami.ru/>

Группа ВКонтакте – <https://vk.com/zarabatyvayemsami>

Канал на YouTube –

<https://www.youtube.com/channel/UCGtPETO8i3jS1fIN5CbU2kg>

Бизнес-планы по теме:

1. Бизнес-план выращивание табака – <https://clck.ru/Gtb2t>
2. Бизнес-план выращивание фасоли – <https://clck.ru/Gtb2K>
3. Бизнес-план выращивание картофеля – <https://clck.ru/Gtaz2>
4. Бизнес-план выращивание редиса – <https://clck.ru/Gtazc>