

Цветочный бизнес в Казахстане

На первый взгляд создается впечатление, что цветочный бизнес – легкий способ получить доход при относительно небольших вложениях. Но решившим заняться этой деятельностью следует знать о том, что подводные камни цветочного бизнеса зачастую гораздо больше и значимее, чем может показаться вначале.

Начнем с того, что цветы – достаточно скоропортящийся товар, и даже при самом удачном стечении обстоятельств – раскрученной торговой точки, большого ассортимента и высокого спроса – какая-то часть товара все равно идет на выброс. При менее благоприятных условиях существует риск, что на выброс может пойти и большее количество цветов – если вы не сможете заблаговременно наладить работу и раскрутить свой бизнес.

Важную роль в цветочном бизнесе играет расположение торговой точки. Желательно, чтобы магазин находился в оживленном месте с большой проходимостью. Удаленность от центра города или расположение магазина в «спальных» районах может стать причиной убыточности бизнеса, так как оффлайн-торговля зиждется либо на личном опыте покупателя, уже имевшего дело с вашим магазином, или либо на эффекте сарафанного радио.

По сравнению с этим, преимущества онлайн-магазинов цветов заключается в том, что они могут использовать все современные достижения рекламы в интернете, а само расположение магазина, по сути, играет не самую важную роль. Ассортимент представлен на корпоративном сайте магазина, курьерская доставка налажена – потенциальному покупателю остается лишь определиться с выбором букета и кликнуть мышкой для оформления заказа.

Большое значение также отводится ассортименту цветов, с которым вы планируете работать. Цветы можно закупать как за границей, так и у отечественных поставщиков. У отечественных производителей цена, как ни странно, выше заграничной. Мелкие торговые точки часто не могут позволить себе закупать цветы за границей, поэтому предпочитают работать с поставщиками из Узбекистана и Китая. Если бюджет позволяет – то цветы можно закупать в Голландии на специальных аукционах, куда поставляют свой товар Латинская Америка, Африка и Европа.

В Казахстане наибольшей популярностью пользуются такие цветы, как розы, тюльпаны и лишь небольшая доля рынка отводится на другой ассортимент.

Решив заняться цветочным бизнесом, важно учитывать, что спрос на цветы многократно повышается в преддверии праздников, и заметно снижается в период несезона. Поэтому важно иметь несколько проверенных поставщиков, чтобы не допустить казусов, связанных с отсутствием товара в преддверии значимых праздников.

Чтобы заниматься цветочным бизнесом, помимо полной осведомленности во все нюансы этого дела, нужно, прежде всего, любить цветы – так как в первый год после открытия магазина предприниматели обычно работают в ноль, или даже в минус. А без любви к своему делу перетерпеть такие сложности будет довольно проблематично.