



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ТЕМИРТАУСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ**

БИЗНЕС ПЛАН ПРОДУКТОВОГО МАГАЗИНА



**ПОДГОТОВИЛИ СТУДЕНТЫ
ГРУППЫ УБА-15:
МОИСЕНКО К.
МАЛЬСАГОВА М.Х.
УШАТОВА А.А.
ЕДИЛЬБАЕВА А.Б.
ПРОВЕРИЛА :ДУЙСЕНОВА А.Б.**

ТЕМИРТАУ 2016



Торговля продуктами питания, пожалуй, одно из наиболее популярных направлений в нашей стране. Многие говорят, что на разных вещах люди экономят, но поесть будут покупать всегда. Так оно и есть. В этой статье мы рассмотрим пример бизнес плана продуктового магазина. Стоит учесть, что спрос на эту группу товаров порождает и огромную конкуренцию среди предпринимателей, поэтому будьте готовы к тому, что вам придется постоянно бороться за «место под солнцем» в этом бизнесе. Стоит сказать, что **РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ продуктового бизнеса составляет около 25%**. Стартовать можно как с большой суммой и серьезными вложениями, так и с минимальными затратами.

Содержание плана

1. Общий формат торговой точки
2. Помещение
3. Оборудование для продуктового магазина
4. Персонал
5. Примерный финансовый план



1. Размер магазина.

Одно дело, когда вы открываете небольшую торговую точку на 30 – 45 кв.м. и второе, когда запускаете продуктовый супермаркет. Вообще в нашей стране можно выделить несколько видов такого рода магазинов:

- гипермаркеты и супермаркеты. Это торговые точки, площадь которых составляет от 500 кв.м. и выше. Обычно эту нишу занимают большие торговые сети: Ашан, Пятерочка, Сильпо и прочие.
- гастрономы и «стандартные» магазины продуктов. Это привычный всем нам формат, размер таких точек доходит до 300 кв.м. А начинается от 90 кв.м.
- маленькие магазинчики возле дома. Такой бизнес также нормально развивается, основными его клиентами являются те люди, которые не хотят идти за хлебом и пачкой сметаны в супермаркет, а без проблем могут купить все у себя возле дома.
- торговые точки с продуктами питания на рынке. Этот наиболее дешевый точки зрения вложений, но и достаточно конкурентный вид. Поскольку обычно в одном месте на рынке сосредотачиваются десятки таких точек, и бороться с конкуренцией остается либо снижением цен, либо постоянно свежим ассортиментом продуктов (по сравнению с другими продавцами).

2. Формат обслуживания.

Будет ли у вас в магазине самообслуживание, которое подразумевает покупку всего оборудования, начиная от тележек и заканчивая камерами наблюдения, или же обслуживание покупателей будет происходить по классической схеме из-за прилавка.

Итак, в нашем случае за основу мы возьмем небольшой продуктовый магазин, расположенный в спальном районе города. График работы с 8:00 до 23:00. Рассчитан на людей с низким и средним уровнем дохода. Ориентировочная посещаемость магазина – 70 человек в день.

Помещение

- Желательно брать площадь от 40 до 90 кв.м. Это цифры для маленького магазин в спальном районе. Если товар будет, продаваться с прилавка, то можно посмотреть на помещения и, начиная от 30 кв.м. Учитывайте, что большой объем пространства займут стеллажи, полки и холодильное оборудование. У вас должно остаться достаточно места для клиентов, чтобы они не толпились друг за другом.
- Выбирая расположение, стоит в первую очередь смотреть на поток людей (проходимость) возле этой точки в конкретном микрорайоне. Арендовать помещение в глубине двора, где вас никто не заметит, не стоит – это заведомо провальная идея.

Местонахождение продуктового
магазина будет находиться в
торговом доме **Тройка**

Помещение левое крыло 0кв м -80 000

тг

/договор с владельцем помещения по аренде составляет на 2 год /-1 920 000

тг

На ремонт помещения -1 250 000 тг

ИТОГ:3 170 000 тг



ДИД

ЛОМБАРД

ПЕРШИЙ
НАДРОС
ОДЕЖДА

СТРОИТЕЛЬСТВО

ТРОЙКА

СЕТЬ
АДМ. УЧЕТ

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ





Оборудование для продуктового магазина

- На оборудовании экономить не стоит. Часть техники, например, холодильников можно для начала взять в аренду, потом докупать уже все свое.



Ниже представлен список базового оборудования, которое вам понадобится:

Стеллажи и полки – до 1 200 000 тг;

Морозильный шкаф – 350 000 тг/шт.;

Холодильное оборудование – до 150 000 тг;

Витрины – около 450 000 тг;

Кассовый аппарат – 140 000 тг;

Электронные весы – 50 000-170 000 тг

● Итог 2 460 000 тенге

Где искать поставщиков?

- В условиях современной экономики поставщики товара сами вас найдут. Как правило, сразу же после открытия магазина к нам будут заходить торговые представители, и предлагать определенную группу товаров. Часть из них можно найти, пообщавшись с людьми, которые уже наладили бизнес в других районах нашего города.
- Есть и другой вариант – это закупка товара на оптовых продуктовых рынках. / Это карагандинский оптовый магазин –ШЫГЫС / .Как правило, там можно взять товар немного дешевле, чем предлагают поставщики, плюс выбор обычно значительно шире.
- На первых порах нам нужно будет работать по предоплате. Если вы успешно будете сотрудничать с поставщиками, часть из них будет давать свою продукцию под реализацию.

Подбор ассортимента

При составлении бизнес плана для продуктового магазина, ассортименту стоит уделить особое внимание. В первую очередь нужно составить портрет покупателя. Люди, с каким уровнем дохода живут в вашем районе, и какие товары должны при этом преобладать. Обычно на старте завозят все основные группы продуктов, и уже в процессе работы на протяжении нескольких месяцев ассортимент добавляется, а что-то даже уходит из полок. Так, например, можно будет расширять ассортимент овощей, или же хлеба различных производителей.

Ассортимент

1. МОРКОВЬ
2. СВЕКЛА
3. КАРТОФЕЛЬ ,
4. ЦВЕТНАЯ КАПУСТА
5. ПОМИДОРЫ ,
6. БАКЛАЖАНЫ,
7. ПЕРЕЦ.
8. ТЫКВА,
9. ОГУРЦЫ,
10. АРБУЗЫ,
11. ДЫНИ ,
12. КАБАЧКИ,
13. ГОРОХ,
14. ФАСОЛЬ ,
15. БОБЫ
16. ГОРОХ,
17. ФАСОЛЬ

Для первоначального закупа товара -980

000 тг

Персонал

Нам потребуется 4 продавца с посменным графиком работы. Продавцов нужно будет обучить пользоваться кассовым аппаратом. А лучше всего составить четкую инструкцию по обслуживанию клиента. Именно такие пошаговые инструкции применяются в большинстве крупных сетей продуктовых магазинов.

2 Охранника, нужны будут в случае наличия самообслуживания, чтобы уберечься от попыток воровства.

Бухгалтер, можно нанять человека, который будет вести бухгалтерию.

Расчет заработной платы продавца

Обязательный пенсионный взнос (ОПВ): 3000 тенге

- Индивидуальный подоходный налог (ИПН): 414.1 тенге
- Заработная плата (оклад): 30000 тенге
- Заработная плата "на руки": 26585.9 тенге

Расчет заработной платы охранника

Обязательный пенсионный взнос (ОПВ): 6000 тенге

- Индивидуальный подоходный налог (ИПН): 314.1 тенге
- Заработная плата (оклад): 60000 тенге
- Заработная плата "на руки": 50885.9 тенге

Расчет заработной платы Бухгалтера

Обязательный пенсионный взнос (ОПВ): 7500 тенге

- Индивидуальный подоходный налог (ИПН): 4464.1 тенге
- Заработная плата (оклад): 75000 тенге
- Заработная плата "на руки": 63035.9 тенге

Расчет заработной платы.

- 1- продавец-30000 тг
- 2- продавец-30000 тг
- 3- продавец-30000 тг
- 4- продавец-30000 тг
- 1-Охранник -60000 тг
- 2-Охранник -60000 тг
- Бухгалтер -75000 тг

Итого 315 000 тенге /за месяц/

В год-3 850 000 /с расчетом 13 заработной платы/

Рекламная кампания

При раскрутке продуктового магазина, нужно применять особые методы маркетинга.

Вывеска и витрины. Наш магазин должен выделяться из массы серых зданий. Название должно легко запоминаться.

Скидки на определенный товар или группу товаров.

Можно каждую неделю устраивать скидки на товары, люди к этому привыкнут и будут к вам ходить, чтобы взять что-то еще по акционной цене, вырабатывается привычка.

Уникальный товар. Это может быть недорогая выпечка собственного производства, наличие живого разливного пива и др.

Примерный финансовый план

На з/п работникам -315 000 тенге

На закуп товара -980 000 тг

На покупку оборудование - 2 460 000 тенге

На аренду и на ремонт помещение - 3 170 000 тг

Примерная общая сумма расходов – 5000 000-7 200 000.

Выручка с магазина за месяц – 1 900 000.

Среднее значение наценки – 30%.

Чистая прибыль – 350 000-400 000 тг.

Окупаемость – 2 – 2,5 года.