

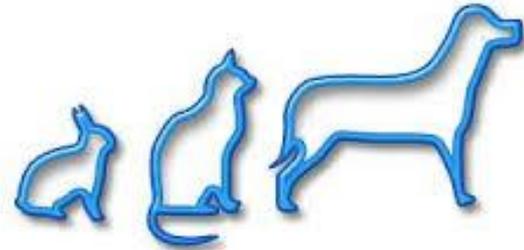
# Зоомагазин и его Бизнес план.

Предприниматель: Мустафин Альберт  
БИЗД-3-2

# Что из себя представляет Зоомагазин?

- Зоомагазин предназначен для продажи животных в качестве домашних любимцев, а так же всего что прилагается для их ухода, провидения досуга. Не смотря на то что эти товары не входят в категорию массового потребления, ассортимент достаточно широк и разнообразен, в зависимости от вкусовых предпочтениях, финансового состояния, и вида животного

ЗооМагазин



# АССОРТИМЕНТ И СБЫТ ПРОДУКЦИИ

Товар оптом покупается на складе, поставляется в магазины и продаётся с наценкой в 50-60% от оптовой цены. В ассортимент входят помимо животных корма для кошек, собак, рыб, черепах, попугаев, канареек, грызунов; кормушки, миски, поилки; книги, в которых содержится подробная инструкция об уходе за теми или иными животными; витамины; намордники, поводки, ошейники; витамины; аквариумные принадлежности; шампуни, расчески; туалеты с наполнителями; домики, клетки, переноски; одежду.



# АССОРТИМЕНТ



*Для одного лишь кота существует сеть разных товаров. От Лотка и Шампуня, до пуховичка и игрушечного лазера*



# ОРГАНИЗАЦИЯ ПОМЕЩЕНИЯ



*1) Торговое оборудование  
Для размещения ваших товаров потребуется приобрести следующее оборудование:  
стеллажи;  
рабочий стол;  
компьютер и кассовый аппарат;  
прилавки, витрины;  
весы для продажи развесных кормов.*

# ОРГАНИЗАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ЗООЦЕНТРА

В Зоомагазине должны быть пять главных вида сотрудников.

- ▣ *управляющий магазином,*
- ▣ *бухгалтер,*
- ▣ *продавцы, желательно, ветеринары в одном лице,*
- ▣ *менеджер по закупке товара.*
- ▣ **Вет-врач**

Согласно Законодательству в штате должен присутствовать Вет-врач, наилучшим вариантом будет если **продавцы** будут иметь ветеринарное образование, как бонус к доходу магазина они могут оказывать платные консультационные услуги.

**Менеджер по закупкам** — важный работник магазина. От него зависит наполняемость магазина разным товаром. Кроме того, ориентируясь на рынке зоопродукции, он должен суметь найти не только наилучший, но и менее дорогой товар — с расчета выгоды для покупателей, а, значит, и для магазина. Чем больше посетителей в него зайдет, тем больше может выйти с товаром. За счет этого будет хороший товароборот, следовательно, доход и прибыль.

Менеджер, кроме того, должен разбираться в документации общей и конкретно по каждому животному, так как у каждого животного своя специфика оформления документации на его сопровождение.

Менеджер должен также ориентироваться в тех инстанциях, которые могут ему понадобиться в процессе работы. Деловитость и коммуникабельность, наряду с профессионализмом — главные его помощники.

**Бухгалтер** – ведёт весь финансовый учёт магазина.

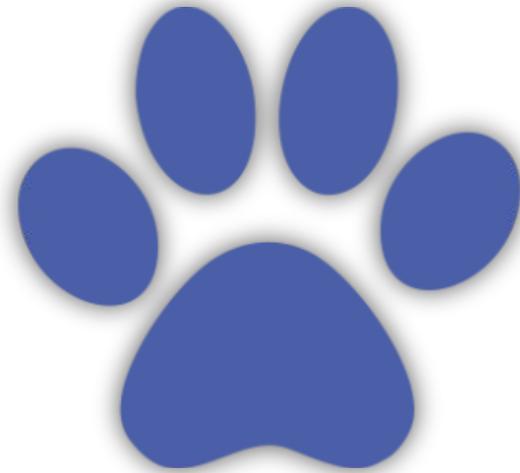
Такого количество персонала вполне достаточно для среднего Зоомагазина, штат можно увеличить всегда.



# ТАК ПОЧЕМУ ИМЕННО ЗООМАГАЗИН?



# *Положения дел отрасли в России*



Россия занимает **первое** место в Европе, и **пятое** место в мире после США, Бразилии, Китая и Японии

Точное число домашних животных в России неизвестно, по некоторым оценкам, их около **- 35,7 млн.**

Считается, что каждая **третья** семья держит кошку, а по числу собак (примерно **10 млн**)

Европейский институт рыночной конъюнктуры Euromonitor International оценивает потенциал российского рынка кормов для домашних животных в **900 млн евро.**

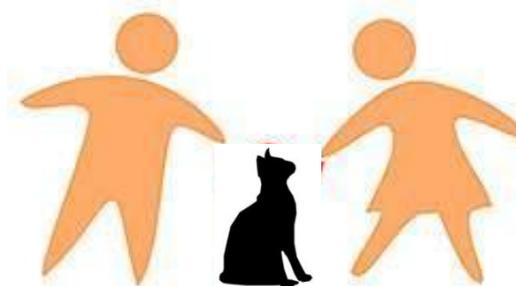


# ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ.

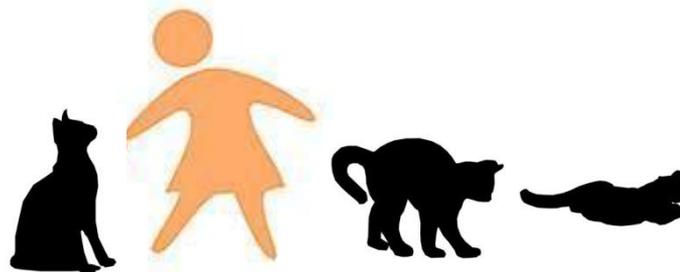
- Потенциальным покупателем может стать каждый. Основная же категория это люди среднего достатка, владельцы питомников, семейные пары, люди пожилого возраста.



Полная семья



Бездетная семья



# ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Большая Рентабельность Бизнеса	Высокая стоимость аренды помещений
Большой чек услуги	Сложность Поиска места
Товар может долго храниться на складе	Ощутимая конкуренция
Сравнительно быстрая окупаемость	



# ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Конечно, чтобы открыть свой собственный зоомагазин, необходимо составить подробный бизнес план и тщательно рассчитать все расходы и потенциальные доходы. Такой план позволит вам точно понять, сколько средств потребуется для создания магазина.

## Первоначальные расходы:

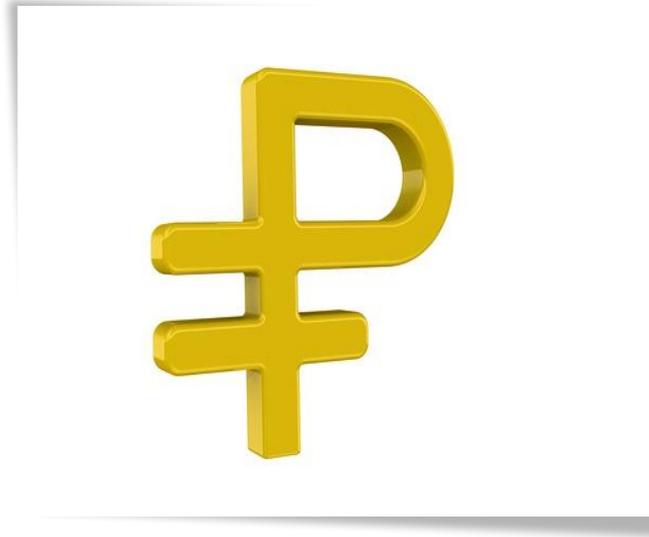
- закупка оборудования – 150 тыс. р.;
- ремонт помещения – 100 тыс. р.;
- установка системы безопасности, видеонаблюдения – 50 тыс. р.;
- регистрация в налоговых органах – 15 тыс. р.

## Ежемесячные расходы:

- заработная плата – 70 тыс. р.:(4-5 ч)
- арендная плата – от 40 тыс. р.;
- расходы на коммунальные нужды – от 15 тыс. р.;
- реклама – 40 тыс. р.;
- закупка товарной продукции – от 300 тыс. р.;
- прочие расходы – 40 тыс. р.

В итоге, как показывает бизнес план, на открытие зоомагазина потребуется от 0.9-1,1 млн рублей.

Отметим, что указанные цифры только примерны и будут изменяться в зависимости от типа магазина, региона страны и других показателей. Как показывает практика, в среднем доходы зоомагазина за месяц составляют от 200-300 тыс. рублей в месяц. При эффективной маркетинговой и ценовой политике, Доходы можно увеличить до 500 000 руб в месяц.



# МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

1) **Расклейка объявлений**, лучшими местами для этого подходит места выгуливания собак, парки, возле ветеринарных клиник, доски объявлений спальных районов.



2) Грамотным Маркетинговым ходом будет создание своего сайта, или ещё лучше «**интернет-магазина**» для доставки товаров к покупателю.



3) **Реклама на телевидении, радио и сайтах.**

В первые месяцы следует выставить все виды товаров понемногу. Чтобы за это время наблюдения составить список самых востребованных товаров.



# Место для Магазина, Подрядчики и Поставщики

К выбору место следует подойти основательно, самыми наилучшими местами для ЗооМагазина следует брать средние города и в местах с высокой проходимостью. Лучше если рядом будет торговый центр или ветеринарная клиника. Оптимальный выбор помещения 70-100кв.м



Поставщики – в каждом крупном городе имеется поставщик. Выбор делать следует исходя из таких факторов как их репутация, цены, способ и регулярность доставки. При долгосрочном сотрудничестве, они могут давать льготные скидки, бесплатную регулярную доставку.

## Поставщики и дистрибьюторы



*СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!*

